

BIBLIOTECA DE CONOCIMIENTO DE TRADING

Pensar en Apuestas

Resúmenes de Libros



Trading Papers

Pensar en Apuestas

Annie Duke sobre decidir sin los datos, léida para operadores

Publicado por **Trading Papers**

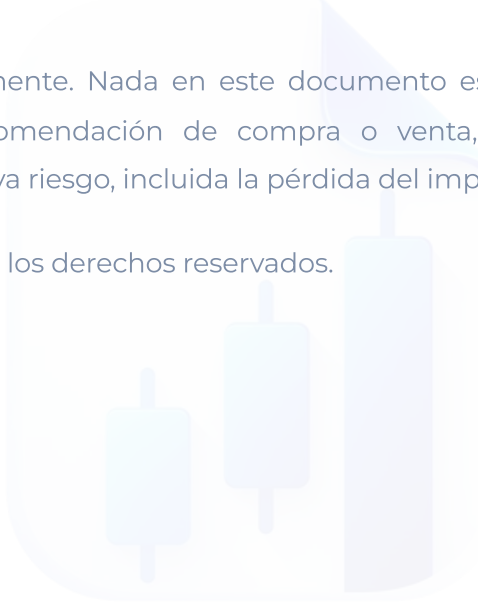
Colección **La biblioteca de conocimiento de trading**

Edición **Primera edición · 2026-08-26**

Formato **A4 · digital**

Contenido educativo únicamente. Nada en este documento es asesoramiento financiero, ninguna parte es una recomendación de compra o venta, y no sabe nada de tus circunstancias. Operar conlleva riesgo, incluida la pérdida del importe invertido.

© 2026 Trading Papers. Todos los derechos reservados.



Trading Papers

Índice

01	Por qué escribió esto una jugadora de póker	4
02	Resulting	5
03	Toda decisión es una apuesta	6
04	Cómo entran las creencias	7
05	Dilo como número	8
06	Quién se lleva el mérito	9
07	Un grupo que sirva de verdad	10
08	Decidir a través del tiempo	11
09	Planificar desde los dos finales	13
10	Atarse al mástil	14
11	Qué le da a un operador y qué no	15
12	La fuente	16

Un resumen de Thinking in Bets, de Annie Duke (Portfolio / Penguin, 2018), contado con nuestras palabras y aplicado al trading. El libro es la fuente; las frases, las figuras y los ejemplos de aquí son nuestros.

01

Por qué escribió esto una jugadora de póker

Annie Duke jugó al póker profesionalmente durante dos décadas tras dejar un doctorado en psicología cognitiva, y *Thinking in Bets* es el libro que salió de sostener ambas cosas a la vez. Su argumento es lo bastante pequeño para caber en una frase y lo bastante incómodo para dedicarle una carrera: casi todo lo que llamamos buen y mal juicio se lee a partir de los resultados, y los resultados son un mal sitio donde leerlo.

	Ajedrez	Póker
Qué puedes ver	Todo. Ambos jugadores miran la misma posición completa.	Una parte. Las cartas están ocultas y el reparto es azar.
Qué significa perder	Te superaron. El tablero es la prueba.	Casi nada por sí solo. Las buenas manos pierden a menudo.

La comparación con la que abre el libro, y la razón de que una jugadora de póker tuviera algo que decir sobre decisiones. Al operador se le entrega la columna derecha y se le enseña, casi en todas partes, a razonar como si estuviera en la izquierda.

La comparación con la que abre es entre dos juegos. El ajedrez casi no esconde nada: ambos jugadores ven el mismo tablero y, si pierdes, te superaron. El póker esconde la mayor parte y añade un reparto que no controlas, así que una mano jugada a la perfección pierde con regularidad y una mano jugada mal gana lo suficiente como para quedar reforzada.

El trading está del lado del póker y casi siempre se enseña desde el lado del ajedrez. El gráfico se presenta como una posición que hay que leer bien, la pérdida como prueba de una mala lectura y la semana ganadora como prueba de que algo se entendió. Toma en serio la comparación un momento y casi todo lo que un registro parece decir de un operador deja discretamente de ser fiable.

Esto es un resumen. El libro es Thinking in Bets, de Annie Duke (Portfolio / Penguin, 2018); las frases, las figuras y los ejemplos de trading de este documento son nuestros, y la sección 12 dice dónde encontrar el original.

02

Resulting

La palabra más útil del libro es resulting: juzgar la calidad de una decisión por la calidad de lo que vino después. No es un error que nadie cometa a propósito. Es lo que ocurre por defecto, porque el resultado es ruidoso, inmediato y contable, y la decisión no es nada de eso.

	Buen resultado	Mal resultado
Buena decisión	Merecido. Aprende de ello, y no aprendas demasiado.	La que duele, y por la que no debes cambiar tu proceso.
Mala decisión	Suerte. Aquí nacen, se aplauden y se repiten los malos hábitos.	Merecido. La única casilla que enseña de verdad lo que parece.

El término de Duke para el hábito más caro de este documento es resulting: leer la calidad de una decisión a partir de la calidad de su resultado. Las dos casillas de la diagonal enseñan la lección equivocada, y son justo las que se recuerdan con más viveza.

Dos de esas casillas son maestras honestas y dos son mentirosas, y las mentirosas son las memorables. La operación tomada contra tus propias reglas que llegó al objetivo enseña, del único modo en que enseña la experiencia, que las reglas son opcionales. La operación tomada correctamente que perdió enseña que el proceso está roto, con una muestra de uno, en el momento en que menos capaz eres de discutirlo.

La corrección que ofrece el libro no es ignorar los resultados —en una muestra suficientemente grande son la única prueba que hay— sino dejar de tratar uno solo como

veredicto. Lo que un operador puede hacer al respecto es concreto: anotar la decisión antes de que exista el resultado, para que ambos queden guardados por separado y todavía puedan distinguirse dentro de un mes.

03

Toda decisión es una apuesta

El movimiento central del libro es ensanchar la palabra apuesta hasta que cubra las elecciones corrientes. Una apuesta, en este sentido, no necesita contraparte ni dinero puesto. Solo necesita que varios futuros fueran posibles, que eligieras una acción adecuada a uno de ellos y que algo tuyo dependa de cuál llegue.



Qué quiere decir el libro al llamar apuesta a toda decisión. Nada de esto exige una casa de apuestas: se apuesta contra las versiones del futuro a las que renunciaste al elegir, y la apuesta se coloca te des cuenta o no.

El paso que la gente se salta es el tercero. Elegir una acción es también rechazar las alternativas, y las alternativas son el coste real. Quedarse fuera es apostar por los futuros en los que no pasó nada; aguantar durante un dato es apostar contra todas las versiones en las que el número salió mal; subir el tamaño es apostar a que esta se parece a las demás más de lo que se diferencia.

El objetivo del replanteamiento no es el vocabulario. Es que una apuesta tiene precio, y preguntar cuál es obliga a preguntar qué tendría que ser cierto para que valga la pena pagarlo. Esa pregunta puede responderse antes de que exista el resultado, que es el único momento en que la respuesta vale algo.

04

Cómo entran las creencias

Duke dedica un capítulo a lo mal construido que está el proceso de admisión de la mente para la incertidumbre, y eso explica más sobre los foros de trading que nada escrito específicamente sobre foros de trading.

- primero** ● Oyes una afirmación.
- luego** ● La crees, brevemente y de forma automática, para poder entenderla.
- quizá** ● La compruebas, si tienes tiempo y si equivocarte no te cuesta nada.
- después** ● Todo lo que encuentras luego se lee como apoyo de lo que ya sostienes.

Cómo entra realmente una creencia en tu cabeza, en el orden que sugiere la investigación que cita Duke. Fíjate dónde queda la comprobación: no entre oír y creer, sino después, opcionalmente y casi nunca.

El orden es el hallazgo. No oímos una afirmación, la sopesamos y luego la creemos; la creemos en el acto mismo de entenderla, y solo después —a veces, si el coste de equivocarse es visible— volvemos a comprobarla. Todo lo que se encuentra más tarde se lee a la luz de la creencia ya sostenida, que es el significado corriente de razonamiento motivado.

Para un operador esto tiene una forma concreta y cara. Un método absorbido un domingo se cree el lunes, y cada gráfico mirado el martes se lee como prueba a su favor, porque los gráficos son lo bastante generosos como para sostener casi cualquier afirmación si te acercas queriendo. El remedio del libro no es ser más escéptico en general —eso no lo consigue nadie— sino hacer que la creencia pague un precio, que es el tema de la sección siguiente.

05

Dilo como número

El recurso que da nombre al libro es una pregunta que te haces o que te hacen: ¿apostarías por eso? No como desafío, sino como petición de un precio. Una creencia que tiene que cargar con un número deja de ser un eslogan y pasa a ser una afirmación.

Lo que se suele decir	En qué se convierte con precio	Qué compra eso
Este nivel va a aguantar.	Le doy un 65% a que aguante.	un número que puede estar mal
La tendencia es alcista.	Siete de cada diez siguen; esta es una.	una tasa base que comprobar
Ese setup siempre falla.	Lo he visto fallar cuatro de cada cinco veces.	una muestra, y su tamaño
Estoy seguro.	Le pongo un 90% y odiaría ver el registro.	una invitación a corregirte

El recurso que da nombre al libro, aplicado a frases que un operador dice de verdad. La columna izquierda cierra conversaciones; la derecha las abre, y puede puntuarse contra la realidad a fin de mes.

Lee la columna del medio como frases que podrías decir de verdad. Ninguna es menos segura que lo que sustituye; son las mismas creencias con una escala pegada. Esa escala hace tres cosas a la vez: admite que la creencia podría estar mal, dice cuánto te sorprendería estarlo, y deja algo que el registro del mes siguiente puede calificar.

El hábito resulta desagradable al principio porque quita una comodidad. Es fácil haber tenido razón sobre un nivel que aguantó; es mucho más difícil haber dicho sesenta y cinco por ciento y descubrir, en cuarenta intentos, que el número estaba más cerca de cuarenta. Ese descubrimiento es todo el valor del ejercicio, y no está al alcance de quien solo dijo que el nivel aguantaría.

Una versión barata que merece una semana de prueba: escribe un porcentaje junto a cada operación antes de entrar, nada más. Al final de la semana ordena las operaciones por el número que escribiste. Si el grupo de confianza alta no salió mejor que el de confianza baja, el número medía tu estado de ánimo.

06

Quién se lleva el mérito

Hay un error contable que el libro trata como universal y no como personal, y funciona sin supervisión en casi todo el mundo.

	Cuando sale bien	Cuando sale mal
Tu operación	Habilidad. La lectura era correcta y el plan funcionó.	La suerte fue en contra. El mercado era irracional.
La de otro	Tuvo suerte. Esa la habría tomado cualquiera.	Fue descuidado. Era evidente que iba a fallar.

El patrón interesado que el libro pide que te pilles a ti mismo. No es vanidad; es una contabilidad que corre sola, y produce un registro en el que jamás se puede aprender nada de una ganancia ni de una pérdida.

Las ganancias se archivan bajo habilidad y las pérdidas bajo suerte, y con los demás el libro mayor corre al revés. El resultado es un registro que no puede enseñar nada, porque cada entrada ya estaba explicada antes de escribirse. El punto de Duke es que esto no es un defecto de carácter que confesar; es un proceso que interrumpir, y se interrumpe con otras personas y no con fuerza de voluntad.

La versión de trading es fácil de pillar una vez conoces su forma. Fíjate en la rapidez con que una operación perdedora adquiere una historia sobre las condiciones, y en lo raro que es que la adquiera una ganadora. Fíjate en que ambas historias llegan antes de que la operación se

anote. Las historias no son mentiras; simplemente están siempre disponibles, que es justo el problema que tienen como prueba.

07

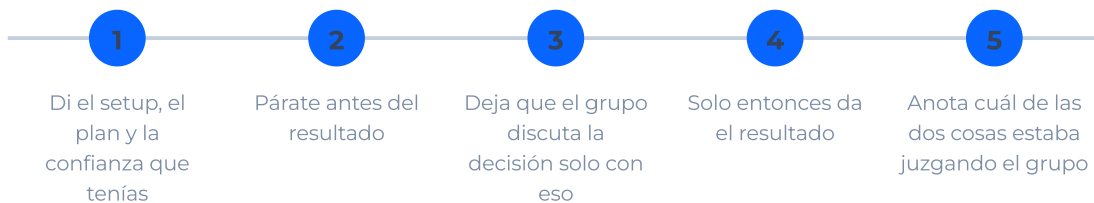
Un grupo que sirva de verdad

Como es improbable que la corrección venga de dentro, la segunda mitad del libro trata en buena medida de otras personas: no mentores ni proveedores de señales, sino un grupo pequeño que ha acordado de antemano para qué está.

El acuerdo	Qué significa en una sesión	Qué lo sustituye por defecto
La precisión primero	el objetivo es lo cierto, no lo cómodo	el ánimo
Rendir cuentas	dices qué predijiste, antes del resultado	narrar las ganadoras
Apertura al desacuerdo	quien discrepa es el miembro útil	el acuerdo, alcanzado rápido
Ideas, no dueños	la operación se juzga aparte de quién la tomó	el estatus, defendido

La propuesta del libro para sacar mejores decisiones de otras personas: un grupo pequeño con un acuerdo explícito sobre para qué existe. La columna derecha es lo que hacen casi todos los grupos de trading, y por eso se sienten como apoyo y no cambian nada.

La columna derecha es en lo que se convierte un grupo de trading sin acuerdo, y conviene ser honestos: es la versión más agradable. El ánimo parece apoyo; el acuerdo parece confirmación; las ganadoras se narran porque son las buenas historias. Las tres hacen el grupo más grato y le quitan su única razón de existir.



Cómo presentar una operación a un grupo así para que pueda ayudar de verdad. El orden importa: cada paso que revela el resultado antes de tiempo convierte la sala de analistas en público.

La regla que más trabaja es la segunda: párate antes del resultado. Un grupo al que se le da primero el resultado no puede juzgar la decisión, porque nadie en la sala puede des-oírlo: encontrarán razones para lo que ya ocurrió. Presenta el setup, el plan y la confianza, aguanta la discusión, y solo entonces di lo que hizo el mercado.

Con tres personas basta, y con dos no es inútil. Lo que importa es que quien discrepa se trate como el objetivo del ejercicio y no como un problema para el ánimo del grupo.

08

Decidir a través del tiempo

La última parte del libro trata de que quien decide y quien vive con ello son, en todo lo que importa, personas distintas con intereses opuestos.

	El Tú de ahora	El Tú futuro
Tiene	El teclado, la posición y la sensación.	La cuenta, el registro y las consecuencias.
Quiere	Alivio ya, y una razón que suene suficientemente bien.	Haber sido protegido de una discusión que nadie ganó.

El modo en que el libro plantea el autocontrol: una negociación entre dos personas que nunca se encuentran. El Tú de ahora actúa y no carga con nada; el Tú futuro carga con todo y no está en la sala.

El Tú de ahora tiene el teclado y ninguna consecuencia. El Tú futuro tiene la cuenta y no está en la sala. Casi toda decisión cara de trading es una transferencia del segundo al primero, disfrazada de juicio sobre el mercado, y conviene notar que el disfraz es sincero: en el momento no se siente como una transferencia.

Horizonte	La pregunta	Qué suele decir sobre operar por revancha
Diez minutos	¿Cómo sentará casi de inmediato?	Estupendo. Se está haciendo algo.
Diez meses	¿Cómo se verá en el registro?	Uno del puñado de días que explican el año.
Diez años	¿Habrá importado?	Solo como hábito, que es justo como importará.

Tres horizontes, tomados en el libro de Suzy Welch, preguntados antes de actuar y no después. Frente a una pantalla la primera columna es la que grita; las otras dos son las que tienen algo que reclamar sobre la cuenta.

La pregunta de los tres horizontes es la herramienta más barata del libro: cómo sentará esto en diez minutos, diez meses, diez años. Aplicada a una operación por revancha, las tres respuestas se separan de inmediato, y la separación es el objetivo. La respuesta de diez minutos es la que grita; las otras dos son las que tienen algo que reclamar sobre la cuenta.

09

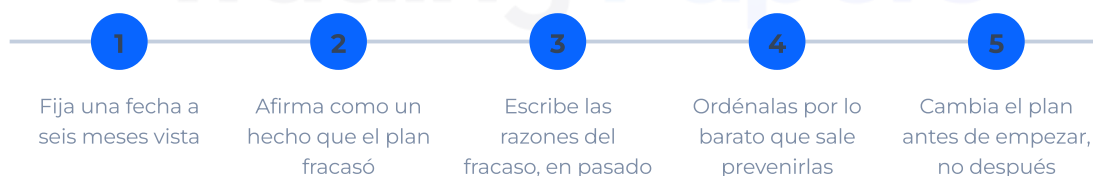
Planificar desde los dos finales

Duke recomienda dos ejercicios de planificación que son la misma maniobra apuntada en direcciones opuestas, y vale la pena hacerlos en pareja porque cada uno pillará lo que el otro no.

	Backcasting	Premortem
Supones	que el plan funcionó	que el plan fracasó
Produces	los pasos que te llevaron allí	las razones por las que se cayó
Es bueno para	secuenciar y poner hitos	sacar lo que nadie quiere decir
Solo, da	un plan confiado y sin defensas	una lista de miedos sin ruta

Backcasting y premortem son la misma maniobra apuntada en direcciones opuestas, y cada una encuentra lo que la otra no puede. Hacer solo la primera es como un plan acaba lleno de pasos y vacío de defensas.

El backcasting parte de la versión del año que viene en la que funcionó y pregunta qué tuvo que pasar por el camino. Es bueno para secuenciar y para concretar una ambición vaga. Su debilidad es que es un ejercicio agradable, y los ejercicios agradables no producen objeciones.



El premortem, que el libro recomienda junto a su gemelo más optimista. Es el mismo ejercicio de planificación con el final fijado de antemano, y produce objeciones a las que una charla esperanzada nunca llega.

El premortem lo arregla afirmando el fracaso como un hecho y pidiendo las razones. Enunciarlo como consumado y no como posible es lo que lo hace funcionar: quien no se

atreve a expresar una duda sobre un plan explica de buena gana un desastre que, gramaticalmente, ya ocurrió. En un plan de trading las respuestas llegan rápido y suelen ser las mismas tres: las reglas se aflojaron en los días tranquilos, el tamaño creció tras las ganancias, el registro dejó de llevarse en el segundo mes.

10

Atarse al mástil

La conclusión práctica del libro es que el momento de decidir es un mal sitio para ser virtuoso, y que la solución es mover las decisiones a momentos en que no hay nada en juego. Toma un nombre para esto de Ulises, que quiso oír a las sirenas y dispuso de antemano no poder actuar en consecuencia.

El momento que temes	El contrato escrito antes	Por qué aguanta
Una pérdida que quieres recuperar	un límite diario que cierra la plataforma	actúa la regla, no tú
Una ganadora que quieres alargar	la salida escrita en la orden al entrar	el precio se eligió sin posición
Un setup que casi está	la lista impresa, sin casi	casi es un juicio; la lista no
Una revisión de la que te arrepentirás	nada se cambia con posición abierta	la prohibición es más fácil que la discusión

El compromiso previo, que el libro llama contrato de Ulises por el marino que se hizo atar al mástil. Cada fila mueve una decisión del momento en que es más difícil a otro en el que no hay nada en juego.

Cada fila mueve un acto de voluntad a una regla hecha antes. Eso no es un truco para los débiles de carácter; es reconocer que la fuerza de voluntad está en su punto más bajo justo cuando más falta hace, y que una regla escrita un domingo tranquilo está disponible un jueves malo de un modo en que la determinación no lo está.

Las versiones más fuertes son las que no requieren tu colaboración en el momento de la tentación: una plataforma que te cierra la sesión al llegar al límite, una orden de salida colocada al entrar, una lista que hay que rellenar antes de poder enviar una orden. Las más

débiles son las que solo te piden recordar tus intenciones, que es lo mismo que no tener ninguna.

11

Qué le da a un operador y qué no

Conviene ser exactos sobre para qué sirve este libro, porque en círculos de trading se recomienda con frecuencia por la razón equivocada y luego decepciona por la correcta.

	Lo que te da	Lo que no
Sobre decidir	Un modo de juzgar decisiones que sobrevive a un mal mes.	Ningún medio de saber qué futuro llegará.
Sobre operar	Hábitos que hacen que un registro valga la pena después.	Una ventaja. No trae setups ni pretende traerlos.

Qué puede sacar un operador de este libro y qué no proporciona ningún libro de este tipo. La columna derecha importa porque la izquierda se confunde fácilmente con un método, y no lo es.

No contiene setups, ni indicadores, ni afirmaciones sobre el mercado, y no finge lo contrario. Lo que ofrece es una manera de evaluar decisiones que no se derrumba tras un mal mes, y un conjunto de hábitos —el número dicho, el grupo que se para antes del resultado, la regla escrita de antemano— que hacen que un registro de trading valga la pena leerlo después en vez de ser simplemente largo.

Eso es una contribución real y limitada. Un operador con excelente higiene de decisión y sin ventaja pierde dinero algo más despacio y con mucha mejor documentación. El libro es un multiplicador sobre un método, no un sustituto de tenerlo, y leerlo como otra cosa es la forma más segura de que te decepcione.

Donde más ayuda no es el día de una gran pérdida sino la semana siguiente, cuando la tentación es reconstruir el método alrededor de un único resultado. Ese es exactamente el momento en que la distinción de la sección 02 vale el precio del libro.

12

La fuente

Este documento es un resumen. Es corto a propósito, está escrito con nuestras palabras y deja fuera la mayor parte del libro: la investigación que cita, las manos de póker que analiza y los casos que sostienen buena parte de su argumento.

Título	Thinking in Bets: Making Smarter Decisions When You Don't Have All the Facts
Autora	Annie Duke
Editorial	Portfolio / Penguin
Primera edición	2018
Este documento	Nuestro resumen, con nuestras palabras, aplicado al trading
No incluye	El texto, los ejemplos ni las figuras del libro

La fuente, dicha con claridad. Este documento es un resumen y una aplicación; si las ideas te sirven, pertenecen al libro, y el libro vale la tarde que cuesta leerlo.

Si las ideas de arriba te han servido, pertenecen al original, y el original son un par de cientos de páginas de prosa corriente que la mayoría termina en una tarde. Leerlo corregirá además lo que este resumen haya aplanado: toda reescritura elige un énfasis, y el nuestro está deliberadamente orientado a la pantalla de un modo en que el libro no lo está.

Término	Tal como se usa aquí
Resulting (término de Duke)	Juzgar una decisión por cómo acabó.
Apuesta	Una elección entre futuros, con algo en juego.
Calibración	Decir la confianza como número que luego pueda puntuarse.
Razonamiento motivado	Leer la prueba de la forma que protege una creencia.
Grupo de decisión	Un grupo pequeño que antepone la precisión a la comodidad.
Backcasting	Planificar hacia atrás desde un éxito supuesto.
Premortem	Planificar hacia atrás desde un fracaso supuesto.
Contrato de Ulises	Una regla fijada en calma para atar un momento peor.

Los términos que este documento usa en un sentido fijo. Donde el término es del libro, se marca como tal; las definiciones están escritas aquí, no citadas.

Contenido educativo únicamente. Nada en este documento es asesoramiento financiero, y ninguna parte es una recomendación de compra o venta.

Trading Papers