

TONY ROBBINS

CON LA COLABORACIÓN DE PETER MALLOUCK

Una guía
paso a paso
para gestionar
tu dinero

IMBATIBLE

LA FÓRMULA PARA ALCANZAR
LA LIBERTAD FINANCIERA

Prólogo de Anxo Pérez

Traducción de Cristina de Olano

DEUSTO

Imbatible

La fórmula para alcanzar
la libertad financiera

TONY ROBBINS

Traducción de Cristina de Olano



EDICIONES DEUSTO

Título original: *Unshakeable*
Publicado por Simon & Schuster

© 2017 by Tony Robbins. Todos los derechos reservados.
© de la traducción: Cristina de Olano, 2019

© de esta edición: Centro de Libros PAPP, SLU.
Deusto es un sello editorial de Centro de Libros PAPP, SLU.
Av. Diagonal, 662-664
08034 Barcelona

www.planetadelibros.com

ISBN: 978-84-234-3076-5
Depósito legal: B. 15.810-2019
Primera edición: septiembre de 2019
Preimpresión: pleka scp
Impreso por Egedsa

Impreso en España - *Printed in Spain*

No se permite la reproducción total o parcial de este libro, ni su incorporación a un sistema informático, ni su transmisión en cualquier forma o por cualquier medio, sea éste electrónico, mecánico, por fotocopia, por grabación u otros métodos, sin el permiso previo y por escrito del editor. La infracción de los derechos mencionados puede ser constitutiva de delito contra la propiedad intelectual (Art. 270 y siguientes del Código Penal).
Diríjase a CEDRO (Centro Español de Derechos Reprográficos) si necesita fotocopiar o escanear algún fragmento de esta obra. Puede contactar con CEDRO a través de la web www.conlicencia.com o por teléfono en el 91.702.19.70 / 93.272.04.47.

Sumario

Prólogo	21
por Anxo Pérez, uno de los emprendedores españoles más brillantes y reconocidos y mente creadora de 8Belts.com	
Introducción	25
por Steve Forbes, editor de la revista <i>Forbes</i> y consejero delegado de Forbes Inc.	
Prefacio	29
por John C. Bogle, inversor legendario y fundador de The Vanguard Group	

Primera parte

El manual de la riqueza

Capítulo 1. Imbatible	37
Fuerza y paz interior frente a la incertidumbre	
Capítulo 2. Se acerca el invierno... pero ¿cuándo llegará? . . .	59
Siete datos que nos librarán del temor a las quiebras y correcciones	
Capítulo 3. Comisiones ocultas y medias verdades.	91
Cómo Wall Street nos engaña para que paguemos de más por un rendimiento menor que el del mercado	

Capítulo 4. ¿En quién podemos confiar?	107
Desvelando los trucos de la industria	

Segunda parte

La guía del imbatible

Capítulo 5. Los cuatro dogmas	127
Los principios básicos que te servirán de guía en todas tus decisiones de inversión	
Capítulo 6. Venzamos al ciclo bajista	149
Cómo sortear quiebras y correcciones para acelerar nuestro camino hacia la libertad financiera	

Tercera parte

La psicología de la riqueza

Capítulo 7. Silenciando a tu enemigo interior	181
Los seis mayores errores que cometen los inversores y cómo evitarlos	
Capítulo 8. La verdadera riqueza.	209
Tomando las decisiones más importantes de nuestras vidas	
Apéndice	241
Listado de tareas para alcanzar el éxito: fortificando tu reino; cómo proteger tus activos, construir tu legado y asegurarte contra lo desconocido	
Agradecimientos.	259
Las empresas de Tony Robbins.	263
Otras publicaciones de Tony Robbins.	267

Capítulo 1

Imbatible

Fuerza y paz interior frente a la incertidumbre

im-ba-ti-ble

Una seguridad constante y absoluta;

un firme compromiso con la verdad;

presencia, paz interior y calma en medio de la tormenta.

¿Cómo te sentirías si estuvieses absolutamente seguro de que vas a ser rico para siempre? Saber con total certeza que, sin importar lo que pase con la economía, la bolsa o el mercado inmobiliario, tú disfrutarás de seguridad financiera el resto de tu vida. Hablo de la seguridad de saber que dispondremos de tal abundancia que no sólo nos permitirá cuidar de nuestras familias, sino que, además, nos hará sentir el placer y la felicidad de ayudar a los demás.

Todos soñamos con alcanzar esa enorme paz interior, ese confort, esa independencia, esa libertad. **En resumen, todos soñamos con ser imbatibles.**

Pero ¿qué significa realmente ser imbatible?

No es sólo una cuestión de dinero. Es un estado mental. **Cuando te conviertes en alguien imbatible, sientes una seguridad absoluta, aunque te halles en medio de una tormenta.** Esto no quiere decir que nada te afecte. Todos podemos venirnos abajo en un momento dado. Sólo que no dejas que ese sentimiento se apodere de ti. No hay nada que te inquiete durante mucho tiempo. No dejas que el miedo te invada. Si tropiezas, vuelves a recuperar el equilibrio rápidamente y recobras la tranquilidad. Cuando los demás tienen miedo, tú eres capaz de sacar ventaja

del caos reinante. Este estado de ánimo te permite ser un *líder* y no alguien que sigue al resto; ser el *jugador* de ajedrez y no la pieza; ser uno de los pocos que *hacen*, y no uno de los muchos que sólo hablan.

Pero ¿es *posible* conseguir ser una persona imbatible en estos tiempos tan revueltos? ¿O se trata sólo de una quimera?

¿Te acuerdas de cómo te sentiste en 2008, cuando la crisis financiera arrasó con la economía global? ¿Recuerdas el miedo, la ansiedad, la incertidumbre que se apoderó de todos nosotros cuando parecía que el mundo se venía abajo? La bolsa se derrumbó. El mercado inmobiliario se desmoronó y las casas pasaron a valer muy poco. Los grandes bancos cayeron como piezas de dominó. Millones de personas honestas y trabajadoras perdieron su empleo.

Te aseguro que nunca olvidaré todo el sufrimiento y el terror que presencié a mi alrededor. Vi a personas perder los ahorros de toda su vida, gente a la que desahuciaban de sus casas y no podía costear los estudios de sus hijos en la universidad. Mi peluquero me confesó que su negocio se estaba yendo al traste porque la gente ya no tenía ni para cortarse el pelo. Algunos de mis multimillonarios clientes me llamaron desesperados porque su efectivo estaba inmovilizado, no se concedían créditos y, de buenas a primeras, corrían el riesgo de perderlo todo. El miedo era como un virus que se propagaba por doquier, y comenzó a controlar la vida de la gente, generando un efecto de completa incertidumbre en millones de personas.

Habría sido maravilloso librarse de esa sensación de inseguridad. Seguro que creías que a estas alturas ya habríamos vuelto a la normalidad. Que la economía global habría vuelto a su cauce, creciendo con un dinamismo renovado.

Pero lo cierto es que *seguimos* viviendo en un mundo de locos. Después de todo este tiempo, los bancos centrales *siguen* luchando a brazo partido para impulsar de nuevo el crecimiento económico. Se *siguen* poniendo en práctica unas políticas radicales sin precedentes en toda la historia de la economía global.

¿Crees que exagero? Piénsalo bien. Países del primer mundo como Suiza, Suecia, Alemania, Dinamarca y Japón presentan

en estos momentos unos tipos de interés «negativos». ¿Sabes lo disparatado que es eso? El propósito del sistema financiero es que tú obtengas beneficios al prestarle dinero a la banca, para que luego ésta se lo preste a otros. Pero ahora, personas de todo el mundo tienen que *pagar* a los bancos para que acepten el dinero que tanto les ha costado ahorrar. *The Wall Street Journal* quiso averiguar cuándo fue la *última* vez que hubo un período de interés negativo. Para ello, se pusieron en contacto con un historiador económico. ¿Sabes lo que les contestó? Que era la primera vez que esto pasaba en los cinco mil años de historia bancaria.

Así es el mundo actual donde vivimos: prestatarios que cobran por tomar prestado y ahorradores que son penalizados por ahorrar. En este universo al revés, inversiones «seguras» como los bonos de alta calidad crediticia ofrecen una rentabilidad tan lamentable que llegas a dudar de si se trata de una broma. Hace poco escuché que la división financiera de Toyota había emitido un bono a tres años al 0,001 por ciento. Con esa tasa de interés, tardaríamos 69.300 años en doblar nuestra inversión.

Si no alcanzas a comprender cómo afectará esto al futuro de la economía global, bienvenido al club. Howard Marks, un legendario inversor que administra cerca de cien mil millones de dólares en activos, me dijo recientemente que «si no estás confuso es que no entiendes lo que está pasando».

Te das cuenta de que vivimos en una época extraña cuando incluso las mentes financieras más brillantes admiten estar desconcertadas. Este punto quedó muy patente el año pasado durante el congreso que organicé de «socios de nivel platino»: un exclusivo grupo de amigos y clientes que se reúnen una vez al año para obtener información financiera directamente de la élite.

Ya habíamos escuchado la opinión de siete multimillonarios «hechos a sí mismos», y había llegado el momento de atender a un hombre que, a lo largo de dos décadas, ostentó más poder económico que ninguna otra persona. Yo estaba sentado en uno de los dos sillones orejeros situados en el escenario, en un salón de conferencias del hotel Four Seasons de Whistler, en la provincia canadiense de Columbia Británica. En el exterior, la nieve caía suavemente. El hombre que estaba sentado enfrente de mí era

nada más y nada menos que Alan Greenspan, expresidente de la Reserva Federal de Estados Unidos. Nombrado en 1987 por el presidente Ronald Reagan, Greenspan permaneció en su cargo durante la administración de *cuatro* presidentes estadounidenses, hasta que se jubiló en 2006. Posiblemente se trataba de la persona más indicada y con más experiencia dentro del sistema para arrojar un poco de luz sobre el futuro de la economía.

Mientras la charla de dos horas llegaba a su fin, yo tenía una última pregunta para este hombre que lo había visto todo y que había guiado la economía de Estados Unidos tanto en épocas de bonanza como de adversidades durante diecinueve años.

—Alan, con noventa años, has sido testigo de increíbles cambios en la economía global —comencé—. Por lo tanto, en estos momentos de extrema volatilidad y políticas financieras disparatadas, ¿que harías tú si estuvieras todavía al mando de la Reserva Federal?

Greenspan se calló por un momento. Finalmente, se inclinó hacia delante y dijo:

—¡Dimitir!

Cómo tener certeza en un momento incierto

¿Qué se supone que tenemos que hacer cuando incluso un personaje económico emblemático de la talla de Alan Greenspan se da por vencido, incapaz de encontrarle el sentido a lo que está pasando o de ver dónde acabará? Si *él* no puede averiguarlo, ¿cómo demonios vamos nosotros a predecir lo que va a suceder?

Si te estás agobiando y te sientes confundido, lo entiendo. **Pero quiero darte una buena noticia: hay un puñado de personas que sí *tienen* las respuestas; unas brillantes mentes financieras que han descubierto cómo ganar dinero en los buenos y en los malos momentos.** Después de haber pasado siete años entrevistando a estos maestros del juego de las finanzas, me dispongo a compartir contigo sus contestaciones, sus ideas, sus secretos, para que sepas cómo triunfar incluso en esos períodos tremendamente inciertos.

Y te digo una cosa: una de las mejores lecciones que he aprendido de estos maestros de las finanzas es que no hace falta conocer el futuro para ganar en este juego. Grábate esta idea en la cabeza, porque es importante. Realmente importante.

Esto es lo que *tienes* que hacer: concentrarte en lo que *puedes* controlar, y no en lo que no puedes controlar. No puedes controlar la economía ni si la bolsa sube o baja. ¡Pero eso no importa! Los vencedores del juego de las finanzas saben que ellos tampoco pueden controlar el futuro. Son conscientes de que cualquier previsión que hagan será a menudo incorrecta, ya que el mundo resulta demasiado complejo y cambiante para que nadie sea capaz de predecir lo que va a pasar. Pero, como aprenderás en las siguientes páginas, ellos se centran tan plenamente en lo que pueden controlar que siempre triunfan, independientemente de la economía o los mercados financieros. Y, gracias a sus conocimientos, tú también lo harás.

Controla lo que puedas controlar. Ése es el truco. Y este libro te enseñará exactamente cómo hacerlo. Y lo más importante es que al terminar de leerlo tendrás un plan estratégico que te proporcionará las herramientas necesarias para ganar el juego.

Todos sabemos que no nos vamos a volver imbatibles basándonos en meras ilusiones, mintiéndonos a nosotros mismos, pensando sólo de forma positiva o colgando fotos de coches caros en nuestro «muro de los deseos». No basta con creer. Necesitas el conocimiento, los instrumentos, las habilidades, la experiencia y las estrategias específicas si quieres alcanzar un bienestar real y duradero. **Debes aprenderte las reglas del juego de las finanzas, quiénes son los principales jugadores, cuáles son sus objetivos, cuáles nuestros flancos débiles y cómo ganar la partida. Si lo consigues, serás libre.**

La finalidad de esta obra es la de proporcionar esa información a sus lectores. Gracias a este completo manual de estrategias para el éxito financiero, tú y tu familia dejaréis atrás el miedo y la incertidumbre para disfrutar de esta aventura con absoluta tranquilidad.

Muchas personas sólo prestan atención a sus finanzas de forma ocasional y pagan un enorme precio por ello. Esto no se debe a que esta cuestión les dé igual, sino a que están desbordados por todo el estrés y la presión de su día a día. Además, como carecen de experiencia en esta área, se sienten intimidados, confusos y sobrepasados. ¡A ninguno de nosotros nos gusta dedicar nuestro tiempo a algo que nos genera frustración e inseguridad! Cuando no queda más remedio que tomar una decisión financiera, a menudo nos dejamos llevar por el miedo; por ello, lo más probable es que la decisión tomada no sea la más correcta.

Pero mi objetivo aquí es ser tu mentor, guiarte y ayudarte para que puedas idear un plan de acción que te lleve desde donde estás ahora a donde *quieres* estar. Es posible que seas un *baby boomer* preocupado por no poder alcanzar la seguridad o la independencia financiera por haber empezado demasiado tarde. O quizá seas un millennial que piense que debe tanto dinero que nunca podrá ser libre o independiente financieramente. O tal vez eres un avezado inversor que está buscando la manera de dejar un legado del que se beneficien las generaciones futuras. Da igual quién seas y la etapa de tu vida en la que te encuentres, estoy aquí para mostrarte que *querer* es poder.

Si te comprometes a acompañarme en la lectura de este libro, te prometo que obtendrás el conocimiento y las herramientas necesarias para lograr tu objetivo. Una vez hayas asimilado el contenido y puesto en práctica tu plan, lo más seguro es que sólo necesites de una o a dos horas al año para seguir por la ruta marcada.

Éste es un aspecto de la vida que requiere compromiso. Pero, si estás decidido a entender y aprovechar la información que encierra este libro, la recompensa será increíble. Piensa en cómo de poderoso y seguro te sentirás cuando conozcas las reglas que rigen en el mundo de las finanzas. Cuando adquieras ese conocimiento, esa *maestría*, podrás empezar a tomar decisiones basadas en una comprensión real del entorno. Y las decisiones son lo más poderoso que hay. **Conforman nuestro destino.** Las decisiones que adoptes después de leer este breve texto te transportarán a un nuevo nivel de sosiego, satisfacción, confort y li-

bertad financiera que la mayoría de las personas sólo aspiran a conseguir. Sé que puede parecer algo exagerado. Pero, como ya descubrirás por ti mismo, no lo es.

Conoce a los maestros del dinero

Mi mayor obsesión es ayudar a los demás a alcanzar sus sueños. Para mí es un gran placer enseñar a la gente a dar un giro radical a su vida. No soporto ver sufrir a otros, porque sé lo que se siente. Me crié en la miseria, con cuatro padres diferentes y una madre alcohólica. A menudo me iba a la cama con hambre, sin saber si al día siguiente iba a haber algo de comer. Teníamos tan poco dinero que compraba camisetas de segunda mano por veinticinco centavos y acudía al instituto con unos Levi's de pana que me quedaban unos diez centímetros demasiado cortos. Para poder mantenerme, trabajaba de conserje nocturno en dos bancos, cogía el autobús de vuelta a casa y dormía cerca de cuatro o cinco horas antes de arrastrarme al colegio todas las mañanas.

Hoy en día disfruto del éxito financiero. Pero puedo asegurarnos que nunca olvidaré lo que es vivir en un estado constante de ansiedad respecto al mañana. En aquella época estaba atrapado en mis circunstancias, y sufría muchas inseguridades. Así que, cuando vi lo mal que lo estaba pasando la gente durante la crisis financiera de 2008-2009, supe que no podía darles la espalda.

Lo que me sacaba de mis casillas era que aquel caos financiero había sido provocado, en gran medida, por las imprudencias cometidas por una pequeña minoría de agentes de Wall Street sin escrúpulos. Sin embargo, ninguna persona poderosa fue penalizada por todo el sufrimiento causado. Nadie pisó la cárcel. Nadie abordó los problemas sistémicos que habían causado que la economía fuese tan vulnerable. Parecía que los damnificados de este caos financiero no importaban. Observé cómo los utilizaban y abusaban de ellos a diario, y llegó un momento en que no pude soportarlo más.

Entonces me dediqué a investigar el modo de ayudar y enseñar a las personas a tomar el control de sus finanzas, para que

no fuesen nunca más las víctimas pasivas de un juego demasiado complicado de entender. Contaba con una ventaja fundamental: el acceso personal a muchos de los grandes personajes del sector financiero. El hecho de haber asesorado a Paul Tudor Jones —uno de los mejores operadores de bolsa de todos los tiempos— durante los últimos veintitrés años, en los que nunca cerró un ejercicio en negativo, fue de gran ayuda. Paul, un filántropo extraordinario, un pensador brillante y un amigo querido, hizo que se me abrieran muchas puertas.

En siete años he entrevistado a más de cincuenta maestros del mundo de las finanzas. Es posible que sus nombres no os suenen de nada. Pero, dentro de la industria financiera, estas personas tienen un poder influyente y un estatus de celebridad equiparable a ¡LeBron James, Robert De Niro, Jay Z y Beyoncé!

La lista de leyendas que quisieron compartir sus conocimientos conmigo incluyen a Ray Dalio, el administrador de fondos de inversión de mayor éxito en la historia; Jack Bogle, fundador de The Vanguard Group y venerado pionero de los fondos indexados; Mary Callahan Erdoes, que supervisa activos por valor de 2,4 billones de dólares en J. P. Morgan Chase & Co.; T. Boone Pickens, el multimillonario magnate del petróleo; Carl Icahn, el inversor «activista» más importante de Estados Unidos; David Swensen, cuya magia financiera transformó Yale en una de las universidades más ricas del mundo; John Paulson, un gestor de fondos que ganó de forma privada casi 5.000 millones de dólares en 2010; y Warren Buffett, el más célebre inversor que ha pisado la tierra.

Si no conoces estos nombres, no eres el único. A menos que trabajes en finanzas, lo más probable es que estés más al corriente sobre las últimas novedades de Brangelina, de lo que contiene tu carrito de Net-a-Porter o de cómo le va a tu equipo de fútbol en la liga. Pero, a partir de ahora, vas a querer prestar atención a estos titanes financieros, porque pueden cambiar tu vida, literalmente.

El resultado de mi trabajo de investigación se plasmó en un ladrillo de 700 páginas titulado *Dinero: domina el juego* (Deusto, 2018). Para mi satisfacción, el libro escaló al número uno de la lista de libros de negocios y finanzas más vendidos de *The New York Times*, y ha vendido más de un millón de ejemplares desde

que fue publicado en 2014. Además, ha sido avalado por la élite financiera de una forma impresionante. Carl Icahn, un hombre difícil de convencer, manifestó: «Todos los inversores encontrarán este libro extremadamente interesante e instructivo». Jack Bogle escribió: «Este libro te instruirá y reforzará tus conocimientos sobre cómo dominar el juego del dinero y, a largo plazo, cómo alcanzar la libertad financiera». Steve Forbes publicó: «Si existiese un Premio Pulitzer de libros de inversión, éste lo ganaría sin lugar a dudas».

¡Me gustaría pensar que estos halagos son una prueba de mi acierto como autor! Pero el éxito de *Dinero: domina el juego* refleja realmente la generosidad de todos esos monstruos financieros que estuvieron dispuestos a dedicarme varias horas y a compartir conmigo su sabiduría. Cualquier persona que invierta su tiempo en estudiar y poner en práctica todo lo que me contaron debería obtener a cambio una enorme recompensa financiera que durase toda la vida.

Así que, ¿por qué molestarme en escribir un *segundo* libro sobre cómo materializar las aspiraciones financieras? Después de todo, existen muchas maneras más fáciles e indoloras de invertir mi tiempo que no escribiendo libros. Por ejemplo, vendiendo mis órganos en el mercado negro. Pero mi objetivo es capacitarte a ti, lector, mientras intento ayudar a millones de personas abandonadas y en situación desesperada.

He donado todos los beneficios que he obtenido por *Dinero: domina el juego* y haré lo mismo con este libro, *Imbatible*, para así dar de comer a los hambrientos a través de mi asociación con Feeding America, la organización benéfica más efectiva a la hora de alimentar a los pobres. Hasta el momento hemos repartido más de 250 millones de almuerzos gratis a familias necesitadas. En los próximos ocho años, mi intención es alcanzar la cifra de mil millones. Comprando este ejemplar, has contribuido a esta causa. ¡Gracias! ¡Y no dudes en adquirir más copias para tu familia y tus amigos!

Además de por el motivo expuesto, hay tres razones fundamentales por las que he escrito *Imbatible*. La primera, publicar un libro que se pudiese leer en un par de noches o en un fin de se-

mana para así llegar al mayor número posible de lectores. Si alguien quiere seguir profundizando sobre el tema, puede también animarse a leer *Dinero: domina el juego*, aunque comprendo que ese ladrillo tan grande pueda resultar intimidante. ***Imbatible* es un manual breve y conciso en el que el lector encontrará datos esenciales y estrategias para transformar sus finanzas.**

Mi intención al escribir una guía rápida y fácil de leer es aumentar las posibilidades de que el lector, además de dominar el tema, también lo *lleve a la práctica*. A las personas les gusta decir que el saber es poder. Pero la verdad es que el saber sólo es un poder *potencial*. Ambos somos conscientes de que si el saber no se gestiona bien, no sirve de nada. Este libro nos presenta un potente plan de acción que podemos poner en marcha enseguida, porque la práctica siempre triunfa sobre el saber.

La segunda razón que me llevó a escribir *Imbatible* fue el pánico de la gente que tenía a mi alrededor. ¿Cómo se supone que vamos a ser capaces de tomar decisiones financieras inteligentes y racionales sumidos en un estado de terror? Incluso estando *seguros* de lo que tenemos que hacer, el temor nos paraliza. Me preocupa que, debido al miedo, demos pasos en falso, produciendo así un perjuicio hacia nosotros y nuestras familias que creo que es perfectamente evitable. Este libro te permitirá liberarte de ese temor de forma sistemática, paso a paso.

«Baby, It's Cold Outside!»

Mientras escribo este libro, la bolsa de valores lleva siete años y medio seguidos en positivo, lo que supone el segundo mercado alcista más longevo de la historia de Estados Unidos. Hay una sensación generalizada de que la caída es inminente, que lo que sube ha de bajar, de que se acerca el invierno. Cuando leas esto, es probable que el mercado haya sucumbido ya. Pero, como veremos en el siguiente capítulo, la verdad es que nadie —repito, *nadie*— puede predecir con certeza y exactitud el futuro comportamiento de los mercados financieros. Esto incluye a todos esos supuestos expertos que aparecen en programas de televisión, a

los trajeados economistas de Wall Street y a todos los vendedores de humo de sueldos elevados.

Todos somos conscientes de que el invierno se acerca, que el mercado bursátil caerá de nuevo. Pero ninguno de nosotros sabe *cuándo* llegará o cómo de *duro* será. ¿Quiere decir esto que estamos indefensos? De ninguna manera. **Imbatible explica cómo los maestros de las finanzas se preparan, cómo son capaces de sacar provecho *anticipándose* y no simplemente *reaccionando* a la llegada del invierno. Gracias a esto, tú también podrás beneficiarte de algo que, sin embargo, perjudicará a aquellos que no hayan estado atentos.** Hazte esta pregunta: En una tormenta de hielo, ¿quieres ser el que se queda fuera, congelándose de frío? ¿O prefieres ser el que está dentro sentado frente a la chimenea, observando el crepitar del fuego?

Déjame que te cuente un ejemplo reciente que demuestra hasta qué punto estar preparado recompensa. En enero de 2016, la bolsa cayó en picado. En cuestión de días, 2,3 billones de dólares se volatilizaron. Para los inversores supuso el peor comienzo de año de la historia. El mundo entero enloqueció, convencido de que, por fin, el «gran cataclismo» había llegado. Pero Ray Dalio, el administrador de fondos de inversión de más éxito de todos los tiempos, había hecho una contribución muy valiosa en *Dinero: domina el juego*: compartir con nosotros una cartera de inversión única «para todas las estaciones» (*all seasons*).

En plena vorágine por el desplome del mercado, Ray viajó a Davos, en Suiza, para asistir a la reunión anual de la élite mundial en la que se debaten asuntos a escala global. Le hicieron una entrevista en televisión, con un paisaje nevado de fondo, en la que explicaba cómo protegernos de esta terrible crisis. ¿Su consejo? Adquirir una copia de mi libro *Dinero: domina el juego*. «Tony Robbins publicó una versión básica de la cartera denominada «para todas las condiciones meteorológicas [*all weather*]», explicó. «Creo que podría ser útil.»

¿Qué hubiera pasado si hubiéramos seguido el consejo de Ray y hubiésemos construido la cartera *all weather* descrita en mi libro? Mientras el índice Standard & Poor's 500 (S&P 500, una lista de las quinientas empresas con mayor capitalización

bursátil) se dejaba alrededor de un 10 por ciento a principios de 2016, nosotros, en cambio, habríamos sido capaces de conseguir un pequeño *beneficio* (poco menos del 1 por ciento). Esta cartera no ha sido diseñada para ser universal ni para ser la que mejor rendimiento ofrezca. El fin que persigue es el de procurar cierta tranquilidad a aquellos inversores que no soportan la volatilidad de una cartera con mayor peso en acciones (aunque esto pueda resultar en mayores ganancias).

Pero lo realmente impresionante es que esta cartera *all seasons* habría proporcionado beneficios el 85 por ciento del tiempo durante los últimos 75 años. Éste es el poder de contar con una estrategia adecuada, y proviene directamente de uno de los mejores del mundo.

Evita los tiburones

La tercera razón que me llevó a escribir este libro fue mi deseo de enseñar a no ser devorado por los tiburones. Como veremos más adelante, uno de los mayores obstáculos para alcanzar el éxito financiero es la dificultad de discernir en quién *puedes* y en quién *no puedes* confiar.

Hay un montón de gente fantástica trabajando en el sector financiero, personas que siempre se acuerdan del cumpleaños de sus madres, que son amables con los perros y que mantienen una higiene personal impecable. Pero esta gente no tiene por qué mirar por *tus* intereses. La mayoría de las personas que prestan «asesoramiento» financiero independiente son en realidad brókeres, incluso aunque usen un nombre diferente para referirse a sí mismos. Cobran cuantiosas comisiones por vender productos, bien sean acciones, bonos, fondos de inversión, planes de pensiones, seguros o cualquier otra cosa que les ayude a sufragar su siguiente escapada a las Bahamas. Como aprenderás pronto, sólo un pequeño grupo de asesores están *obligados por ley* a anteponer tus intereses a los suyos.

Después de escribir *Dinero: domina el juego*, volví a ver lo fácil que resulta dejarse engañar por Wall Street. Peter Mallouk,

un abogado y planificador financiero certificado al que respeto profundamente, concertó una reunión conmigo para compartir lo que él definió de manera bastante enigmática como «información vital». **La revista de inversión *Barron's* calificó a Peter y su empresa, Creative Planning, como los número uno de América en asesoría financiera independiente en los años 2013, 2014 y 2015, mientras que *Forbes* los nombró los mejores asesores de inversiones de Estados Unidos en 2016 (con base en el crecimiento en una década) y el canal de televisión CNBC los consideró la compañía estadounidense líder en gestión de patrimonios en 2014 y 2015.** Cuando alguien con la experiencia y reputación de Peter se pone en contacto conmigo, sé que va a contarme algo muy valioso.

Peter cogió un avión en Kansas, donde vive, con destino a Los Ángeles, donde me encontraba realizando uno de los seminarios de «Unleash the Power Within» («Desata tu poder interior»). Fue allí donde me soltó la bomba y me relató que algunos «asesores» financieros, que se anuncian como honestos, están en realidad aprovechándose de una zona gris en la legislación para vender productos en su propio beneficio. Sin embargo, afirman ser agentes fiduciarios: una pequeña minoría de asesores que están obligados por ley a anteponer los intereses de sus clientes a los suyos propios. En realidad, son vendedores sin escrúpulos que se lucran haciéndose pasar por lo que no son. *Imbatible* te facilita la información necesaria para que te protejas de estos lobos con piel de cordero. Además, e igual de importante, este libro te da las herramientas y el criterio suficiente para identificar asesores honestos, con los que no habrá conflictos y que velarán *de verdad* por tus intereses.

Esa reunión fue el principio de una gran amistad e hizo que Peter acabara siendo el coautor de este libro. Hubiera sido imposible conseguir a alguien más competente, íntegro y claro para hacer de guía en esta aventura. ¡Cuenta las cosas tal y como son, y sabe lo que se hace!

La compañía de Peter, que administra 22.000 millones de dólares en activos, es única. Muchos multimillonarios disponen de una «oficina de gestión de patrimonios familiares»: un equi-

po propio que les provee de asesoramiento integral sobre inversiones y seguros, preparación y presentación de la declaración de impuestos, y planificación patrimonial y sucesoria, entre otros. Peter ofrece el mismo nivel de asesoramiento a aquellos clientes que poseen activos por valor igual o superior a quinientos mil dólares: médicos, dentistas, abogados y propietarios de pequeñas empresas. Ellos son el verdadero motor de la economía norteamericana y Peter cree que merecen el mismo cuidado y atención que los ultrarricos.

Quiero comentar con total transparencia que me quedé tan impresionado por la idea de Peter de crear una oficina de gestión de patrimonios abierta a todos que me he unido al consejo de administración de Creative Planning, me he convertido en el director de psicología del inversor y he cerrado un acuerdo con la empresa para que se haga cargo de mis inversiones y planificación financiera. A continuación le planteé a Peter una idea bastante radical: ¿estaría dispuesto a poner en marcha una división que ofreciera el mismo tipo de asesoramiento integral a aquellos clientes que están empezando a generar riqueza, aquellos con sólo cien mil dólares en activos? Peter, que comparte conmigo el compromiso de ayudar al mayor número posible de personas, hizo exactamente lo que le propuse.

Me complace anunciar que su compañía se ha comprometido a realizar un estudio de tu situación actual y tus metas a futuro y, sin coste alguno, ayudarte a crear un plan financiero personalizado. Es posible que prefieras encargarte tú solo de tus finanzas. Pero si alguna vez decides que podría ser útil contar con una segunda opinión de una de las principales empresas del país, puedes ponerte en contacto con Creative Planning en <www.getasecondopinion.com>.

El camino por delante

Antes de seguir avanzando, quiero explicarte rápidamente la manera en la que está estructurado este libro, para que te hagas una idea de cuál es el contenido de los próximos capítulos y

el tipo de ayuda que te pueden prestar. *Imbatible* está dividido en cuatro partes. La primera parte es un manual para alcanzar la riqueza y el éxito financiero. ¿Por qué empezar con un manual? *Porque si no conoces las reglas de este juego, ¿cómo pretendes ganar?*

Muchos de nosotros preferimos no actuar cuando nos sentimos superados. No ayuda nada que el universo de las finanzas parezca tan complejo. En el mundo hay hoy más de 40.000 acciones disponibles, incluidas 3.700 participaciones de diversos mercados de valores estadounidenses. A finales de 2015 existían, sólo en Estados Unidos, más de 9.500 fondos de inversión, lo que significa que, aquí, ¡hay muchos más fondos que acciones! ¿No resulta ridículo? Añádele a todo eso unos 1.600 fondos cotizados y obtendrás tantas diferentes opciones de inversión que la cabeza te empezará a dar vueltas. Imagínate que estás en una heladería y tienes que elegir entre 50.000 sabores diferentes.

EL PODCAST Y LA APLICACIÓN MÓVIL DE *IMBATIBLE* (*UNSHAKEABLE*)

Dispones de un par de recursos adicionales para acelerar tu camino. El primero es el **podcast de *Imbatible*** (*Unshakeable*), donde Peter y yo hacemos de guía. Consta de varios episodios que puedes escuchar mientras haces deporte o conduces el coche. El segundo es una aplicación de móvil creada por nosotros y que contiene vídeos, herramientas de planificación y una calculadora personalizada que te ayudará a averiguar cuánto debes *acumular para alcanzar los diferentes niveles de seguridad y libertad o independencia financieras.*

Necesitamos de normas sólidas para poner orden en el caos. Como descubrirás en el capítulo 3, una de las principales y, a la vez, más simples normas es ésta: las comisiones son importantes.

La gran mayoría de los fondos de inversión son gestionados de forma activa, lo que significa que son administrados por personas que procuran escoger la mejor inversión en el momento más adecuado. Su objetivo es «superar al mercado». Por ejemplo, tratarán de conseguir mayor rentabilidad que una cesta de valores líderes carente de gestión como el índice S&P 500, uno de los muchos índices que existen en el mundo para monitorizar mercados específicos. Pero la diferencia radica en que las compañías de fondos de inversión de gestión activa cargan unas jugosas comisiones a cambio de este servicio. Parece justo, ¿verdad?

El problema es que la mayoría de los fondos hacen un excelente trabajo cargando comisiones elevadas y un pésimo trabajo seleccionando buenas inversiones. Un estudio mostró que el 96 por ciento de los fondos de inversión son incapaces de superar al mercado durante un período consecutivo de quince años.¹ ¿La consecuencia? Que pagas de más por una rentabilidad menor que la del mercado. Es como si fueses a un concesionario a comprarte un Ferrari y volviesses a casa con un tractor abollado y manchado de barro.

Peor aún, estas comisiones aumentan enormemente con el paso del tiempo. **Pagar un 1 por ciento de más al año equivale a diez años de pensión de jubilación.**² Una vez te hayamos enseñado a evitar los fondos que cobran de más y rinden por debajo de lo esperado, podrás ahorrar fácilmente hasta veinte años de rentas.

Sólo con que aprendas esto en la primera parte del libro, podrás cambiar tu futuro. Pero todavía hay más. Como mencioné

1. El experto en la industria Robert Arnott, fundador de Research Affiliates, estuvo dos décadas estudiando los mejores doscientos fondos de inversión de gestión activa que administrasen un mínimo de 100 millones de dólares.

2. Suponiendo que hay dos inversores que realizan una inversión inicial de cien mil dólares, disfrutan de una rentabilidad del 8 por ciento durante treinta años, pero uno paga una comisión del 1 por ciento y el otro una comisión del 2 por ciento. Asumiendo que ambos retirarán la misma cantidad de efectivo cuando se jubilen, al inversor que ha pagado un 2 por ciento en comisiones se le agotará el dinero diez años antes.

anteriormente, te explicaremos también cómo evitar a los agentes comerciales que ofrecen un «asesoramiento» interesado que puede poner en peligro tu salud financiera y cómo encontrar asesores expertos sin conflictos de intereses. Como reza el dicho: «Cuando una persona con experiencia conoce a otra con dinero, la persona con experiencia termina con el dinero y la que tenía el dinero termina con una experiencia». **Te mostraremos cómo moverte con soltura en este juego para que nadie se vuelva a aprovechar de ti otra vez.**

La segunda parte de *Imbatible* es una guía financiera. Te contaremos qué tienes que hacer para poner tu plan de acción en marcha en este *mismo instante*. Y, lo que es más importante, te enseñaremos los «cuatro dogmas»: un conjunto de sencillos y poderosos principios básicos que hemos extraído de las entrevistas que realicé a más de cincuenta grandes inversores del mundo. Aunque todos ellos generan dinero de maneras distintas, siguen los mismos razonamientos en la toma de decisiones. Estos «cuatro dogmas» han transformado mi vida financiera, por lo que estoy encantado de compartir este conocimiento contigo.

Lo siguiente que trataremos será la manera de «vencer al mercado bajista»: en otras palabras, cómo crear una cartera diversificada para no perder los ahorros cuando caiga el mercado. ***De hecho, aprenderás a aprovechar al máximo las oportunidades derivadas del miedo y la confusión.*** La mayoría de las personas no son conscientes de que el éxito de una inversión está íntimamente ligado a la «asignación de activos», a la capacidad de saber exactamente cuánto dinero meter en las diferentes clases de activos, a saber, acciones, bonos, bienes raíces, oro y efectivo. La buena noticia es que maestros del dinero de la talla de Ray Dalio, David Swensen y mi querido Peter Mallouk te explicarán cómo hacerlo.

Si ya posees algo de conocimiento sobre inversiones, estarás pensando (lo mismo que me preguntó hace poco un periodista financiero): «¿No se trataba sólo de comprar y mantener unos fondos indexados?». Bueno, Dalio, Swensen, Warren Buffett y Jack Bogle me contaron que invertir en fondos indexados era la mejor estrategia a seguir para inversores particulares como no-

sotros.³ Una de las razones radica en que los fondos indexados han sido diseñados para replicar el rendimiento del mercado. A menos que seas una superestrella como Warren o Ray, te irá mejor conformándote con la rentabilidad que te ofrece el mercado que si intentas —y probablemente fracasas— superarlo. Y lo mejor es que los fondos indexados cobran unas comisiones mínimas, lo que supone un gran ahorro a largo plazo.

No obstante, me encantaría que fuera tan sencillo. Como alguien que se ha dedicado a estudiar el comportamiento humano, te puedo asegurar que a la mayoría de las personas les resulta muy difícil aguantar la posición en el mercado cuando todo empieza a descontrolarse. En esos momentos, la estrategia de «comprar y mantener» tiende a saltar por los aires. Si tienes los nervios de acero, como Buffett o Bogle, estupendo. Pero si te interesa saber cómo la mayoría de la gente reacciona estando bajo presión, échale un vistazo al estudio de Dalbar, uno de los mejores institutos de investigación de mercados en el sector de las finanzas.

Dalbar reveló la enorme discrepancia que existe entre el rendimiento del *mercado* y el rendimiento que la gente *realmente* obtiene. Por ejemplo, entre 1985 y 2015, el índice S&P 500 consiguió una rentabilidad anual media del 10,28 por ciento. A ese ritmo, el dinero se duplica cada siete años. Gracias al poder del interés compuesto, habríamos podido amasar una fortuna en treinta años invirtiendo tan sólo en un fondo indexado que hubiese replicado el S&P 500. Digamos que invertiste 50.000 dólares en 1985. ¿Cuánto habría valido esa inversión en 2015? La respuesta: 941.613,61 dólares. Exacto. ¡Casi un millón de dólares!

Pero, aunque el mercado arrojaba una rentabilidad del 10,28 por ciento anual, Dalbar descubrió que el inversor me-

3. De acuerdo con la página web Investopedia: «Los gestores activos se basan en investigaciones analíticas, proyecciones y en su propio criterio y experiencia para tomar decisiones de inversión sobre qué valores comprar, mantener y vender. Lo contrario a la gestión activa se denomina gestión pasiva, más conocida como “indexación”».

dio obtuvo solamente una rentabilidad del 3,66 por ciento. A ese ritmo, el dinero se duplica cada veinte años. ¿El resultado? En lugar del millón de dólares, hubieras ganado apenas unos 146.996 dólares.

¿Qué es lo que explica esta descomunal diferencia en el rendimiento? En parte, se trata de la desastrosa consecuencia de unos cargos por gestión excesivos, escandalosas comisiones de corretaje y unos gastos ocultos sobre los que hablaremos en el capítulo 3. Estos costes tienen un continuo impacto negativo sobre nuestros ingresos: el equivalente a un vampiro alimentándose de nuestra sangre todas las noches.

Pero también hay otro culpable: la naturaleza humana. Como todos sabemos, somos criaturas sensibles que cometemos locuras cuando nos invaden emociones como el miedo y la codicia. Como Burton Malkiel, el legendario economista de la Universidad de Princeton, me dijo una vez: «Las emociones son muy poderosas, y nosotros, como inversores, tendemos a hacer cosas muy estúpidas». Por ejemplo, «somos propensos a colocar dinero en el mercado y sacarlo justo en el peor momento». Probablemente conozcas a personas que se dejaron llevar por un mercado alcista y asumieron riesgos innecesarios con un dinero que no podían permitirse perder. También es posible que conozcas a personas que se asustaron y vendieron todas sus acciones en 2008, perdiéndose las enormes ganancias que siguieron cuando el mercado remontó en 2009.

He pasado casi cuatro décadas enseñando a la gente la psicología de la riqueza. Por lo tanto, en la tercera parte de *Imbatible*, te mostraré cómo modificar tu forma de comportarte para evitar los típicos errores que se cometen por influjo emocional. ¿Por qué es tan importante? Porque será imposible que pongas en práctica ninguna de las estrategias expuestas en este libro hasta que no aprendas a «silenciar a tu enemigo interior».

Después de eso, trataremos de responder los dos juntos a la que posiblemente sea la pregunta más importante de todas. ¿Qué es lo que quieres *realmente*? ¿Cómo se consigue la máxima felicidad en la vida? ¿Es *dinero* lo que persigues, o son las

sensaciones que piensas que el dinero te puede dar? Muchos de nosotros creemos —o imaginamos— que el dinero nos ayudará a llegar a un punto en el que finalmente nos sentiremos libres, seguros, con ilusión, más fuertes y llenos de ánimo y felicidad. Pero la realidad es que puedes alcanzar ese maravilloso estado *ahora mismo*, independientemente del nivel de riqueza material del que dispongas. Así que, ¿para qué esperar a ser feliz?

Por último, he incluido unas valiosas indicaciones en el apéndice para que las discutas con tu abogado y tus asesores financieros. Se trata de cuatro listados con tareas que te indicarán cómo defender tus activos, construir un legado financiero y protegerte de lo desconocido.

La serpiente y la cuerda

Pero antes que nada quisiera hablarte del siguiente capítulo, el cual, estoy convencido, cambiará tu vida financiera. De hecho, *sólo* con leer el capítulo 2 e ignorar el resto podrás empezar el viaje que te llevará a cosechar increíbles recompensas!

Como comenté anteriormente, vivimos en una época de gran incertidumbre. La economía mundial sigue sin recuperarse del todo a pesar de los años que han pasado desde la última crisis. Los sueldos de la clase media llevan décadas estancados. Las nuevas tecnologías están alterando tantas industrias que resulta imposible predecir qué tipo de empleos habrá en el futuro. Y luego está esa molesta sensación de que, después de muchos años de fuertes ganancias, el mercado puede caer en cualquier momento. No sé si a ti te pasa lo mismo, pero toda esta incertidumbre genera un gran temor en mucha gente: hace que no quieran invertir en los mercados financieros, lo que les impide convertirse en propietarios, y no sólo consumidores, de la economía.

El próximo capítulo es un antídoto contra este miedo. Analizaremos siete hechos específicos que cambiarán tu visión sobre el funcionamiento de los mercados y los patrones económicos y emocionales que influyen en su comportamiento. Aprenderás



que las correcciones y las quiebras ocurren con sorprendente regularidad, pero que *nunca* duran. Los mejores inversores se preparan a fondo para hacer frente a la volatilidad —esos impacantes vaivenes— y la convierten en una ventaja a su favor. **Una vez hayas entendido ciertas pautas, podrás actuar sin miedo; y no porque reniegues de él, sino porque habrás adquirido el conocimiento y la lucidez necesarios para tomar decisiones acertadas.**

Esto me recuerda una vieja historia, que puede que conozcas, sobre un monje budista que está viajando de noche de regreso a casa por un camino rural cuando, de repente, vislumbra una serpiente venenosa bloqueando la vía, le entra el pánico y corre despavorido. A la mañana siguiente, vuelve al sitio donde creyó ver al horrible reptil. Pero ahora, con la luz del día, se da cuenta de que lo que él pensaba que era una serpiente enroscada, no es nada más que una inofensiva cuerda.

El capítulo 2 te demostrará que tu ansiedad es también infundada, que la serpiente que tanto miedo te provoca es sólo una cuerda. ¿Por qué resulta esto tan importante? **Porque no**

puedes ganar este juego hasta que no adquieras la fortaleza emocional suficiente para *entrar ahí y quedarte por una larga temporada*. Una vez comprendas que no existe ninguna serpiente impidiéndote el paso, podrás recorrer de forma tranquila y segura el trayecto hacia tu libertad financiera.

¿Estás listo? Entonces, ¡comenzamos ya!