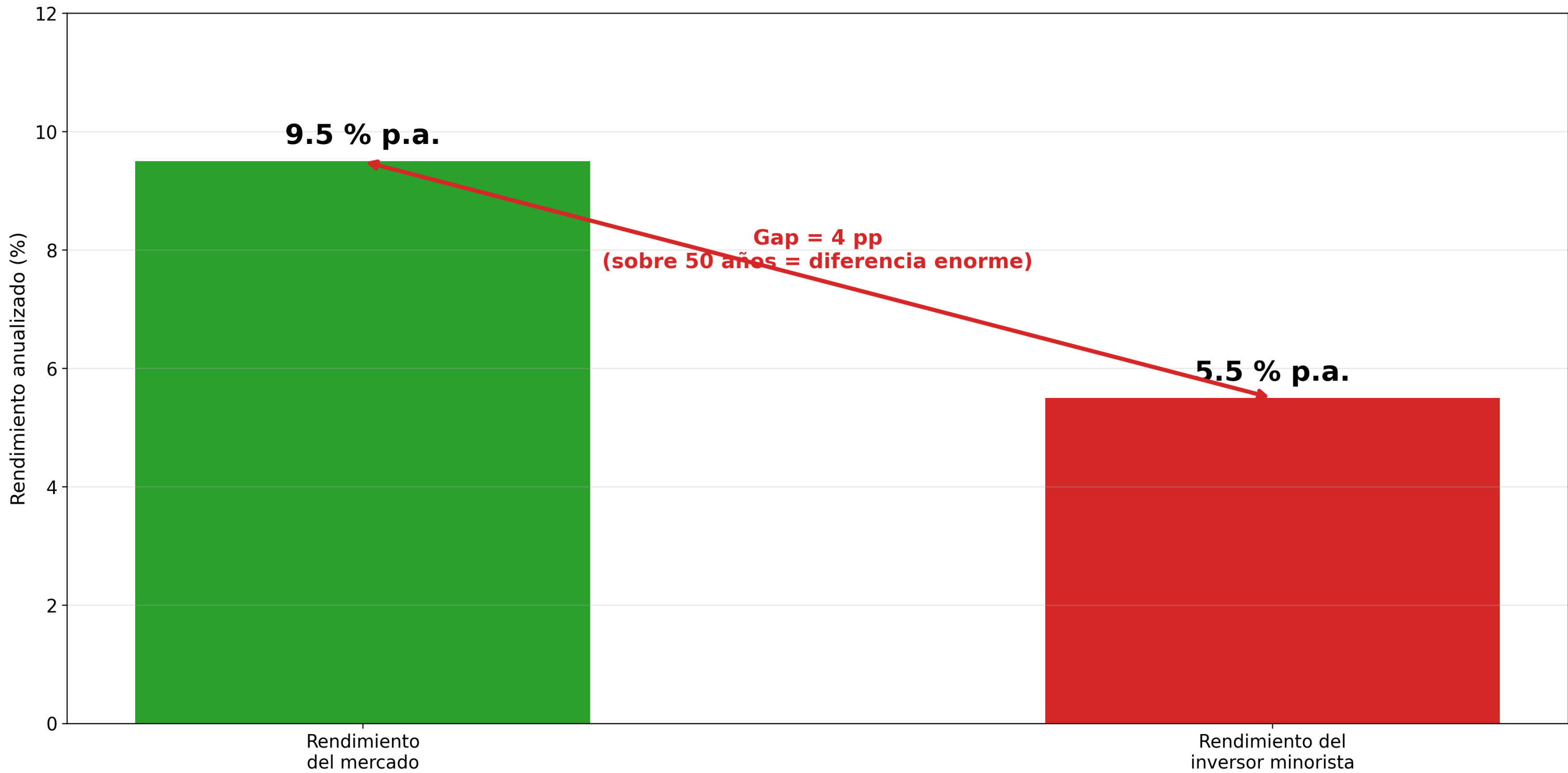


Behavioral Gap: mercado vs inversor minorista (QAIB / DALBAR)



Fuente: estudio QAIB / DALBAR. Los inversores minoristas pierden por pánico, timing y modas.

Tabla de crashes: cada crash fue una oportunidad de compra

Crash	Drawdown	Años siguientes de recuperación	Lección
1929-32 Depresión	-89 %	+1.000 %	Quien se quedó dentro, se hizo rico.
1973-74 Crisis del petróleo	-48 %	+900 %	Ahorrar con terquedad vence al pánico.
2000-03 Dotcom	-49 % (NASDAQ -78 %)	+400 %	Las valoraciones tech pueden colapsar.
2008-09 Crisis financiera	-56 %	+600 %	Un crash no es el final. Es descuento.
2020 Corona	-34 % (5 semanas)	+120 %	El cambio bear-bull más rápido de la historia.
2022 Inflación	-25 %	+50 %	El tipo real golpea incluso a los ETFs de forma temporal.

Quien sigue ahorrando con terquedad en la juventud, gana con el crash. Crash = descuento.

«Mantener es comprar»: la palanca mental más potente

Cada día que no vendes,

es una decisión activa de COMPRAR HOY a este precio.

La pregunta clave:

**«¿Compraría esta posición HOY
con dinero fresco a este precio?»**

Si SÍ → mantener. Si NO → rotar (no a cash).

Vende solo cuando la tesis está rota. Nunca por el movimiento del mercado.

Investment Policy Statement (IPS): tu plan por escrito

ASIGNACIÓN

Núcleo (S&P 500 + QQQ): 70-85 % · Sector: 10-15 % · Acciones individuales: 0-5 % · Oro/cash: 5-10 %

TASA DE AHORRO

X€ al mes = Y % del neto. Automático a principios de mes.

PROHIBICIONES

Sin apalancamiento · Sin ventas en pánico · Sin operación sin 1-pager · BTC máx 5-10 % · Sin BNPL

REGLA DE VENTA

Aplica la pregunta del HOY. Vende solo si la tesis está rota. Rota a mejor valor, NO a cash.

PLAN DE DRAWDOWN

Con X% NO vendas. Compra más desde la reserva. Pon en marcha la carta a tu yo futuro.

Test de credibilidad: 6 preguntas para CUALQUIER «experto» financiero

1. ¿Encaja el público objetivo? (edad, horizonte, situación vital)

2. ¿Qué rentabilidad real > 5 años? (% anual, NO backtest)

3. ¿Cómo de grande es su cartera? (¿20k o millones?)

4. ¿De qué vive? (¿inversiones o venta de libros/cursos?)

5. ¿Skin in the Game? (¿ha invertido su propio dinero?)

6. ¿Vende desde el miedo o desde el empoderamiento?

Si una sola respuesta no convence: cuidado.

Ejemplo: aplica estas preguntas a Gerd Kommer y observa el resultado.