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

Índice

Portada
Sinopsis
Portadilla
Citas
Dedicatoria
Citas
Prólogo
Introducción
Prefacio
Primera parte. El manual de la riqueza
Capítulo 1. Imbatible
Capítulo 2. Se acerca el invierno… pero ¿cuándo llegará?
Capítulo 3. Comisiones ocultas y medias verdades
Capítulo 4. ¿En quién podemos confiar?
Segunda parte. La guía del imbatible
Capítulo 5. Los cuatro dogmas
Capítulo 6. Venzamos al ciclo bajista
Tercera parte. La psicología de la riqueza
Capítulo 7. Silenciando a tu enemigo interior
Capítulo 8. La verdadera riqueza
Creative Planning
Apéndice
Agradecimientos
Las empresas de Tony Robbins
Otras publicaciones de Tony Robbins
Notas
Créditos

Gracias por adquirir este eBook

Visita **Planetadelibros.com** y descubre una nueva forma de disfrutar de la lectura

---

¡Regístrate y accede a contenidos exclusivos!

Primeros capítulos
Fragmentos de próximas publicaciones
Clubs de lectura con los autores
Concursos, sorteos y promociones
Participa en presentaciones de libros

PlanetadeLibros

Comparte tu opinión en la ficha del libro
y en nuestras redes sociales:

Explora **Descubre**

Comparte

SINOPSIS

Tras entrevistar a cincuenta de las mentes financieras más importantes del mundo y publicar el bestseller *Dinero: domina el juego*, Tony Robbins vuelve con el manual definitivo que te ayudará a transformar tu vida y acelerar tu camino hacia la libertad financiera. Sin importar tu salario, o en qué etapa te encuentres de tu vida, este libro te proporcionará las herramientas para que consigas tus objetivos financieros en un tiempo récord.

Robbins, que ha ayudado a más de cincuenta millones de personas en cien países distintos, colabora en este libro con Peter Mallouk, nombrado asesor financiero número 1 por Barron durante tres años consecutivos, para mostrarte cómo convertirte en una persona imbatible: una persona que no sólo pueda mantener la paz mental en un mundo lleno de incertidumbre y de volatilidad económica, sino que también pueda sacar provecho del miedo que inmoviliza a tantos otros.

Imbatible

La fórmula para alcanzar la libertad financiera

TONY ROBBINS

Traducción de Cristina de Olano



EDICIONES DEUSTO

Resulta raro que alguien externo adquiera tanto protagonismo y se convierta en un respetado referente dentro de la industria financiera. Robbins lo ha vuelto a conseguir con un nuevo libro en el que nos prepara y nos ayuda a sacar provecho de las inevitables quiebras y correcciones que están por venir.

ANTHONY SCARAMUCCI,
fundador de SkyBridge Capital

De manera sorprendente, Robbins ha creado un libro que resultará de interés tanto a los iniciados como a los más expertos gestores de capital que administran miles de millones de dólares en activos. Si existiese un Premio Pulitzer de libros de inversión, este libro lo ganaría sin lugar a dudas.

STEVE FORBES,
editor de la revista *Forbes*
y consejero delegado de Forbes Inc.

Robbins es el mejor moderador de economía con el que he trabajado. Su misión de acercar el conocimiento de las más grandes mentes financieras del mundo al inversor medio es realmente inspiradora.

ALAN GREENSPAN,
expresidente de la Reserva Federal,
y que permaneció en el cargo durante
cuatro mandatos presidenciales

Tony vino a mi despacho a hacerme una entrevista de cuarenta y cinco minutos que acabó alargándose cuatro horas. Ha sido una de las entrevistas más extensas e inquisitivas que me han hecho jamás en los sesenta y cinco años que llevo en la industria de los fondos de inversión. La energía y la pasión de Tony resultan contagiosas y estimulantes, y supe desde el primer momento que su libro tendría un enorme impacto entre los inversores.

JOHN C. BOGLE,
fundador de The Vanguard Group, el mayor

proveedor de fondos de inversión del mundo,
con cinco billones de dólares en activos gestionados

En este libro, Robbins emplea su inmenso talento en hacer sencillo lo complejo, y convierte los conceptos de los mejores inversores del mundo en lecciones prácticas que beneficiarán tanto a los inversores aficionados como a los profesionales con experiencia.

RAY DALIO,
fundador y codirector de inversiones de Bridgewater Associates
y el mayor inversor en fondos de alto riesgo del mundo

Tony Robbins no necesita presentación. Se dedica a mejorar la vida de los inversores, quienes, estoy seguro, considerarán este libro sumamente interesante e instructivo.

CARL ICAHN,
activista multimillonario e inversor

Uno no puede conocer a Tony Robbins y escuchar lo que dice sin sentirse motivado a actuar. Este libro nos proporcionará las estrategias necesarias para conseguir la libertad financiera para nosotros y para nuestras familias.

T. BOONE PICKENS,
fundador, presidente y consejero delegado de BP Capital y TBP
Investments Managements; predijo
de forma certera el precio del petróleo en dieciocho de veintiuna
ocasiones en la cadena de televisión CNBC

Gracias a una combinación magistral del detalle anecdótico y el conocimiento especializado, Tony simplifica el proceso de inversión para todos nosotros, da prioridad a nuestra educación financiera y nos ayuda a planear nuestro futuro.

MARY CALLAHAN ERDOES,
consejera delegada de J. P. Morgan Asset Management,
que gestiona 2,4 billones de dólares en activos

Tony Robbins es como un cerrajero de la mente: sabe cómo abrirla a grandes oportunidades. Con su excepcional conocimiento de la naturaleza humana, ha sabido simplificar las estrategias de los mayores inversores del mundo para que todos podamos alcanzar la libertad o independencia financiera que merecemos.

PAUL TUDOR JONES II,
fundador de Tudor Investment Corporation

y legendario operador de bolsa que consiguió
que sus inversores obtuvieran beneficios
durante veintiocho años consecutivos

El empeño incansable que pone Robbins en encontrar soluciones de seguridad e independencia financieras, así como su pasión por trasladar las ideas de los más ricos al hombre normal y corriente, son realmente estimulantes. Este libro podría cambiarnos la vida.

DAVID POTTRUCK,
exconsejero delegado de Charles Schwab
Corporation y autor del superventas
Stacking the Deck: How to Lead Breakthrough
Change Against Any Odds

Tony Robbins ha influido en la vida de millones de personas, la mía incluida. En este libro nos ofrece un conjunto de ideas y estrategias que usan los mejores inversores del mundo. Debemos leerlo: nos cambiará la vida.

KYLE BASS,
fundador de Hayman Capital Management
e inversor que logró convertir 30 millones de dólares
en 2.000 millones de dólares en plena crisis financiera

Tiene un gran don. Tiene el don de inspirar.

BILL CLINTON,
expresidente de Estados Unidos

El poder de Tony es sobrehumano. Es como un catalizador que impulsa a las personas a cambiar.

OPRAH WINFREY,
ganadora de un premio Emmy y magnate
de medios de comunicación

Hemos sido elegidos por *Forbes* como la empresa más innovadora del mundo por cuarto año consecutivo. Ingresamos más de siete mil millones de dólares anuales. Si no hubiera sido por Tony y sus enseñanzas, Salesforce.com no existiría hoy en día.

MARC BENIOFF,
fundador, presidente y consejero delegado
de Salesforce.com

Las enseñanzas de Tony Robbins han marcado significativamente mi vida dentro y fuera de las pistas. Me ha ayudado a descubrir de lo que soy realmente capaz y he logrado llevar mi juego y toda mi vida a un nuevo nivel.

SERENA WILLIAMS,
ganadora de veintidós Grand Slam
de tenis y medalla de oro olímpica

Tenía miedo de que mi éxito pudiera privarme de mi vida familiar. Tony fue capaz de hacerme ver que había ayudado a millones de personas, siendo, posiblemente, lo más intenso que he sentido nunca.

MELISSA ETHERIDGE,
cantante, compositora y dos veces
ganadora de un premio Grammy

Da igual quién seas, el éxito del que disfrutes o lo feliz que te encuentres, Tony siempre tiene algo que ofrecerte.

HUGH JACKMAN,
actor ganador de un premio Emmy
y un premio Tony, y productor

Si quieres cambiar tu situación, si quieres cambiar tus resultados, éste es el libro y Tony es el hombre.

USHER,
cantante ganador de un premio Grammy,
compositor y empresario

Tony Robbins es un genio. Su habilidad para guiar a las personas a través de los obstáculos es única.

STEVE WYNN,
consejero delegado y fundador de Wynn Resorts

Lo que realmente me dio Tony, cuando apenas era un chaval que vendía camisetas en Venice Beach, fue la voluntad de asumir riesgos, de pasar a la acción y de convertirme en alguien de verdad. Lo cuento como una persona que durante veinticinco años ha seguido esta estrategia y que seguirá haciéndolo.

MARK BURNETT,
productor de televisión ganador
de cinco premios Emmy

¿Qué tiene este hombre que todo el mundo quiere? ¡Es un auténtico fenómeno!

DIANE SAWYER,
expresentadora de *ABC World News*
y *Good Morning America*

Para aquellos que no se conforman con menos
de lo que pueden llegar a ser, hacer, compartir y dar

Este libro ofrece información que el autor cree fidedigna sobre el tema del que trata, pero se vende presuponiendo que ni él ni el editor dan consejos concretos sobre carteras de valores ni sobre necesidades particulares de nadie; tampoco asesoran sobre inversiones ni prestan ningún otro servicio de asesoría legal o contable. Quien necesite ayuda especializada en materia de asesoramiento legal, contable o financiero deberá contratar los servicios de un profesional competente. Esta publicación contiene datos de rendimiento recogidos a lo largo de numerosos períodos de tiempo. Los resultados pasados no garantizan rendimientos futuros. Además, los datos de rendimientos, así como las leyes y la regulación, cambian con el tiempo, por lo que el estado de la información contenida en este libro puede verse alterado. Este libro sólo proporciona información histórica para ilustrar los principios que expone. Tampoco está escrito para que sirva de base de ninguna decisión financiera, ni para recomendar asesores concretos, ni para que se vendan ni compren títulos. Para vender o comprar títulos sólo deben tenerse en cuenta los folletos informativos, que deben leerse y estudiarse detenidamente antes de invertir o gastar dinero. El autor y el editor declinan toda responsabilidad sobre la veracidad de la información ofrecida en este libro, así como sobre cualquier pérdida o riesgo, personal o societario, derivado, directa o indirectamente, del uso o aplicación de lo dicho en este ejemplar. En el texto que sigue se han cambiado el nombre de muchas personas y características que podrían llevar a su identificación.

Información legal: Tony Robbins es miembro del consejo de administración y director de psicología del inversor en Creative Planning Inc., asesoría de inversiones independiente registrada en la Comisión de Bolsa y Valores estadounidense (Securities and Exchange Commission, SEC) y que cuenta con gestores de patrimonio que operan en los cincuenta estados de Estados Unidos. El señor Robbins obtiene una compensación en función del volumen de negocio que recibe Creative Planning por sus servicios. Por lo tanto, el señor Robbins tiene un incentivo económico cuando recomienda Creative Planning a los inversores. Si desea más información sobre clasificaciones o reconocimientos de Creative Planning, diríjase a la página web: <http://getasecondopinion.com/rankings>.

No gastes más tiempo argumentando acerca de lo que debe ser un buen hombre. Sé uno.

MARCO AURELIO

El dinero es una herramienta. Te llevará a donde desees, pero no te reemplazará como conductor.

AYN RAND

Prólogo

—Anxo, mi cuñado ha perdido la cabeza.
—¿Qué ha pasado?
—Acaba de gastar más de 5.000 € en una entrada para ver a un tal Tony Robbins en Londres.
—Ahora entiendo. Y eso es lo que te lleva a concluir que ha perdido la cabeza, ¿correcto?
—Claro. ¿A ti no?
—Te responderé con otra pregunta. ¿Te parecería cara una cena para cinco personas por 5.000 €?
—Carísima.
—¿Y si en ella cerraras un negocio de 500.000 €?
—...
—No hace falta que respondas. La respuesta es demasiado fácil.

Uno de los errores más cometidos es el de observar el coste que algo supone y acto seguido basarse únicamente en ese dato para concluir si el coste resulta demasiado excesivo o no, pero este cálculo es tan absurdo como tomar un punto y estimar una dirección. Es imposible. Siempre se necesitan dos puntos para trazar una recta y establecer una dirección. El motivo por el que es absurdo es porque un coste, de por sí, nunca podrá darnos información sobre si es alto o bajo salvo en un caso: cuando se compare con su beneficio. ¿Podría concluirse entonces que la gente que paga 5.000, 10.000 o incluso 1.000.000 € por aprender de Tony Robbins está loca? La respuesta es no, y el motivo es muy sencillo. Siempre que el valor que otorgues a los beneficios que te llevas sea mayor que el coste que pagas, no sólo no estarás loco; además será la inversión más rentable del mundo.

Pensar sólo en el coste de algo es apostar por no perder. Pensar en su coste + su beneficio es apostar por ganar.

Tony Robbins es el mayor referente a nivel mundial de todo lo que tenga que ver con estrategias de éxito, sea en el campo de la salud, el crecimiento personal o el dinero. Sé que Tony mantiene un férreo compromiso por aumentar el nivel de felicidad de las personas, y me atrevo a afirmar que éste es el fin último de todo el trabajo que ha llevado a cabo durante numerosas décadas con entusiasmo, dedicación y de forma incansable.

En este preciso momento en que escribo estas líneas, me acaban de informar que mi último libro acaba de entrar en las listas de más vendidos de toda España. ¿Cuál es su temática? Exactamente la misma en la que Tony Robbins lleva trabajando desde que era apenas un adolescente: cómo conseguir que la gente sea más feliz. Lleva por título: *Los 88 Peldaños de la Gente Feliz*.

En nuestro país, las palabras felicidad y dinero se llevan mal. Hay dos formas de estar en equilibrio con respecto al dinero: una es estar feliz teniéndolo. La otra es estar feliz demonizándolo. De momento, en nuestra sociedad va ganando lo segundo. Sin embargo, la demonización del dinero sólo indica una cosa, y es que:

> «toda demonización es fruto de un desequilibrio».

Demasiada gente tiene una relación insana con el dinero, y sería provechoso para todos que se sane. El dinero no es ni demonizable ni glorificable, ya que no es un fin en sí mismo, sino tan sólo un camino hacia un destino mayor que el propio dinero. ¿Cuál es la definición por la que yo abogo? Verlo como un… POSIBILITADOR. Nadie puede discutir el hecho de que con dinero el número de proyectos o acciones que ES POSIBLE poner en marcha es mayor que sin él. Pero lamentablemente esta redefinición del concepto del dinero no se enseña en las escuelas.

Si sí se enseñase, y se consiguiera extender, sucederían tres cosas muy interesantes. La primera es que, al ver al dinero como un posibilitador, dejaría de vérselo como un enemigo. La segunda es que tener más, y no menos, empezaría a estar bien visto (ayer se publicaba cuánto ganaba Amancio Ortega por minuto y mucha gente reaccionó al capcioso artículo como si ser rico y ser delincuente fueran sinónimos). Y

la tercera es que, por consecuencia, la gente tendría menos barreras para generar más riqueza profesional, y como resultado de ello, habría más abundancia social.

Muchas veces me han preguntado si el dinero da la felicidad, y ésta ha sido mi respuesta:

> **«El dinero no tiene la capacidad de dar la felicidad, pero la falta de él sí tiene capacidad para quitarla».**

Se puede construir un mundo mejor tanto con dinero como sin él. Pero con dinero se hace infinitamente más rápido.

¿Por qué es tan importante el libro que tienes entre tus manos?

Porque encierra las claves de los dos temas más importantes con respecto al dinero: cómo producir más y cómo perder menos. Si hay algo que me encanta de Tony Robbins es cómo lleva cada área de su trabajo al máximo exponente. Esta vez lo ha vuelto a hacer con un libro único, en el que cada estrategia está meticulosamente seleccionada e investigada para producir los mayores resultados.

Numerosos amigos me han pedido escribir el prólogo de su libro en muchas ocasiones, pero dado que éste es de un top a nivel mundial, he decidido hacer algo que nunca antes había hecho: tomar 10 máximas de mis tres libros (*Los 88 Peldaños del Éxito*, *La inteligencia del éxito*, *Los 88 Peldaños de la Gente Feliz*) y ofrecerlas en este prólogo a modo de tributo al autor del libro. A mi modo de ver, ellas son las diez que mejor explican no sólo los resultados de su trabajo, sino quién es para mí Tony Robbins, posiblemente el empoderador de personas más *Imbatible*.

10. La vida es un menú con tan sólo dos platos: o desarrollarse y crecer hacia arriba o no hacer nada y caer en picado.
9. Una comida te alimenta por un día. Un libro te alimenta para toda la vida.
8. No hay cambio mental más importante que el de dejar de verte como escultura para pasar a verte como escultor.
7. Mil días que te quedas en la orilla estudiando el océano valen menos que un solo día en que te echas a la mar.

6. La gente vive convencida de que su mundo es un único cuadro. Hasta que un día levanta la cabeza y ve que estaba en un museo.
5. En el mundo hay dos tipos de personas: los que disfrutan debatiendo sobre problemas y los que disfrutan arreglándolos.
4. El conocimiento no hace que tu vida sea más larga, pero sí más ancha.
3. El primer paso para alcanzar un objetivo no es ponerse a caminar, sino saber hacia dónde.
2. Para conseguir lo que sólo el 1 por ciento de la gente consigue, basta con hacer lo que el 99 por ciento de la gente no hace.

Y la número uno:

1. Si ganas 10, cuando podrías ganar 100, entonces no has ganado 10… has perdido 90.

Enjoy!

ANXO PÉREZ

Empresario, CEO y fundador de 8Belts.com (un idioma en 8 meses)
Lingüista (9 idiomas)
Conferenciante (400 conferencias en los 5 continentes)
Autor de *Los 88 Peldaños del Éxito* y *La inteligencia del éxito*

Introducción

Breve, escrito de una manera clara y lleno de sabiduría, este libro no podría ser más oportuno. Y lo mejor es que su visión y recomendaciones son atemporales. Los inversores y, todavía más importante, aquellos que no lo son, deberían de leérselo y tomárselo en serio.

Nunca hemos disfrutado de un período alcista tan largo que haya estado asociado a tanta cautela y a un absoluto pesimismo acerca de su perdurabilidad. El mercado bursátil nunca ha seguido una línea recta, ni hacia arriba ni hacia abajo, y cada caída que ha sufrido desde 2009 ha venido acompañada por llantos de angustia que vaticinaban horribles pérdidas. El resultado de esta aversión a invertir es que decenas de millones de personas que deberían estar presentes en el mercado, en particular los llamados millennials, no lo están. Tony Robbins señala de manera acertada que, en lo que se refiere a la acumulación de activos, y especialmente de cara a la jubilación, están cometiendo un grave error que conllevará un alto coste a largo plazo si continúan manteniéndose al margen.

El texto resulta muy creíble gracias a que el autor trata de forma directa nuestros temores sobre el futuro económico que nos espera, temores que, en 2016, provocaron un ciclo electoral sorprendente. Él reconoce que, con el tiempo, el mercado experimentará una caída real. Pero la posibilidad de que esto ocurra no debería ser motivo para permanecer alejados y de brazos cruzados. El mercado suele sufrir grandes pérdidas de manera periódica, pero la evolución de las acciones a largo plazo ha sido *siempre* positiva. Si asumimos que nuestras emociones son nuestro mayor enemigo a la hora de invertir, podremos diseñar estrategias que nos permitan superar al mercado *y* a la mayoría de los gestores profesionales.

Con prudencia y de manera reflexiva, Robbins nos enseña cómo convertirnos en los amos y señores de nuestras inversiones y evitar quedarnos paralizados por el miedo o reaccionar con pánico y de forma perjudicial a los vaivenes del mercado.

¿Qué debemos hacer cuando el mercado se desploma? ¿Cómo reconocer una oportunidad donde todo el mundo ve un desastre? Tony Robbins nos ofrece una serie de reglas prácticas que evitarán que cometamos costosos errores y, lo que es aún mejor, que detallarán cómo hemos de proceder —por ejemplo, recalibrando nuestra asignación de activos— para cimentar las bases que nos garanticen cuantiosos beneficios en el futuro.

Nuestro segundo mayor enemigo son las comisiones. Los gastos no sólo provienen de los costes publicitados, sino también de varios cargos escondidos. Debido al interés compuesto, estos gastos pueden, a largo plazo, reducir literalmente nuestras ganancias en cientos de miles de dólares. Recordemos que cada dólar desembolsado de más significa un dólar menos de crecimiento para el futuro. Incluso los fondos indexados soportan a veces costes innecesarios. Y si dirigimos la mirada hacia los seguros de rentas vitalicias *(annuities)*, un instrumento de inversión muy popular, vemos que presentan diversas cargas que pueden dejar nuestro dinero temblando. Un inversor informado será siempre un inversor mucho más rico.

El sector financiero está atravesando un período de ajustes y cambios en su regulación. Este libro nos guiará a través de ellos.

Por último, Robbins nos recuerda que crear riqueza nunca debe ser un fin en sí mismo, sino un ingrediente fundamental para alcanzar una vida plena, algo que se pasa por alto muy a menudo. Mi abuelo B. C. Forbes, quien fundó la compañía hace justo un siglo, comentaba en el primer número de la revista que lleva su nombre que «el fin de una empresa es generar felicidad, no amontonar dinero».

Sólo cabe esperar que cada vez haya más personas que se tomen en serio este mensaje, en especial los jóvenes con incipientes carreras profesionales.

Porque es un mensaje lleno de razón. Y los millennials están cometiendo los mismos errores que, hace décadas, cometieron los de una generación anterior —una generación profundamente afectada por la Gran Depresión—. El miedo de esas personas a los mercados es perfectamente comprensible. Entre los años 1929 y 1932, el índice bursátil Dow Jones perdió el equivalente a lo que hoy serían 17.000 puntos. ¡Un desplome de casi un 90 por ciento! La década de 1930 estuvo marcada por altas tasas de desempleo.

Y luego vino la segunda guerra mundial. No es de extrañar que la mayoría de los estadounidenses juraran no volver a invertir en el mercado de valores.

Sin embargo, una vez finalizada la guerra, Estados Unidos entró en un gran período de prosperidad. Los precios de las acciones aumentaron considerablemente. Por desgracia, muchas personas se quedaron al margen o, simplemente, prefirieron invertir en bonos de apariencia más segura; no había manera de saber que el mercado de deuda estaba entrando en una fase bajista que duraría treinta y cinco años. La inflación afectó negativamente su rendimiento, y los inversores perdieron ingentes sumas de dinero. Estas personas desaprovecharon una fantástica oportunidad de enriquecer sus vidas.

Así que no nos olvidemos nunca de los dos acérrimos enemigos del éxito bursátil: el miedo y las comisiones.

¿Se volverá rico Tony Robbins con este manual? No. Todos los beneficios irán destinados a Feeding America, una organización que suministra comida a los más necesitados. Con esto, Robbins ejemplifica una verdad fundamental que suele pasarse por alto: que el comercio y la filantropía no son polos opuestos, sino dos caras de la misma moneda. En un mercado libre, las personas que prosperan son las que son capaces de ofrecer productos o servicios que otros ansían, es decir, de satisfacer las necesidades y los deseos de los demás. La filantropía se centra en atender las necesidades de otros individuos. Cada uno de estos ámbitos puede requerir de diferentes aptitudes, pero el fin fundamental es el mismo. De

hecho, ocurre a menudo que reconocidos hombres de negocios se convierten asimismo en exitosos filántropos. Bill Gates es sólo un ejemplo de muchos.

Tony Robbins nos demuestra que, si generamos recursos, si producimos, también estamos ayudando a los demás. Este libro nos proporcionará una valiosa guía que nos permitirá hacer lo mismo y a una escala que nunca nos hubiésemos imaginado.

STEVE FORBES
editor de la revista *Forbes*
y consejero delegado de Forbes Inc.

Prefacio

Estábamos a principios de 2016, y yo me encontraba leyendo *The New York Times* mientras desayunaba un sábado por la mañana. Después de echar un vistazo a la portada (y dejar el crucigrama para más tarde), dirigí mi atención hacia la sección de economía. Situada de manera predominante en la cabecera de la sección B1 estaba la columna de Ron Lieber titulada «Your money», que exponía cuáles eran las estrategias de gestión del dinero esenciales, escritas en unas tarjetas por seis expertos en finanzas personales.

El propósito de Ron era demostrar que administrar el dinero de manera efectiva no tenía por qué ser algo complicado en el momento en que los puntos claves de la gestión financiera cabían en unas simples tarjetas. Cinco de las seis tarjetas trataban el tema de cómo invertir los ahorros, y todas daban el mismo sencillo consejo: invierte en fondos indexados.

Este mensaje se está abriendo camino entre los inversores. Creé el primer fondo de inversión indexado del mundo en 1975 y no he parado de alabar sus virtudes desde entonces. En aquellos días no era más que una solitaria voz a la que casi nadie prestaba atención. Hoy cuento con un numeroso séquito que me ayuda a difundir el mensaje. Nuestras voces están teniendo eco entre los inversores, y nos están votando con los pies o, dicho de otra manera, con sus dólares.

Desde finales de 2007, los inversores han aumentado en 1,65 billones de dólares su patrimonio en fondos indexados, a la vez que reducían en 750 mil millones de dólares su participación en fondos de gestión activa. Dudo que este cambio en las preferencias de los inversores ocurrido durante los últimos ocho años y que se resumen en 2,4 billones de dólares tenga algún precedente en la historia de la industria de los fondos de inversión.

En los últimos siete años, Tony Robbins ha persistido en su idea de ayudar al inversor medio a ganar la partida, ha pregonado las bondades de los fondos indexados y avisado a los inversores para que no paguen de más por rendimientos menores. A lo largo de su aventura ha podido conversar con algunas de las mentes financieras más brillantes. Aunque no estoy seguro de pertenecer a esa categoría, Tony vino a mi despacho en Vanguard para saber mi opinión sobre temas de inversión. Permítanme decir que ¡Tony es una fuerza de la naturaleza! Después de pasar sólo unos minutos en su compañía, pude comprender perfectamente cómo Tony es capaz de motivar a millones de personas de todo el mundo.

Disfrutamos tanto de nuestra charla que, aunque habíamos acordado una duración de cuarenta y cinco minutos, ésta se alargó unas cuatro horas. Ha sido una de las entrevistas más extensas e inquisitivas que me han hecho nunca en los sesenta y cinco años que llevo en la industria de los fondos de inversión. La energía y la pasión de Tony resultan contagiosas y estimulantes, y supe desde el primer momento que su libro tendría un enorme impacto entre los inversores.

Pero yo no alcancé a ver el grado de repercusión que Tony iba a conseguir. Su primer libro sobre inversión, titulado *Dinero: domina el juego* (Deusto, 2018), ha vendido más de un millón de copias y se mantuvo siete meses en lo más alto de la lista de libros de empresa más vendidos de *The New York Times*. Ahora regresa con *Imbatible*, un nuevo volumen que seguro aportará un valor añadido a los lectores. Este libro nos ofrece una serie de reflexiones de las figuras más importantes del sector de la inversión, como, por ejemplo, Warren Buffett y David Swensen, gestor de dotación financiera de la Universidad de Yale. Tanto Warren como David han comentado en reiteradas ocasiones que los fondos indexados son el mejor instrumento que el inversor tiene a su disposición para alcanzar el éxito financiero. Este libro ayudará a que este mensaje llegue todavía más lejos.

Los fondos de inversión indexados funcionan de manera muy simple. Más que intentar elegir el mejor momento para invertir o tratar de conocer las perspectivas de determinadas acciones antes que otros profesionales del gremio, los fondos indexados sencillamente compran y mantienen en

cartera los valores que conforman un índice bursátil como el S&P 500. Estos fondos son capaces de reducir los costes de inversión al mínimo. No abonan comisiones a onerosos gestores de carteras y, gracias a su estrategia de «comprar y mantener», reportan unos gastos comerciales muy bajos. Está claro que no podemos controlar a los mercados, pero sí lo que pagamos por nuestras inversiones. Los fondos indexados nos permiten invertir en una cartera diversificada a la enésima potencia con un coste mínimo.

Considérelo de este modo: los inversores, colectivamente hablando, son los dueños del mercado y por eso comparten la rentabilidad bruta que éste genera (antes de costes). Los fondos indexados, al poseer todo el mercado, también participan de su rendimiento con un mínimo coste anual: un 0,05 por ciento del total de la inversión que realice. El resto de inversores y gestores del mercado se muestran activos, comerciando sin descanso unos con otros, tratando siempre de conseguir mejores resultados que los demás. Pero ellos, en su conjunto, también poseen todo el mercado y obtienen por ello la rentabilidad bruta que éste haya alcanzado. Todas esas negociaciones que llevan a cabo son extremadamente caras. Los gestores de fondos piden (y reciben) enormes comisiones, sin olvidarnos de que Wall Street también saca tajada de este frenético intercambio. Estas y otras comisiones ocultas pueden sumar fácilmente más de un 2 por ciento al año.

Así que los inversores en fondos indexados consiguen la rentabilidad bruta del mercado menos unas comisiones del 0,05 por ciento o menos, mientras que los inversores activos logran, en su conjunto, la misma rentabilidad bruta menos el 2 por ciento o más. *Si a la rentabilidad bruta del mercado le restamos los gastos de inversión, obtenemos la rentabilidad neta de los inversores.* Esta «hipótesis sobre la importancia de los gastos» es lo único que necesitamos para entender los beneficios de invertir en índices. Si mantenemos una inversión de por vida, esta diferencia anual puede alcanzar una suma determinante. La mayoría de los jóvenes que empiezan su andadura en el mundo laboral dedicarán sesenta años o más a invertir. **Teniendo en cuenta el interés compuesto durante**

ese intervalo de tiempo, comprobamos que unos costes de inversión elevados pueden llevarse por delante ¡un impresionante 70 por ciento del rendimiento final!

Este diferencial de costes *subestima* sustancialmente los gastos reales incurridos por muchísimos inversores. Como veremos en el capítulo 3, estas comisiones añadidas (a menudo ocultas) se apropian de un pasmoso porcentaje del rendimiento generado por nuestros fondos.

Siento un gran entusiasmo por mi pequeña aportación a este libro y por ayudar a Tony a ser el portavoz de una buena causa. Me encantó pasar una tarde maravillosa conversando con él. Agradezco la oportunidad que se me ha dado para difundir el mensaje de los fondos indexados y para poder ayudar a esas personas honradas y sensatas que lo que quieren es ahorrar, o bien para disfrutar de una jubilación tranquila, o bien para que sus hijos reciban una buena educación.

Tony es capaz de contar con extrema habilidad y profundidad los riesgos y beneficios de invertir, narrando la historia de tal manera que los inversores lo entiendan y alcancen el éxito. Ahora bien, la historia, como escribió el poeta británico Samuel Taylor Coleridge, no es más que «un farol en la popa, que sólo reluce sobre las olas que deja atrás», pero no en las que tenemos por delante. El pasado no es necesariamente el prólogo del futuro.

Vivimos en un mundo incierto, y nos enfrentamos no sólo a los riesgos de lo conocido desconocido, sino también de lo desconocido desconocido: aquello que «desconocemos desconocer» (exsecretario de defensa Donald Rumsfeld). A pesar de estos riesgos, si queremos tener alguna oportunidad de alcanzar nuestro objetivo financiero a largo plazo, hemos de invertir. De lo contrario, lo más seguro es que no lo logremos. Para ello no es necesario invertir el ciento por ciento de nuestro capital y asumir el ciento por ciento del riesgo para, luego, obtener sólo un 30 por ciento de recompensa (a veces incluso mucho menos). Al invertir en fondos de inversión de bajo coste indexados al mercado (y mantenerlos en cartera «para siempre»), tenemos la garantía de que recibiremos una parte proporcional de cualquiera que sea el rendimiento del mercado financiero a largo plazo.

JOHN C. BOGLE
inversor legendario y fundador de The Vanguard Group,
que gestiona más de cinco billones de dólares en activos

Primera parte

El manual de la riqueza

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 libertad 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 crie 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 aseguraros 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 semana 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 equipo 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 volvieses 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 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 nosotros.[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 fracases— 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 medio 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 leerte 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 impactantes 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.**



El mercado de valores es menos volátil que la mayoría de mis relaciones románticas.

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!

Capítulo 2

Se acerca el invierno… pero ¿cuándo llegará?

Siete datos que nos librarán del temor a las quiebras y correcciones

La clave para ganar dinero invirtiendo en acciones es no tenerles miedo.

PETER LYNCH, legendario gestor
de fondos en Fidelity Investments
que consiguió una rentabilidad
del 29 por ciento anual

El poder; la capacidad de cambiar e influir en las circunstancias vitales; la energía para producir resultados extraordinarios... ¿De dónde procede ese poder? ¿Qué convierte a una persona en poderosa? ¿Qué genera poder en nuestras vidas?

Cuando éramos cazadores y recolectores, no teníamos poder. Estábamos a merced de la naturaleza. Cada vez que nuestros antepasados se aventuraban a salir de caza o en busca de comida, se exponían a ser despedazados por depredadores despiadados o avasallados por inclemencias meteorológicas extremas. Y no siempre había para comer. **Pero, poco a poco, a lo largo de muchos miles de años, fuimos desarrollando una valiosa habilidad: aprendimos a reconocer —y *utilizar*— diferentes patrones.**

El hecho más importante ocurrió cuando observamos los patrones de cada estación. Y aprovechamos este conocimiento para plantar las semillas en el momento *adecuado*. Este hito hizo que pasáramos de la

escasez a la abundancia; a un nuevo entorno donde las comunidades y, a la larga, las ciudades y las civilizaciones pudiesen prosperar. La habilidad para reconocer patrones cambió literalmente el curso de la historia de la humanidad.

Por el camino hemos aprendido una lección de vital importancia: aunque hagamos las cosas bien, si el momento no es el indicado, no obtendremos *nada* a cambio. Si plantamos una semilla en invierno no importará lo mucho que nos esforcemos, sólo cosecharemos nuestra frustración. Para sobrevivir y prosperar hay que saber hacer las cosas bien en el momento oportuno.

Nuestra capacidad para reconocer patrones es también la principal habilidad que nos llevará a alcanzar el bienestar económico. Una vez seas capaz de reconocer los patrones que rigen los mercados financieros, podrás adaptarte a ellos y utilizarlos en tu propio beneficio. Este capítulo te proporcionará ese poder.

> La mayoría de los inversores no saben aprovechar todas las ventajas del increíble poder del interés compuesto: el poder del interés que se multiplica con el tiempo.
>
> BURTON MALKIEL

Antes de seguir avanzando, quiero que nos detengamos unos minutos y analicemos un concepto fundamental que seguramente conozcas y que resulta imprescindible para crear una riqueza sostenible en el tiempo.

Lo primero que debemos saber es que existe una manera increíblemente poderosa de generar riqueza que está a nuestra disposición y con la que Warren Buffett ha amasado una fortuna que actualmente asciende a 65 millones de dólares. **¿Cuál es su secreto? Según el propio Buffett, es muy sencillo: «Mi riqueza se debe a tres cosas: a que vivo en Estados Unidos, a algunos buenos genes y al interés compuesto».**

No sé cómo serán tus genes, aunque me imagino que bastante buenos. Pero *sí* sé que el interés compuesto es una fuerza que nos puede catapultar a una vida de absoluta libertad financiera. Aunque todos sepamos lo que es el interés compuesto, siempre es bueno recordar cuánto poder puede llegar a acumular si aprendemos a sacarle todo el partido. En realidad, el impacto que tendrá en nuestra vida la habilidad de comprender y utilizar el poder del interés compuesto podemos equipararlo al que tuvo para nuestros antepasados el hecho de descubrir que si sembraban semillas en el momento justo obtenían abundantes cosechas.

Quisiera ilustrar el poder del interés compuesto con un sencillo ejemplo que sin duda te impresionará. Joe y Bob son dos amigos que deciden invertir 300 dólares todos los meses. Joe comienza a los diecinueve años, continúa con las aportaciones durante ocho años hasta que, con veintisiete, lo deja. Ha ahorrado un total de 28.800 dólares.

A partir de ese momento el dinero de Joe crece a un interés del 10 por ciento anual (muy parecido al rendimiento del mercado de valores estadounidense durante los últimos cien años). **Cuando se jubile con sesenta y cinco años, ¿cuánto dinero tendrá? La respuesta: 1.863.287 dólares. En otras palabras, aquella modesta inversión de 28.800 dólares ha aumentado hasta alcanzar casi los ¡dos millones de dólares! Bastante impresionante, ¿verdad?**

Su amigo Bob empieza a ahorrar más tarde. Invierte la misma cantidad, 300 dólares, pero comienza a hacerlo cuando tiene veintisiete años. Pese a ello, es un tipo disciplinado, y sigue aportando 300 dólares todos los meses hasta cumplir los sesenta y cinco años, —un período de treinta y nueve años. Su dinero también ha crecido a un interés del 10 por ciento anual. ¿El resultado? Al jubilarse, Bob dispone de unos ahorros totales de 1.589.733 dólares.

Reflexionemos un momento sobre lo que ha pasado. Bob invirtió un total de 140.000 dólares, casi cinco veces más que los 28.800 dólares que aportó Joe. Aun así, Joe ha ganado 273.554 dólares más. Exacto. Joe consigue acumular más riqueza que Bob, a pesar de que después de los veintisiete años no vuelve a invertir más.

¿Cómo explicamos el increíble éxito de Joe? Simple. *Al empezar antes, el interés compuesto hace que su inversión genere más valor del que él hubiera podido aportar por sí mismo.* Cuando cumpla cincuenta y tres años, el interés compuesto generará 60.000 dólares de beneficio anual en su cuenta. Cuando cumpla sesenta, ¡su cuenta aumentará en más de 100.000 dólares al año! Y todo esto sin aportar nada más. La rentabilidad total de la inversión de Bob es del 1.032 por ciento, mientras que la de Joe alcanza un espectacular 6.370 por ciento.

Ahora imaginemos por un momento que Joe *no* dejó de invertir a los veintisiete años; y que, al igual que hizo Bob, siguió aportando 300 dólares mensuales hasta cumplir sesenta y cinco años. El resultado: unos ahorros de ¡3.453.020 dólares! En otras palabras: Joe tiene 1,86 millones de dólares más que Bob porque empezó a invertir ocho años antes.

Ése es el impresionante poder del interés compuesto. Esta fuerza puede, con el paso del tiempo, convertir una pequeña suma de dinero en una *enorme* fortuna.

Pero ¿sabes qué es lo más asombroso? Que la mayoría de las personas no saquen el suficiente partido a este secreto a voces; que no se den cuenta de las milagrosas ganancias que están justo delante de sus narices. En su lugar, siguen pensando que pueden *llegar* a ser ricos por ellos mismos. Se trata de un error muy común: creer que, si ganas el suficiente dinero, al final conseguirás ser financieramente libre. Pero la realidad no es tan sencilla. Todos hemos leído historias sobre estrellas de cine, músicos y atletas que, habiendo ganado dinero a espuertas, acabaron arruinados porque no supieron *gestionarlo* bien. Después de una serie de desafortunadas inversiones, y a pesar de haber llegado a poseer un patrimonio neto estimado en 155 millones de dólares, el rapero 50 Cent se ha declarado recientemente en bancarrota. La actriz Kim Basinger ingresaba más de diez millones de dólares por película cuando estaba en lo más alto de su carrera. Y aun así también se arruinó. Incluso Michael Jackson, el «rey del pop», que firmó, según dicen, un contrato por mil millones de dólares y vendió más de 750 millones de discos, debía supuestamente más de 300 millones de dólares a su muerte en 2009.

¿Cuál es la lección? Nunca vas a *ganar* lo suficiente como para alcanzar la libertad financiera. Lo que de verdad hay que hacer para llegar a ser ricos es reservar una parte de nuestro dinero e invertirlo para que el interés compuesto dé sus frutos a lo largo de muchos años. Así es como te vuelves rico mientras duermes, como consigues que el dinero sea tu esclavo, en vez de ser tú el esclavo de tu dinero. Así es como logras la verdadera libertad financiera.

Cantidad invertida
3.600
Tasa de rentabilidad
10%

300 DÓLARES ($) AL MES (3.600 $ ANUALES) CRECIENDO AL 10 %				
Edad	**Joe ($)**	**Cantidad ($)**	**Bob ($)**	**Cantidad ($)**
19	3.600	3.960		
20	3.600	8.316		
21	3.600	13.108		
22	3.600	18.378		
23	3.600	24.176		
24	3.600	30.554		
25	3.600	37.569		
26	3.600	45.286		
27		49.815	3.600	3.960
28		54.796	3.600	8.316
29		60.276	3.600	13.108
30		66.303	3.600	18.378
31		72.934	3.600	24.176
32		80.227	3.600	30.554
33		88.250	3.600	37.569
34		97.075	3.600	45.286
35		106.782	3.600	53.775
36		117.461	3.600	63.112
37		129.207	3.600	73.383
38		142.127	3.600	84.682
39		156.340	3.600	97.110
40		171.974	3.600	110.781
41		189.171	3.600	125.819
42		208.088	3.600	142.361
43		228.897	3.600	160.557
44		251.787	3.600	180.573
45		276.966	3.600	202.590
46		304.662	3.600	226.809
47		335.129	3.600	253.450
48		368.641	3.600	282.755
49		405.506	3.600	314.990
50		446.056	3.600	350.449
51		490.662	3.600	389.454
52		539.728	3.600	432.360

53		593.701	3.600	479.556
54		653.071	3.600	531.471
55		718.378	3.600	588.578
56		790.216	3.600	651.396
57		869.237	3.600	720.496
58		956.161	3.600	796.506
59		1.051.777	3.600	880.116
60		1.156.955	3.600	972.088
61		1.272.650	3.600	1.073.256
62		1.399.915	3.600	1.184.542
63		1.539.907	3.600	1.306.956
64		1.693.897	3.600	1.441.612
65		1.863.287	3.600	1.589.733
Ventaja por haber empezado antes a invertir ($)		**273.554**		

Llegados a este punto, probablemente estés pensando: «Sí, claro, pero ¿cuánto dinero tengo que ahorrar para alcanzar mis objetivos?». ¡Es una buena pregunta! Para ayudarte con la respuesta, hemos desarrollado una aplicación para el móvil que puedes usar para averiguar cuánto necesitarás exactamente ahorrar e invertir. Se encuentra disponible en <www.unshakeable.com>.

Como cada uno de nosotros tenemos necesidades diferentes, te recomiendo que te sientes con tu asesor financiero y converses con él sobre tus objetivos específicos y qué tienes que hacer para alcanzarlos. Pero quiero advertirte de que la mayoría de los asesores subestimarán en gran medida el dinero que necesitarás para sentirte económicamente seguro, independiente o libre. Algunos te dirán que requerirás de unos ahorros que sean diez veces tus ingresos actuales. Otros, un poco más realistas, mencionarán que quince veces. En otras palabras, si ganas 100.000 dólares, necesitarás 1,5 millones. Si ganas 200.000 dólares, necesitarás 3 millones. Ésa es la idea.

En la práctica, el número al que *de verdad* deberías apuntar es *veinte* veces lo que ingresas. Por lo que, si actualmente ganas 100.000 dólares, tendrás que reunir dos millones. Puede parecer mucho, pero recuerda que

nuestro amigo Joe llegó a esa cifra con sólo 28.000 dólares, y apuesto a que tú podrás ahorrar mucho más durante los próximos años.

Si quieres más información, en *Dinero: domina el juego* hay una sección enteramente dedicada a este tema. Como explico en el libro, es fácil sentirse abrumado cuando te enfrentas a un número con tantos ceros. Pero no resulta tan intimidatorio si empiezas con un objetivo menos ambicioso. Por ejemplo, a lo mejor tu primer deseo es alcanzar la seguridad financiera y no la total independencia. **¿Cómo te sentirías si pudieras cubrir el gasto de tu hipoteca, comida, suministros para el hogar, transporte y seguros sin tener que volver a trabajar? Una vez logres *ese* objetivo, habrás adquirido tanto impulso que el siguiente número ya no te parecerá tan inalcanzable.**

Pero ¿cómo podrás llegar hasta ahí? Lo primero que tienes que hacer es ahorrar e invertir; evolucionar de consumidor a propietario. Prioriza tus metas y haz que te deduzcan un porcentaje de tus ingresos directamente de tu sueldo o cuenta bancaria. Ésta será la base a partir de la cual se construirá tu fondo de la libertad: la fuente de una renta vitalicia que te permitirá no tener que volver a trabajar nunca más. Seguro que ya lo estás haciendo. Pero a lo mejor ha llegado el momento de concederte un aumento de sueldo: amplía el porcentaje del 10 al 15 por ciento, o del 15 al 20 por ciento.

Ahora ya cuentas con unos ahorros, pero ¿dónde hay que invertirlos para conseguir la máxima rentabilidad y alcanzar tus objetivos lo antes posible?

El mejor sitio para hacer crecer tu dinero a largo plazo es el mercado bursátil. En el capítulo 5 abordaremos la importancia de conformar una cartera diversificada que incluya otros tipos de activos. Pero, por ahora, nos centraremos en el mercado de valores. ¿Por qué? Porque es un excelente caldo de cultivo. Al igual que nuestros antepasados, hemos de plantar las semillas donde podamos obtener la mejor cosecha.

¿Dónde debería colocar mi dinero?

Como todos sabemos, hay millones de personas que se han hecho ricas gracias al mercado bursátil. En los últimos doscientos años, y a pesar de los numerosos altibajos sufridos, la bolsa ha sido *el* mejor sitio donde crear riqueza a largo plazo.[4] Pero tienes que saber identificar los patrones del mercado, y comprender las diferentes estaciones por las que atraviesa. Este capítulo versa sobre todo esto.

¿Qué pregunta financiera nos hacemos últimamente más a menudo? Según mi experiencia, ésta es, sin ninguna duda, **dónde colocar nuestro dinero.**

Esta cuestión se ha vuelto cada vez más apremiante al carecer de una alternativa mínimamente atractiva. En esta época de tipos de interés muy bajos, no sacas *nada* guardando tu dinero en una cuenta de ahorros. Si adquieres un bono de alta calidad crediticia (por ejemplo, si prestas dinero al gobierno suizo o al japonés), ¡no percibirás ninguna compensación a cambio! Hay un chiste que dice que este tipo de inversión tradicional ofrece en estos momentos «riesgos libres de rentabilidad», en lugar de «rentabilidad libre de riesgos».

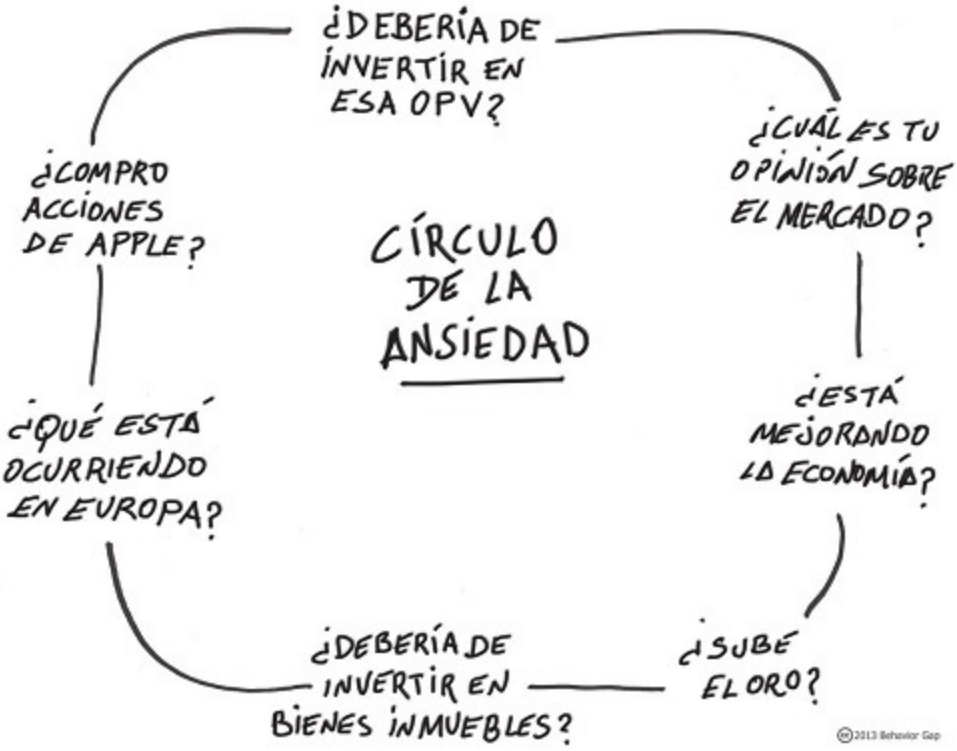
¿Y qué pasa con las acciones? Cientos de miles de millones de dólares de todo el planeta han sido depositados en el mercado de renta variable estadounidense, considerado por muchos como un refugio relativamente seguro en estos tiempos que corren. Pero esto ha generado una incertidumbre aún mayor, ya que ha provocado que el precio de las acciones estadounidenses —y su valoración— se haya disparado en los últimos siete años y medio, alimentando el miedo a una caída inminente del mercado. Incluso aquellos que están obteniendo una buena rentabilidad en el mercado alcista están preocupados porque todo se venga abajo, porque no haya nada que lo sostenga aparte de los bancos centrales y sus absurdas políticas.

Entonces ¿qué es lo que deberías hacer? ¿Anticiparte al derrumbe de la bolsa vendiéndolo todo para luego salir corriendo? ¿Mantener el dinero en efectivo (cero rendimiento) y esperar al desplome para comprar a precios más bajos? Pero ¿cuánto tiempo puedes esperar? Piensa en todos esos pobres desafortunados que llevan años esperando y que se han perdido todo el mercado al alza del que hemos disfrutado en este período.

¿Quizá deberías mantener tu inversión, cerrar los ojos y adoptar la «posición de impacto» por lo que pueda ocurrir? Ya te lo advertí: ¡ninguna de estas opciones resulta nada tentadora!

Como es sabido, los seres humanos no toleramos muy bien la incertidumbre. Así que, ¿cómo se supone que vamos a ser capaces de tomar una decisión inteligente en un entorno donde *todo* es incierto? ¿Qué podemos hacer si no tenemos idea de cuándo el mercado va a caer, de cuándo llegará el invierno a las finanzas?

Tengo buenas noticias: nosotros *sí* lo sabemos. ¿Cómo? Al analizar el comportamiento de la bolsa a lo largo del siglo pasado, descubrimos este singular dato: el invierno financiero llega, de media, *una vez al* año.



Una vez que aprendes a reconocer este tipo de pautas a largo plazo, puedes usarlo en tu propio beneficio. Y lo que es mejor, el miedo a la incertidumbre desaparece porque compruebas que cuestiones fundamentales que conciernen a los mercados financieros son mucho más predecibles de lo que jamás te hubieras imaginado.

Seguidamente examinaremos siete datos objetivos que te mostrarán la manera de funcionar de los mercados. Aprenderás que hay ciertos patrones que se repiten una y otra vez. Y aprenderás a tomar decisiones con base en el conocimiento de la mecánica de dichos patrones, de la misma forma en que nuestros antepasados descubrieron que la clave era plantar las semillas en primavera. Por supuesto, ¡no hay nada completamente cierto ni en la agricultura ni en los mercados financieros ni en la vida! Algunos inviernos llegarán antes, otros más tarde, unos serán duros, otros suaves. Pero si te ciñes siempre a la misma estrategia, a lo largo de los años tus probabilidades de éxito aumentarán considerablemente. Lo que distingue a los maestros del dinero del resto es su capacidad para encontrar una estrategia acertada y no abandonarla nunca, de tal modo que la suerte siempre estará muy inclinada a su favor.

Cuando seas capaz de comprender los siete irrefutables hechos que estamos a punto de explicar, conocerás el funcionamiento de las diferentes estaciones financieras. Dominarás las reglas del juego, los principios en los que se basa. Esto te proporcionará una enorme ventaja, ya que incluso inversores con mucha experiencia desconocen estos hechos. Gracias a esta competencia, podrás entrar en el juego, aguantar y ganar. **Y lo mejor es que te liberará de todo el miedo y la ansiedad que domina la vida financiera de la mayoría de la gente. Por eso los hemos llamado «hechos liberadores».**

Y he de confesarte que la capacidad para invertir sin miedo tiene una importancia vital. ¿Por qué? Porque hay muchas personas a las que el miedo paraliza de tal forma que no son capaces ni de meter el dedo en el agua. Sienten terror ante la perspectiva de que el mercado bursátil se hunda y se lleve por delante todos sus ahorros. Sienten terror de que sus acciones se desplomen justo después de que hayan invertido en ellas. Sienten terror ante la idea de sufrir algún daño porque no saben lo que están haciendo. Pero todos esos miedos desaparecerán rápidamente en el instante en que conozcas la dinámica que siguen estos hechos, una información que revelaremos en las próximas páginas.

Antes de comenzar, quisiera explicar rápidamente unos cuantos términos del argot financiero. **Si un mercado sufre una caída de, por lo menos, un 10 por ciento desde su punto máximo, se le denomina corrección, un término que resulta particularmente suave y neutral para definir algo que mucha gente dice disfrutar tanto como una intervención dental. Si un mercado sufre una caída de, por lo menos, el 20 por ciento desde su punto máximo, se le denomina mercado bajista.**

Empezaremos compartiendo algunos hechos liberadores sobre correcciones que resultarán sorprendentes. Acto seguido centraremos nuestra atención en los mercados bajistas. **Y, por último, explicaremos el hecho más importante de todos: que el mayor peligro no es una corrección o un mercado bajista, es estar *fuera* del mercado.**

Hecho liberador 1: en promedio, las correcciones han tenido lugar una vez al año desde 1900

¿Has escuchado alguna vez a los expertos de la cadena CNBC o MSNBC hablar sobre el mercado de valores? ¿No es increíble lo dramáticos que pueden llegar a ser? Les encanta discutir sobre volatilidad y turbulencias porque, generando miedo, consiguen más audiencia. Están constantemente analizando minicrisis que, según su opinión, podrían provocar un desastre financiero. Estas crisis pueden haber sido causadas tanto por disturbios en Oriente Próximo, como por una caída del precio del crudo, la rebaja de la calificación de la deuda en Estados Unidos, un «precipicio fiscal», un conflicto presupuestario, el *brexit*, una desaceleración en China o cualquier otra cosa que puedan usar para darle mayor emoción al programa. Y, por cierto, si no sabes de lo que van estos temas, no te alarmes: ¡la mayoría de estos expertos tampoco!

No les culpo por especular con el drama. Es su trabajo. Pero, entre tú y yo, *realmente* no es para tanto. Un montón de cosas se han exagerado para evitar que cambies de canal. El problema radica en que todo este parloteo, el dramatismo y las emociones pueden impedir que pensemos con claridad. Cuando escuchamos a estos «expertos» hablar, con voz

grave, sobre la posibilidad de que sobrevenga una corrección, un crac o una crisis, resulta fácil sentir una gran angustia, porque suena como si el cielo estuviese a punto de desplomarse sobre nuestras cabezas. Puede quedar bien en la televisión, pero lo último que nosotros queremos es tomar decisiones financieras basadas en el miedo. Por eso hemos de mantener los sentimientos alejados de este juego, tanto como sea posible.

Dejemos este tema de lado y centrémonos en unos cuantos datos clave. **Por ejemplo, el dato de que, desde comienzos del siglo XX (1900), *ha habido una media de una corrección del mercado al año*.** La primera vez que oí esto, me quedé helado. **Párate a pensarlo: si tienes cincuenta años y esperas llegar hasta los ochenta y cinco, lo más probable es que padezcas unas treinta y cinco correcciones más. Dicho de otro modo, ¡vivirás el mismo número de correcciones que de años!**

¿Por qué resulta esto tan importante? Porque demuestra que las correcciones son una parte de la rutina del juego. En vez de tenerles miedo, tenemos que aceptarlas como algo que tiene lugar regularmente —al igual que la primavera, el verano, el otoño y el invierno—. Y esto no es todo. **Históricamente, las correcciones duran, en promedio, *cincuenta y cuatro días*, ¡menos de dos meses!** En otras palabras, la mayoría de las correcciones casi han terminado antes de que te des cuenta. Ya no da tanto miedo, ¿verdad?

Aun así, cuando te enfrentas a una corrección, es fácil que las emociones te dominen y que quieras vender para evitarte más dolor y sufrimiento. Ten por seguro que no eres el único al que le pasa. Son emociones contagiosas y que generan un ambiente de crisis. **Pero resulta importante señalar que, si consideramos la corrección media de los últimos cien años, el mercado perdió solamente un 13,5 por ciento. Desde 1980 hasta el año 2015, la caída promedio fue de un 14,2 por ciento.**

Puedes sentirte muy incómodo en el momento en que tus activos reciben un golpe de esta magnitud —y la incertidumbre provoca que muchos cometamos errores graves—, pero recuerda mantenerte siempre firme, que la tormenta pasará pronto.

Hecho liberador 2: menos del 20 por ciento de todas las correcciones acaban convirtiéndose en un mercado a la baja

Cuando el mercado se hunde —especialmente cuando lo hace más del 10 por ciento—, mucha gente es incapaz de aguantar la presión y vende por miedo a que, en la caída, la bolsa pueda entrar en barrena. ¿Es ésta una conducta sensata y prudente? La verdad es que no. **Menos *de una de cada cinco correcciones se transforma en un mercado a la baja*. O, lo que es lo mismo, el 80 por ciento de las correcciones no se transforman.**

Si el pánico te supera y retiras tu inversión durante una corrección, es probable que lo hagas justo antes de que el mercado se recupere. Cuando entiendas que la amplia mayoría de las correcciones no son tan malas, te resultará más sencillo mantener la calma y resistir la tentación de saltar en paracaídas a la primera señal de turbulencias.

Hecho liberador 3: nadie acierta constantemente lo que va a pasar con el mercado

Los medios alimentan el mito de que, si se es lo suficientemente inteligente, se puede predecir el comportamiento del mercado evitando así las corrientes descendentes. La industria de las finanzas también te vende este cuento chino: economistas y «estrategas del mercado» de importantes bancos de inversión se lanzan a vaticinar, con aparente seguridad, el rendimiento del S&P 500 a finales de año, como si tuviesen una bola de cristal o (igual de improbable) hubiesen experimentado algún tipo de iluminación divina.

De igual manera, a los redactores de los boletines informativos *(newsletters)* les gusta hacer de Nostradamus y advertir de la «próxima caída». Tienen la esperanza de convencerte de que te suscribas a su oferta de servicios para poder escapar así de este destino. Muchos de ellos hacen los mismos pronósticos pesimistas todos los años, y alguna vez dan en el blanco. Después de todo, incluso alguien con el reloj roto puede dar la

hora correcta dos veces al día. Estos autoproclamados visionarios utilizan entonces su «diana» para venderse como el próximo gran gurú de las finanzas. A menos que adviertas el truco, es fácil caer en el engaño.

Algunos de estos personajes creen realmente en su capacidad de predecir el futuro, mientras que otros son simplemente hábiles vendedores. Así que elige: ¿son idiotas o son mentirosos? ¡Yo no sabría decirlo! Pero sí te digo que, si alguna vez te sientes tentado a escucharles, recuerdes esta célebre cita del físico danés Niels Bohr: «Hacer predicciones es muy complicado, especialmente si son sobre el futuro».

No sé lo que opinas sobre el Ratoncito Pérez o sobre el conejo de Pascua. Pero, cuando se trata de nuestras finanzas, es mejor ser realistas. Y la realidad es que *nadie* acierta constantemente lo que va a pasar con el mercado. Es erróneo creer que podemos determinar el momento adecuado para entrar y salir del mercado.

Si no estás del todo convencido, escucha lo que dos de los mejores maestros del mundo de las finanzas piensan sobre el oportunismo de mercado y la dificultad de predecir su comportamiento. Jack Bogle, el fundador de The Vanguard Group, que gestiona más de cinco billones de dólares en activos, ha manifestado: «Sería genial salir del mercado bursátil cuando está en máximos, y luego volver a entrar cuando esté en mínimos, pero en sesenta y cinco años que llevo en este negocio no sólo no he conocido a nadie que supiera cómo hacerlo, es que no he conocido a nadie que conociera a nadie que lo supiera». **Y Warren Buffett ha expresado que «la única labor de los que predicen el mercado bursátil es hacer quedar bien a los adivinos».**

Aunque he de confesar que me divierte ver a todos esos expertos en el tema, comentaristas y economistas, hacer el ridículo al tratar de identificar una corrección del mercado. Mira el gráfico del apartado siguiente y sabrás a qué me refiero. Uno de mis ejemplos favoritos es el del economista Nouriel Roubini, quien anunció (erróneamente) que en el año 2013 iba a haber una «importante» corrección del mercado. A Roubini, uno de los pronosticadores más famosos de nuestra época, se le apodó «Doctor Catástrofe» por sus numerosas profecías agoreras. Acertó cuando

predijo el desplome del mercado en el año 2008. Aunque también avisó de que vendría una recesión en el año 2004 (falso), 2005 (falso), 2006 (falso) y 2007 (falso).

Según mi experiencia, los visionarios como Roubini son muy listos y elocuentes, y sus argumentos suelen ser convincentes. Su éxito consiste en aterrorizar a la gente, da igual que se equivoquen continuamente. Hay veces que aciertan. Pero, si haces caso a sus horribles advertencias, correrás a esconderte debajo de la cama aferrándote a la lata que contiene todos tus ahorros. Déjame contarte un secreto: esta estrategia ha demostrado históricamente no ser la adecuada si lo que buscas es conseguir el éxito financiero a largo plazo.

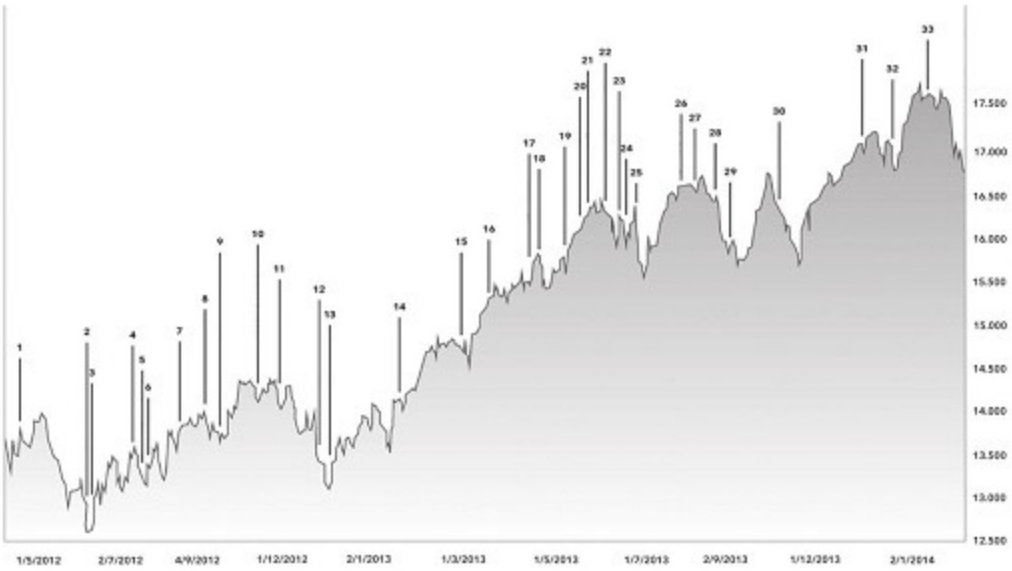
Mercaderes de catástrofes

Echa un vistazo a estas treinta y tres fallidas predicciones realizadas por los autodenominados pronosticadores del mercado.

Los números se corresponden con la fecha de la predicción en el gráfico:

1. «Nos enfrentamos a una corrección del mercado», Bert Dohmen, Dohmen Capital Research Group, 7 de marzo de 2012.
2. «Los valores están incitando a una corrección», Ben Rooney, CNN Money, 1 de junio de 2012.
3. «Se avecina una corrección del mercado del 10 por ciento: ¿aguantamos o rescatamos?», Matt Krantz, *USA Today*, 5 de junio de 2012.
4. «Una importante corrección en el precio de las acciones podría ser la fuerza que conduzca a la economía de Estados Unidos a una verdadera contracción en 2013», Nouriel Roubini, Roubini Global Economics, 20 de julio de 2012.
5. «Preparémonos para el "desplome de la bolsa 2013"», Jonathan Yates <moneymorning.com>, 23 de junio de 2012.
6. «La predicción del "Doctor Catástrofe" para el año 2013: Roubini dice que la peor crisis de la economía mundial está muy cerca; cinco factores que tienen la culpa», Kukil Bora, *International Business*

Times, 24 de julio de 2012.



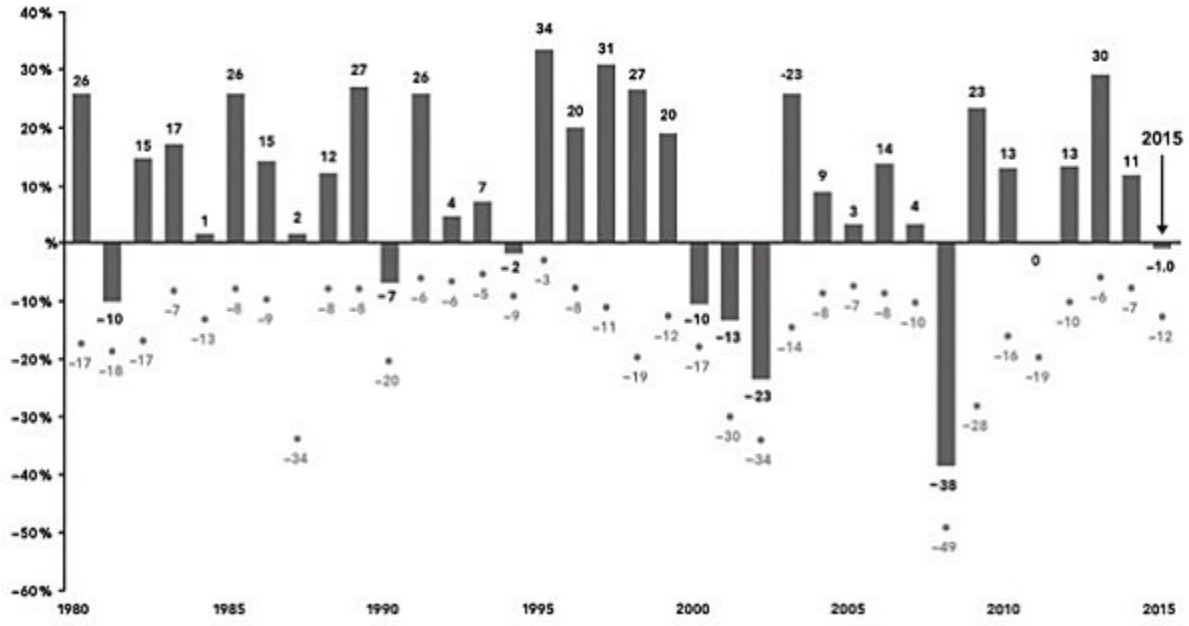
7. «Cuidado, que viene una corrección (o algo peor)», Mark Hulbert, MarketWatch, 8 de agosto de 2012.
8. «Seremos víctimas de una corrección de entre el 8 y el 10 por ciento durante el mes de septiembre», MaryAnn Bartels, Bank of America–Merrill Lynch, 22 de agosto de 2012.
9. «A punto de llegar: un experto vaticina una gran venta de acciones en diez días», John Melloy, CNBC, 4 de septiembre de 2012.
10. «Cuidado: una corrección bursátil anda cerca», Hibah Yousuf, CNN Money, 4 de octubre de 2012.
11. «Estoy recorriendo la ciudad contándoles a mis clientes del fondo de alto riesgo que la economía estadounidense se encamina hacia una recesión», Michael Belkin, Belkin Limited, 15 de octubre de 2012.
12. «El abismo fiscal puede conducir a una corrección», Caroline Valetkevitch y Ryan Vlastelica, Reuters, 9 de noviembre de 2012.
13. «La razón por la que una severa corrección del mercado es algo inminente», Mitchell Clark, Lombardi Financial, 14 de noviembre de 2012.
14. «En verano tendremos otra quiebra financiera», Harry Dent, Dent Research, 8 de enero de 2013.

15. «Puede ser que estemos al comienzo de una corrección bursátil», Rick Newman, *U. S. News & World Report*, 21 de febrero de 2013.
16. «El estancamiento de la economía puede ser indicador de una corrección», Maureen Farrell, CNN Money, 28 de febrero de 2013.
17. «Creo que se aproxima una corrección», Byron Wein, Blackstone, 4 de abril de 2013.
18. «Parece que la corrección del mercado, que sufría un gran retraso, está arrancando», Jonathan Castle, Paragon Wealth Strategies, 8 de abril de 2013.
19. «Cinco señales que nos alertan de la proximidad de una corrección bursátil», Dawn Bennett, Bennett Group Financial Services, 16 de abril de 2013.
20. «Las señales de advertencia del mercado de valores son cada vez más preocupantes», Sy Harding <StreetSmartReport.com>, 22 de abril de 2013.
21. «No compres activos de riesgo, véndelos», Bill Gross, PIMCO, 2 de mayo de 2013.
22. «Puede que todavía no sea el momento de correr, pero sí el de alejarse poco a poco del riesgo», Mohamed El-Erian, PIMCO, 22 de mayo de 2013.
23. «En breve veremos una corrección», Byron Wien, Blackstone, 3 de junio de 2013.
24. «Tesis catastrofista: hay un riesgo del 87 por ciento de que la bolsa quiebre a final de año», Paul Farrell, Market-Watch, 5 de junio de 2013.
25. «La bolsa se contrae: el mercado se dirige a una dura corrección», Adam Shell, *USA Today*, 15 de junio de 2013.
26. «No es momento para la complacencia: la corrección del mercado está al llegar», Sasha Cekerevac, Investment Contrarians, 12 de julio de 2013.
27. «Mis modelos llevan dos meses indicándome que el 19 de julio empezará una gran liquidación de acciones», Jeff Saut, Raymond James, 18 de julio de 2013.

28. «Señales de que se acerca una corrección», John Kimelman, *Barron's*, 13 de agosto de 2013.
29. «Alerta de corrección: ¿cuándo llegará?, ¿será muy grave?, ¿cómo podemos prepararnos?», Kevin Cook, 23 de agosto de 2013.
30. «Creo que hay muchas posibilidades de que el mercado quiebre», Henry Blodget, Business Insider, 26 de septiembre de 2013.
31. «Cinco razones para pensar que se avecina una corrección», Jeff Reeves, MarketWatch, 18 de noviembre de 2013.
32. «Ha llegado la hora de prepararse para una corrección del 20 por ciento», Richard Rescigno, *Barron's*, 14 de diciembre de 2013.
33. «Según Wien, de Blackstone: el mercado de valores está listo para una corrección del 10 por ciento», Dan Weil <Moneynews.com>, 16 de enero de 2014.

Hecho liberador 4: el mercado bursátil se revaloriza con el tiempo a pesar de los numerosos contratiempos

Como comentamos antes, en promedio, el S&P 500 experimentó una bajada anual del 14,2 por ciento durante los ejercicios comprendidos entre los años 1980 y 2015. En otras palabras, el mercado ha demostrado una incidencia regular en cuanto a descensos a lo largo de 36 años. Una vez más, no hay nada que temer: sólo se trata de algo estacional, semejante al invierno. Pero ¿sabes qué es lo que *realmente* me asombra? **Si te fijas en el gráfico siguiente, verás que el mercado terminó el año en positivo en 27 de los 36 años entre 1980 y 2015. ¡Eso es el *77 por ciento* de las veces!**



Final feliz

A pesar de sufrir una caída promedio del 14,2 por ciento cada año, el mercado de Estados Unidos presentó un resultado positivo en 27 de los 36 años entre 1980 y 2015.

¿Por qué es tan importante? Porque nos recuerda que el mercado tiende al alza a largo plazo, aunque se enfrente a innumerables desafíos por el camino. Todos sabemos que, durante estos 36 años, el mundo ha tenido su buena ración de problemas, incluidas dos guerras del Golfo, conflictos en Irak y Afganistán y la peor crisis financiera desde la Gran Depresión. Aun así, el mercado subió en última instancia en todos esos años menos en ocho.

¿Qué significa esto en términos prácticos? Significa que deberíamos recordar que, probablemente, la trayectoria a largo plazo sea positiva, incluso cuando las noticias a corto plazo sean deprimentes y el mercado esté siendo golpeado. No es necesario que nos enredemos ahora con teorías económicas. Pero sí merece la pena destacar que la bolsa de valores estadounidense normalmente se revaloriza con el tiempo. El

motivo reside en que la economía se desarrolla cuando las empresas de Estados Unidos se vuelven más rentables, sus trabajadores más eficientes y productivos, cuando la población aumenta y la tecnología avanza.

Con esto no quiero decir que a todas las empresas —o a todas las acciones— les vaya a ir bien conforme pase el tiempo. Como todos sabemos, el mundo de los negocios es ¡la jungla de Darwin! Algunas compañías desaparecerán, y algunas acciones perderán todo su valor. Una de las grandes ventajas de poseer un fondo indexado que replica una cesta de acciones como la del S&P 500 es que, recurrentemente, se eliminan las empresas más débiles y se reemplazan por otras más robustas. ¡Es la ley del más fuerte! Lo mejor de todo es que este incremento en la calidad de las firmas que forman el índice te beneficia. ¿Cómo? Pues, como partícipe de un fondo indexado, posees una parte del futuro flujo de caja de las empresas que lo conforman. Esto significa que la economía de Estados Unidos consigue que ganes dinero, ¡incluso mientras duermes!

Pero ¿y si el futuro de la economía se presentara de repente muy negro? Ésa es una buena pregunta. Todos somos conscientes de que nos enfrentamos a grandes desafíos, como la amenaza terrorista, el calentamiento global o las deudas de la seguridad social. Con todo, nuestra economía es increíblemente dinámica y resistente, y cuenta con algunos indicadores que nos hacen pensar que su desarrollo será positivo en el futuro. **En su informe anual de 2016, Warren Buffett aborda este tema en profundidad y explica cómo el crecimiento demográfico y un extraordinario aumento en la productividad generarán un enorme aumento de la riqueza durante próximas generaciones de estadounidenses. «Esta tendencia positiva continuará en el futuro. La magia económica de Norteamérica permanece intacta», escribió. «Durante 240 años ha sido un error terrible apostar contra Estados Unidos. Ahora no es el momento de comenzar.»**

Hecho liberador 5: históricamente, los mercados bajistas se repiten cada tres a cinco años

Espero que estés empezando a entender la importancia de invertir en el mercado de valores a largo plazo y dejes de estar pendiente del resultado de tus inversiones casi a diario. También espero que ahora comprendas por qué no has de tener miedo a las correcciones. Hagamos una pausa por un momento y recapitulemos: ahora sabemos que las correcciones ocurren regularmente, que nadie puede predecir *cuándo* van a tener lugar y que el mercado suele recuperarse rápido, retomando su trayectoria general ascendente. Tus miedos del pasado se transforman en poder. Créeme que esto fue una revelación para mí: una vez lo entendí, todos mis temores sobres las correcciones desaparecieron. **¡Existían pruebas que demostraban que la serpiente era, en verdad, una cuerda!**

Pero ¿y los mercados bajistas? ¿Deberíamos sentir terror ante *ellos*? La verdad es que no. Una vez más, lo que necesitamos es entender unos cuantos datos importantes que nos ayuden a actuar con base en el conocimiento y no en el miedo.

El primer dato que debes saber es que se han producido treinta y cuatro mercados a la baja en 115 años, de 1900 hasta 2015. Dicho de otra manera, ocurren, de media, una vez cada tres años. En los últimos tiempos, los mercados bajistas se han ido sucediendo con menor frecuencia: en los 70 años que van desde 1946 hasta 2016 han sobrevenido un total de catorce. **Un ritmo de uno cada cinco años.** Así que, como todo depende de cuándo empecemos a contar, es justo decir que los mercados bajistas, históricamente, se repiten cada entre tres y cinco años. A ese ritmo, si tienes cincuenta años, ¡es posible que todavía te queden unos ocho o diez por vivir!

Los dos sabemos que el futuro *nunca* será una réplica exacta del pasado. Aun así, resulta útil estudiar el pasado para obtener una visión general sobre la dinámica de esos patrones. Como reza el dicho: «La historia no se repite, pero rima». Entonces ¿qué hemos aprendido en más de un siglo de historia financiera? Que es muy probable que los mercados bajistas sigan produciéndose cada pocos años, nos guste o no. Como ya he dicho, se acerca el invierno. Así que lo mejor es que nos hagamos a la idea y nos vayamos preparando.

¿Cuánto nos puede afectar una quiebra *real* del mercado? Bien, la historia nos dice que, en una fase bajista, la caída media del S&P 500 es del 33 por ciento. **En más de un tercio de las ocasiones, el índice se ha desplomado más de un 40 por ciento.** No me voy a andar con miramientos. Si eres de los que entran en pánico fácilmente, que vende todo lo que tiene invertido en pleno caos y que se bloquea en cuanto la caída supera el 40 por ciento, entonces, para ti, será como si un camión te pasara *realmente* por encima. Incluso si muestras la sabiduría y fortaleza necesarias y *no* vendes, es probable que los mercados bajistas te supongan una experiencia devastadora.

Hasta un veterano de la talla de mi amigo Jack Bogle admite que no son precisamente un camino de rosas. «¿Cómo me siento cuando el mercado pierde un 50 por ciento?», pregunta de forma retórica. «Sinceramente, me siento fatal. Se me forma un nudo en la boca del estómago. ¿Qué es lo que hago entonces? ¡Cojo un par de libros que tratan sobre "no tirar nunca la toalla" y me los vuelvo a leer!»

Lamentablemente, muchos asesores caen víctimas del mismo miedo y se esconden en sus despachos hasta que pasa el temporal. Peter Mallouk me contó que lo que distingue a Creative Planning del resto es el flujo continuo de comunicación que son capaces de mantener en esos momentos tan convulsos. Su empresa es como un faro guía con el mensaje: «¡Nunca te des por vencido!».

Pero esto es lo que debes saber: los mercados bajistas no duran. Si miras el siguiente gráfico, verás lo que ocurrió en los catorce mercados a la baja sufridos en Estados Unidos durante los últimos 70 años. **Su duración es muy variable, y abarca desde el mes y medio (45 días) hasta casi los dos años (694 días). El promedio total es de un año.**

Durante una fase bajista, la mayoría de la gente cae presa de un gran pesimismo. Empiezan a creer que el mercado nunca se recuperará, que sus pérdidas sólo irán a peor, que el invierno no se marchará. Pero recuerda: ¡el invierno *no* dura eternamente! Después siempre llega la primavera.

UNA MIRADA A LOS MERCADOS BAJISTAS		
Años	**Duración en días**	**Caída del S&P 500 (%)**
1946-1947	353	−23,2 %
1956-1957	564	−19,4 %
1961-1962	195	−27,1 %
1966	240	−25,2 %
1968-1970	543	−35,9 %
1973-1974	694	−45,1 %
1976-1978	525	−26,9 %
1981-1982	472	−24,1 %
1987	101	−33,5 %
1990	87	−21,2 %
1998	45	−19,3 %
2000-2001	546	−36,8 %
2002	200	−32,0 %
2007-2009	515	−57,6 %

Los mejores inversores se sirven de todo el miedo y pesimismo que impregnan estos complicados momentos para invertir más dinero a menor precio. Sir John Templeton, uno de los grandes inversores del último siglo, me habló extensamente sobre este tema a lo largo de varias entrevistas antes de su fallecimiento en el año 2008. Templeton, que hizo su fortuna comprando acciones baratas durante la segunda guerra mundial, declaró: **«Las mejores oportunidades aparecen en períodos de máximo pesimismo».**

Hecho liberador 6: el mercado bajista se vuelve alcista, y el pesimismo se torna optimismo

¿Recuerdas lo frágil que parecía el mundo en el año 2008, cuando los bancos se declaraban en quiebra y la bolsa caía en picado? En esos momentos, cuando pensabas cómo sería el futuro, ¿te lo imaginabas

oscuro y peligroso? ¿O, por el contrario, eras de los que creías que los buenos momentos enseguida volverían y que lo mejor estaba a punto de comenzar?

Como puedes observar en el próximo gráfico, el mercado acabó tocando fondo el 9 de marzo de 2009. ¿Y sabes qué ocurrió después? **Que el índice S&P 500 repuntó hasta el 69,5 por ciento a lo largo de los siguientes doce meses.** ¡Un rendimiento espectacular! ¡En un momento, el mercado pasó de tambalearse a favorecer el comienzo de una de las tendencias alcistas más longevas de la historia! **Mientras escribo estas líneas, a finales de 2016, el S&P 500 ha remontado un impresionante 266 por ciento desde su nivel más bajo en marzo de 2009.**

Podrías pensar que es algo insólito. Pero, como verás a continuación, que un mercado a la baja cambie repentinamente de tendencia es un patrón de comportamiento que se ha repetido una y otra vez durante los últimos 75 años en Norteamérica.

¿Entiendes ahora por qué Warren Buffett dice ser avaricioso cuando los demás tienen miedo? Sabe lo rápido que se puede pasar del miedo y el desánimo al optimismo desbordante. De hecho, cuando el ánimo del mercado es abrumadoramente sombrío, inversores de la talla de Buffett lo interpretan como una señal *positiva* que indica que la situación va a mejorar. Es probable que hayas escuchado al grupo The Mamas & the Papas y su canción de 1960 titulada «Dedicated to the one I love» («Dedicado a la persona que amo»), en la que advertían, de forma acertada, que «la hora más oscura es justo antes del amanecer».

DE BAJISTA A ALCISTA	
Peor dato del ciclo bajista	**Siguientes 12 meses (S&P 500)**
13 de junio de 1949	42,07 %
22 de octubre de 1957	31,02 %
26 de junio de 1962	32,66 %
26 de mayo de 1970	43,73 %
3 de octubre de 1974	37,96 %
12 de agosto de 1982	59,40 %
4 de diciembre de 1987	22,40 %
21 de septiembre de 2001	33,73 %
23 de julio de 2002	17,94 %
9 de marzo de 2009	69,49 %

Observamos un patrón similar en el índice de confianza del consumidor, un indicador que mide el grado de optimismo o pesimismo que los consumidores sienten sobre el futuro. Durante una fase bajista, los analistas comentan a menudo que la caída del gasto en consumo se debe a la inquietud de las personas al pensar en el mañana. Se trata de un círculo vicioso: los consumidores gastan menos y, por lo tanto, las empresas *ganan* menos. Y si las compañías ganan menos, la bolsa no se puede recuperar. Puede que pienses igual. Pero estos períodos de pesimismo consumista son, con frecuencia, el mejor momento para invertir. Si miras la tabla siguiente, verás que un gran número de mercados alcistas se iniciaron cuando la confianza del consumidor alcanzó su punto más bajo.

¿Por qué? Porque el mercado bursátil no mira al *presente*. El mercado siempre mira hacia el *futuro*. Lo más importante no es cómo está ahora la economía, *sino hacia dónde se dirige*. Y cuando parece que la situación es tan terrible que ya no tiene solución, la balanza, finalmente, se inclina hacia el otro lado. De hecho, a lo largo de la historia de Estados Unidos, no ha habido un solo mercado a la baja al que no le haya seguido un mercado al alza, sin excepción.

Esta increíble capacidad de recuperación ha facilitado bastante la vida a los inversores a largo plazo en el mercado estadounidense. Después de lo malo siempre viene lo bueno. Pero ¿qué ocurre en otros países? ¿Comparten esta misma dinámica?

Por lo general, sí. Aunque hay que decir que, por ejemplo, Japón ha pasado por una experiencia muy dura. ¿Recuerdas la década de 1980, cuando parecía que las empresas japonesas iban a dominar el mundo? Durante esos años de optimismo desbocado, el índice bursátil japonés Nikkei 225 se sextuplicó, alcanzando un máximo de 38.957 puntos en el año 1989. A continuación, el mercado estalló en pedazos. En marzo de 2009, el Nikkei había caído hasta los 7.055 puntos. ¡Esto supone un 82 por ciento menos en veinte años! En los últimos años, sin embargo, el índice nipón ha experimentado una fuerte recuperación, llegando hasta los 17.079 puntos. Con todo, la bolsa japonesa permanece aún lejos de sus máximos históricos casi tres décadas después.

Como veremos más adelante, es posible protegerse de este tipo de desastres confeccionando una cartera ampliamente diversificada que incluya valores globales y distintos tipos de fondos.

¿PARA QUÉ CONFIAR?	
Confianza del consumidor < 60 %	**Siguientes 12 meses (S&P 500)**
1974	+37 %
1980	+32 %
1990	+30 %
2008	+60 %
2011	+15 %

> La bolsa es un mecanismo por el cual se transfiere dinero del impaciente al paciente.
>
> WARREN BUFFETT

¿Alguna vez has escuchado al presentador del telediario anunciar que el mercado bursátil ha alcanzado su máximo histórico? Es posible que en ese momento te invadiera una desagradable sensación parecida al vértigo que

produce volar demasiado alto y sentir cómo la gravedad tira de ti hacia abajo; la misma gravedad que provocará que, inevitablemente, el mercado también caiga.

Mientras escribo esto, el S&P 500 está rozando su máximo histórico. En las últimas semanas ha marcado nuevos máximos en múltiples ocasiones. Y, como todos sabemos, esta tendencia alcista dura ya siete años. Así que probablemente pienses —al igual que yo— que podríamos estar a punto de caer. Lo mejor que puedes hacer es evitar correr riesgos innecesarios. Si hay algo que hemos aprendido de la crisis de Japón es que los seres humanos tenemos una capacidad innata para el entusiasmo y, en cuanto vemos que las acciones se revalorizan, nos olvidamos del peligro.

No obstante, el hecho de que un mercado esté cerca de su máximo histórico no tiene por qué entrañar ningún problema. Como vimos antes, el mercado estadounidense posee una tendencia general alcista. Esto se debe al crecimiento continuado de su economía. **Sin ir más lejos, el mercado estadounidense alcanza máximos históricos en casi un 5 por ciento de las jornadas bursátiles. Eso hace una media de una vez al mes.**[5]

Debido a la inflación, el precio de prácticamente *todo* está, casi de forma permanente, en máximos históricos. Si no me crees, comprueba lo que vale un Big Mac, un café con leche, una chocolatina o el coche nuevo que te acabas de comprar. Lo más probable es que se encuentren todos en niveles de precios máximos históricos.

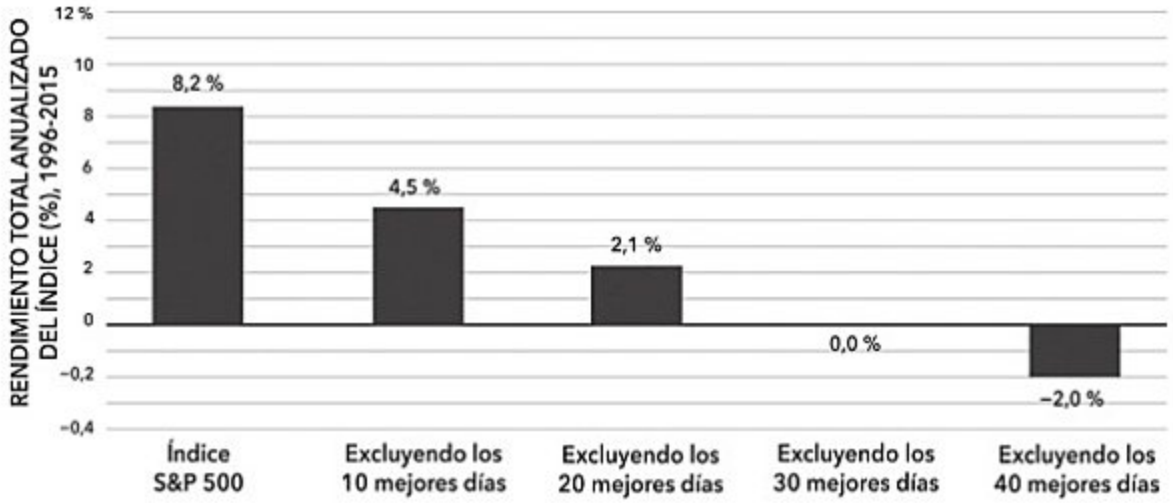
Hecho liberador 7: el mayor peligro es estar fuera del mercado

Espero que ahora convengas conmigo en que la estrategia de entrar y salir continuamente del mercado está abocada al fracaso. En el fondo somos sólo simples mortales a los que les resulta muy difícil predecir los movimientos del mercado. Como dijo una vez Jack Bogle: «La idea de que una campana suene para indicar cuándo los inversores deben entrar o salir del mercado simplemente no es creíble». Incluso si ése fuera el caso, el hecho de que el mercado ronde un máximo histórico podría hacer que quisieras apostar sobre seguro y reservaras tu efectivo hasta que los valores descendieran de nuevo.

El problema es que mantenerse al margen, aunque sea por un corto período de tiempo, puede ser el error más caro de todos. Sé que suena ilógico, pero, como verás en el siguiente gráfico, basta con que te pierdas algunos de los mejores días de negociación bursátil para que dejes de ingresar un montón de dinero.

Todo tiro no hecho es tiro errado.

WAYNE GRETZKY,
famoso jugador de hockey



Fuente: Schwab Center for Financial Research con datos suministrados por Standard and Poor's.

El índice S&P 500 cosechó entre los años 1996 y 2015 una rentabilidad media anual del 8,2 por ciento. Pero, si durante estos veinte años, te hubieses perdido las diez mejores sesiones bursátiles, tus ganancias se habrían reducido a un 4,5 por ciento anual. ¿No te parece increíble? ¡Tus ingresos se reducen a la mitad aunque sólo faltes diez jornadas en un período de veinte años!

¡Y todavía puede ser peor! Si en lugar de diez hubiesen sido las veinte mejores sesiones bursátiles, tus ingresos habrían descendido de un 8,2 a un insignificante 2,1 por ciento anual. ¿Y si te hubieras perdido las treinta mejores sesiones? Tus ganancias se hubieran esfumado del todo.

Por otra parte, un estudio de J. P. Morgan descubrió que seis de las diez *mejores* sesiones de los últimos veinte años tuvieron lugar durante las dos semanas que siguieron a las diez *peores*. Moraleja: si te asustaste y vendiste en el momento incorrecto, te perdiste los magníficos días posteriores en los que los inversores pacientes obtienen prácticamente *todos* sus beneficios. **Dicho en otras palabras, no hay que tenerle miedo a las turbulencias del mercado. Es tu mejor oportunidad para alcanzar la libertad financiera. No se gana estando en el banquillo. *Hay* que jugar. O lo que es lo mismo, el miedo no tiene recompensa; la valentía, sí.**

El mensaje está claro: el mayor peligro para tu salud financiera no es una quiebra del mercado, es estar *fuera* de él. De hecho, una de las reglas básicas para conseguir el éxito financiero a largo plazo consiste no sólo en *entrar*, sino también en *permanecer* en el mercado para así poder recoger todos sus frutos. Jack Bogle lo define perfectamente: «¡No hagas nada, sólo quédate quieto!».

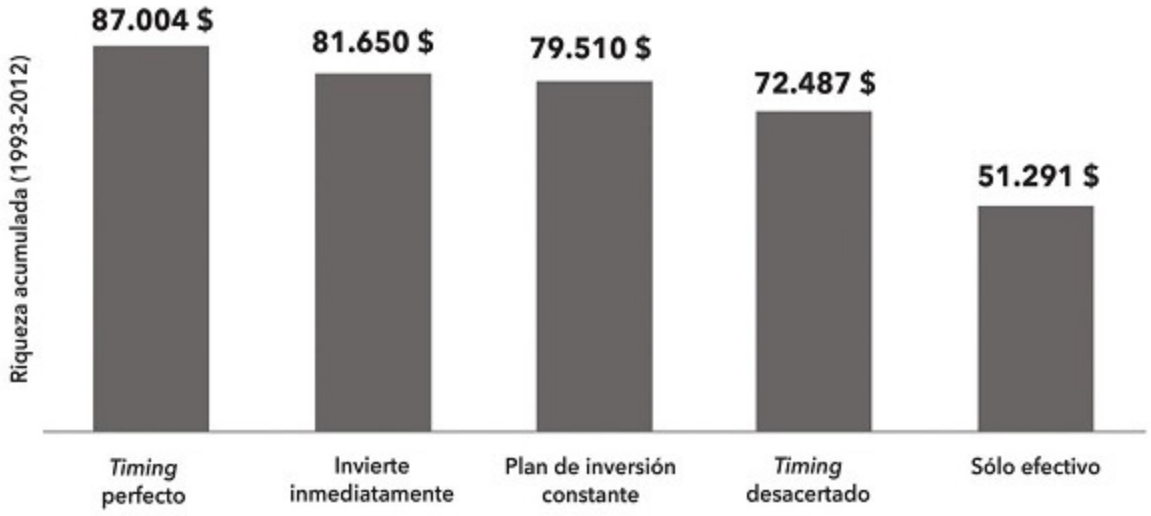
> El infierno es darse cuenta de la realidad demasiado tarde.
>
> THOMAS HOBBES,
> filósofo británico del siglo XVII

Pero ¿qué ocurre si saltas al ruedo justo en el peor momento? ¿Qué pasa si tienes la mala suerte de que, inmediatamente después, te veas afectado por una corrección o un crac bursátil? Como podrás observar en el siguiente gráfico, el Schwab Center for Financial Research estudió el impacto del *timing* (la habilidad para elegir el mejor momento para comprar o vender activos) sobre las ganancias de cinco hipotéticos

inversores. Se les dio a cada uno de ellos 2.000 dólares en efectivo con el fin de que invirtieran una vez al año, empezando en 1993 y terminando en 2012.

El inversor que más éxito tuvo —llamémosle señora Perfecta— colocó su dinero en el *mejor* día posible de cada año: el día en que el mercado estaba en su nivel más bajo. Esta mítica inversora, que supo aprovechar *perfectamente* las oportunidades del mercado durante dos décadas, obtuvo unas ganancias de 87.004 dólares. El inversor con el *timing* más desfavorable —llamémosle señor Desafortunado— invirtió todo su dinero en el *peor* día posible de cada año: el día en que el mercado estaba en su nivel más alto. ¿El resultado? Ganó 72.478 dólares.

Resulta llamativo que, a pesar de veinte años de increíble mala suerte, el señor Desafortunado fuese *aún* capaz de conseguir un beneficio considerable. ¿Cuál es la lección? **Que si te mantienes en el mercado el tiempo suficiente, el interés compuesto obrará su magia y lograrás un gran rendimiento aún si tu *timing* ha sido irremediablemente desacertado.** ¿Y sabes qué? **El inversor con el peor resultado no fue el señor Desafortunado, sino el que se quedó con todo el efectivo: obtuvo sólo 51.291 dólares de ganancias.**



Fuente: Gráfico de Riepe 2013.

¡Por fin libre!

En este capítulo has conocido cuáles son los siete hechos que muestran el funcionamiento del mercado. Y, basándonos en más de un siglo de historia financiera, has aprendido que las correcciones, los mercados a la baja y las recuperaciones siguen unos patrones muy similares que se repiten una y otra vez. Ahora que ya sabes *reconocer* estos patrones, en breve serás también capaz de *utilizarlos* en tu propio beneficio.

Más adelante te explicaré con detalle algunas estrategias concretas que podrás usar para sacar provecho de estas pautas de marcado carácter estacional. Por ejemplo, en qué debes fijarte a la hora de diseñar un plan de asignación de activos que sea capaz de minimizar las pérdidas en una fase bajista y maximizar las ganancias cuando el mercado repunte. Pero, por el momento, ¡deberías de sentirte muy satisfecho! Conoces los hechos. Conoces las reglas del juego. Sabes que las correcciones y los períodos bajistas son inevitables, y pronto aprenderás a sacarles partido. Estás cada vez más cerca de convertirte en alguien realmente *imbatible*.

Lo mejor de todo es que estás tomando el control de tu vida financiera. Estás asumiendo tu responsabilidad. Porque ¿sabes qué? La mayoría de las personas nunca asumen ninguna responsabilidad. En vez de eso prefieren responsabilizar al mercado de cualquier cosa que les pase. ¡*Pero el mercado no tiene la culpa!* Si pierdes dinero con el mercado es por una decisión que *tú* has tomado; y si ganas dinero con el mercado es también por una decisión que *tú* has tomado. El mercado hará lo que tenga que hacer. Pero *tú* decides si ganas o pierdes. *Tú* tienes el control.

En este capítulo has aprendido que, después del invierno financiero, siempre viene la primavera. Ésta es una lección que te permitirá avanzar sin miedo; o, por lo menos, con mucho menos miedo. El conocimiento nos lleva al entendimiento, y el entendimiento, a la determinación. ¡No serás una de esas personas que retiran su dinero del mercado en cuanto aparecen las turbulencias! ¡Serás el que sigue jugando durante mucho tiempo, plantando las semillas adecuadas, cultivándolas con paciencia, para luego recoger la cosecha!

No obstante, en el siguiente capítulo, descubrirás que existe algo que *sí* debes temer: las empresas financieras que cargan unas comisiones escandalosas a cambio de un pésimo rendimiento. Aprenderás que la manera más efectiva de controlar tus finanzas es eliminando estas excesivas —y, a menudo, ocultas— comisiones. ¿En qué te va a beneficiar eso? En que serás capaz de ahorrar, por lo menos, ¡diez años de rentas! ¿Cómo lo ves? ¿Crees que merece la pena?

Pues pasa la página y destapemos juntos todas estas comisiones ocultas y medias verdades...

Capítulo 3

Comisiones ocultas y medias verdades

Cómo Wall Street nos engaña para que paguemos de más por un rendimiento menor que el del mercado

> ¿El nombre del juego? Mover el dinero del bolsillo de tu cliente hacia el tuyo.
>
> Mark Hanna (MATTHEW MCCONAUGHEY)
> a Jordan Belfort (LEONARDO DICAPRIO),
> en el filme *El lobo de Wall Street*

A menudo le pregunto a la gente: «¿Por qué inviertes?». Recibo diversas respuestas, que van desde «grandes ganancias» a «seguridad financiera», «jubilación» e, incluso, «una casa en la playa». Pero, al final, casi todas esas respuestas acaban coincidiendo. **Porque lo que la mayoría de las personas realmente quieren, independientemente del dinero que tengan, es libertad. La libertad de hacer lo que más nos gusta, cuando queramos y con quien queramos**. Se trata de un bonito sueño que es, además, alcanzable. Pero ¿qué pasa si el barco encargado de llevarnos a ese lugar está agujereado?, ¿qué ocurre si nuestra nave va poco a poco llenándose de agua hasta que se hunde, mucho antes de llegar a su destino?

Odio tener que decirte esto, pero la mayoría de las personas se encuentran *exactamente* en esa situación. Ignoran que van a sentir una enorme frustración debido al impacto gradual —pero absolutamente devastador— de las comisiones excesivas en su futuro bienestar económico. Lo que más me fastidia es que no tienen *ni idea* de que nada

de esto les esté sucediendo. No tienen ninguna sospecha de que están siendo engañadas por una industria financiera que les cobra de más de forma encubierta y *sistemática*.

¿Conoces el viejo dicho de que «la ignorancia es felicidad»? Bueno, pues déjame que te diga que, cuando se trata de tus finanzas, la ignorancia *no* es felicidad. La ignorancia es sufrimiento y pobreza. ¡La ignorancia es un desastre para ti y tu familia, y felicidad para las compañías financieras que se aprovechan de tu falta de atención!

Este capítulo servirá para verter luz sobre el tema de las comisiones y que sepas *exactamente* lo que está ocurriendo. La gran noticia es que, una vez adquieras este conocimiento, no dejarás que te vuelva a pasar. **¿Por qué es tan importante? ¡Porque las comisiones excesivas pueden llevarse por delante *dos tercios* de tus ahorros!** Jack Bogle me lo explicó de una manera muy sencilla: «Supongamos que la bolsa de valores ofrece un 7 por ciento de rentabilidad durante cincuenta años», comenzó. «Cuando termine ese período», prosiguió, «cada dólar se habrá multiplicado por treinta». Pero un fondo medio carga cerca de un 2 por ciento anual en concepto de gastos, lo que reduce el rendimiento a un 5 por ciento. A ese ritmo, «lograrás 10 dólares de beneficio por cada dólar invertido. Así que, al final, obtendrás 10 dólares en lugar de 30. **¡Invertiste un ciento por ciento del capital, asumiste un ciento por ciento del riesgo y, sin embargo, conseguiste un 33 por ciento de rentabilidad!»**

¿Lo has pillado? ¡Perdiste dos tercios de *tu* hucha en llenar los bolsillos de administradores de fondos que no corrieron *ningún* riesgo, que no invirtieron *nada* de capital y que, a menudo, logran unos rendimientos *mediocre*! ¿Quién crees que se comprará ahora la casa en la playa?

Cuando acabes de leer este capítulo, ¡sabrás cómo retomar el control! Al reducir las comisiones al mínimo, ahorrarás más años —o, más que posiblemente, *décadas*— de rentas. Este único cambio acelerará espectacularmente tu viaje hacia la libertad financiera. ¡Te sentirás realmente imbatible!

Los lobos de Wall Street

Si lo que buscas es la seguridad financiera, lo más obvio que puedes hacer es invertir en fondos de inversión. Puede que tu cuñado tuviese la enorme suerte de comprar acciones de Amazon, Google y Apple justo antes de que se dispararan sus valoraciones. Pero, en general, apostar por valores individuales es jugar a perder. Hay demasiadas cosas que desconocemos, que pueden salir mal, demasiadas variables en juego. Sin embargo, los fondos de inversión constituyen una alternativa fácil y lógica. Para empezar, tienen la gran ventaja de que permiten una amplia diversificación, lo que ayuda a reducir el riesgo global.

Pero ¿cómo saber cuáles son los mejores fondos? Ciertamente, hay muchos fondos entre los que elegir. ¿Por qué hay tantas compañías interesadas en este negocio? Sí, has acertado: ¡porque se trata de algo increíblemente lucrativo!

El problema es que es mucho más rentable para Wall Street que para clientes normales como nosotros. No me malinterpretes. No estoy sugiriendo que la industria se haya creado con la intención de timarnos. Tampoco que sea un negocio repleto de estafadores y charlatanes. Más bien al contrario, la mayoría de los profesionales de las finanzas son personas inteligentes, trabajadoras y serias. Pero Wall Street se ha transformado en un ecosistema que existe por y para generar dinero para sí mismo. No es una industria diabólica compuesta por individuos infernales, sino que la forman distintas corporaciones cuyo principal objetivo se centra en conseguir el máximo beneficio para sus accionistas. Ése es su trabajo.

Incluso el personal que trabaja con las mejores intenciones está atrapado dentro de este sistema. Están expuestos a una enorme presión para hacer crecer los ingresos, y, además, se les recompensa por ello. Y si a ti —el cliente— también te va bien, ¡genial! Pero no te engañes. ¡Tú no eres su prioridad!

Cuando me entrevisté con David Swensen, director de inversiones de la Universidad de Yale, éste me ayudó a entender el pésimo servicio que el sector de los fondos de inversión presta a la mayoría de sus clientes.

Swensen es la estrella de la inversión institucional, famoso por haber aumentado de 1.000 millones a 25.400 millones de dólares el valor de una cartera. También es una de las personas más atentas y sinceras que he tenido el gusto de conocer. Podría haber abandonado Yale, fundado su propio fondo de inversión de alto riesgo y haberse convertido en multimillonario, pero su marcado sentido del deber y afán de servicio a su alma máter se lo han impedido. Por eso no me sorprendí al ver su consternación por la forma en que muchas de las gestoras de fondos maltratan a sus clientes.

Así es como él lo define: **«De manera abrumadora, los fondos de inversión sustraen enormes sumas a los partícipes por un pésimo servicio».**

¿Qué servicio se *supone* que deberían de suministrar los fondos? Bueno, cuando te conviertes en partícipe de un fondo de gestión activa, estás básicamente pagándole al administrador para que genere rendimientos superiores al mercado. Si no, ¿no crees que estarías mucho mejor colocando tu dinero en un fondo indexado de bajo coste, que *esencialmente iguala* la rentabilidad del mercado?

Como puedes suponer, las personas responsables de gestionar de forma activa esos fondos no son tontas de ningún modo. Son individuos que han aprobado con nota los exámenes de matemáticas en el instituto, que han estudiado Ciencias Económicas y Contabilidad y han cursado un máster en Administración de Empresas en las más reputadas escuelas de negocios del mundo. ¡Muchos de ellos incluso visten con chaqueta y corbata! Su trabajo consiste en estudiar y seleccionar los mejores valores para incorporarlos a los fondos que administran.

Visto así, ¿qué podría salir mal? Prácticamente todo...

El factor humano

Los gestores de fondos tratan de aportar valor anticipando qué empresas obtendrán los mejores resultados en las próximas semanas, meses o años. Tienen la potestad de evitar o infraponderar una posición en un determinado sector o país según sus expectativas de crecimiento. También

pueden aumentar las reservas de efectivo en el caso de que ningún valor merezca la pena o invertir masivamente ante una sensación alcista. **Pero resulta que estos profesionales no son mucho mejores que nosotros a la hora de adivinar el futuro.** ¡La realidad es que a los seres humanos no se nos da nada bien hacer predicciones! Quizá esta sea la razón por la que no has leído nunca una noticia con el titular: «¡Vidente gana la lotería!».

Comerciar activamente con acciones genera un montón de ocasiones para cometer errores. Por ejemplo, no se trata sólo de decidir *qué* acciones comprar o vender, sino *cuándo* hacerlo. Y cada decisión conduce obligatoriamente a otra. Cuantas más decisiones haya que tomar, más posibilidades de que algo se tuerza.

Para terminar de empeorar las cosas, todas estas transacciones conllevan elevados costes económicos. Cada vez que un fondo realiza una compraventa, una empresa de corretaje carga una comisión por ejecutar la orden. Se parece un poco a jugar en un casino: la banca cobra sin importar lo que pase. Así que, al final, ¡la banca *siempre* gana! En este caso, la banca es una empresa de corretaje (como la entidad financiera suiza UBS o Merrill Lynch, la división de gestión del patrimonio de Bank of America), que percibe una cantidad cada vez que el gestor de fondos realiza un movimiento. El paso del tiempo convierte esas cantidades en una importante suma. Casualmente, ahora me encuentro trabajando en este capítulo en un hotel de Las Vegas gestionado por mi amigo Steve Wynn, que se hizo multimillonario fundando alguno de los casinos más famosos del mundo. Como dice Steve, ¡es mucho mejor ser el que *recibe* los tributos que el que los paga!

Al igual que en el póquer, invertir es un juego de suma cero: hay una cantidad limitada de fichas en el tablero. Cuando dos personas negocian una acción, siempre hay una que gana y otra que pierde. Si la acción se revaloriza después de que la hayas comprado, tú ganas. Pero has de conseguir un margen lo suficientemente alto para cubrir los costes de transacción.

¡Espera, que esto empeora! Si la acción sube de precio, tendrás que pagar impuestos sobre las plusvalías que obtengas al venderla.

¿Prefieres mirar para otro lado cuando alguien te habla de impuestos? Sí, lo sé. No es el tema más sexy del mundo. ¡Pero *debería* serlo! **¡Porque el mayor gasto al que vas a hacer frente en tu vida serán los impuestos, y pagar más de lo necesario es de locos, sobre todo cuando es perfectamente evitable!** Si no te andas con ojo, los impuestos pueden tener un efecto devastador en tus ingresos.

Entonces ¿existe un antídoto?

Los fondos indexados adoptan un comportamiento «pasivo» que excluye básicamente toda actividad comercial. En lugar de estar entrando y saliendo del mercado todo el rato, simplemente compran y mantienen cada uno de los valores de un índice, como el S&P 500. Esto incluye empresas como Apple, Alphabet, Microsoft, ExxonMobil y Johnson & Johnson, actualmente los cinco mejores valores del S&P 500. Los fondos indexados se autoadministran casi por completo: realizan muy pocas transacciones, por lo que los costes asociados son increíblemente bajos. También ahorran una fortuna en otro tipo de gastos. En primer lugar, no pagan cuantiosos salarios a gestores de fondos ni a sus equipos de analistas con títulos de alguna de las ocho prestigiosas y elitistas universidades que conforman la Liga Ivy en Estados Unidos.

Un fondo indexado te protege contra todas las decisiones impulsivas, equivocadas o desafortunadas que los gestores de fondos activos son susceptibles de tomar. Por ejemplo, es posible que uno de estos gestores guarde una parte de los activos del fondo en efectivo, tanto por si surge alguna oportunidad atractiva, como por si hubiese que responder a peticiones de rescate de inversores que quisieran deshacerse de su participación en el fondo. Contar con algo de efectivo no es una mala idea y resulta práctico si el mercado cae. Pero el dinero en efectivo no genera beneficios, por lo que, a la larga, rendirá menos que las acciones —suponiendo que la bolsa tenga una tendencia alcista—. Además, los costes por capital no invertido *(cash drag)* resultantes afectarán de forma negativa al rendimiento de los fondos.

¿Y qué hacen los fondos indexados? Pues, al contrario que los fondos de gestión activa, mantienen prácticamente todos sus activos invertidos.

«BUENA SUERTE CON ESO»

¿Por qué resulta tan complicado saber cuál es el momento justo para comerciar con valores? ¿Ese que nos permite beneficiarnos de las subidas del mercado y evitar sus caídas? Muchas personas creen que para ganar basta con acertar más de la mitad de las veces, pero no es así. Un extenso estudio del premio Nobel de Economía William Sharpe demostró que es necesario dar en el clavo entre el *69 y el 91 por ciento de las ocasiones*, algo prácticamente imposible.

En otro estudio de referencia, los investigadores Richard Bauer y Julie Dahlquist examinaron más de un millón de operaciones de *market-timing* (oportunismo de mercado) entre los años 1926 y 1999. *La conclusión a la que llegaron fue que la opción de mantenerse en el mercado (vía un fondo indexado de gestión pasiva) lograba mayor rendimiento que más del 80 por ciento de estas estrategias*.

Si sientes un gran cabreo ahora mismo, te entiendo perfectamente. Probablemente te estés preguntando: «¿Qué demonios adquiero realmente cuando invierto en un fondo de gestión activa?». Bueno, lo más probable es que estés comprando ¡una mezcla explosiva de errores humanos y comisiones altas! No es de extrañar que David Swensen se muestre tan escéptico acerca de las probabilidades de alcanzar la libertad financiera a través de fondos de gestión activa. **Él mismo advierte: «Cuando observas los resultados después de comisiones durante períodos de tiempo razonablemente largos, te das cuenta de que es casi imposible que puedas superar al fondo indexado».**

Obtienes aquello por lo que has pagado, excepto cuando no es así

> El sector de los fondos de inversión es hoy la mayor operación fraudulenta del mundo: una apetitosa tarta de siete billones de dólares de la que los gestores de fondos, brókeres y semejantes se sirven una enorme porción compuesta de nuestros ahorros para la casa, la universidad y la jubilación.
>
> Senador PETER FITZGERALD,
> copromotor de la Ley de Reforma
> de los Fondos de Inversión de 2004
> (reprobada por la Comisión de
> Banca del Senado de Estados Unidos)

De adolescente, de vez en cuando invitaba a alguna chica a salir al Denny's. Tenía tan poco dinero que me pedía un té helado y fingía que había comido antes. ¡La realidad es que no podía permitirme pagar dos cenas! La experiencia de haberme criado sin muchos recursos me hizo ser muy consciente de la diferencia entre lo que las cosas *deberían* costar y lo que *de verdad* cuestan. Si vas a un buen restaurante a disfrutar de una fantástica comida, lo que te esperas es que sea caro. De acuerdo. Pero ¿pagarías veinte dólares por un taco que vale dos? ¡De ninguna manera! Permíteme que te diga que eso es lo que la mayoría de las personas hacen cuando invierten su dinero en un fondo de gestión activa.

> Tienes que leer la letra pequeña con mucho cuidado. Por cierto, detesto todo aquello que la lleva.
>
> JACK BOGLE

¿Has intentado alguna vez calcular las comisiones *reales* que pagas por los fondos en los que participas? Si la respuesta es sí, probablemente te hayas fijado en la etiqueta de «gastos totales» o «TER», que contempla los honorarios de asesoramiento, costes administrativos tales como envíos postales y gestión de archivos, además de los imprescindibles gastos de oficina que incluyen, entre otros, refrescos y capuchinos gratis. Un fondo

convencional que invierte en acciones puede presentar una ratio de gastos totales de entre el 1 y el 1,5 por ciento. ¡Lo que probablemente *no* sepas es que esto sólo es el principio!

Hace unos años, *Forbes* publicó un fascinante artículo titulado «El verdadero coste de participar en un fondo de inversión», que revelaba lo realmente caro que puede llegar a ser un fondo. Como apunta el autor, no te enfrentas únicamente a la ratio de gastos totales, que la revista estimó de forma conservadora en menos de un 1 por ciento (0,9 por ciento) anual. También estás obligado a pagar un dineral por los «costes transaccionales» (las comisiones que abona el fondo al comprar o vender valores), que *Forbes* calcula en un 1,44 por ciento anual. Sin olvidar los costes de capital no invertido *(cash drag)*, que suponen alrededor de un 0,83 por ciento anual.

¿La suma total? **¡Unos gastos que alcanzan el 3,17 por ciento anual!** ¡En comparación, la opción de pagar 20 dólares por un taco nos empieza a parecer una auténtica ganga!

Espero que estés prestando toda la atención, ¡porque conocer la existencia de estas comisiones ocultas puede ayudarte a ahorrar una fortuna! Aun así, quizá estés leyendo esto y pienses: «Vale, pero hablamos sólo de un 3 o un 4 por ciento anual; ¿qué supone ese pequeño porcentaje cuando estamos entre amigos?».

SÚMALOS

Gastos totales: 0,90 %

Costes de transacción: 1,44 %

Costes de capital no invertido: 0,83 %

Total costes 3,17 %

«El verdadero coste de participar en un fondo de inversión»,*Forbes*,4 de abril de 2011

Es cierto que, a primera vista, las cifras pueden parecen bajas. Pero, si te pones a calcular lo que supone soportar unos gastos elevados durante muchos años, te quedarás helado.

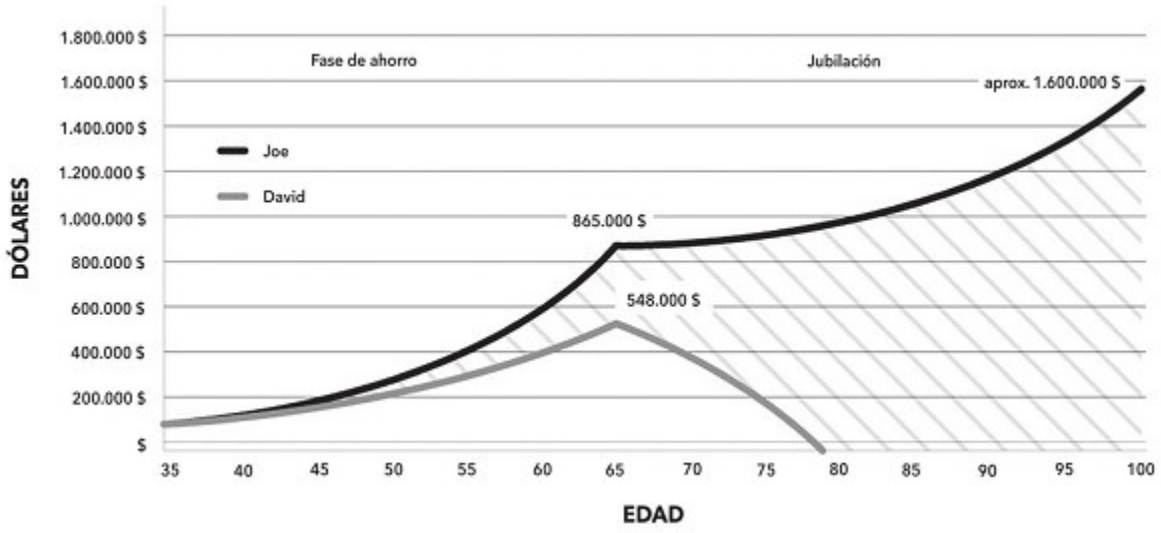
Dicho de otra manera: ¡un fondo de gestión activa que te carga un 3 por ciento anual es *sesenta veces* más caro que un fondo indexado que te carga un 0,05 por ciento! Imagina que vas con una amiga al Starbucks. Ella se pide un *caffé latte* tamaño «venti» (590 ml), por el que paga 4,15 dólares. Pero tú decides que no te importa pagar sesenta veces más. El precio resultante es ¡249 dólares! Supongo que te lo pensarías dos veces antes de hacer algo así.

Si piensas que estoy exagerando, echemos un vistazo al ejemplo de dos vecinos llamados Joe y David. Los dos tienen treinta y cinco años y cuentan con unos ahorros de 100.000 dólares que quieren invertir. Durante los siguientes treinta años les sonríe la fortuna, y ambos logran una rentabilidad neta del 8 por ciento anual. Joe lo consigue colocando su dinero en un fondo indexado que le carga un 0,5 por ciento al año en comisiones, y David, participando en un fondo de gestión activa con un 2 por ciento de comisión anual. (Estoy siendo generoso al suponer que los fondos de gestión activa igualan en rendimiento a los indexados.)

Verás los resultados en el gráfico siguiente. Cuando Joe cumpla sesenta y cinco años, sus ahorros habrán crecido de 100.000 a aproximadamente 865.000 dólares. Los de David, en cambio, habrán aumentado de 100.000 hasta alcanzar sólo 548.000 dólares. Los dos se habrán beneficiado de la misma tasa de retorno, pero habrán pagado distintas comisiones. ¿El resultado? Joe dispondrá de un 58 por ciento más de dinero, un extra de 317.000 dólares para la jubilación.

El gráfico muestra también lo que ocurre cuando estos dos vecinos comienzan a retirar 60.000 dólares al año para mantenerse una vez jubilados. David agota sus ahorros con setenta y nueve años. Pero la experiencia de Joe es completamente diferente; **él se puede permitir retirar 80.000 dólares anuales —un 33 por ciento más— y, aun así, el dinero le dura ¡hasta los ochenta y ocho años!** Esperemos que Joe deje a David vivir en su sótano…, y que lo haga gratis.

Ahora entiendes por qué es tan importante prestar atención a los gastos inherentes a las inversiones. Es lo que marca la diferencia entre la pobreza y el bienestar, la tristeza y la felicidad.



Cobrar de más por un pobre rendimiento: la mayor estafa del mundo

Seguramente que nunca pensaste que ibas a plantearle a alguien esta pregunta: ¿cómo puedo encontrar un gestor de fondos que no sólo me cobre unas escandalosas comisiones, sino que también me ofrezca un pobre rendimiento? No te preocupes. El sector de los servicios financieros está lleno de ellos. ¡Si hay algo que abunda son los gestores de fondos que cobran una pasta por rendir poco!

Eso es lo increíble. No se trata sólo de que los fondos de gestión activa carguen comisiones excesivas a sus clientes. Es que su rendimiento a largo plazo es deplorable. Es como si te insultaran por partida doble. Imagina que hubieses pagado 249 dólares por ese *caffé latte*, le hubieras dado un sorbo y hubieras descubierto que la leche estaba cortada.

Uno de los estudios más impactantes que he visto sobre el tema es el que llevó a cabo el experto en la industria Robert Arnott, fundador de Research Affiliates. Realizó un análisis exhaustivo de los 203 fondos de gestión activa que contaban con un patrimonio de, por lo menos, 100

millones de dólares, monitorizando su rentabilidad durante el período de quince años comprendido entre 1984 y 1998. ¿Y sabes lo qué descubrió? ***Que sólo ocho de esos 203 fondos fueron capaces de superar al índice S&P 500.*** **¡Eso es menos de un 4 por ciento! Dicho de otro modo: ¡el 96 por ciento de los fondos de gestión activa no aportaron ningún valor en quince años!**

Si persistes en la idea de comprar una participación en este tipo de fondos, has de saber que tu inversión depende de tu capacidad para elegir uno de entre ese 4 por ciento que batió al mercado. Esto me recuerda a una analogía sobre juegos de azar que leí en un artículo publicado en la revista *Fast Company* titulado «El mito de los fondos de inversión». Sus autores, Chip y Dan Heath, subrayaban la sinrazón de pensar que es posible acertar con un fondo del grupo del 4 por ciento: «Es como si jugases una partida de Black Jack, te tocase una mano inicial de dos figuras (cada figura vale diez, así que cuentas con un total de veinte puntos) y tú fueses tan idiota que vas y pides carta; tus probabilidades de ganar serían del 8 por ciento».

No sé tú, ¡pero yo prefiero no ser tan idiota! Así que, ¿por qué jugártela a ver si eres capaz de dar con esa *escasa* minoría de gestores de fondos que conseguirán superar al mercado durante muchos años?

Puede que seas alguien muy aplicado al que le encante leer *The Wall Street Journal* y Morningstar en busca del glorioso fondo cinco estrellas, ese que ofrece la mayor rentabilidad. **Pues has de saber que aquí también hay un problema que sólo unos pocos advierten: los que vencen hoy son casi siempre los que pierden mañana.** *The Wall Street Journal* escribió un artículo sobre un estudio que había analizado el rendimiento a *diez años* de los fondos que en 1999 habían sido clasificados como «cinco estrellas» por Morningstar. ¿Cuál fue la conclusión a la que llegaron los investigadores? «De los 248 fondos de inversión que contaban con cinco estrellas, sólo cuatro las conservaron diez años más tarde». A este fenómeno se le conoce popularmente como «reversión a la media»: una forma elegante de decir que lo que vuela muy alto termina por caer, revirtiendo a la media.

Por desgracia, hay mucha gente que elige invertir en esta clase de fondos sin saber que están cayendo en la trampa de comprar lo que está de moda, normalmente justo antes de que ya no lo esté. David Swensen lo explica de esta manera: **«A nadie le gusta decir que tiene su dinero colocado en fondos de una o dos estrellas. Prefieren invertir en fondos de cuatro y cinco estrellas y presumir de ello en la oficina. Pero los fondos de cuatro y cinco estrellas son aquellos que han obtenido buenos resultados en el *pasado*, lo que no significa que sigan obteniéndolos en el *futuro*. Si inviertes de forma sistemática en fondos que han rendido bien y vendes tu participación en los que lo han hecho mal, lo más probable es que obtengas un bajo rendimiento».**

¿Podría ir a peor?

Las compañías de fondos de inversión tienen fama de crear un buen montón de fondos con la esperanza de que unos pocos logren un rendimiento superior. Entonces cierran todos los fondos que no han destacado y centran sus esfuerzos en promocionar los que lo han hecho bien. A fin de cuentas, no se puede vender un fondo basándose en rentabilidades pasadas si éstas son pésimas, da igual lo bonito que sea el folleto. Jack Bogle lo explica de la siguiente manera: «Una empresa creará, por ejemplo, cinco fondos de inversión. Hará todo lo posible para que funcionen bien. Al final sólo lo consigue uno. Entonces eliminan los cuatro que han fracasado y promocionan el fondo ganador basándose en su excelente historial».

Bogle añade que, si se crean los suficientes fondos, siempre habrá alguno que, por estadística, obtenga excelentes resultados: **«Tony, si metes 1.024 gorilas en un gimnasio y les enseñas a lanzar una moneda, a alguno le saldrá cara diez veces seguidas. A eso se le suele llamar suerte, pero cuando ocurre en el mundo de los fondos de inversión, ¡lo llamamos genio!».**

¿Quiere esto decir que es *imposible* superar al mercado durante largos períodos de tiempo? Para nada. Resulta extremadamente difícil, pero existen unos cuantos «unicornios» que han sido capaces de rendir más que el mercado a lo largo de varias décadas. Se trata de superestrellas de la talla de Warren Buffett, Ray Dalio, Carl Icahn y Paul Tudor Jones: personas tremendamente inteligentes que poseen un carácter que les permite estar tranquilos y comportarse de forma racional cuando los mercados implosionan y la mayor parte de la gente enloquece. Una de las razones por las que siempre triunfan es porque basan sus decisiones de inversión en un profundo conocimiento de las probabilidades de éxito, dejando de lado las emociones, los deseos o la suerte.

Pero, los grandes fondos de alto riesgo que administran la mayoría de los unicornios están cerrados para nuevos inversores. Por citar un ejemplo, Ray Dalio ponía antes como condición que los inversores debían contar con un patrimonio neto de, por lo menos, cinco mil millones de dólares, y confiarle un capital mínimo de cien millones de dólares. Hoy, Ray ya no admite a *nadie* más, da igual el dinero que tenga.

Cuando le pregunté a Ray sobre la dificultad de superar al mercado a largo plazo, éste no se anduvo con rodeos. «No vas a batir al mercado», me respondió. «Competir en los mercados es más complicado que ganar las Olimpiadas. Hay mucha más gente intentándolo, y la recompensa, si lo consigues, es mucho mayor. Al igual que en los Juegos Olímpicos, sólo un pequeño porcentaje de los participantes obtendrán alguna medalla, el problema es que la mayoría de los inversores creen que serán ellos. Antes de intentar superar al mercado debes, por una parte, aceptar que la probabilidad de éxito es extremadamente baja y, por la otra, plantearte si te has entrenado y preparado lo suficiente como para ser uno de los pocos que logran ganar.»

No puedes ignorar el hecho de que uno de los gigantes que *han* conseguido vencer al mercado durante décadas te diga que no te molestes siquiera en intentarlo y que, en su lugar, te adhieras a un fondo indexado.

También Warren Buffett, capaz de aventajar al mercado por un amplio margen, aconseja a los particulares que inviertan en fondos indexados y eviten así el enorme coste que pueden llegar a suponer unas

comisiones excesivas. Con el fin de demostrar su teoría de que prácticamente todos los gestores de fondos activos rinden, a largo plazo, por debajo de los fondos indexados, hizo en 2008 una apuesta de un millón de dólares con una empresa de Nueva York llamada Protégé Partners. Buffett retó a Protégé a seleccionar los cinco mejores gestores de fondos de alto riesgo que, de manera colectiva, fueran capaces de superar al índice S&P 500 en un período de diez años.



¿Y qué fue lo que ocurrió? Ocho años más tarde, la revista *Fortune* publicaba que el grupo de fondos de alto riesgo se había revalorizado un 21,87 por ciento frente al 65,67 por ciento del S&P 500. La batalla todavía no ha concluido. Aunque, por ahora, es como si los gestores de fondos activos estuviesen compitiendo en una carrera a tres pies tratando de dar alcance a Usain Bolt, el hombre más rápido del mundo.

Entretanto, Buffett ha comentado que ha dado instrucciones para que, a su muerte, el dinero que deja en herencia a su esposa sea invertido en fondos indexados de bajo coste. ¿Su explicación? «Creo que, a largo plazo, el resultado de esta estrategia será mejor que la que siguen la mayoría de los inversores —ya sean fondos de pensiones, instituciones o particulares — que emplean gestores que cobran altas comisiones.»

¡Incluso desde la perspectiva de pasar a mejor vida, Buffett se muestra absolutamente convencido de evitar a toda costa el efecto corrosivo de los elevados costes de gestión!

Excelente consejo del mismísimo oráculo de Omaha.

¿Recuerdas cuando te dije que el conocimiento es, simplemente, un poder *potencial*? Sólo posees verdadero poder cuando *actúas* con base en el conocimiento. A lo largo de este capítulo has aprendido que las comisiones pueden afectar increíblemente tu futuro financiero. Pero ¿qué vas a *hacer* con este conocimiento? ¿Actuarás en consecuencia y te beneficiarás de él?

Imagínate por un momento que dejas de invertir en los fondos de gestión activa que te cobran comisiones exorbitantes. Y, en su lugar, empiezas a colocar tu dinero en fondos indexados de bajo coste. ¿Cuál es el resultado? Como mínimo, calculo que podrías rebajar los gastos asociados a tu fondo en alrededor de un uno por ciento anual. Pero, como ya sabes, éste no es el único beneficio que conlleva cambiarse a un fondo indexado. **Imaginemos que tus fondos indexados superan en rentabilidad a los fondos de gestión activa en un 1 por ciento anual. En total, habrás añadido un 2 por ciento anual a tus ingresos. Sólo con esto percibirás veinte años más de rentas en tu jubilación.**[6]

¿Entiendes ahora todo el poder que puedes ejercer sobre tu futuro financiero? Utiliza ese poder para reducir sustancialmente tus costes. ¡Esto te ayudará enormemente a convertirte en alguien imbatible!

Mientras tanto, quiero que hagamos un pequeño receso.

¿Cuál es nuestra próxima parada? Antes de centrarnos en el manual para la inversión, nos queda todavía una valiosa materia por cubrir: dónde encontrar asesoramiento financiero experto y libre de conflictos que acelere nuestro viaje al éxito financiero.

Aprenderás a evitar a presuntos agentes comerciales que se enriquecen a costa de ofrecer un asesoramiento que sólo les beneficia a *ellos*. Como verás más adelante, elegir a un asesor adecuado puede suponer la diferencia entre la pobreza y la riqueza, la inseguridad y la libertad. La decisión es tuya.

Así que ahora vamos a averiguar *en quién puedes confiar realmente*.

Capítulo 4

¿En quién podemos confiar?

Desvelando los trucos de la industria

> Es difícil conseguir que un hombre entienda algo cuando su sueldo depende de que no lo entienda.
>
> UPTON SINCLAIR

Cuando le pregunto a la gente qué tal le va, la respuesta que más veces escucho es «liado». Nos encontramos en una época en la que todos vamos a mil por hora. Así que no resulta sorprendente que cada vez seamos más las personas interesadas en recibir un asesoramiento especializado que nos ayude a alcanzar la libertad financiera. Entre 2010 y 2015, el porcentaje de la población estadounidense que contrató algún servicio de asesoría financiera se multiplicó por dos. **Hoy en día, más del 40 por ciento de los norteamericanos cuenta con un asesor en la materia. Y cuanto más dinero se tiene, más necesario resulta que alguien aconseje qué hacer con él: el 81 por ciento de las personas con más de cinco millones de dólares disponen de asesoría financiera.**

¿Pero dónde encuentras a un asesor en quien puedas confiar y que, además, *merezca* tu confianza?

¡Es increíble la cantidad de gente que *desconfía* de la persona que le presta consejo financiero! **Un estudio llevado a cabo en 2016 por el Certified Financial Planner Board of Standards (organización sin ánimo de lucro) descubrió que el 60 por ciento de los encuestados**

«creía que los asesores financieros actuaban en interés de su empresa antes que en el de sus clientes». Esta cifra había aumentado desde 2010, cuando era de un 25 por ciento.[7] **Vamos a verlo desde una perspectiva más amplia: mientras que el índice de aprobación del Congreso alcanza un (de por sí pobre) 20 por ciento,[8] apenas un *10 por ciento* de los estadounidenses dicen confiar en las instituciones financieras.** Es difícil encontrar otro sector en el que los clientes sientan tal grado de recelo, a excepción quizá del de los coches de segunda mano.

¿A qué se debe esta gran falta de confianza? Bueno, no resulta especialmente fácil fiarse de una industria que protagoniza un escándalo tras otro en los medios de comunicación. **Si te fijas en la tabla del «salón de la vergüenza» que figura a continuación, verás que diez de las mayores compañías financieras del mundo han tenido que abonar 179.500 millones de dólares por acuerdos judiciales en los siete años comprendidos entre 2009 y 2015.** De entre todos destacan los cuatro mayores bancos de Estados Unidos (Bank of America, J. P. Morgan Chase, Citigroup y Wells Fargo)*, que firmaron ochenta y ocho acuerdos* por una cantidad total de ¡*145.840 millones de dólares*!

Salón de la vergüenza

Tabla de acuerdos corporativos

Compañía	Acuerdos totales	Cantidades pagadas (millones de dólares)
Bank of America	34	77.090
J.P. Morgan Chase	26	40.120
Citigroup	18	18.390
WellsFargo	10	10.240
BNP Paribas	1	8.900
UBS	8	6.540
Deutsche Bank	4	5.530
Morgan Stanley	7	4.780
Barclays	7	4.230
Credit Suisse	4	3.740

Fuente: Keefe, Bruyette & Woods.

Algunas de las historias que se esconden detrás de estos acuerdos son tan escandalosas que te resultarán muy difíciles de creer. A continuación mostramos cuatro titulares de periódicos que hemos podido leer en los últimos meses:

- «El Banco de América desembolsa 415 millones de dólares para poner fin a la investigación de la Comisión de Bolsa y Valores (SEC) de Estados Unidos» (actualizado el 23 de junio de 2016): *The Wall Street Journal* denuncia que la división de corretaje del banco Merrill Lynch «ha hecho un uso indebido del efectivo y de los valores de sus clientes para generar beneficios propios», poniendo en riesgo ¡58.000 millones de dólares en activos!
- «Citigroup ha sido multado por amañar índices de referencia, pero evita cargos por delito» (25 de mayo de 2016): *The New York Times* informa que dicho banco pagó una multa de 425 millones de dólares por manipular los tipos de interés de referencia entre los años 2007 y 2012. El motivo de Citigroup: «mejorar su posición en el mercado en detrimento de sus socios comerciales y clientes».
- «Exempleados de Barclays son declarados culpables de manipular el líbor» (4 de julio de 2016): el *USA Today* revela que tres antiguos empleados del Barclays conspiraron «para amañar un indicador financiero de referencia mundial utilizado para calcular los intereses sobre billones de dólares en hipotecas y otros préstamos». ¿Lo has pillado? ¡*Billones, con b*!
- «Wells Fargo, sancionada con una multa de 185 millones de dólares por abrir cuentas de forma fraudulenta» (8 de septiembre de 2016): *The New York Times* publica que trabajadores del banco «abrieron cerca de millón y medio de cuentas corrientes y solicitaron 565.000 tarjetas de crédito» ¡*sin el consentimiento del cliente*! El banco despidió al menos a 5.300 empleados implicados en este escándalo.

¿Cómo podemos poner nuestro futuro financiero en manos de personas que trabajan en un sector con un más que *probado* historial de fraude al anteponer siempre sus propios intereses a los de sus clientes?

¿Cómo podemos estar seguros de que no nos van a engañar, que no se van a aprovechar ni van a abusar de nosotros?



Después de todo, no estamos hablando de unos operadores marginales de dudosa reputación. ¡Son —o *han sido*— algunos de los más respetados y destacados colosos del sector! Por ejemplo, Wells Fargo estuvo considerado durante mucho tiempo uno de los bancos mejor dirigidos del mundo. Sin embargo, su consejero delegado fue obligado a dimitir por el escándalo de las cuentas falsas y a renunciar a 41 millones de dólares en opciones sobre acciones que había recibido como premio por su desempeño.

En este momento quiero ser absolutamente claro. No estoy criticando a nadie que trabaje en esta industria o para estas empresas en particular. No creo que el consejero delegado de Wells Fargo supiera de este tipo de irregularidades dentro de su gigantesca compañía, con más de un cuarto de millón de asalariados. Mantener el orden en empresas con estas dimensiones es casi misión imposible. Tengo un montón de amigos y clientes en el sector financiero, por lo que hablo con conocimiento de

causa cuando digo que estas personas —y la gran mayoría de sus colegas — son gente honrada. Poseen un buen corazón y siempre actúan con la mejor de las intenciones.

El problema radica en que trabajan para un sistema sobre el que no tienen ningún control; un sistema que ofrece incentivos financieros tremendamente poderosos para aumentar los beneficios por encima de todo. Es un entorno que recompensa generosamente a los empleados que sitúan los intereses de su empresa en primer lugar; los suyos propios, en segundo lugar; y los de sus clientes, en un lejano tercer lugar. Y, para gente normal como nosotros, esto no es nada bueno, a menos que sepamos reconocer sus triquiñuelas.

«Puedes confiar en mí»...
¡Para que me aproveche de ti!

Antes de seguir, creo que vale la pena que nos paremos un momento a analizar el lugar que ocupan los asesores financieros en esta industria tan hambrienta de beneficios, así como para que veamos qué es exactamente lo que hacen. Estos agentes operan en un mundo donde nada es lo que parece. Así que resulta lógico que se parapeten bajo una miríada de nombres distintos que, a menudo, ¡sólo sirven para confundir!

De acuerdo con *The Wall Street Journal*, existen más de doscientos términos para designar a un asesor financiero: «consultor financiero», «gestor patrimonial», «asesor financiero», «consultor de inversión», «asesor patrimonial» o (por si éstas todavía no nos parecían lo suficientemente exclusivas) «asesor de patrimonios personales». Todas estas denominaciones son sólo diferentes maneras de decir: «¡Soy respetable! ¡Soy profesional! ¡Claro que puedes confiar en mí!».

Con independencia del título, has de saber que el 90 por ciento de los 310.000 asesores financieros que hay en Estados Unidos son brókeres. En otras palabras, cobran honorarios al vender productos financieros a gente normal como tú y yo.

¿Por qué es esto tan importante? Porque tienen especial interés en colocarnos productos caros, como fondos de inversión de gestión activa, seguros de vida vitalicios, seguros de renta variable y cuentas de cobertura. A cambio reciben una comisión única de venta o, mejor aún (para ellos), cuotas periódicas anuales. Un bróker que trabaje para una compañía importante está obligado a generar, como mínimo, medio millón de dólares al año en ventas. Así que da igual el título: se trata de comerciales que sufren una intensa presión para producir beneficios. Si hacerse llamar consultores financieros o asesores de patrimonios personales les sirve para alcanzar sus ambiciosos objetivos de venta, adelante. Si, en su lugar, resultase más efectivo ser conocidos como magos, duendes o elfos, también estaría bien.

¿Significa esto que están siendo deshonestos? En absoluto. *Significa* que trabajan para la banca. Y recuerda: la banca siempre gana. Es muy probable que nuestro bróker sea una persona sincera e íntegra, el problema es que ha sido adiestrado para vender determinados productos. Por ese motivo deberías asumir que cualquier cosa que nos vendan siempre beneficiará a la banca antes que a ti. **Los clientes más curtidos saben que esto es un procedimiento operativo estándar: una encuesta desveló que el 42 por ciento de los clientes ultrarricos piensan que su asesor está más preocupado en colocar productos ¡que en ayudarles a ellos!**

Warren Buffett suele bromear con que nunca debes preguntarle a un peluquero si necesitas un corte de pelo. Bueno, los brókeres son los peluqueros de las finanzas. ¡Han sido especialmente entrenados para vender, y reciben incentivos por cumplir objetivos independientemente de nuestras necesidades reales! No es una crítica. Es un hecho.

También quiero dejar claro que mi propósito no es el de criticar ni demonizar a las compañías financieras que dan empleo a estos brókeres. ¿Han cometido estas empresas algún que otro acto estúpido, poco ético e ilegal? Seguro que sí. Pero no son malvadas. **¡Nunca han tenido la intención de sabotear el sistema económico mundial! Hacen aquello por lo que se les incentiva, que consiste en satisfacer las necesidades de sus accionistas. ¿Cuáles son esas necesidades? Mayores beneficios. ¿Y**

qué es lo que genera mayores beneficios? Más comisiones. Por lo que si consiguen encontrar algún resquicio legal para aumentar las comisiones, lo harán, porque están *incentivadas* para ello.

Podrías pensar que todos esos astronómicos acuerdos judiciales que hemos señalado antes tendrían un efecto disuasorio, y que, debido a ellos, las compañías corregirían su conducta. **Pero las multas impuestas apenas representan unas migajas para estos colosos financieros. Bank of America tuvo que desembolsar 415 millones de dólares por un uso indebido del patrimonio de sus clientes. ¡Menudo problema! En un trimestre del año 2015, dicho banco obtuvo unos beneficios de 5.300 *millones* de dólares. ¡Y eso en sólo doce semanas! Para empresas con tanto dinero, estas sanciones son sólo un gasto corriente derivado de su actividad comercial, el equivalente a una multa de aparcamiento para la gente normal.**

En lugar de poner fin a estas prácticas, buscan la manera de realzar su imagen de marca a través de hábiles campañas publicitarias que ilustran veleros de ensueño y románticos paseos por la playa. ¿Por qué te cuento esto? Porque hemos sido condicionados para confiar en las marcas. Necesitamos liberarnos y aprender a diferenciar la realidad de una ilusión. Es la única manera que tenemos de defendernos de esta poderosa organización que sólo se mueve por el interés personal.

Me enfada y me entristece que el sistema financiero esté tan viciado. Pero estos sentimientos no evitarán que se aprovechen de ti. Conocer la manera en que el sistema puede operar en tu contra, *sí*. **Si no sabes qué es lo que incentiva a tu asesor, puede llegar un momento en que descubras que has aportado grandes beneficios a *su* futuro financiero a la vez que torpedeabas el tuyo.**

Este capítulo te enseñará a moverte por un campo lleno de minas. También te proporcionará la capacidad de juzgar la idoneidad de un asesor sobre la base de hechos y no de lo simpáticos o amables que sean. Es fácil dejarnos convencer por personas que nos resultan agradables, especialmente si se muestran sinceras. Recuerda: las personas pueden ser sinceras y estar sinceramente equivocadas.

Quizá te estés preguntando si realmente necesitas a alguien que te asesore. En caso de que decidas gestionar tus propias finanzas, este libro, junto con *Dinero: domina el juego*, te facilitarán el camino hacia tus objetivos. No obstante, y según mi experiencia, un buen consejero financiero puede ser una ayuda fundamental en todos los temas relacionados con inversiones, impuestos y seguros. Ellos proporcionan un asesoramiento integral que resulta realmente inestimable. Si no lo ves claro, mira el estudio de The Vanguard Group que sigue a continuación.

En mi caso, recibir consejos profesionales ha significado un punto de inflexión en mi vida. Gracias a ellos, he podido ahorrar una enorme cantidad de tiempo y dinero. Me considero una persona capaz, y me enorgullezco de entender las reglas básicas de todo aquello en lo que estoy metido, ¡pero no estoy por la labor de complicarme la existencia más de lo necesario!

¿NO CREES EN LAS VENTAJAS DE CONTAR CON UN ASESORAMIENTO ADECUADO?

Mientras que un mal asesoramiento puede hacer mucho daño a tu salud financiera, uno que esté bien planteado puede valer su peso en oro. Un reciente estudio de The Vanguard Group analizó el valor monetario exacto que un asesor puede aportar a tus inversiones.

- Reducción de la ratio de gastos totales: 45 puntos básicos (0,45 por ciento) ahorrados.
- Reajuste de la cartera de inversión: 35 puntos básicos (0,35 por ciento) de incremento en el rendimiento.
- Asignación de activos: 75 puntos básicos (0,75 por ciento) de incremento en el rendimiento.
- Retirada de las inversiones adecuadas en la jubilación: 70 puntos básicos (0,70 por ciento) en el fondo de ahorro.
- Apoyo moral: 150 puntos básicos (1,50 por ciento) en hacer de psicólogo.

Importe total: ¡3,75 por ciento de valor añadido! Más del triple de lo que un consejero profesional te cobraría. Y, por cierto, esto no incluye lo que te ahorrarías en impuestos y otras cuestiones.

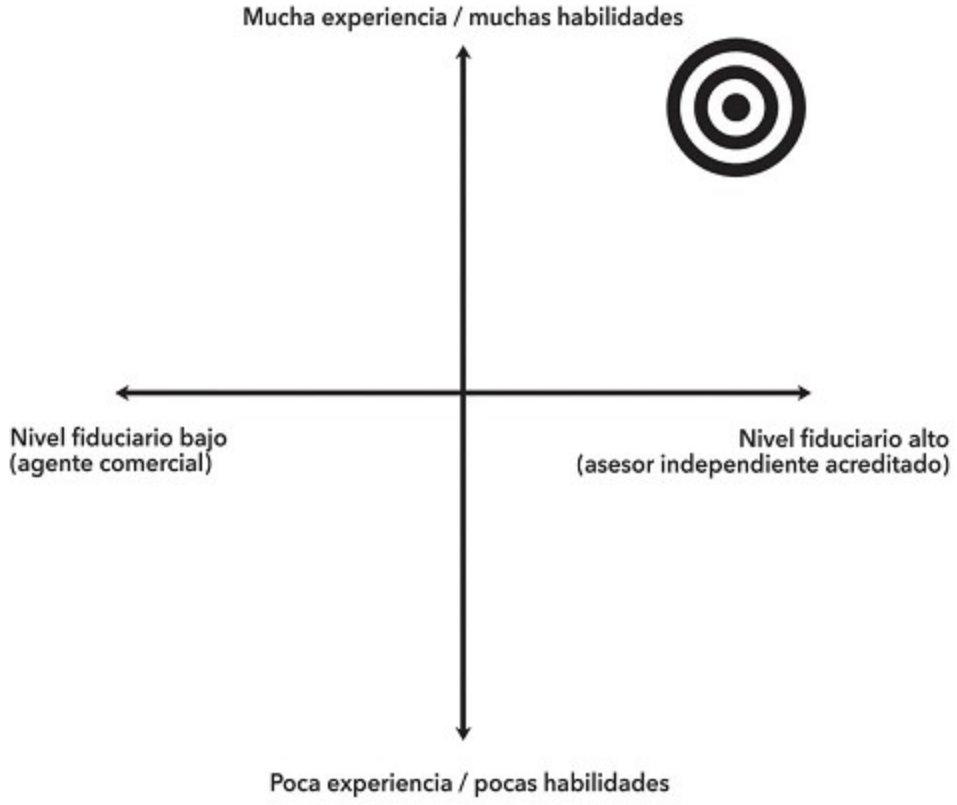
Fuente: Estudio de The Vanguard Group titulado «Putting a Value on Your Value: Quantifying Vanguard Advisor's Alpha», realizado por Francis M. Kinniry, Jr., *et al*., en septiembre de 2016.

Cómo encontrar al asesor más acorde a tus necesidades

> La competencia es un ave tan rara en estos lares que siempre la aprecio con gusto cuando logro verla.
>
> Francis Underwood (KEVIN SPACEY), en *House of Cards*

Lo mejor que puedes hacer es contratar a un asesor independiente que se comporte como un auténtico fiduciario. Pero ¿cómo saber cuál es el que más *te* conviene?

Como podrás observar en el siguiente gráfico, no todos los asesores independientes son iguales. No basta con encontrar a alguien que esté obligado por ley a anteponer tus intereses a los suyos. También es necesario que posea experiencia financiera y una alta cualificación. En otras palabras, tu asesor debería estar ubicado en el cuadrante superior derecho del gráfico: nivel fiduciario alto con mucha experiencia. Esto es diametralmente opuesto al cuadrante inferior izquierdo, donde se sitúan los vendedores con poca experiencia.



¿Cómo puedes saber si un asesor independiente tiene las aptitudes y la experiencia que tú necesitas? Cuando te encuentres en el proceso de selección, aplica estos siete criterios:

1. **Primero, comprueba sus credenciales.** Necesitas asegurarte de que esa persona, o alguien de su equipo, dispone de la cualificación requerida para hacer el trabajo que tú precisas. No me refiero a títulos rimbombantes. Hablo de credenciales profesionales concretas. Si lo que quieres es que alguien te eche una mano con la planificación, comprueba que cuente con un asesor financiero certificado en el equipo; y si es ayuda legal, chequea que haya un abogado especializado en planificación patrimonial. ¿Buscas a alguien que te asesore fiscalmente? Verifica que haya un experto contable acreditado a bordo.

2. Estas credenciales no suponen una garantía para un desempeño de alto nivel. Pero es importante que sepas si los asesores que estás barajando cuentan con el mínimo nivel de competencias para ejercer en las áreas pertinentes.
3. Lo mejor sería que tu asesor involucrara a más de una persona en el diseño tu estrategia de inversión. Necesitas a alguien que, en el transcurso de los años, te ayude a aumentar tu riqueza, que te enseñe a ahorrar dinero con la hipoteca, con los seguros, con los impuestos... y que, además, te diga cómo organizar y proteger tu legado. **Puede parecerte mucho, ¡pero, sólo teniendo en cuenta los impuestos, puedes conseguir una diferencia de entre el 30 y el 50 por ciento en el rendimiento total de tu inversión!**
4. Me resulta irónico ver anuncios sobre gestión del patrimonio que sólo ofrecen la creación de una cartera de inversión. Es mejor contratar a una persona que sepa cómo hacerte crecer con el paso del tiempo. Así que asegúrate de que dispone de los recursos para hacerlo, aunque tú vayas a empezar con poco. Y recuerda que el tamaño sí importa. No sería conveniente que acabaras con un asesor honesto pero inexperto, acostumbrado a gestionar pequeñas cantidades para unos pocos clientes.
5. Lo siguiente que te interesa comprobar es si tu asesor tiene experiencia en trabajar con gente como tú. ¿Cuenta con un historial que demuestre su buen hacer con clientes en tu misma situación, con tus mismas necesidades? Por ejemplo, si tu objetivo primordial es generar la suficiente riqueza como para poder dejar de trabajar, necesitarás a un experto en planes de jubilación. **Sin embargo, una encuesta anónima llevada a cabo por el *Journal of Financial Planning* reveló que ¡el *46 por ciento* de los asesores consultados carecían de un plan de jubilación propio! ¡No me lo puedo creer! ¡Es como si alguien que se dedicara al entrenamiento personal no hubiese practicado ejercicio en décadas o como si un nutricionista se pusiera hasta arriba de chocolatinas mientras te dijera que tienes que comer más verduras!**

6. Otro aspecto sobre el que debes asegurarte es que tanto tú como tu asesor compartáis la misma forma de ver las cosas. Por ejemplo, ¿es de los que opinan que se puede superar al mercado a largo plazo seleccionando acciones individuales o invirtiendo en fondos de gestión activa? ¿O es consciente de que las probabilidades de batir al mercado son muy bajas y prefiere centrarse en diseñar una cartera bien diversificada de fondos indexados? Puedes encontrarte asesores que, a pesar de ser fiduciarios por ley, no se comporten como tales porque están convencidos de que seleccionar acciones es una buena estrategia. Personalmente, evitaría lo más posible a cualquier asesor que afirme que es capaz de superar al mercado de forma regular. A lo mejor es verdad, pero lo dudo. Lo más probable es que esté siendo demasiado optimista o se esté engañando a sí mismo.
7. Por último, es importante dar con un asesor con el que puedas entablar una relación de carácter personal. Un buen asesor será tu socio y aliado por mucho tiempo, la persona que te guiará a lo largo de tu trayectoria financiera. Claro que es una relación profesional, pero ¿no piensas que el dinero es también algo muy personal? De él dependen en gran medida nuestros sueños y esperanzas, nuestro deseo de cuidar de nuestra descendencia, de llevar a cabo acciones caritativas, de vivir la vida como nos dé la gana. Es más fácil hablar de estas cosas con un asesor con el que tengas buena sintonía, en el que confíes y al que, además, aprecies.

El premio gordo

Gran parte de este capítulo ha ido dirigido a solventar los muchos obstáculos que se nos presentan cuando estamos buscando un buen asesoramiento financiero. Es increíble lo difícil que resulta encontrar a un asesor altamente cualificado que vele por los intereses de sus clientes y sepa realizar los servicios que *ofrece*. ¡No me extraña que mucha gente acabe tirando la toalla y decida hacerse cargo de sus finanzas personalmente!

Pero, si eres capaz de llegar hasta la meta final y encontrar a un buen asesor, la recompensa será enorme. Hay muchas personas que consideran que no hay nada más beneficioso para su futuro financiero que el asociarse con alguien inteligente que conozca bien el terreno y les ayude a salir siempre victoriosos. Un buen asesor será un apoyo fundamental a lo largo de nuestro viaje: definirá nuestros objetivos, nos ayudará a no desviarnos del camino —en particular, cuando tengamos que hacer frente a la volatilidad del mercado— y aumentará en gran medida nuestras probabilidades de éxito.

Creative Planning, la empresa de consultoría financiera que dirige el coautor de este libro, Peter Mallouk, presta una asesoría de inversión increíblemente completa y sin conflictos de intereses. Peter estructuró la compañía para que sus clientes dispusieran de su propio equipo de expertos en inversión, hipotecas, seguros, impuestos e, incluso, planificación patrimonial. ¿Cuánto cuesta? Menos de un 1 por ciento anual (de media).

Puede que te parezca un servicio orientado exclusivamente a las grandes fortunas. Pero Peter y su gente no tratan sólo con los ultrarricos. A petición mía, ha creado una división especial para ayudar a aquellos que están empezando a planificar sus finanzas y cuentan con un mínimo de 100.000 dólares en activos.

Quiero dejar claro que mi intención no es presionarte a que uses Creative Planning, incluso aunque yo sea miembro del consejo y director de psicología del inversor.

Si conoces a alguien más que sea capaz de proporcionarte un excelente asesoramiento, me alegraré mucho por ti. Pero sé lo abrumador que puede resultar poner en marcha el procedimiento de búsqueda y decidir en quién confiar. Si quieres ahorrarte un poco de tiempo, puedes empezar solicitando una segunda opinión, de forma gratuita, en **<www.getasecondopinion.com>**. Uno de los gestores patrimoniales de la firma evaluará tu situación y te dirá si tu asesor está operando en tu mejor interés. Pero si prefieres dar un paso más y contratar los servicios de Creative Planning, será un gran placer para todo el equipo darte la bienvenida.

Te daré un ejemplo de por qué este tipo de consultoría integrada es tan poderosa. Muchas personas poseen inversiones inmobiliarias, además de la clásica cartera, a las que rara vez un asesor tradicional presta atención. Imagínate que tienes unas cuantas propiedades. Un asesor con la competencia técnica adecuada mirará cómo hacer para maximizar tu flujo de caja y ayudarte a reestructurar las hipotecas que tengas pendientes sobre esas propiedades. ¿El resultado? La posibilidad de realizar una o dos inversiones inmobiliarias más sin que esto requiera un aporte extra de efectivo. ¡Incluso tus cuotas hipotecarias podrían verse reducidas! Éstas son las ventajas de contar con un verdadero asesoramiento experto.

Seis preguntas clave que hay que hacerle a un asesor

Una manera de asegurarte de que contratas al asesor adecuado es realizarle una serie de preguntas clave. Éstas te servirán para detectar potenciales problemas o conflictos que, de otra manera, habrían pasado desapercibidos. Pero, incluso aunque ya hayas contratado a uno de estos profesionales, sigue siendo igual de importante que conozcas las respuestas. He aquí lo que a *mí* me gustaría saber antes de poner mi futuro económico en manos de nadie:

1. ¿Eres un asesor independiente registrado?[9] Si la respuesta es no, se trata de un bróker o un chiringuito financiero. Sonríe amablemente y despídete. Si la respuesta es sí, está obligado por ley a actuar como fiduciario.
2. ¿Ofrece tu empresa fondos de inversión propios o cuentas gestionadas de forma separada? Lo mejor sería escuchar un contundente no. Pero, si la respuesta es sí, no pierdas de vista tu billetera. Es posible que intenten aumentar sus ingresos vendiéndote productos que les resulten altamente rentables a ellos (pero, probablemente, a ti no).
3. **¿Recibís tú o tu empresa algún tipo de compensación de terceras partes a cambio de recomendar una inversión en particular?** Ésta es una pregunta fundamental que necesita respuesta. ¿Por qué? Porque es importante saber que tu asesor no recibe ningún incentivo

en forma de copiosas comisiones, mordidas, honorarios de consultoría, viajes y otras prebendas cuando te recomienda determinados productos.

4. ¿Cuál es tu filosofía a la hora de invertir? La respuesta te puede indicar si el asesor en cuestión cree que puede superar al mercado seleccionando acciones individuales o gestionando fondos de forma activa. Con el paso del tiempo se convertirá en una causa perdida a menos que la persona sea una superestrella de la talla de Ray Dalio o Warren Buffett. Pero, entre tú y yo, lo más probable es que no lo sea.
5. Además de estrategias de inversión y gestión de carteras, ¿qué otros servicios de planificación financiera ofreces? Según la etapa de la vida, es posible que recibir asesoría en materia de inversión sea todo lo que necesitamos. Pero, a medida que nos hacemos mayores, todo tiende a volverse económicamente más complejo: por ejemplo, es posible que necesites ahorrar para la universidad de tu hijo, planificar tu jubilación, ejercer tus derechos consolidados de opciones sobre acciones o elaborar tu testamento. La mayoría de los asesores no poseen demasiadas destrezas más allá del ámbito de la inversión, por lo que resulta vital saber si podrán proporcionarnos el abanico de competencias que requeriremos en el futuro.
6. ¿Dónde será depositado mi dinero? Un asesor independiente debería emplear siempre a un tercero como depositario de tus fondos. Por ejemplo, tanto Fidelity como Schwab y TD Ameritrade cuentan con agentes custodios externos que guardarán tu dinero en un entorno seguro. *Lo que se hace es firmar un poder específico que le otorga a tu asesor el derecho a gestionar tu dinero, pero no a retirar los fondos*. Lo bueno de este acuerdo es que si alguna vez quieres despedir a tu consejero no tienes por qué cambiar tus cuentas. Simplemente contratas a uno nuevo para que empiece a administrar tu inversión inmediatamente. **Además, este sistema de custodia nos protege del peligro de ser desplumados por un estafador como ¡Bernie Madoff!**

Misión cumplida

Hemos cubierto una gran cantidad de temas en esta primera parte. Como recordarás, fue concebida como un manual para el éxito financiero. Piensa por un momento cuáles han sido algunas de las reglas más importantes que has aprendido hasta ahora:

- Has entendido el poder de ser un inversor que piensa a largo plazo, que no comercia activamente con acciones y que mantiene el rumbo firme a pesar de las correcciones y las quiebras del mercado.
- Ahora ya sabes que la gran mayoría de los fondos de gestión activa cobran un dineral por un rendimiento inferior al mercado, por eso es mejor que coloques tu dinero en fondos indexados de bajo coste y que mantengas la inversión muchos años.
- También has comprobado que unas comisiones excesivas pueden tener un efecto devastador, como si fueran termitas devorando los cimientos de tu futuro financiero.
- Y has aprendido qué hacer para encontrar a un asesor independiente que merezca —y recompense— tu confianza.

Ahora que has completado la lectura de este manual, eres uno de los pocos que entienden el funcionamiento de nuestro sistema financiero. Ya conoces las reglas..., ¡y estás listo para entrar en el juego!

La segunda parte de *Imbatible* es una guía financiera que te servirá para poner en práctica tu propio plan de acción de inmediato. En el capítulo 5 te contaré cuáles son los «cuatro principios básicos» (o «dogmas») que los mejores inversores del mundo siguen cuando toman decisiones financieras. Luego, en el capítulo 6, te enseñaré cómo «vencer los ciclos bajistas» confeccionando una cartera diversificada que te protegerá de las crisis financieras. Más tarde, en el capítulo 7, te diré cómo «silenciar a tu enemigo interior», desvelándote los secretos más importantes que he ido aprendiendo en los cuarenta años que llevo dedicado a la psicología de la riqueza.

¡Esta guía te dará el conocimiento y las herramientas necesarias para alcanzar la libertad financiera absoluta! ¿Sientes cómo esa *fuerza*, ese *poder*, va invadiendo todo tu cuerpo? Entonces pasa a la siguiente página, porque ha llegado la hora de planificar tu estrategia, tomar el control y *saltar a la arena*...

Segunda parte

La guía del imbatible

Capítulo 5

Los cuatro dogmas

Los principios básicos que te servirán de guía en todas tus decisiones de inversión

Vamos a hacerlo sencillo. Realmente sencillo.

STEVE JOBS, cofundador de Apple

Cualquiera puede tener suerte y ganar la lotería. Cualquiera puede acertar con un valor de vez en cuando. Pero, si lo que buscas es disfrutar de un éxito financiero *duradero*, necesitarás algo más que un golpe de suerte. **En las casi cuatro décadas que llevo en esta profesión he descubierto que las personas con más éxito, en el campo que sea, no triunfan por casualidad. Estas personas piensan de manera diferente. Siguen una estrategia diferente. Hacen las cosas de una forma diferente al resto.**

Lo veo en todos los ámbitos de la vida, ya sea disfrutando de un matrimonio apasionado y feliz durante más de medio siglo, perdiendo peso y siendo capaz de mantener la línea durante décadas o montando un negocio que acaba valorado en miles de millones.

La clave está en reconocer cuáles son esos patrones que llevan al éxito, adaptarlos a tus circunstancias personales y usarlos de guía en tus decisiones vitales. Estos patrones conformarán tu manual para el éxito.

Cuando me embarqué en esta aventura —buscar maneras de ayudar a la gente a manejar sus finanzas—, dediqué tiempo a estudiar a la flor y nata del sector, y entrevisté a más de cincuenta titanes de la inversión.

Estaba resuelto a descifrar el código: averiguar qué se esconde detrás de esos impresionantes resultados. **Por encima de todo, me centré en una pregunta: ¿qué patrones comparten todos ellos?**

Pronto me di cuenta de que era una pregunta particularmente difícil de contestar. El problema radica en que todos estos brillantes inversores llevan vidas y estrategias financieras completamente distintas. Por ejemplo, Paul Tudor Jones es un operador bursátil que lleva a cabo enormes inversiones basándose en su visión macroeconómica del mundo. Warren Buffett confía su dinero a compañías que posean una ventaja competitiva duradera, ya sean privadas o públicas. Carl Icahn aborda a las empresas en horas bajas y las convence (o coacciona) para que orienten su estrategia de forma que beneficie a sus accionistas. Está claro que hay muchos caminos que conducen a la victoria. ¡Encontrar los puntos que tienen en común resultó bastante retador!

Pero, durante los últimos siete años, he estado haciendo algo que siempre me ha gustado mucho y que consiste en abordar un tema aparentemente complejo con el fin de dividirlo en unos pocos principios básicos útiles para la gente corriente. ¿Y qué descubrí? **Me di cuenta de que hay cuatro principios básicos que prácticamente todos los grandes inversores siguen cuando se enfrentan a cualquier decisión de inversión. Yo los llamo los «cuatro dogmas». Estos cuatro fundamentos, que explicaré más adelante en este mismo capítulo, pueden influir poderosamente en tu capacidad para alcanzar la libertad financiera.**



¿Recuerdas que antes comenté que, cuanto más complejo es algo, más difícil resulta llevarlo a cabo? Bueno, pues cuando te hable sobre estos cuatros principios, es posible que me digas: «¡Qué básico!, ¡qué simple!». ¿Y sabes qué? ¡Que tienes razón!

Pero *conocer* un principio no es suficiente. Tienes que saber ponerlo en *práctica*. La ejecución lo es todo. No quisiera complicar las cosas de manera innecesaria y que acabes con un montón de información que te resulte *inmanejable*. Mi meta no es deslumbrarte con elaboradas argumentaciones. Es resumir, simplificar y explicar, ¡para que sientas el impulso inmediato de pasar a la acción!

Estos cuatro principios conforman un listado de control de gran valor. Cada vez que mi asesor financiero y yo hablamos sobre una nueva posibilidad de inversión, compruebo que cumpla con la mayoría de esos cuatro fundamentos. Si no es así, no me interesa.

¿Por qué soy tan inflexible con este tema? Porque no es suficiente con que digamos «es una información muy útil, intentaré tenerla siempre presente». Los mejores inversores saben que estos principios deben transformarse en *obsesiones*. Resultan tan importantes que hemos de interiorizarlos, vivir según sus reglas y convertirlos en la base de todo lo que emprendamos como inversores. **En poco tiempo, esos «cuatro dogmas» serán parte clave de tu manual de inversión.**

Primer dogma: no pierdas

La primera pregunta que todos los grandes inversores repiten sin parar es: «¿Cómo puedo evitar perder dinero?». Puede sonar contradictorio. Después de todo, a la mayoría de nosotros nos interesa más el planteamiento contrario: «¿Cómo puedo *ganar* dinero?, ¿cómo puedo conseguir la mayor rentabilidad posible y hacerme de oro?».

Pero los mejores inversores están obsesionados con *evitar las pérdidas*. ¿Por qué? Porque son conscientes de un simple pero importante hecho: cuanto más dinero perdamos, más difícil nos resultará volver al punto de partida.

¡No quiero que pienses que esto va a ser como la clase de matemáticas del instituto! Pero creo que merece la pena hacer una pequeña pausa para aclarar el tema de por qué perder dinero es tan catastrófico. Supongamos que pierdes el 50 por ciento de tu dinero en una mala inversión. ¿Qué cantidad has de ganar para recuperarlo? La mayoría de la gente dirá que un 50 por ciento. Pero están totalmente equivocados.

Veamos por qué. Si perdiste el 50 por ciento de una inversión de 100.000 dólares, te quedan 50.000 dólares. Si, más adelante, consigues un rendimiento del 50 por ciento sobre esos 50.000 dólares, tendrás un total de 75.000 dólares. Sigues perdiendo 25.000 dólares.

Así que necesitarás un *ciento por ciento* de rentabilidad para recuperarte de las pérdidas del 50 por ciento y volver a los 100.000 dólares que tenías al principio. **Y eso te puede llevar fácilmente una década entera.** Esto explica la famosa cita de Warren Buffet sobre las dos primeras reglas de inversión: «Regla número uno: nunca pierdas dinero. Regla número dos: nunca olvides la regla número uno».

Otros inversores legendarios están igualmente obsesionados con evitar pérdidas. Por ejemplo, mi gran amigo Paul Tudor Jones —que no ha acabado ningún ejercicio en números rojos durante los veintitrés años que llevo trabajando con él— me dijo una vez: «Para mí una defensa es diez veces más importante que un ataque... Protegerte de las pérdidas en todo momento exige de mucha concentración».

Pero, en la práctica, ¿cómo se puede evitar perder dinero? Para empezar, es importante entender que los mercados financieros son totalmente impredecibles. Los bustos parlantes de la televisión pueden insistir cuanto quieran en que ellos sí saben lo que ocurrirá el día de mañana. ¡Pero no les creas! **Los inversores de más éxito reconocen que no hay nadie capaz de prever el futuro. Por esa razón siempre buscan protegerse de acontecimientos inesperados y del riesgo de estar equivocados, por muy inteligentes que sean.**

Tomemos como ejemplo a Ray Dalio. Según la revista *Forbes*, Ray ha generado 45 mil millones de dólares de beneficios a sus inversores —más que cualquier otro gestor de fondos de alto riesgo de la historia—. ¡Su capital neto está estimado en 15.900 millones de dólares! He conocido a muchas personas extraordinarias en mi vida, pero a nadie más inteligente que Ray. Aun así, me contó que toda su estrategia de inversión se basa en saber que habrá veces en que el mercado le engañe y se comporte de una forma totalmente inesperada. Esa lección la aprendió muy pronto en su carrera y la ha descrito como «una de las experiencias más dolorosas» de su vida.

En 1971, cuando Ray era un joven inversor que estaba aprendiendo las artes del oficio, Richard Nixon anunció que Estados Unidos abandonaba el patrón oro. En otras palabras, los dólares ya no se podían convertir en oro, lo que significaba que la moneda estadounidense pasaba de repente a valer sólo lo que estaba impreso en el billete. Tanto Ray como todo su entorno dentro del sector financiero estaban convencidos de que el mercado bursátil se desplomaría en respuesta a este hecho histórico. ¿Qué pasó entonces? ¡Las acciones se dispararon! Exacto. Ocurrió *justo lo contrario* de lo que la lógica y la razón dictaban. «Me di cuenta de que nadie sabe lo que va a pasar, ni ahora ni nunca», comenta. «Así que diseñé un sistema de asignación de activos a prueba de errores, un sistema que me protegiera incluso habiéndome equivocado».

Esto, amigo mío, es una información que nunca vamos a olvidar: tenemos que diseñar un sistema de asignación de activos que nos asegure que siempre estaremos «a salvo», incluso aunque nos equivoquemos.

La asignación de activos consiste en establecer una combinación apropiada y óptima de inversiones de diferentes clases y en diferentes cuantías, cuya diversidad jugará un papel clave en el nivel de riesgo y recompensa que obtengas a cambio.

Analizaremos los pormenores de la asignación de activos con mucho más detalle en el siguiente capítulo. Pero, por ahora, lo importante es recordar que siempre debemos *esperar lo inesperado*. ¿Quiere esto decir que lo mejor sería que nos mantuviéramos al margen porque hay demasiada incertidumbre? En absoluto. **Lo que significa es que debemos protegernos de sorpresas desagradables a la hora de realizar cualquier inversión.**

Ambos sabemos que hay muchos inversores que salen escaldados de las burbujas bursátiles porque actúan como si todo fuera a ser siempre un camino de rosas y no toman ninguna precaución. Triunfadores veteranos como Bogle, Buffett y Dalio saben que el futuro está lleno de sorpresas de todo tipo. Por eso se acuerdan siempre del riesgo de pérdidas e invierten en diferentes tipos de activos para protegerse, a sabiendas de que si unos suben, los otros bajan.

¡No soy ningún economista ni ningún visionario del mercado! Pero me llama la atención la relevancia que tiene hoy en día este tema de evitar las pérdidas, justo en un momento en el que no hay nadie que pueda predecir el efecto que causarán las políticas económicas extremas que se están llevando a cabo en todo el mundo. Nos encontramos en un territorio inexplorado. A finales de 2016, Howard Marks me dijo: «Creo que un mundo tan lleno de incertidumbre, con los precios de los activos elevados y bajas perspectivas de beneficios, deberíamos hacernos reflexionar». El mantra de los últimos años en su empresa de inversión Oaktree Capital Management, que cuenta con 100.000 millones de activos gestionados, ha sido «proceder con cautela». Lo explica de la siguiente forma: «Nosotros invertimos. Nos dedicamos a ello y lo hacemos encantados porque siempre aplicamos un grado excepcionalmente alto de prudencia».

¿Cómo puedo aplicar el principio de «no perder» a mi vida personal? Estoy tan obsesionado con la idea de no perder que ahora les advierto a mis asesores: «No os molestéis en contarme una idea de inversión a menos

que me digáis primero cómo protegerme del riesgo o minimizar las pérdidas».

Segundo dogma: riesgo y recompensa asimétricos

La sabiduría popular nos dice que si queremos obtener grandes ganancias, deberemos asumir grandes riesgos. Pero los mejores inversores no se creen el dicho. **En su lugar, van a la caza de oportunidades de inversión que ofrezcan lo que ellos llaman «riesgo y recompensa asimétricos» *(asymmetric risk/ reward)*: una sofisticada manera de decir que las recompensas deberían superar ampliamente los riesgos. En otras palabras, buscan siempre arriesgar lo mínimo para ganar lo máximo posible. Es el equivalente al nirvana en el mundo del inversor.**

He observado esta estrategia en Paul Tudor Jones, quien hace uso de la regla «cinco a uno» en todas sus decisiones financieras. «Arriesgo un dólar con la esperanza de ganar cinco», me explicaba durante los primeros días de nuestra relación profesional. «Con la fórmula del cinco a uno consigues una tasa de acierto del 20 por ciento. Puedo ser un completo imbécil. Puedo equivocarme el 80 por ciento del tiempo y aun así no perder nada.»



¿Cómo es esto posible? Si Paul lleva a cabo cinco inversiones por valor de un millón de dólares cada una y cuatro de ellas van a cero, habrá perdido cuatro millones de dólares. Pero si la quinta inversión es un «pelotazo» y gana cinco millones de dólares, habrá recuperado todo el capital inicial.

¡La tasa de acierto de Paul es en realidad bastante más elevada! Imagínate que *dos* de sus cinco inversiones rinden según lo esperado y multiplican su valor por cinco. Eso significa que los cinco millones invertidos al principio habrán crecido hasta los diez millones de dólares. ¡Es decir, habrá doblado su inversión a pesar de haberse equivocado, en el caso que nos ocupa, el 60 por ciento de las veces!

Al aplicar la fórmula del cinco a uno, consigue salir siempre victorioso pese a cometer algunos inevitables errores.

Vamos a dejar una cosa clara: cinco a uno es la estrategia *ideal* de Paul. Obviamente, no siempre encuentra una oportunidad de inversión que ofrezca una posibilidad de acierto tan elevada. En algunas ocasiones se contenta con una tasa de tres a uno. En cualquier caso, la clave de esta historia es que él siempre está buscando una inversión que le permita limitar las pérdidas y cosechar cuantiosas ganancias.

Otro amigo mío obsesionado con el riesgo y la recompensa asimétricos es sir Richard Branson, el fundador de Virgin Group. Richard, que supervisa más de cuatrocientas empresas, no sólo es un gran empresario. Es también un gran amante de las aventuras con un peligroso gusto por las emociones fuertes, como hacer la vuelta en mundo en globo o batir el récord de velocidad cruzando el canal de la Mancha en un vehículo anfibio. Todo apunta a que es una persona a la que le encanta el riesgo, ¿cierto? Sí y no. Es verdad que pone su vida en peligro realizando actividades extravagantes. Pero cuando se trata de sus finanzas, es experto en reducir al mínimo los riesgos.

Te voy a poner un ejemplo: cuando en 1984 fundó la línea aérea Virgin Atlantic, sólo tenía cinco aviones operativos. Luchaba contra el Goliat del sector, un consolidado British Airways, en una industria extremadamente complicada. «Si quieres llegar a ser millonario, consigue mil millones de dólares y crea una aerolínea», bromeó una vez. Richard empleó un año entero en cerrar un increíble acuerdo que le permitiría devolver los aviones si su negocio no prosperaba. ¡Esto equivalía a muy pocos inconvenientes y enormes ventajas! «Desde fuera parece que los empresarios tenemos una alta tolerancia al riesgo», comenta. «Pero uno de mis lemas más importantes es “evita las pérdidas”.»

Este patrón de pensamiento sobre el riesgo y la recompensa asimétricos surge cada vez que me entrevisto con un inversor famoso. Mira a Carl Icahn, que cuenta con un patrimonio neto estimado en 17.000 millones de dólares y ha sido portada de la revista *Time* con el titular: «Amo del universo». Es un tipo que, desde 1968, ha conseguido una tasa de rendimiento del 31 por ciento, por encima incluso del 20 por ciento cosechado por Warren Buffett.[10] Carl amasó una fortuna invirtiendo enormes cantidades de dinero en negocios mal dirigidos a los que

amenazaba con tomar el poder si no cambiaban su estilo de gestión. Podría considerarse como la partida de póquer con las apuestas más arriesgadas del mundo, con miles de millones en juego.

Pero Carl nunca ha perdido el control. «Parecía que arriesgábamos un montón de dinero, pero no era verdad», me contó. «Todo gira en torno al riesgo y la recompensa. Por eso es necesario entender cuál es el nivel de riesgo y cuál el nivel de recompensa. La mayoría de las personas veían mucho más riesgo que yo. Pero las matemáticas no mienten, y ellos, simplemente, no las entendían.»

¿Empiezas a identificar ya un patrón en común? Estos tres multimillonarios, Paul Tudor Jones, Richard Branson y Carl Icahn, siguen estrategias totalmente diferentes para ganar dinero. **Pero todos ellos comparten la misma obsesión: *cómo reducir los riesgos mientras aumentan al máximo los beneficios*.**

Perdóname si me equivoco, pero supongo que entre tus planes más inmediatos no se incluye el de crear una nueva aerolínea ni lanzar una opa hostil sobre alguna empresa. Entonces ¿cómo puedes aplicar este patrón de pensamiento a tu vida financiera?

Una forma de conseguir un riesgo y una recompensa asimétricos es invirtiendo en valores que estén infravalorados debido al pesimismo y desánimo reinantes en el ambiente. **Como verás en el siguiente capítulo, las correcciones y los ciclos bajistas pueden ser de los mejores regalos financieros que recibas en tu vida.** Piensa en la crisis financiera que tuvo lugar entre 2008 y 2009. En aquel momento parecía que el infierno se hubiera desatado. Pero con la mentalidad adecuada y manteniendo los ojos bien abiertos, ¡las oportunidades caían del cielo! ¡Era imposible moverte y no tropezarte con una!

Cuando el mercado tocó fondo en marzo de 2009, el panorama para la mayoría de los inversores era tan desolador que podías comprar acciones de valores estrella tiradas de precio. Por ejemplo, Citigroup se desplomó y pasó de valer 57 dólares a cotizar ¡a 97 céntimos por acción! Podías, literalmente, poseer una parte de la compañía por menos de lo que cuesta sacar dinero de un cajero automático. Y aquí viene lo mejor: después del invierno siempre llega la primavera, y hay veces en que las estaciones se

terminan mucho más rápido de lo esperado. Esos 97 céntimos subieron a 5 dólares por acción en un intervalo de cinco meses, ofreciendo una rentabilidad del 500 por cien a los accionistas.

Éste es el motivo por el que, en los períodos bajistas, los inversores orientados al «valor» como Warren Buffett se relamen los labios. La inestabilidad imperante les permite invertir en valores maltratados a precios tan ridículos que el potencial de pérdidas es limitado, y el de beneficios, espectacular.

Eso es precisamente lo que hizo Buffett a finales de 2008: colocar su dinero en empresas como Goldman Sachs y General Electric, unos colosos en horas bajas con valores de capitalización nunca antes vistos. Por si fuera poco, Buffett estructuró sus inversiones de tal manera que el riesgo se reducía aún más. Por ejemplo, invirtió 5.000 millones de dólares en acciones «preferentes» de Goldman Sachs. Así, mientras él esperaba a que el valor de la acción repuntase, éstas le garantizaban unos dividendos anuales del 10 por ciento.

La mayoría de la gente pasa tanto miedo durante una quiebra bursátil que *sólo* se fija en las probabilidades que tiene de perder. Pero Buffett se asegura de que éstas sean prácticamente nulas.

Por tanto, ¡todo es cuestión de riesgo y recompensa asimétricos!

Te pongo el ejemplo de mis inversiones personales. Durante los años posteriores a la crisis financiera, cuando los bancos decidieron poner en práctica una de las políticas más restrictivas en años para conceder préstamos, tuve la suerte de que se me presentara una gran oportunidad. En aquella época había mucha gente que poseía una casa con un gran valor patrimonial pero que no tenía acceso a fondos. La refinanciación estaba fuera de su alcance. Estas personas buscaban la manera de conseguir liquidez a corto plazo (normalmente un año o menos) y no ponían impedimentos a la hora de ofrecer su casa como garantía. Resumiendo: yo les prestaba los fondos que necesitaban y, a cambio, me convertía en lo que se conoce como «fiduciario preferente» del inmueble. En 2009, el propietario de una casa valorada en dos millones de dólares y libre de cargas, se puso en contacto con mi equipo. Nos solicitaba un préstamo de un millón de dólares (la mitad del valor de tasación de la propiedad) y

estaba dispuesto a pagar un 10 por ciento de interés en doce meses. No está nada mal visto desde la perspectiva actual, momento en que la rentabilidad de mi inversión a diez años en letras del Tesoro es del ¡1,8 por ciento! Y este porcentaje podría ser incluso menor (a menos que mantenga las letras hasta su vencimiento), ya que la Reserva Federal ha comenzado a subir los tipos de interés, lo que ejercerá una presión bajista sobre los precios de los bonos.

Entonces ¿qué ventajas me aportaba el contrato de fideicomiso? En caso de un impago de la deuda, el mercado inmobiliario habría de devaluarse más de un 50 por ciento para que yo **no** recuperase mi inversión. Pero, incluso durante la peor crisis inmobiliaria sufrida en medio siglo (la de 2008), la caída nunca superó el 35 por ciento. Por otra parte, como el acuerdo contemplaba un horizonte temporal de un año, cumplía mi primer criterio: ¡aumentar las probabilidades de no perder mi dinero! Y luego estaban el riesgo y la recompensa asimétricos. Un riesgo muy bajo (ya que aunque el mercado inmobiliario bajase un 50 por ciento, yo me quedaría como estaba) y una rentabilidad anual de un 10 por ciento en una época en la que los bonos rendían muy poco y los tipos de interés estaban empezando a subir. Después de considerar toda esta información, me sentí muy cómodo firmando el acuerdo. En mi opinión, tal pacto presentaba el equilibrio asimétrico ideal entre riesgo y recompensa. Hoy en día ya no necesitas disponer de un millón de dólares para realizar una inversión así. Muchas de esas personas también solicitaban préstamos de 25.000 a 50.000 dólares. Con esto no pretendo insinuarte que salgas corriendo a la caza de contratos de fideicomiso preferentes. Existen otros riesgos asociados a este tipo de inversiones que no debemos olvidar. Mi intención es transmitirte que siempre surgirán diferentes oportunidades, dependiendo del contexto económico o del comportamiento del mercado.

Tercer dogma: eficiencia fiscal

Como vimos anteriormente, los impuestos pueden llevarse por delante más del 30 por ciento de la rentabilidad de tu inversión si no te andas con cuidado. Aun así, a las empresas de fondos de inversión les encanta

pregonar a los cuatro vientos los rendimientos *antes de impuestos* de sus productos, ocultando el hecho de que **sólo hay un rendimiento que de verdad importa: la cantidad *neta* que obtienes.**

Cuando la gente se felicita por la rentabilidad de su inversión y no considera el impacto que tendrán los impuestos (por no hablar de las comisiones) sobre el resultado final, ¡lo que realmente demuestran es un gran don para el autoengaño! ¡Es como si dijeras «qué bien he cumplido hoy con la dieta», mientras pasas convenientemente por alto que te has zampado un par de donuts, una porción doble de patatas fritas y un helado bañado en chocolate caliente!

A la hora de invertir, el autoengaño puede salirte muy caro. ¡Así que quítate la venda y enfréntate a la cruda realidad!

Todos los multimillonarios que he conocido poseen una característica en común: ¡ellos y sus asesores son expertos en materia impositiva! **Saben que lo importante no es lo que *ganan*. Es lo que se *quedan*. El dinero *real*, el que pueden gastar, reinvertir o donar con el fin de mejorar la vida del prójimo.**

Por si te surge la duda, no hay nada despreciable ni inmoral en utilizar los medios legales a nuestro alcance para reducir en lo posible la carga fiscal de nuestras inversiones. La autoridad a la que los expertos legales y el Tribunal Supremo de Estados Unidos suelen citar con más frecuencia es al juez Billings Learned Hand del Tribunal Federal de Apelaciones. En 1934, este juez realizó una declaración que se hizo muy famosa: «Todos podemos administrar nuestras finanzas para que los impuestos soportados sean los mínimos… Nadie debe pagar a ninguna autoridad pública más de lo que dicte la ley».

Evidentemente, los impuestos no son lo *primero*. Eso sería un grave error. Mi primera preocupación es no perder dinero y cumplir con el criterio de riesgo y recompensa asimétricos. *Luego*, antes de invertir, me planteo las siguientes preguntas: ¿cómo de eficiente resultará desde el punto de vista fiscal?, ¿hay alguna manera de conseguir que lo sea todavía *más*?

Parte de mi comportamiento obsesivo se debe a haber vivido muchos años en California, donde cada dólar ganado se convertía en 38 centavos después de impuestos. ¡Cuando soportas tal carga impositiva, te vuelves rápidamente sensible al tema! Aprendí a centrarme sólo en lo que me quedaría *después* de pagarle al Tío Sam sus tributos.

Cuando alguien me cuenta sobre una oportunidad financiera con un gran potencial de rendimiento, mi respuesta es siempre la misma: «¿Hablamos de ganancias *netas*?». La mayoría de las veces, la persona responde con un: «No, son *brutas*». Pero la cifra que manejamos antes de impuestos puede llevar a engaño, mientras que la *neta* nunca miente. Tu meta, que es también la mía, consiste en maximizar siempre el beneficio neto.

Te pongo un ejemplo concreto… La empresa Creative Planning, donde trabajo como director de psicología del inversor, puede recomendar a ciertos clientes invertir en *master limited partnerships* (MLP)[11] si lo estima conveniente. Estas sociedades participadas públicamente ofrecen un fácil acceso a aquellos inversores interesados en infraestructuras energéticas como conductos de petróleo, gasolina y gas natural. Llamé a mi amigo T. Boone Pickens, que amasó una fortuna de miles de millones gracias al petróleo, y le pregunté: «¿Cuál es tu opinión sobre las MLP hoy en día?».

Me contó que las acciones de este tipo de empresas habían caído debido al desplome en los precios de la energía. De hecho, el precio del crudo se desmoronó más de un 70 por ciento entre 2014 y principios de 2016. Muchos inversores creyeron que este pronunciado descenso iba a suponer un terrible problema para las MLP, ya que éstas dotan al sector energético de infraestructuras. Pero las MLP —o al menos, las más destacadas— están mucho mejor protegidas de lo que parece. Esto se debe a que firman unos contratos con sus clientes a largo plazo en los que acuerdan el pago de unas cuotas fijas a cambio del derecho a utilizar sus infraestructuras. Esto les proporciona un flujo de ingresos estable a lo largo del tiempo y les permite abonar generosas regalías a sus socios.

Boone me explicó que una inversión en una MLP no tiene por qué depender de los precios del petróleo y del gas. Al ser propietario de un oleoducto o un gaseoducto, te conviertes en algo parecido al recaudador de un peaje. Al margen de lo que suceda con los precios del crudo o del gas, la energía ha de ser transportada a lo largo de todo el país porque es el elemento vital de nuestra economía. Y tú, como partícipe de una MLP, ¡cobras tu peaje con exquisita puntualidad!

Pero es que, además, el hecho de que los precios de las MLP cayeran en picado te hubiera beneficiado. ¿Por qué? Porque fue una reacción exagerada al descenso en el precio de la energía. Los inversores tenían tanto miedo que las cotizaciones estaban en mínimos históricos. Incluso algunas de las MLP mejor posicionadas vieron como sus acciones perdían el 50 por ciento de su valor.

Aun así, la «caseta de peaje» seguía funcionando como un reloj. Una MLP cuyas acciones se vendían a cien dólares antes de la crisis abonaba una regalía anual de cinco dólares por acción, es decir, el 5 por ciento anual de la inversión. Cuando su valor disminuyó hasta los 50 dólares, la MLP continuó pagando cinco dólares por acción. ¡Pero ahora la rentabilidad había ascendido a un *10 por ciento* anual! Puede que no te parezca una gran fortuna, pero en esta era de tipos de interés extremadamente bajos, es mil veces mejor que el 2 por ciento o menos que ofrecen los bonos. **¡Y lo mejor es que habrías mantenido todas las ventajas si el precio de la MLP se recuperaba!**

Dediquemos un momento a ver de qué manera las MLP se ajustaban a los criterios contenidos en los «cuatro dogmas»:

1. **No perder.** El precio de la energía y de las MLP había bajado tanto que era muy poco probable que lo siguiera haciendo mucho más. Asimismo, expertos de la talla del «oráculo del petróleo», T. Boone Pickens, señalaban que, debido al hundimiento de los precios, la producción de crudo se había recortado drásticamente. Esto desembocaba en unas reservas a la baja y forzaba una eventual subida

de los precios a pesar de que la demanda era menor. Con todo esto a favor, las probabilidades de perder dinero se reducían considerablemente.

2. **Riesgo y recompensa asimétricos.** Como acabamos de ver, el riesgo de pérdida era muy pequeño. Pero la probabilidad de que los precios de la energía se recuperaran con el tiempo y de que las MLP volviesen a su estado normal era muy elevada. Mientras tanto, tú ingresarías anualmente un 10 por ciento de tu inversión. ¡Yo sería feliz quedándome sentado y cobrando ese peaje!
3. **Eficiencia fiscal.** Aquí viene la mejor parte: como el gobierno de Estados Unidos necesita fomentar la producción y distribución nacional de energía, ha otorgado a las MLP un trato fiscal preferente. **Por consiguiente, la mayor parte de los beneficios que obtienes se amortizan por la depreciación, lo que significa que alrededor del 80 por ciento de lo que ganas está libre de impuestos.** Por lo que si obtienes un beneficio del 10 por ciento, te queda un cantidad neta del 8 por ciento anual. No está nada mal, ¿verdad? *Sin* ese trato fiscal preferente, los ingresos realizados dentro del año tributarían al tipo normal del impuesto sobre la renta. Una persona con un salario alto, que paga el 50 por ciento en impuestos, ganaría sólo un 5 por ciento neto. En otras palabras, gracias a la ventaja fiscal de una MLP, conseguimos unas ganancias netas del ocho, en lugar del 5 por ciento. La diferencia: *un 60 por ciento* más de dinero en mano. Éste es el poder de la eficiencia fiscal.

Como veremos en el siguiente capítulo, de la mano de Peter, las MLP no son adecuadas para todo el mundo —y tampoco te las recomendamos expresamente—. Pero quería usarlas a modo de ejemplo para ilustrar el siguiente principio: si nos centramos en el *rendimiento después de impuestos*, llegaremos mucho antes a nuestra libertad financiera.

Al respecto, debo señalar que casi siempre hay alguna clase de activo, algún país o algún mercado pasando por un mal momento y generando oportunidades de riesgo y recompensa asimétricos igual de interesantes.

Como remate final, tener conocimientos en materia fiscal y usarlos en tu propio beneficio te ayudará a dejar una huella en el mundo. En lugar de dejar que sea el gobierno el que decida qué hacer con tu dinero, ¡eres tú quien decide lo que hacer! Disfruto de una vida mucho más plena porque puedo apoyar distintas causas que me resultan emocionantes y estimulantes. He ayudado a suministrar 250 millones de comidas a los más necesitados, y mi intención es alcanzar la cifra de mil millones de comidas a través de mi asociación con la organización benéfica Feeding America. Además, ayudo a garantizar el acceso diario al agua potable a 250.000 personas en India y a escapar de la esclavitud sexual a más de mil niños gracias a mi colaboración con Operation Underground Railroad.[12] Éstas son sólo algunas de las iniciativas que pueden contar con mi apoyo gracias a ser fiscalmente eficiente en mis inversiones.

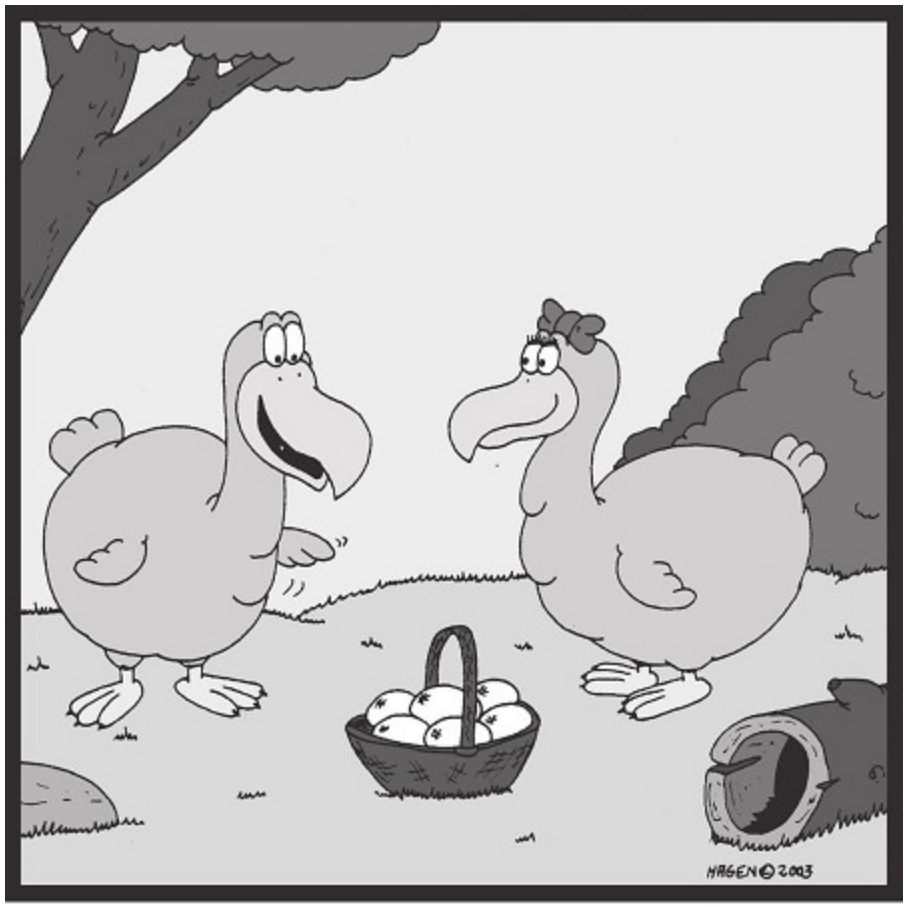
Cuarto dogma: diversificación

El cuarto y último principio de los «cuatro dogmas» es posiblemente el más obvio y fundamental de todos: diversificación. En esencia, este principio se refiere a algo que casi todos sabemos: no hay que poner todos los huevos en la misma cesta. Pero hay una diferencia entre saber lo que hay que hacer y *hacer* lo que sabes que hay que hacer. El profesor Burton Malkiel, de la Universidad de Princeton, me explicó que existen cuatro maneras eficaces de diversificar:

1. Diversifica por clases de activos. No coloques todo tu dinero en propiedades inmobiliarias, bonos o una única **clase de inversión**.
2. Diversifica dentro de las clases de activos. Evita invertir todo tu dinero en un valor favorito como Apple, una sola MLP o una propiedad frente al mar susceptible de ser arrasada por una tormenta.
3. Diversifica entre mercados, países y divisas a nivel mundial. Vivimos en una economía global, así que no cometas el error de invertir de forma exclusiva en tu país.

4. Diversifica por tiempo. Nunca podrás saber cuál es el mejor momento para comprar. Pero si vas ampliando tus inversiones de forma sistemática todos los meses y todos los años (en otras palabras, llevas a cabo un plan de inversión constante), con el tiempo reducirás el riesgo y aumentarás tus ingresos.

Todos los inversores afamados a los que he entrevistado están obsesionados con la idea de diversificar para obtener el máximo rendimiento y el mínimo riesgo. Paul Tudor Jones me dijo: «Creo que lo más importante que podemos hacer es diversificar nuestra cartera». Este mensaje se volvió a repetir en mis entrevistas con Jack Bogle, Warren Buffett, Howard Marks, David Swensen, Mary Callahan Erdoes, de J. P. Morgan, y otros muchos más.



Somos los últimos dodos del planeta, así que he puesto todos nuestros huevos a salvo en esta cesta...

El principio en sí puede parecer sencillo, ¡pero llevarlo a la práctica es harina de otro costal! Requiere de extensos conocimientos. Se trata de un tema tan importante que le hemos dedicado gran parte del siguiente capítulo. Mi socio Peter Mallouk, que asesoró activamente a sus clientes durante la espantosa crisis bursátil de 2008 a 2009, nos explicará cómo diseñar un plan de asignación de activos personalizado, diversificando por diferentes clases de inversión, como acciones, bonos, propiedades inmobiliarias y otras «alternativas». Su meta: ayudarte a construir una cartera que te permita ganar dinero en cualquier situación.

Aunque te parezca un objetivo muy ambicioso, la diversificación cumple con su labor aun en los momentos más difíciles. En Estados Unidos, entre los años 2000 y finales de 2009, los inversores experimentaron lo que hoy en día se conoce como la «década perdida», un período en el que el índice S&P 500 se mantuvo plano pese a experimentar importantes fluctuaciones. Pero los inversores inteligentes miran más allá de los grandes valores estadounidenses. Burt Malkiel escribió un artículo en *The Wall Street Journal* titulado «"Comprar y mantener" sigue siendo una opción ganadora». En él explica que si hubiésemos diversificado a través de una cesta de fondos indexados —incluyendo acciones estadounidenses y extranjeras, valores de mercados emergentes, bonos y propiedades inmobiliarias— desde principios del 2000 hasta finales de 2009, una inversión inicial de 100.000 dólares habría crecido hasta los 191.859 dólares. ¡Esto supone una rentabilidad media anual del 6,7 por ciento en la década perdida!

Una de las razones por las que es tan importante diversificar es porque nos protege de nuestra tendencia natural a aferrarnos a todo aquello que nos sea familiar. Si una persona piensa que una determinada estrategia funciona —o la comprende bien—, ¡es fácil que se convierta en alguien de un único recurso! Esto provoca que mucha gente acabe invirtiendo de forma desproporcionada en un área concreta. Por ejemplo, es posible que alguien lo apueste todo al mercado inmobiliario porque de niño a su familia le fue muy bien en ese negocio, también puede convertirse en un fanático del oro o invertir activamente en un sector en auge como el tecnológico.

El problema es que todo es cíclico. Y lo que hoy está de moda, puede volverse anticuado mañana. Ray Dalio me advirtió de que «podemos estar casi seguros de que, coloquemos donde coloquemos nuestro dinero (clases de activos), llegará un día en el que perdamos del 50 al 70 por ciento». Imagínate por un momento que tienes casi todo tu dinero depositado en un determinado activo y has de observar con horror cómo desaparece de un plumazo. La diversificación es tu póliza de seguro para que eso no ocurra. Diversificar te ayuda a disminuir el riesgo y aumentar tus ingresos, y, además, no supone ningún coste extra. ¡Es una combinación perfecta!

Naturalmente, hay muchas maneras diferentes de diversificar. En mi libro *Dinero: domina el juego*, en el que trato este tema con más detalle, encontrarás esquemas específicos de asignación de activos recomendados por Ray y por otros gurús financieros como Jack Bogle y David Swensen. Por ejemplo, David me contó la manera en que los inversores particulares pueden diversificar a través de una cesta de fondos indexados de bajo coste que inviertan en seis tipos de activos «realmente importantes»: valores estadounidenses e internacionales, acciones de mercados emergentes, fondos de inversión inmobiliaria (*real estate investment trusts*, o REIT), bonos del Tesoro y bonos del Tesoro protegidos contra la inflación (*Treasury inflation protected securities*, o TIPS). Incluso me dio el porcentaje exacto para cada una de esta clase de activos.

Ray Dalio, en cambio, se sirve de una estrategia única de diversificación con la que consigue un extraordinario control del riesgo. Tuve el privilegio de dar una charla justo después de mi querido amigo Ray en el Robin Hood Investors Conference a finales de 2016. Los mejores inversores del sector escuchaban atentamente mientras Ray revelaba uno de los grandes secretos de su estrategia: «La fórmula mágica de la inversión consiste en tener quince o más apuestas seguras —no tienen por qué ser las mejores— que no tengan ninguna correlación».

Es decir, se trata de invertir en activos que sean interesantes, pero que no tengan relación entre sí. Ésta es la llave de la supervivencia y del éxito. En el caso que nos ocupa, significa invertir en acciones, bonos, oro, materias primas, propiedades inmobiliarias y otras alternativas. **Ray insistió en que, si contamos con quince inversiones de este tipo,**

podremos reducir el riesgo asociado «en aproximadamente un 80 por ciento» y «aumentar en cinco la ratio de rentabilidad ajustada al riesgo. Es decir, el rendimiento será *cinco veces mayor* al reducir ese riesgo».

Con esto no quiero que pienses que existe una solución única e ideal que debieras adoptar. Mi intención es que comprendas que los mejores inversores contemplan la diversificación como un ingrediente clave para alcanzar un éxito financiero duradero. Si sigues su ejemplo y diversificas tu cartera, estarás preparado para cualquier eventualidad y afrontarás el futuro lleno de confianza.

¡Vamos al lío!

Te has convertido en un alumno aventajado. Perteneces a una pequeña élite que conoce los cuatro principios fundamentales que rigen las decisiones de los mejores inversores. ¡Si te adhieres a ellos, la probabilidad de éxito de tus inversiones aumentará exponencialmente!

En el siguiente capítulo profundizaremos un poco más en los detalles prácticos de la asignación de activos. Peter Mallouk nos explicará cuáles son las virtudes de seguir una estrategia personalizada basada en tus circunstancias y necesidades particulares. Gracias a su asesoramiento experto, aprenderás a construir una cartera diversificada que te permita capear cualquier temporal. Recuerda: todos sabemos que el invierno está cerca. Todos sabemos que los ciclos bajistas son un fenómeno frecuente. La mayoría de los inversores los temen. Pero tú estás a punto de descubrir cómo conseguir que el invierno sea la mejor estación de todas, ¡un período que hay que *disfrutar* mientras dure!

¡Ven conmigo, valeroso guerrero! ¡Ha llegado la hora de tomar las armas y *vencer al ciclo bajista*!

Capítulo 6

Venzamos al ciclo bajista

Cómo sortear quiebras y correcciones para acelerar nuestro camino hacia la libertad financiera

> Aprendí que la valentía no es la ausencia del miedo, sino el triunfo sobre éste. El valiente no es quien no siente miedo, sino el que lo conquista.
>
> NELSON MANDELA

El trayecto hacia la valentía

Tenía treinta y un años cuando acudí a la consulta médica para un examen físico anual; un chequeo rutinario necesario para renovar mi licencia de piloto de helicóptero. En los días posteriores a mi visita, el doctor me dejó varios mensajes pidiéndome que le devolviera la llamada. Yo andaba liadísimo y no tenía tiempo para hablar con él. Entonces, una noche llegué a casa de madrugada y me encontré que mi asistenta me había pegado una nota en la puerta de mi dormitorio. «*Tiene* que llamar al médico. Dice que es urgente.»

Mi cabeza comenzó a dar vueltas. Me cuidaba muchísimo en temas de salud, y estaba más en forma que nunca. ¿Qué podría ir mal? En momentos así se nos vienen a la mente pensamientos totalmente absurdos. Empecé a preguntarme: «Viajo sin parar, así que a lo mejor está relacionado con la radiación en los aviones. ¿Es posible que tenga cáncer? ¿Me estaré muriendo?». Seguramente, no.

Conseguí tranquilizarme y dormir un poco. Pero, al día siguiente, cuando me desperté, un miedo intenso se apoderó de mí. Llamé al doctor, y éste me contestó: «Necesitas operarte. Tienes un tumor en el cerebro». Me quedé de piedra. «¿De qué me está hablando? ¿Cómo puede saberlo?» El doctor, un tipo combativo que no se andaba con miramientos, me contó que había ordenado realizar un mayor número de análisis de los previstos porque creía que mi cuerpo albergaba una enorme cantidad de hormona del crecimiento. No hacía falta ser un genio para llegar a esa conclusión: mido dos metros de altura y, cuando tenía diecisiete años, llegué a crecer veinticinco centímetros en un solo año. Pero él estaba convencido de que mi espectacular crecimiento era el resultado de un tumor en la glándula pituitaria, en la base del cerebro. Me dijo que había que extirparlo inmediatamente.

Yo tenía programado un vuelo a Francia al día siguiente para impartir el seminario «Date with destiny» («Cita con el destino»). ¿Se suponía entonces que tenía que dejarlo todo para ser operado de urgencia? ¡Menudo destino! Seguí con lo mío y acudí al seminario; luego, volé a Italia, donde me alojé en un precioso pueblo de pescadores llamado Portofino. Y fue allí cuando empecé a asustarme. Me sentía diferente, me enfadaba y me frustraba por cualquier tontería. ¿Qué me estaba *pasando*?

Me crie en un ambiente muy inestable. Cuando mi madre, estando bajo el efecto de las drogas, se ponía furiosa, había veces que perdía el control sobre pequeñas cosas. Si ella pensaba que le estaba diciendo alguna mentira, me metía sopa en la boca hasta que vomitaba o me aplastaba la cabeza contra la pared. Desde entonces he dedicado mi vida a entrenarme y a prepararme para disfrutar de una sensación de seguridad *en un mundo plagado de incertidumbres*. Pero ahora había dejado que los comentarios de este doctor me sumieran en un estado de inseguridad máxima. De repente, todo mi mundo se había puesto patas arriba y la vida que había conseguido construir se estaba desmoronando. Después de todo, no puedes estar seguro de *nada* si no sabes la respuesta a la pregunta más básica de todas: «¿Voy a seguir viviendo o me voy a morir?».

Sentado en un banco de una iglesia en Portofino, recé por mi vida. Entonces tomé la decisión de volver a casa y enfrentarme a la situación. Los siguientes días fueron surrealistas. Recuerdo que, al salir de la máquina de resonancia magnética, reparé en el gesto poco halagüeño del técnico de laboratorio. Me dijo que había una «masa» en mi cerebro, pero que no me podía dar más detalles hasta que el médico revisara el resultado del escáner. Como éste andaba muy liado, tuve que esperar al día siguiente. Ahora ya sabía que tenía un problema, aunque todavía desconocía si era fatal.

Por fin, el doctor se reunió conmigo para explicarme el resultado de mis pruebas. La imagen del escáner confirmó que tenía un tumor, pero también reveló que éste se había reducido milagrosamente un 60 por ciento con el paso de los años. Yo no mostraba ningún síntoma negativo y había dejado de crecer a los diecisiete años. Entonces ¿por qué tenían que operarme? El médico me advirtió que unos niveles de hormona del crecimiento excesivos podrían desencadenar una serie de contrariedades, incluyendo un fallo cardíaco. «Usted se niega a aceptarlo —me dijo—. Pero hay que operarlo inmediatamente.»

¿Y qué pasa con los riesgos y los efectos secundarios? Aparte del peligro de morir en la mesa de operaciones, el mayor riesgo de la intervención era que dañara mi sistema endocrino de tal forma que ya no podría disponer del mismo nivel de energía. Ése era un precio demasiado alto para mí. Mi misión, que consiste en ayudar a la gente a transformar sus vidas, requiere de una energía y una pasión desbordantes. ¿Y si la operación me dejaba incapacitado para ejercer el trabajo de mi vida? El médico se enfadó conmigo: «Sin cirugía, no podemos estar seguros de que vaya a vivir». Yo quería una segunda opinión, pero él se negó a recomendarme a otro especialista.

A través de unos amigos, conseguí ponerme en contacto con un afamado endocrino de Boston. Me volvió a escanear el cerebro, y me citó para revisar los resultados. Era un hombre maravilloso, lleno de humanidad y con una actitud totalmente opuesta a la del otro especialista. Me dijo que no tenía por qué pasar por quirófano, que los riesgos eran demasiado grandes. En su lugar, me propuso que viajara unas dos veces al

año a Suiza para recibir una inyección de un fármaco en fase experimental que todavía no había sido aprobado por las autoridades en Estados Unidos. Se mostró convencido de que esta medicina evitaría que el tumor se expandiera y que la hormona del crecimiento ocasionara algún problema cardíaco.

Cuando le conté que el otro doctor quería perforarme los sesos, él se rió, y afirmó: «¡El cocinero quiere cocinar, el pastelero hornear, el cirujano operar…, y yo sólo quiero drogarte!». Era cierto. A todos nos gusta hacer lo que mejor se nos da porque esto nos hace sentir seguros. El problema era que ese otro tratamiento podía tener también un efecto negativo en mi nivel de energía. El endocrino entendió la razón de mi desasosiego.

—Eres como Sansón —me dijo—. ¡Tienes miedo a perder tu poder si te cortamos el pelo!

Le pregunté qué podía pasar si, finalmente, decidía no hacer nada: ni pasar por cirugía, ni administrarme medicamentos.

—No lo sé —me contestó—. Nadie lo sabe.

—Entonces ¿por qué debería de tomarme ese fármaco?

—Si *no* te la tomas —dijo—, no estarás seguro de que vas a ser capaz de sobrevivir.

Pero yo ya no me sentía *in*seguro. No había ninguna señal que indicara que mi salud se hubiera deteriorado en los últimos catorce años. Entonces ¿por qué jugármela con una operación quirúrgica de alto riesgo o con inyecciones de un medicamento en fase experimental? Fui a ver a unos cuantos doctores hasta que uno me dijo: «Es cierto, hay mucha cantidad de hormona del crecimiento en tu torrente sanguíneo. Pero, por ahora, no ha causado ningún efecto negativo. De hecho, es posible que esté ayudando a tu cuerpo a recuperarse más rápidamente. ¡Conozco a culturistas que se gastan más de mil dólares a la semana para conseguir lo que tú tienes gratis!

Al final decidí no hacer nada más que someterme a un control médico cada pocos años para verificar que mi estado no empeoraba. En aquel momento no lo sabía, pero había evitado una sentencia de muerte: la Administración de Alimentos y Medicamentos de Estados Unidos (FDA,

por sus siglas en inglés) declaró ilegal el uso de ese fármaco suizo basándose en estudios que demostraban su relación directa con el cáncer. A pesar de sus buenas intenciones y su gran corazón, mi endocrino me había recetado un tratamiento que podía haberme arruinado la vida.

¿Y sabes qué? Veinticinco años más tarde, el tumor *sigue* alojado en mi cabeza. Entretanto, he vivido una vida maravillosa y he tenido la oportunidad de ayudar a millones de personas a lo largo del camino. Esto ha sido posible gracias a que he desarrollado una sensación de seguridad imbatible frente a la incertidumbre. Si hubiera reaccionado de forma desproporcionada o seguido sin rechistar el consejo de alguno de los médicos sin haber considerado todas mis opciones, ahora echaría en falta una parte de mi cerebro, o tendría cáncer, o, a lo mejor, ya estaría muerto. Si hubiera confiado en *ellos*, el resultado habría sido catastrófico. En cambio, encontré esa confianza dentro de mí, a pesar de que mis circunstancias seguían siendo las mismas.

¿Es posible que mañana me muera de un tumor cerebral? Sí. Pero también lo es que me atropelle un camión al cruzar la calle. Aun así, no vivo con miedo a lo que pueda pasar. He pasado página. **Tú también puedes sentir esa seguridad imbatible, sólo depende de *ti*.** Cuando se trata de las áreas de tu vida que más te importan —familia, fe, salud, finanzas— no dejes que nadie te diga lo que tienes que hacer. Está muy bien recibir asesoramiento experto, pero nunca debes delegar la decisión final. No cedas a nadie el control sobre *tu propio* destino, da igual lo franco que sea o lo cualificado que esté.

¿Por qué te estoy contando esta historia sobre la vida y la muerte en un libro que trata sobre el dinero y la inversión? Porque es importante que entiendas que no hay *nada* seguro en esta vida. **Si lo que quieres es estar seguro de que nunca vas a perder dinero en los mercados financieros, lo mejor será que guardes tus ahorros en metálico —aunque entonces no conseguirás alcanzar la libertad financiera—. Como dice Warren Buffett: «La seguridad tiene un precio elevado».**

Aun así, hay muchas personas que evitan correr riesgos financieros porque la incertidumbre las aterroriza. En 2008, la bolsa estadounidense cayó un 37 por ciento (perdió más de un 50 por ciento desde su punto más

alto hasta el más bajo). Cinco años más tarde, una encuesta de Prudential Financial desveló que el 44 por ciento de los estadounidenses se mostraban renuentes a volver a invertir su dinero en acciones porque *aún* recordaban con horror la crisis financiera. En 2015, otra encuesta reveló que cerca del 60 por ciento de los millennials desconfiaban de los mercado bursátiles por haber vivido en carne propia la quiebra de 2008 a 2009. De acuerdo con el instituto de investigación Center for Applied Research, de la corporación State Street, ¡muchos millennials guardan el 40 por ciento de sus ahorros en efectivo!

Me desmoraliza ver que hay tantos millennials que no invierten. **Porque, permíteme que te diga una cosa: si vives con miedo, has perdido la batalla incluso antes de comenzar. ¿Cómo quieres lograr algo en la vida si no asumes riesgos?** Hace cuatro siglos, Shakespeare escribió: «Los cobardes mueren varias veces antes de expirar; el valiente nunca saborea la muerte más que una vez».

Quiero ser franco contigo: ¡no pretendo que corras riesgos innecesarios! Cuando me enfrenté a mi problema de salud, visité a numerosos expertos, exploré todas las opciones posibles y me centré en los hechos, sin dejar que ninguna emoción o deformación profesional de nadie asumiera el mando. Entonces tomé una decisión informada y me hice dueño de mi destino. Partía de una sensación de incertidumbre absoluta, y ese proceso me ayudó a alcanzar un sentimiento de seguridad imbatible.

Cuando uno invierte es lo mismo. **Nunca *sabes* qué va a pasar en la bolsa. Pero la incertidumbre no es excusa para la inacción.** Es posible obtener el control informándonos, estudiando las tendencias a largo plazo del mercado, simulando a los mejores inversores y tomando decisiones racionales con base en el conocimiento de lo que ha funcionado en décadas anteriores. Como dice Warren Buffett, «el riesgo viene de no saber lo que estás haciendo».

Hay algo sobre lo que *sí* estamos seguros: el mercado continuará desplomándose en el futuro, al igual que lo ha hecho en el pasado. Pero ¿merece la pena no hacer nada por temor a resultar herido? Créeme si te digo que no fue nada fácil descubrir que tenía un tumor en el cerebro. Sin

embargo, en los últimos veinticinco años he salido adelante porque he aprendido a afrontar las cosas con valentía. ¿Valentía implica *no* tener miedo? ¡No! Significa tener *menos* miedo. Cuando llegue el próximo ciclo bajista y el terror se apodere del resto de la gente, quiero que tú poseas el conocimiento y la fortaleza necesarias para sentir *menos* miedo. Saber enfrentarse a la incertidumbre con valentía te reportará grandes recompensas financieras.

De hecho, mientras otros viven temerosos de las tendencias bajistas, en el siguiente capítulo tú aprenderás que estas situaciones bajistas representan la mejor oportunidad que vas a tener en tu vida para generar riqueza. ¿Por qué? ¡Porque es cuando empiezan las rebajas! Imagina que tu sueño es tener un Ferrari y descubres que puedes comprarlo a mitad de precio. ¿Te sentirías desanimado? ¡De ninguna manera! Sin embargo, cuando el mercado bursátil entra en un período de rebajas, ¡la mayoría de la gente reacciona como si esto fuera un desastre! Debes comprender que los ciclos bajistas están para servirte. Si mantienes la calma, podrán incluso acelerar tu camino hacia la libertad financiera. Al sentir esa confianza, las quiebras financieras te resultarán *emocionantes*.



Ahora voy a pasarle el testigo a mi amigo y socio Peter Mallouk, quien se encargará de explicarte cómo él y su compañía, Creative Planning, atravesaron el último gran período bajista ocurrido entre 2008 y 2009. A Peter no le gusta alardear de sus magníficos resultados. Pero déjame contarte que manejó la situación de crisis con tal maestría que los activos gestionados por su empresa se incrementaron de 500 millones hasta 1.800 millones de dólares de 2008 a 2010, sin apenas publicidad o actividades de mercadotecnia. En estos momentos administra un patrimonio de 22.000 millones de dólares, que continúa aumentando sin parar. Además, Creative Planning es la única compañía que ha sido nombrada «mejor asesor financiero independiente» tres años consecutivos por la revista *Barron's*.

Peter te enseñará cómo prepararte y sacarle provecho a un mercado bajista. Nos explicará que todo empieza con la creación de una cartera de inversión diversificada que pueda prosperar contra viento y marea. También nos proporcionará un inestimable asesoramiento sobre técnicas

de asignación de activos. Gracias a este conocimiento, ya no tendrás que tener ningún temor al caos financiero. ¡Mientras otros huyen, tú te defenderás y vencerás el ciclo bajista!

Prepárate para un período bajista

POR PETER MALLOUK

> Una simple regla dicta mis compras: ser temeroso cuando los demás son avariciosos, y avaricioso cuando los demás son temerosos. Y actualmente el miedo está muy expandido.
>
> WARREN BUFFETT explicando por qué
> él compra acciones cuando el mercado quiebra
> (octubre de 2008)

El ojo del huracán

El 29 de septiembre de 2008, el índice Dow Jones perdió 777 puntos. Supuso la mayor caída registrada en un solo día, destruyendo 1,2 billones de dólares de capitales. Ese mismo día, el índice VIX, un barómetro que mide el miedo de los inversores, alcanzó su máximo histórico. El 5 de marzo de 2009, el mercado había caído más de un 50 por ciento, arrastrado por la peor crisis financiera desde la Gran Depresión.

Fue la tormenta perfecta. Los bancos se derrumbaron. Los mejores fondos se vinieron abajo. El prestigio de los más reputados inversores de Wall Street se hizo añicos. Y, aun así, considero que esos tiempos tan convulsos supusieron uno de los momentos más álgidos de mi carrera: mi empresa de gestión del patrimonio, Creative Planning, fue capaz de llevar a nuestros clientes hacia puerto seguro y situarles en una posición de ventaja, y no sólo para sobrevivir a la crisis, sino también para sacar buena tajada del posterior repunte.

Tony me pidió que compartiera esta historia porque encarna la lección más importante de este libro: los mercados bajistas pueden ser la mejor o la peor de las épocas, dependiendo de las decisiones que *tú* tomes. **Si te equivocas en tus decisiones, como lo hicieron la mayoría de las personas entre 2008 y 2009, es posible que acabes enfrentándote a un desastre financiero, perdiendo años, o incluso décadas, de ahorro. Pero, si tomas las decisiones correctas, como hizo mi empresa y sus clientes, no tienes nada que temer.** Llegarás incluso a celebrar la llegada de períodos bajistas, ya que generan oportunidades únicas para buscadores de chollos con un carácter imperturbable.

¿Quieres saber cómo conseguimos mantenernos a flote cuando muchos otros sucumbieron? En primer lugar, ¡porque nuestro barco era mejor! Mucho antes de que todo este caos se desatara, nos estuvimos preparando para ello: éramos conscientes de que el buen tiempo siempre se acaba y de que las tormentas son algo inevitable. Nadie sabe *cuándo* se va a producir un ciclo bajista, lo *duro* que será o *cuánto* durará. Pero, como ya vimos en el capítulo 2, hemos sufrido un promedio de uno de cada tres años a lo largo de los últimos 115 años. Ésta no es una razón para correr en busca de refugio. En cambio, sí lo es para que comprobemos que nuestro navío es seguro y que está en buen estado para afrontar cualquier oleaje.

Como veremos más adelante, hay dos maneras de prepararse para soportar los vaivenes del mercado. Primero, necesitas que tu asignación de activos sea la correcta —una manera elegante de referirse a la proporción que tu cartera dedica a diferentes clases de activos, como acciones, bonos, propiedades inmobiliarias y otras inversiones alternativas—. Segundo, que tu posición sea lo suficientemente conservadora (guardando algo de dinero para los momentos más difíciles) como para que no te veas obligado a vender mientras las acciones estén devaluadas. Es el equivalente financiero a asegurarnos de que llevamos un arnés de seguridad, un chaleco salvavidas y suficiente comida antes de aventurarnos mar adentro. **A mi modo de ver, el 90 por ciento del éxito de sobrevivir a una fase bajista depende de cuáles hayan sido los preparativos.**

¿Cuál es el otro 10 por ciento? La manera de reaccionar emocionalmente en medio de la tormenta. Mucha gente piensa que tiene nervios de acero. Pero, como posiblemente hayas experimentado ya, la sensación psicológica que se genera cuando el mercado entra en barrena y el pánico se apodera de todo es muy abrumadora. Éste es uno de los motivos por los que un asesor financiero curtido en estas lides puede ser de mucha utilidad. Nos proporcionará un contrapeso emocional que nos ayudará a no perder la calma y a no tirar la toalla en el peor momento posible.

Nuestros clientes contaban con la ventaja de haber sido informados con antelación de todo lo que podría pasar. De esta manera evitábamos que sintieran una gran conmoción cuando se produjera la quiebra del mercado. Les explicamos el *razonamiento* que había detrás del diseño de sus carteras, y les enseñamos cómo sus inversiones reaccionarían en una crisis bursátil. Es como si el médico nos advirtiera de que un medicamento podría provocarnos mareos y vómitos: no estaremos contentos si nos ocurre, ¡pero la advertencia nos ayudará a sobrellevarlo mejor que si nos hubiese cogido totalmente por sorpresa!

Aun así, algunos clientes nos pidieron más garantías para sentirse seguros. «¿No sería mejor que retirásemos el dinero invertido en acciones y lo guardásemos en efectivo?», preguntaron; y añadieron: «¿No os parece que esta vez la caída es diferente?». Esto me recordaba a una famosa cita de sir John Templeton que dice que «las cuatro palabras más caras en el mundo de la inversión son "esta vez es diferente"». ¡En pleno desplome del mercado, la gente *siempre* tiende a pensar que esa vez es diferente! Abatidos por las malas noticias que escuchan a diario en los medios de comunicación, se preguntan si es verdad que el mercado se recuperará algún día o si la situación ya no tiene arreglo.

Hablaba a menudo con mis clientes y les recordaba que todos los ciclos bajistas de la historia de Estados Unidos derivaban en ciclos alcistas, independientemente de lo que dijeran los medios en su momento. Párate a pensar en la cantidad de tragedias y crisis que han asolado el siglo XX: la pandemia de gripe de 1918, que acabó con la vida de 50 millones de personas en todo el mundo; el crac de Wall Street de 1929, seguido por la

Gran Depresión; dos guerras mundiales; numerosos conflictos bélicos, como el de Vietnam y el del Golfo; el escándalo de Watergate, que conllevó la dimisión del presidente Nixon; además de incontables recesiones económicas y pánicos bursátiles. ¿Y cuál fue el comportamiento del mercado de valores durante este siglo tan convulso? *El índice Dow Jones aumentó inexorablemente desde los 66 hasta los 11.497 puntos*.



James nunca abandonó su cama, no veía más que peligros en el mundo de las finanzas.

Esto es lo que nos enseña más de un siglo de historia: aunque las perspectivas a corto plazo sean terribles, la bolsa *siempre* repunta. ¿Por qué habrías de apostar entonces en contra de esta solidez y esta capacidad de recuperación demostradas? Esta visión histórica me proporciona una imbatible tranquilidad, y espero que a ti te sirva para no perder de vista tu objetivo, independientemente de todas las correcciones y caídas que te encuentres por el camino.

Los mejores inversores saben que después de la tormenta *siempre* viene la calma. Por ejemplo, Templeton amasó una fortuna invirtiendo en acciones estadounidenses extremadamente baratas durante el período oscuro de la segunda guerra mundial. Más tarde confesó que lo que le gustaba era invertir en el «momento de máximo pesimismo», porque es

cuando hay un mayor número de ofertas disponibles. De manera similar, Warren Buffett aprovechó el momento en que los mercados estaban siendo castigados por el embargo árabe de crudo y por el Watergate de 1974 para invertir agresivamente. Mientras cundía el desánimo entre la gente, él se mostraba optimista, y hasta declaró en la revista *Forbes*: «Ahora es el momento de invertir y hacerse rico».

En el plano psicológico, no resulta fácil comprar en un momento de pesimismo generalizado. Pero, a menudo, las recompensas llegan de forma increíblemente rápida. El S&P 500 tocó fondo en octubre de 1974, y después se elevó un 38 por ciento en los doce meses posteriores. En agosto de 1982, con una inflación fuera de control y unos tipos de interés de casi el 20 por ciento, el S&P 500 volvió a tocar fondo, aunque luego se disparó y subió un 59 por ciento en un año. Imagínate cómo se sintieron los inversores que se dejaron llevar por el pánico y vendieron sus participaciones en pleno mercado bajista. No sólo cometieron el tremendo error de consolidar sus pérdidas, sino que también desperdiciaron la oportunidad de lograr grandes ganancias cuando el mercado remontó. Éste es el precio del miedo.

En 2008, cuando la tendencia bajista golpeó de nuevo, yo ya estaba decidido a aprovechar al máximo la ocasión. No tenía ni idea de cuándo se recuperaría el mercado, sólo sabía que lo *haría*. En el peor momento de la crisis, mandé un comunicado a mis clientes: «No existe precedente histórico de ningún mercado que se haya mantenido a un nivel de valoración tan bajo... Sólo pueden ocurrir dos cosas: el fin de Estados Unidos tal y como lo conocemos o la recuperación. Pero siempre que los inversores han apostado por lo primero, han perdido».

Durante el período que duró la quiebra, continuamos invirtiendo en bolsa masivamente en nombre de nuestros clientes. Sacamos provecho de la fortaleza de algunos activos, como los bonos, y reinvertimos los beneficios en otros más débiles como acciones de empresas estadounidenses de pequeña y gran capitalización, valores internacionales y valores de mercados emergentes. En lugar de apostar por empresas

individuales, compramos participaciones en fondos indexados con el fin de obtener una diversificación instantánea (y a bajo coste) en mercados absolutamente devaluados.

¿Y qué tal funcionó? Bueno, pues después de registrar en marzo de 2009 su nivel más bajo, el S&P 500 se revalorizó un 69,5 por ciento en sólo un año. **En cinco años, este índice aumentó un 178 por ciento, reafirmando nuestra creencia de que los mercados bajistas suponen la mejor de las oportunidades para aquellos inversores que miran a largo plazo. Al escribir estas líneas, el mercado se ha incrementado un 266 por ciento desde el desplome de 2009.**

Como podrás imaginarte, nuestros clientes estaban eufóricos. Me siento orgulloso de decir que aguantaron el vendaval con entereza y apenas unos pocos abandonaron el barco. Como resultado, pudieron beneficiarse enormemente de la recuperación del mercado. Entre aquellos que abandonaron hay dos clientes que recuerdo especialmente. Uno de ellos era un cliente nuevo que vino a vernos antes de la crisis con una cartera llena de inversiones inmobiliarias. Le ayudamos a diversificar, y gracias a eso se ahorró un dineral cuando el mercado de la propiedad se derrumbó. Pero no pudo sobrellevar la volatilidad de la bolsa. Le invadió el pánico, sacó todo su dinero y lo guardó en metálico.

Al año siguiente le llamé para ver qué tal le iba. Por entonces, el mercado había repuntado de forma espectacular. Pero él se mantenía al margen, demasiado nervioso para invertir. Lo último que sé de él es que *todavía* permanece al margen y que se ha perdido por tanto la tendencia alcista de los últimos siete años. Como mencionó antes Tony, la seguridad tiene un precio muy elevado.

El otro cliente que dejó Creative Planning durante la crisis lo hizo porque se sintió agobiado debido el exceso de noticias alarmistas en los medios. Escuchó a expertos en la materia afirmar que el mercado caería un 90 por ciento, que el dólar iba a quebrar o que Estados Unidos se declararía en bancarrota, y todos estos vaticinios le aterrorizaron. Para empeorar las cosas, su hija alimentó todavía más estos miedos. Trabajaba en Goldman Sachs, una compañía en la que no faltaba la gente brillante. Pero uno de sus compañeros la convenció de que el sistema financiero

terminaría por colapsar y de que el oro era el único valor seguro. Su padre le hizo caso, vendió sus acciones en el peor momento y perdió una fortuna en oro. Cuando unos meses más tarde volvimos a charlar, las acciones se encontraban en escalada vertiginosa, pero él ya no tenía ánimos para volver a intentarlo. Tenía la moral por los suelos.

Me entristece tener que decir esto, pero estos dos antiguos clientes han sufrido daños financieros permanentes por haber tomado decisiones precipitadas durante el período bajista. ¿La razón? Se dejaron llevar por sus emociones. En el próximo capítulo estudiaremos cómo evitar algunos de los errores de tipo psicológico más comunes en los que cayeron nuestros inversores. **Pero, antes de eso, vamos a centrarnos en un asunto igual de importante: cómo prepararnos para el *siguiente* mercado bajista construyendo una cartera diversificada que reduzca los riesgos y potencie los ingresos.** ¡Esto te ayudará a generar riqueza en cualquier circunstancia *y* te permitirá dormir a pierna suelta toda la noche!

Los ingredientes del éxito

Harry Markowitz, premio Nobel de Economía, afirmó que la diversificación es la «única consumición gratis» en la industria financiera. Si esto es así, ¿de qué ingredientes se compone? A continuación los repasaremos rápidamente, centrando nuestra atención en las acciones, los bonos y otras alternativas. Después analizaremos cómo combinarlos para crear una cartera bien diversificada. Pero, antes de entrar en materia, quisiera puntualizar *por qué* una cartera debe incluir múltiples clases de activos.

Empecemos con un simple experimento. Imagínate que tengo un montón de invitados en casa y les ofrezco un dólar a cada uno a cambio de cruzar la calle. En ese momento vivo en un barrio tranquilo de las afueras. Así que uno podría pensar que estoy regalando el dinero. Pero ¿qué pasa si repito la misma oferta y esta vez les dejo elegir entre cruzar la calle o una

autopista de cuatro carriles? Que nadie querrá cruzar la autopista. ¿Y si a cambio les prometo 1.000 o 10.000 dólares? Si voy aumentando la cantidad, ¡llegaré a una cifra capaz de convencer a *alguien* de hacerlo!

Lo que acabo de contar ilustra la relación entre el riesgo y la recompensa. En ambas opciones existe el riesgo de resultar herido, pero, si el riesgo aumenta, también ha de hacerlo la recompensa si queremos que siga considerándose un buen trato. **La recompensa adicional que se obtiene a cambio de soportar un mayor riesgo se denomina «prima de riesgo».** A la hora de asignar activos, los expertos evalúan la prima de riesgo de cada uno de ellos. Cuanto mayor riesgo haya asociado a un activo, mayor será la tasa de rentabilidad exigida por el inversor.

Como asesor financiero, construyo las carteras de mis clientes combinando diversos tipos de activos, cada uno con características de riesgo y tasas de rentabilidad diferentes. **¿El objetivo? Equilibrar el *rendimiento* de la inversión con el nivel de riesgo que estés dispuesto a asumir.** Lo bonito de la diversificación es que te permite obtener un mayor rendimiento sin exponerte a un mayor riesgo. ¿Cómo es eso posible? Porque los activos que son de distintas clases no suelen ir a la par. En el año 2008, el S&P 500 cayó un 38 por ciento, mientras que los bonos de grado de inversión subieron un 5,24 por ciento.[13] Aquellos que tenían acciones *y* bonos, corrieron menos riesgos —y obtuvieron mejores resultados— que los que sólo tenían acciones.

¡Veamos ahora las principales clases de activos que podemos combinar y que nos ayudarán a alcanzar nuestro sueño dorado!

Acciones

Una acción no es un billete de lotería. Cuando compras una acción, te conviertes en dueño de parte de una empresa real. El valor de tus acciones cambiará en función de la percepción que se tenga sobre su rendimiento. Existen muchas acciones que también pagan dividendos —un reparto trimestral de beneficios revertidos a los accionistas—. Al invertir en acciones, pasas de ser consumidor a ser propietario. Si te compras un

iPhone, eres un consumidor de un producto de Apple; si adquieres una acción de Apple, eres propietario de la empresa y tienes derecho a un porcentaje de sus futuras ganancias.

¿Cuánto puedes ganar si inviertes en acciones? Es imposible de predecir, pero podemos hacernos una idea (muy) general observando lo que ha ocurrido en el pasado. *A lo largo de más de un siglo, el mercado bursátil se ha revalorizado una media de entre un 9 y un 10 por ciento anual*. Pero estas cifras son engañosas, ya que no reflejan la volatilidad de las acciones en todo ese tiempo. No es algo infrecuente que los mercados caigan de un 20 a un 50 por ciento cada pocos años. **Por término medio, esto pasa una vez cada cuatro años.** Es importante que recuerdes este dato, te ayudará a no desconcertarte cuando las acciones bajen y evitará que corras riesgos innecesarios. **Al mismo tiempo, es bueno saber que el mercado genera beneficios en tres de cada cuatro años.**

A corto plazo, la bolsa es absolutamente imprevisible, ¡por mucho que haya «expertos» que afirmen lo contrario! En enero de 2016, el S&P 500 se hundió de golpe un 11 por ciento; después dio media vuelta y volvió a ascender casi igual de rápido.

¿Por qué? Howard Marks, uno de los inversores más respetados de todo Estados Unidos, le dijo a Tony con franqueza que «no había ningún motivo para el descenso, como tampoco lo había para la posterior recuperación».

Pero, a largo plazo, no hay nada que refleje mejor el desarrollo económico que la bolsa de valores. **Con el tiempo, la economía y la población crecen, y los trabajadores se vuelven más productivos. Esta expansión económica consigue que las compañías sean más rentables, lo que provoca un aumento en el precio de las acciones.** Esto explica por qué el mercado ha subido en el último siglo, a pesar de las diferentes guerras, quiebras y crisis. ¿Entiendes ahora por qué compensa invertir a largo plazo en la bolsa de valores?

Nadie lo sabe mejor que Warren Buffett. En octubre de 2008, Buffett escribió un artículo para *The New York Times* animando a la gente a comprar acciones estadounidenses mientras estuvieran «de oferta», a pesar de que en esos momentos el sector financiero se encontraba patas arriba y

los «titulares iban a seguir infundiendo miedo». Esto fue lo que dijo: «Recordemos los primeros días de la segunda guerra mundial, cuando pintaban bastos para Estados Unidos en Europa y el Pacífico. El mercado tocó fondo en abril de 1942, bastante antes de que la suerte se pusiera de parte de los aliados. Luego, a principios de 1980, surgió de nuevo una oportunidad para comprar acciones justo cuando la inflación estaba desbocada, y la economía, estancada. **En resumidas cuentas, las malas noticias son grandes amigas de los inversores.** Nos permiten adquirir una porción del futuro del país a un precio rebajado. A largo plazo, las noticias sobre el mercado volverán a ser buenas».

Te recomiendo no olvidar nunca esta frase: *«A largo plazo, las noticias sobre el mercado volverán a ser buenas».* Si realmente entiendes lo que significa, te ayudará a ser más paciente, a mostrar una voluntad imbatible y, finalmente, a ser rico.

Entonces ¿qué peso deberías asignar a las acciones en tu cartera? Si piensas que la economía y los negocios van a ir a mejor en los próximos diez años, tiene sentido asignar una buena parte de tus inversiones al mercado bursátil.

El mercado *casi* siempre crece durante un período de diez años. Pese a todo, no hay garantías. Un estudio de la empresa de gestión de patrimonio BlackRock mostró que el mercado había promediado un –1 por ciento anual entre los años 1929 y 1938. ¿La parte buena? BlackRock señaló que esta década de pérdidas fue seguida por dos períodos de diez años consecutivos con fuertes ganancias, al reanudar la bolsa su trayectoria alcista.

Naturalmente, el reto consiste en mantener la posición en el mercado el tiempo necesario para disfrutar de estas ganancias. Lo peor que te puede pasar es verte forzado a vender durante un ciclo bajista prolongado. ¿Cómo puedes evitarlo? Para empezar, no vivas por encima de tus posibilidades ni te endeudes demasiado —dos maneras seguras de ponerte en una situación vulnerable—. Intenta siempre mantener un colchón financiero para que, si necesitas efectivo, no tengas que vender tus acciones en pleno desplome del mercado. Una manera de crear y mantener ese colchón es invirtiendo en bonos.

Bonos

Cuando compras un bono, estás prestando dinero al gobierno, a una empresa o a alguna otra entidad. A la industria de los servicios financieros le gusta que esto parezca complejo, pero es algo muy sencillo. Los bonos son préstamos. Cuando prestas dinero al gobierno federal, adquieres un bono del *Tesoro*. Si el préstamo es a una ciudad, un estado o un condado, se le llama bono *municipal*. Si es a una empresa, como Microsoft, es un bono *corporativo*. Y cuando le prestas a una compañía de menor fiabilidad, se trata de un bono de *alto riesgo* o un bono *basura*. *Voilà*! Has completado el curso de introducción a los bonos.

¿Cuánto se puede ganar como prestamista? Depende. Si le prestas dinero al gobierno de Estados Unidos, no ganarás mucho, ya que el riesgo de que reniegue de sus deudas es muy bajo. Si le prestas al gobierno de Venezuela (donde la inflación pronosticada fue del 700 por ciento en 2016), el riesgo es mucho mayor, por lo que el tipo de interés también tendría que ser mucho más alto. De nuevo, se trata de intercambiar riesgo y recompensa. El gobierno de Estados Unidos te pide que cruces una carretera rural sin tráfico en un día soleado, mientras que el de Venezuela te pide que cruces una autopista muy transitada, durante una noche tormentosa y mientras llevas una venda en los ojos.

Las probabilidades de que una empresa quiebre y no pueda pagar a los titulares de sus bonos son más altas que las probabilidades de que el gobierno de Estados Unidos deje de pagar sus préstamos. Por ese motivo, la empresa tiene que ofrecer una mayor rentabilidad. De igual forma, una compañía tecnológica que esté empezando y que quiera pedir dinero prestado, deberá abonar mejores tasas de interés que un gigante consolidado como Microsoft. Las agencias de calificación, como Moody's, utilizan términos como «Aaa» y «Baa3» para clasificar los riesgos crediticios.

El otro factor crítico a tener en cuenta es la duración del préstamo. Hoy día, el gobierno de Estados Unidos remunera el bono a diez años con un 1,8 por ciento de interés anual. Si aumentamos el plazo de vencimiento

del bono a treinta años, la rentabilidad sube a un 2,4 por ciento anual. Hay una razón muy simple que explica por qué se obtiene un mayor beneficio cuanto a más largo plazo sea el crédito: el riesgo es más elevado.

¿Por qué hay gente interesada en comprar bonos? Para empezar, porque son mucho más seguros que las acciones. Esto se debe a que el prestatario está obligado por ley a reembolsar el dinero. Si mantienes un bono hasta su vencimiento, recibirás la cantidad prestada más los pagos de intereses —a menos que el emisor del bono se declare en bancarrota—. Los bonos son una clase de activo que proporciona un rendimiento positivo anual el 85 por ciento de las veces.

Entonces ¿cuál es el peso que deberían tener los bonos en nuestra cartera? Los inversores conservadores que ya están jubilados o que no sobrellevan bien la volatilidad de las acciones pueden invertir un amplio porcentaje de sus activos en bonos. Los inversores menos conservadores pueden destinar una menor cantidad de activos a bonos de alta calidad para atender cualquier posible necesidad económica que pudiese surgir durante los siguientes dos a siete años. Los inversores más agresivos pueden asignar una parte de su dinero a la compra de bonos y así conseguir liquidez de una forma inmediata cuando el mercado se devalúe. **Esto es exactamente lo que hizo Creative Planning durante la crisis financiera: vendimos algunos bonos de nuestros clientes y reinvertimos el dinero en acciones, haciéndonos con verdaderas gangas.**

Sólo hay un problema, y es que, debido a las extrañas circunstancias económicas actuales, resulta difícil sentirse atraído por la compra de bonos. Los intereses que ofrecen están por los suelos, por lo que apenas ganas nada a cambio del riesgo que asumes. La opción de invertir en bonos del Tesoro de Estados Unidos es muy poco tentadora si tenemos en cuenta que están sujetos a los tipos de interés más bajos de su historia. En otros países, la situación es aún peor: el gobierno italiano ha puesto recientemente en circulación un bono a cincuenta años con un 2,8 por ciento de interés. ¡Correcto! Prestas tu dinero *medio siglo* y puedes considerarte «afortunado» si obtienes una rentabilidad del 2,8 por ciento

anual —*siempre y cuando* este país, económicamente vulnerable, no se vea envuelto en serias dificultades—. Es una de las peores apuestas que he visto nunca.

La cuestión es que, hoy día, no ganas *nada* manteniendo tus ahorros en metálico. De hecho, si tenemos en cuenta la inflación, puedes perder dinero. Al menos, con los bonos consigues *algún* ingreso. En mi opinión, los bonos representan en estos momentos la mejor opción dentro de las peores.

Inversiones alternativas

Cualquier inversión que no sea en acciones, en bonos o en efectivo, se la considera «alternativa». Esto incluye activos tan exóticos como una colección de cuadros de Pablo Picasso, un sótano hasta arriba de vinos exclusivos, unos cuantos coches antiguos aparcados en un garaje climatizado, joyas de valor incalculable y un rancho de más de cuarenta mil hectáreas. En este libro nos vamos a centrar en las alternativas más populares e interesantes para un mayor número de personas.

Pero, antes de empezar, quisiera hacer una advertencia: muchas de las alternativas que vamos a ver son ilíquidas (es decir, difíciles de vender), carecen de ventajas fiscales y soportan unos costes elevados. Dicho esto, quisiera añadir que poseen dos grandes atractivos: son capaces de generar (a veces) rendimientos superiores y pueden ser independientes de los mercados de valores y bonos, lo que resulta útil a la hora de diversificar nuestra cartera y reducir el riesgo asociado. Por ejemplo, si el mercado bursátil cae un 50 por ciento, tu patrimonio neto no tiene por qué perder un 50 por ciento, ya que tus huevos no están en la misma cesta. Cualquier desafío al que te enfrentes será mucho menos grave.

Pasemos ahora a analizar cinco alternativas. Empezaremos con tres que son de mi agrado, seguidas de otras dos que no lo son:

- **Fondo de inversión inmobiliaria.** Seguro que sabes de alguien al que le ha ido muy bien invirtiendo en propiedades inmobiliarias. Pero la mayoría de nosotros no podemos permitirnos diversificar a través de la compra de un montón de casas o apartamentos. Éste es uno de los

motivos por los que me gusta invertir en fondos de inversión inmobiliaria (REIT, por sus siglas en inglés). Gracias a ellos conseguimos una amplia diversificación, tanto a nivel geográfico como entre diferentes tipos de propiedades, sin complicaciones y a un coste bajo. Por ejemplo, puedes tener una pequeña participación en un REIT que invierte en activos como edificios de apartamentos, torres de oficinas, residencias de ancianos, consultas médicas o centros comerciales. No sólo te beneficias de cualquier apreciación del valor de los inmuebles subyacentes, sino que, además, recibes un considerable flujo de ingresos.

- **Fondos de capital privado.** Los fondos de capital privado invierten el dinero en comprar empresas o parte de ellas. Luego añaden valor a esa inversión a través de diversas iniciativas, como, por ejemplo, llevando a cabo una reestructuración del negocio, recortando los gastos y aumentando la eficiencia fiscal. Por último, tratan de vender la compañía a un precio mucho mayor. Las ventajas: si el fondo es gestionado de forma competente, puede reportar grandes beneficios al mismo tiempo que añade una mayor diversificación a tu cartera al operar en el mercado privado. Las desventajas: estos fondos son ilíquidos, conllevan un riesgo elevado y cobran grandes comisiones. En Creative Planning nos hemos valido de nuestros contactos para conseguir un acceso privilegiado a fondos administrados por una de las diez mejores empresas del país. La inversión mínima es normalmente de diez millones de dólares, pero nuestros clientes pueden participar a partir de un millón de dólares. Como puedes comprobar, esto no es para todo el mundo, aunque los mejores fondos realmente merecen los altos honorarios que piden.
- ***Master Limited Partnerships*** (MLP). Soy un gran entusiasta de los MLP, sociedades limitadas que cotizan en bolsa y que invierten en infraestructuras relacionadas con la energía, como oleoductos y gaseoductos. ¿Cuál es su atractivo? Tal y como comentó Tony en el capítulo anterior, a veces recomendamos invertir en MLP porque generan una gran cantidad de ingresos con bonificaciones fiscales. Quizá no sean una opción válida para muchos inversores

(especialmente si eres joven), pero resultan estupendos para aquellos inversores de más de cincuenta años que poseen una cuenta abultada y sujeta a gravamen.

- **Oro.** Algunas personas están absolutamente convencidas de que el oro es la mejor protección frente a un desastre económico. Sus argumentos se basan en que este metal se convertiría en la única moneda de cambio real si la economía se viniera abajo, la inflación se disparase o el dólar se derrumbara. ¿Mi opinión? El oro no genera ingresos ni es un recurso básico. Como dijo Warren Buffett: «Escavamos en África o en cualquier otro lado para conseguir oro. Tras hacerlo, lo fundimos, lo metemos en otro agujero y lo enterramos otra vez poniendo gente a su alrededor para vigilarlo. No tiene ninguna utilidad. Si alguien nos estuviera viendo desde Marte se rascaría la cabeza ante este comportamiento». Aun así, hay ocasiones en las que el precio del oro se eleva ¡y todos corren a acumular lingotes! Cada vez que esto ha ocurrido —sin excepción—, la cotización del oro ha terminado desplomándose. Tanto las acciones, como los bonos, los productos básicos energéticos y el mercado inmobiliario han rendido más que el oro a lo largo de la historia. Así que no cuenten conmigo.
- **Fondo de inversión de alto riesgo** *(hedge fund)*. En Creative Planning no trabajamos con ningún fondo de alto riesgo. ¿Por qué? Porque, aunque algunas de estas sociedades privadas hayan conseguido ofrecer unos resultados extraordinarios a lo largo de muchos años, suponen una ínfima minoría, y, además, los fondos de mayor éxito no suelen aceptar nuevos inversores. El problema es que los fondos de alto riesgo parten con una gran desventaja en todas las principales categorías: comisiones, impuestos, gestión del riesgo, transparencia y liquidez. La mayoría de ellos carga una comisión fija del 2 por ciento anual, más un 20 por ciento de las ganancias que obtengan sus partícipes. ¿Qué ofrecen a cambio? Bueno, entre 2009 y 2015, el rendimiento del fondo de alto riesgo medio quedó por detrás del S&P 500 durante seis años consecutivos. En 2014, el fondo de pensiones más grande de Estados Unidos, el Sistema de Pensiones de los

Empleados Públicos de California (California Public Employees' Retirement System, CalPERS), prescindió por completo de los fondos de alto riesgo. En mi opinión, los fondos de alto riesgo han sido especialmente diseñados para ilusos o para especuladores a los que les gusta hacer apuestas a lo grande. Harán rico a *alguien*, pero lo más probable es que no seamos ni tú ni yo.

Estrategia personalizada de asignación de activos

Ahora ya conoces los ingredientes, pero te falta saber cómo combinarlos para elaborar el plato perfecto. La verdad es que no existe un método universal. Aun así, muchos asesores emplean una estrategia estándar a la hora de asignar activos, haciendo caso omiso a las distintas necesidades de sus clientes. Es como servirle un bistec a un vegetariano o una ensalada de col a un carnívoro.

Una estrategia habitual —aunque equivocada— consiste en utilizar la edad de una persona para determinar el porcentaje de bonos de su cartera. Por ejemplo, si tienes cincuenta y cinco años, los bonos representarán el 55 por ciento de tu cartera. En mi opinión, esto es desproporcionadamente simple. **En realidad, el tipo de activos que poseas en tu cartera debería tener en cuenta *tus* circunstancias personales.** Después de todo, una madre soltera de cincuenta y cinco años que está ahorrando para la universidad de su hijo tiene unas prioridades diferentes a las de un empresario de su misma edad que acaba de ganar millones vendiendo su negocio y desea dedicarse a las obras benéficas. ¡No tiene ninguna lógica pensar que sus necesidades son iguales sólo porque ambos tienen la misma edad!

Otra estrategia común es la de asignar activos según la tolerancia al riesgo de una persona. Cuando te haces cliente, rellenas un cuestionario para comprobar si eres un inversor de corte conservador o agresivo. Una vez cumplimentado, se te asigna un modelo de inversión prediseñado que, supuestamente, encaja con tu perfil de riesgo. Para mí, este sistema es igual de erróneo, porque no cubre tus necesidades reales. ¿Y si resulta que

sientes aversión al riesgo, pero no puedes jubilarte a menos que inviertas masivamente en acciones? En ese caso, una cartera repleta de bonos sólo te llevará al fracaso.

Entonces ¿cuáles son los factores que *deberíamos* de considerar para conseguir una asignación de activos exitosa? A mi modo de ver, la pregunta a la que tanto tú como tu asesor financiero tenéis que responder es: **¿qué clases de activos te van a ayudar mejor a moverte desde donde estás ahora hasta donde *tienes* que estar?** Dicho de otra forma, el diseño de tu cartera ha de basarse *en tus necesidades concretas*.

Tu asesor debería empezar por tener bien claro dónde estás hoy (tu punto de partida), cuánto estás dispuesto a ahorrar y en qué condiciones, cuánto dinero vas a necesitar y cuándo (tu destino) lo vas a necesitar. Una vez que todo esté bien definido, lo siguiente sería darte las instrucciones *personalizadas* para alcanzar tu meta. ¿Puedes resolver esto tú solo sin tener que pedir ayuda a un profesional? Seguro que sí. Pero hay mucho en juego, y es mejor no andar enredando. Lo más lógico es que contrates a alguien, a menos que seas particularmente ducho en este tema.

En cualquier caso, digamos que precisas de una rentabilidad anual del 7 por ciento durante 15 años para poder jubilarte. Tu asesor podría concluir que, en ese caso, deberías invertir un 75 por ciento de tu cartera en acciones y un 25 por ciento en bonos. Da igual que tengas cincuenta o sesenta años. No lo olvides: son tus *necesidades* las que determinan tu asignación de activos, no tu *edad*. Una vez tu asesor haya definido la asignación más adecuada a tus necesidades, habréis de hablar sobre si te ves capaz de sobrellevar la volatilidad a la que estarás expuesto. Si la respuesta es que *no*, habrás de ajustar a la baja tus objetivos para que tu asesor pueda idear una asignación más conservadora.

Un asesor experto configurará tu cartera para que se ajuste a tu situación financiera particular. Imagínate que trabajas para una compañía petrolera y tienes una parte bastante considerable de tu patrimonio neto en acciones de la empresa. Tu asesor deberá adaptar la asignación de activos de tu cartera con el fin de garantizar que tus inversiones no sean excesivamente dependientes del devenir del sector energético.

Otro asunto importante es la creación de un plan de acción personalizado que minimice el impacto fiscal. Supongamos que le muestras tu cartera de inversión a un nuevo asesor. Al ver que tu asignación de activos está totalmente desfasada, te sugiere cambiarla por completo. Eso estaría bien si viviéramos en un mundo ideal. Pero ¿y si tus inversiones han tenido buenos resultados y, al venderlas, perdieses un montón de dinero debido a la tasa impositiva de las plusvalías? Lo primero que haría un asesor experto sería evaluar el impacto fiscal vinculado a la venta de esos activos. Como consecuencia, es posible que una estrategia a más largo plazo fuese tu mejor opción, por ejemplo, destinando tus contribuciones mensuales a la construcción de tu nueva cartera.

La clave reside en encontrar un asesor que sepa adaptar tu cartera a tus necesidades concretas. Aplicar un sistema estandarizado a la hora de asignar activos puede tener efectos desastrosos. Es como acudir a un médico y que te diga: «El medicamento que te estoy recetando es lo mejor que hay para la artritis». Y que tú le contestes: «Me parece estupendo doctor, ¡pero yo no tengo artritis! Sólo es un resfriado».

Sienta la base y explora

Antes de finalizar este capítulo, me gustaría compartir contigo unas cuantas reglas básicas a la hora de construir (o reconstruir) tu cartera. Estas reglas se inspiran en los principios básicos que seguimos en Creative Planning, y estoy convencido que te serán de utilidad tanto en los buenos como en los malos momentos.

1. **La asignación de activos es el principal factor del rendimiento.** Es vital que comprendas que lo que determinará mayormente el rendimiento de tu inversión será la asignación de activos de tu cartera. **Es por ello que dictaminar el equilibrio justo de acciones, fondos, bonos y otras alternativas es la decisión de inversión más importante que tomarás nunca.** Independientemente de la combinación que elijas, asegúrate de que estás diversificando entre

múltiples clases de acciones a lo largo del globo. Imagínate que eres un inversor japonés que tiene todo su capital en valores nacionales: el mercado japonés está *aún* por debajo de los demenciales máximos que alcanzó en 1989. **Moraleja: no apuestes nunca tu futuro a un solo país o un solo tipo de activo.**

2. **Usa fondos indexados como base de tu cartera.** En Creative Planning utilizamos una estrategia para asignar activos denominada «sienta la base y explora». El componente *básico* de las carteras de nuestros clientes son acciones de Estados Unidos e internacionales. Usamos fondos indexados porque nos ofrecen una amplia diversificación a un coste bajo y superan a casi todos los fondos de gestión activa a largo plazo. Para obtener la máxima diversificación, invertimos en valores con distintas dimensiones económicas: de gran, mediana, pequeña y micro capitalización. Al poseer tanta variedad, nos protegemos del riesgo de que una parte del mercado (como las acciones tecnológicas o las bancarias) se hunda. Con los fondos indexados nos aprovechamos de la trayectoria alcista del mercado a largo plazo sin dejar que los gastos devoren nuestros ingresos. Para el resto de secciones de tu cartera estamos abiertos a considerar otras opciones más complejas, como veremos más adelante.
3. **Dispón siempre de un colchón de liquidez.** No te veas nunca en la obligación de tener que vender tus inversiones bursátiles en el peor momento. Para evitarlo, lo mejor es disponer de un colchón financiero En Creative Planning nos aseguramos de que nuestros clientes cuentan con una proporción adecuada de inversiones que producen ingresos como bonos, REIT, MLP y acciones que pagan dividendos. También diversificamos al máximo *dentro* de esta clase de activo, por ejemplo invirtiendo en bonos del Estado, municipales y corporativos. Si las acciones se desploman, podemos vender algunas de estas inversiones generadoras de ingresos (idealmente bonos, ya que son activos líquidos) y emplear las ganancias en comprar valores rebajados. Esto nos coloca en una posición de fuerza y nos permite considerar el mercado bajista como un amigo en lugar de como un terrible enemigo.

4. **La regla del siete.** Nos gusta que nuestros clientes tengan el equivalente a siete años de ingresos invertidos en activos como bonos o MLP. Si las acciones caen, podemos recurrir a ellos para satisfacer las demandas más inmediatas de nuestros clientes. Pero ¿y si no puedes ahorrar tantos años de ingresos? Comienza con un objetivo factible, y ve subiendo la cantidad poco a poco. Podrías empezar ahorrando tres o seis meses de rentas, y luego ir aumentando la cantidad a lo largo de los años hasta que alcances la meta. Si crees que es imposible, déjame que te cuente la increíble historia de Theodore Johnson, un trabajador de UPS que nunca llegó a ganar más de 14.000 dólares anuales. Ahorró un 20 por ciento de su sueldo, más los extras, y lo invirtió en acciones de la compañía. Cuando cumplió noventa años, Theodore había conseguido acumular ¡70 millones de dólares! **Moraleja: nunca hay que subestimar el enorme poder que tiene un plan de ahorro combinado con el interés compuesto a largo plazo.**
5. **Explora.** La *base* de las carteras de inversión de nuestros clientes la forman fondos indexados que, simplemente, igualan el rendimiento del mercado. Pero, más allá de la base, puede merecer la pena *explorar* diferentes alternativas que ofrezcan posibilidades razonables de generar buenas rentabilidades. Por ejemplo, un inversor acaudalado podría añadir una inversión de alto riesgo y alta rentabilidad en un fondo de capital privado. Tú mismo podrías pensar que un inversor de la talla de Warren Buffett juega con cierta ventaja, lo que justificaría invertir una pequeña parte de tu cartera en acciones de su compañía, Berkshire Hathaway.
6. **Reequilibra.** Soy un gran defensor del «reequilibrio», es decir, hacer que nuestra cartera retorne a su asignación de activos inicial de forma regular —por ejemplo, una vez al año—. En Creative Planning aprovechamos las oportunidades de compra en cuanto surgen, en lugar de esperar a que acabe el año o el trimestre. Así es como funciona: supongamos que empezamos con una inversión compuesta en un 60 por ciento de acciones y un 40 por ciento de bonos; si el mercado de valores se desploma, nuestra inversión pasaría a estar

formada por un 45 por ciento de acciones y un 55 por ciento en bonos. En ese momento realizaríamos un reequilibrio vendiendo los bonos y comprando acciones. **Como le dijo a Tony el profesor Burton Malkiel, de la Universidad de Princeton, los inversores que no tienen éxito son los que tienden a «comprar lo que está subiendo y a vender lo que está bajando». Una de las ventajas del reequilibrio, comenta Malkiel, es que «consigue que actuemos de forma contraria a nuestros impulsos», ya que nos fuerza a comprar activos infravalorados que nadie más quiere. En cuanto se recuperen, seremos generosamente recompensados.**

Una última palabra

Si sigues los consejos que te damos en este capítulo, serás capaz de capear cualquier temporal. Cuenta con que seguramente vendrán tiempos difíciles plagados, además, de noticias alarmantes. Pero tendrás la tranquilidad de saber que tu cartera está lo suficientemente diversificada como para resistir cualquier embate del mercado.

En el capítulo 2 aprendiste que no hay que temer las correcciones del mercado, y espero que ahora también veas que tampoco es necesario tenerle miedo a los períodos bajistas. De hecho, es durante esos períodos cuando aparecen las mejores oportunidades de compra que te ayudarán a dar el salto a un nuevo nivel de riqueza. Un mercado bajista es un regalo que recibes, de media, una vez cada tres años. No es el momento de luchar por sobrevivir, es el momento de *prosperar*.

Pero como tú y yo sabemos, existen grandes diferencias entre teoría y práctica. Sólo hace falta acordarse de lo que le ocurrió a mi antiguo cliente cuando retiró el dinero que tenía invertido en el mercado bursátil para apostarlo todo al oro durante el último ciclo bajista. El miedo le llevó a tirar por la borda un plan especialmente diseñado para garantizarle la libertad financiera total a largo plazo. Entonces ¿cómo podemos asegurarnos de que nuestras emociones no nos van a traicionar ni nos van a apartar del camino?

El siguiente capítulo se centrará en cómo dominar la psicología de la riqueza para que no cometas esos errores financieros tan comunes —y perfectamente evitables— que vemos repetirse una y otra vez. Descubrirás que sólo hay un verdadero obstáculo para alcanzar el éxito financiero: ¡tú! Una vez aprendas a silenciar a tu enemigo interior, nada te podrá parar.

Tercera parte

La psicología de la riqueza

Capítulo 7

Silenciando a tu enemigo interior

Los seis mayores errores que cometen los inversores y cómo evitarlos

> El principal problema del inversor, e incluso su peor enemigo, es probablemente él mismo.
>
> BENJAMIN GRAHAM, autor de
> *El inversor inteligente* (Deusto, 2007)
> y mentor de Warren Buffett

¡Felicidades! Has conseguido llegar hasta aquí y has adquirido el conocimiento necesario para ser realmente imbatible.

Sabes a qué estar atento, conoces cuáles son las razones para dejar de sentir miedo a las ineludibles correcciones y quiebras, y, por si fuera poco, has aprendido las estrategias que siguen los mejores inversores del planeta. Esto, sumado al entendimiento que ahora posees sobre las comisiones y sobre cómo encontrar a un asesor financiero competente y efectivo, te otorgará una increíble ventaja. Si pones en práctica el poderoso conocimiento que has reunido a lo largo de este viaje, podrás mostrarte lúcido e imbatible frente a la incertidumbre ¡Cuentas con un método infalible que te ayudará a alcanzar la libertad financiera!

Pero... ¿qué podría estropearlo?

Te daré una pista: es algo muy cercano a ti. ¡*Eres tú*! **Exacto. La mayor amenaza a tu bienestar económico eres tú mismo.** No es mi intención insultarte. El problema es que el cerebro humano ha sido

específicamente diseñado para tomar decisiones de inversión estúpidas. Puedes hacerlo todo bien: invertir en fondos indexados de bajo coste, reducir al máximo las comisiones y la carga tributaria, y diversificar de forma adecuada. Pero si no eres capaz de controlar tu mente, acabarás siendo víctima de tu propio sabotaje.

En realidad, esta forma de autodestrucción forma parte de una pauta de comportamiento mucho más general. Tenemos una tendencia a ser nuestro peor enemigo en todos los ámbitos de nuestra vida: citas, matrimonio, crianza de nuestros hijos, entorno laboral, salud y estado físico, finanzas personales, etcétera. Esto es así porque nuestro cerebro está programado para evitar el dolor y buscar el placer. De manera instintiva, deseamos todo aquello que pueda proporcionarnos sensaciones gratificantes. No hace falta que te diga que ésta no es la mejor base sobre la que tomar una decisión inteligente.

De hecho, nuestro cerebro es particularmente propenso a las malas decisiones cuando hay dinero en juego.

Como veremos más adelante, estamos sujetos a varios prejuicios mentales —o puntos ciegos— que hacen que nos resulte extremadamente difícil invertir de manera racional. No es culpa nuestra. Forma parte de la naturaleza humana. Es algo que está integrado en nuestro sistema, como un fragmento de código erróneo en un programa informático.

Este capítulo te proporcionará los conocimientos y las herramientas necesarios para vencer esta tendencia natural que sabotea nuestro viaje hacia la libertad financiera.

Te pongo un ejemplo: *expertos neurólogos han descubierto que las zonas del cerebro que procesan las pérdidas económicas son las mismas que las que responden a las amenazas mortales.* Piensa por un momento lo que esto significa. Suponte que eres un cazador-recolector buscando qué cenar en medio del bosque cuando, de repente, te tropiezas con un tigre de dientes de sable con muy malas pulgas. Tu cerebro se pone en estado de alerta máxima y te envía mensajes urgentes para que hagas frente a la bestia o corras para salvar tu vida. Es posible que agarres tu lanza o la piedra más cercana y luches por sobrevivir, o que pongas pies en polvorosa rumbo a las colinas y te escondas en una oscura cueva.

Ahora, suponte que estamos en el año 2008 y eres un inversor con una gran parte de tus ahorros en la bolsa de valores. La crisis financiera global golpea con fuerza el mercado, tu inversión se está yendo a pique y empiezas a asumir mentalmente el hecho de que estás perdiendo un montón de dinero. Para tu cerebro, éste viene a ser el equivalente financiero a un tigre de dientes de sable rugiendo en tu cara antes de convertirte en su cena.

¿Qué sucede entonces? ¡Alerta roja! Nuestro mecanismo de supervivencia ancestral comienza a mandarnos mensajes advirtiéndonos de un peligro mortal. Tu lado racional te dice que lo inteligente es comprar más acciones mientras estén rebajadas. Pero tu cerebro opina que es mejor venderlo todo, coger tu dinero y esconderlo debajo del colchón (más práctico que en una cueva) hasta que la amenaza remita. ¡No es de extrañar que la mayoría de los inversores hagan justo lo que peor les conviene! Se trata simplemente del mecanismo de supervivencia de nuestra especie. El cerebro entra en pánico porque descifra nuestra ruina financiera como una *muerte segura. Y la realidad es lo de menos, sólo nos importa la interpretación que hacemos de ella*.

Son nuestras convicciones las que determinan los impulsos que recibe nuestro sistema nervioso. Las convicciones no son sino sensaciones de certeza absoluta que controlan nuestro comportamiento. Si se gestionan de forma eficiente, pueden ser la fuerza más poderosa para hacer las cosas bien, pero también pueden limitar nuestras opciones y obstaculizar seriamente nuestras acciones. Entonces ¿cuál es la solución? ¿Cómo podemos sortear este instinto de supervivencia tan arraigado en nuestro sistema nervioso y en nuestra forma de pensar durante millones de años para conseguir plantarle cara a un tigre hambriento o a un mercado en serio declive? **Puede parecer muy simple, pero bastaría con desarrollar un conjunto de soluciones —un sencillo sistema de mecanismos correctores— que neutralicen o minimicen los efectos dañinos de esta herencia ancestral.** Tiene que contener algo parecido a una lista de control interna, ya que saber no es suficiente. Necesitas un protocolo sistemático que *se ejecute todas las veces*.

Piensa en el sector de la navegación aérea, en el que un fallo humano puede tener consecuencias catastróficas. Es imprescindible que sigamos el procedimiento correcto *cada* vez. Las líneas aéreas reducen el riesgo mediante la implantación de soluciones globales y listas de verificación durante todo el proceso de vuelo. Un ejemplo es el sistema de equilibrio de funciones entre el piloto y el copiloto, diseñado específicamente con el objetivo de salvar vidas. El copiloto no sólo asume el mando de la aeronave cuando el capitán está en el lavabo, también aporta su criterio profesional en todos los puntos de decisión que surjan durante el trayecto. Además, sin importar las horas de vuelo que hayan acumulado, tanto el piloto como el copiloto supervisan constantemente unas listas de control para mantener al avión en rumbo y a los pasajeros a salvo, disfrutando del viaje y seguros de que van a llegar a su destino.

Cometer un error en materia de inversión no pone en riesgo la vida de nadie, pero, aun así, puede tener consecuencias catastróficas. Pregunta a los que perdieron su casa durante la crisis financiera, a los que no pudieron seguir pagando la universidad de sus hijos o a los que no pueden jubilarse. **Ésta es la razón de por qué los inversores necesitamos igualmente métodos, reglas y procedimientos para protegernos de nosotros mismos.**

Saber lo que hay que hacer, hacer lo que uno sabe

Los mejores inversores son plenamente conscientes de la necesidad de contar con un sistema, ya que entienden que, a pesar de sus numerosas habilidades, ¡cualquier desliz que cometan puede estropearlo todo y provocar graves consecuencias! **Comprenden que no es suficiente con *saber lo que hay que hacer*. También hay que *hacer lo que uno sabe*.** Aquí es donde la importancia de contar con un método entra en juego.

En mis más de veinte años como asesor de Paul Tudor Jones, una de las tareas más importantes ha sido la de actualizar y mejorar de forma constante el sistema que utiliza para evaluar y tomar decisiones de inversión. De hecho, el día que conocí a Paul, acababa de lograr una de las

inversiones más formidables de la historia; la clave de su éxito consistió en exprimir al máximo la complicada situación bursátil que se generó en 1987 durante el llamado «lunes negro» (cuando el mercado cayó un 22 por ciento en una sola jornada). Paul consiguió ese año una rentabilidad casi imposible del 200 por ciento para sus inversores. Pero, después de tamaña hazaña, se volvió demasiado confiado (una predisposición sobre la que hablaremos en este capítulo), dejando de lado ciertas técnicas vitales que había ido implementando a lo largo de los años para ser cada vez más efectivo.

Con el fin de corregir este comportamiento, me cité con unos cuantos colegas de Paul —algunos de los mejores inversores de la historia, como Stanley Druckenmiller— para tratar de averiguar qué es lo que hacía por aquel entonces de manera diferente. Me entrevisté con sus colaboradores, y revisé los vídeos en los que se le veía negociando durante su época dorada para poder crear una lista de verificación: un sencillo conjunto de criterios que Paul debía revisar antes de hacer ninguna operación.

Por ejemplo, uno de los criterios que acordamos fue que antes de realizar ninguna inversión (o negociación), Paul debía estar primero absolutamente seguro de que se trataba de una *transacción difícil*, es decir, una que no todo el mundo estaría dispuesto a hacer. Segundo, había de ser disciplinado y confirmar siempre la existencia de una relación asimétrica entre recompensa y riesgo. *«¿Es un tres a uno? ¿O se trata de un cinco a uno? ¿Es posible conseguir una recompensa desproporcionada a cambio de correr un riesgo mínimo? ¿Cuáles son las potenciales ganancias y cuál el riesgo de pérdidas?»* Tercero, tenía que dedicarle tiempo a pensar las respuestas a las siguientes preguntas: *«¿Dónde están los límites de los otros inversores*?, *¿cuándo estarán los valores tan bajos o tan altos como para ahuyentar a la gente?»*. Entonces usaría esta información para definir su punto de entrada: su objetivo al realizar la inversión. Y, por último, debía establecer también un procedimiento de salida en caso de que sus cálculos fallaran. ¿Cuál es la pauta que podemos observar aquí?

El nexo en común entre los criterios de Paul son una serie de sencillas *preguntas* que él usa para analizar sus creencias y observar la situación con mayor objetividad.

Y, mientras todas estas preguntas le sirvieron a Paul a modo de excelente listado de control, lo que hizo que el sistema realmente funcionara fue la *disciplina*. ¡Después de todo, un sistema es efectivo sólo si lo pones en práctica! Para asegurarme de que Paul lo hacía, le pedí que escribiera una carta a todos los miembros de su equipo en la que manifestase que nadie iba a poder realizar ninguna inversión o transacción hasta consultarlo primero con él y responder a las siguientes preguntas: *«¿Es en verdad una transacción difícil*?, *¿presenta una relación asimétrica entre riesgo y recompensa*?, *¿es un cinco o un tres a uno*?, *¿cuál es el punto de entrada*?, *¿dónde están tus límites?»*.

Para dar un paso más, su equipo recibió instrucciones de no procesar ninguna orden después de la campana de inicio (prohibido llevar a cabo ninguna negociación en las horas centrales del día). La razón fue que Paul se dio cuenta de que hacer cualquier transacción en ese momento de la jornada significaba que estaba reaccionando al mercado con demasiada frecuencia, comprando en el momento más caro y vendiendo en el más barato, desaprovechando su poder y regalándole a alguien un trato mejor.

Como puedes ver, los grandes inversores como Paul conocen una verdad fundamental: la mente nos hace más fuertes o nos destruye, por eso necesitamos un sistema que nos ayude a no perder de vista el objetivo.

80 por ciento psicología, 20 por ciento mecánica

Me he pasado cuatro décadas estudiando a los mejores profesionales en distintos campos, incluyendo los relacionados con la inversión, los negocios, la educación, el deporte, la medicina y el entretenimiento. **Y lo que he descubierto es que el 80 por ciento del éxito es psicología, y el 20 por ciento, mecánica.** Cuando termines de leer este libro, habrás aprendido no sólo la mecánica básica de la inversión, sino, lo que es todavía más importante, cómo controlar tus propias emociones frente a los

vaivenes del mercado entendiendo los patrones que lo rigen en el largo plazo. Este dominio de la psicología del juego es más relevante incluso; sin él, eres como un tablero sujeto a unas patas inestables.

La psicología del inversor es un tema increíblemente complejo y lleno de matices. Tanto es así que existe un rama académica, llamada «finanzas conductuales», dedicada enteramente a estudiar los sesgos cognitivos y las emociones que llevan a los inversores a actuar de forma irracional. Estos sesgos hacen que los inversores incurran a menudo en alguno de los peores errores que se pueden cometer, como, por ejemplo, tratar de aventajar al mercado, invertir sin saber los costes reales de las comisiones y no diversificar.

¡Nuestro objetivo es tratar este tema de manera concisa y amena! En un pequeño apartado de este de por sí breve capítulo, te explicaremos lo que *realmente* necesitas saber sobre las seis mayores trampas que nuestro cerebro nos tiende y cómo evitar caer en los errores más comunes.

Como me dijo Ray Dalio: «Si conoces tus limitaciones, podrás adaptarte y triunfar. Si no las conoces, saldrás malparado». Si implementas una solución sistemática, podrás liberarte de la tiranía de tu mente y operar como si fueras uno de los mejores inversores del planeta.

Primer error: confirmación ¿Por qué los mejores inversores buscan siempre opiniones opuestas a la suya?

Durante la batalla electoral a la presidencia de Estados Unidos entre Donald Trump y Hillary Clinton en 2016, es probable que participaras en encendidos «debates» políticos con tu círculo de amistades. Pero ¿no te daba la sensación de que no eran debates propiamente dichos, que cada uno de vosotros habíais tomado ya una decisión? Los que amaban a Trump y detestaban a Hillary, o al revés, ¡vivían ese sentimiento con tal intensidad que muchas veces parecía que nada iba a hacerles cambiar de opinión!

Este fenómeno se vio potenciado por el modo en que usamos los medios de comunicación hoy en día. Hay mucha gente que mira canales de televisión que favorecen un solo punto de vista, como MSNBC o Fox News; y nuestras noticias suelen estar filtradas por Facebook u otras organizaciones. ¿El resultado? Pareciera que estuviésemos en una cámara de resonancia: escuchamos principalmente las opiniones de los que comparten nuestro punto de vista.

Las elecciones de 2016 supusieron un ejemplo perfecto del «sesgo de confirmación», una tendencia natural que consiste en buscar y valorar la información que confirme nuestros propios prejuicios y creencias. Esta tendencia también nos conduce a evitar, menospreciar o ignorar cualquier tipo de información que vaya en contra de —lo has adivinado— nuestras convicciones.

El sesgo de confirmación es una predisposición peligrosa para el inversor. Por ejemplo, si nos gusta una inversión en particular, sentimos la necesidad de buscar y creer en todo aquello (a nuestro cerebro le encantan las evidencias) que pruebe que merece la pena realizarla. A menudo, los inversores visitan foros y leen boletines para reforzar su confianza en las acciones que poseen. O aprietan el acelerador con artículos especialmente favorables al sector de moda en el que están obteniendo grandes rentabilidades. Pero ¿qué pasa si la situación cambia y un valor o un sector que estaba por las nubes empieza a caer en picado? ¿Estamos preparados para cambiar de opinión y admitir que hemos cometido un error? ¿Somos flexibles a la hora de variar nuestro enfoque o estamos cerrados en banda?

Peter Mallouk observó de cerca este fenómeno con una clienta nueva que, antes de ir a verle, había amasado una fortuna con una acción biotecnológica que llevaba disparada más de una década. La clienta había invertido casi 10 millones de dólares en esta sola acción. Peter y su equipo de Creative Planning diseñaron un eficiente plan para que su clienta diversificara, reduciendo espectacularmente su exposición a este único valor. La clienta, aunque se mostró de acuerdo con el principio, luego

cambió de parecer, afirmando que ella «conocía» a su estimada acción y que sabía que iba a continuar subiendo. Le contestó a Peter: «Me da igual lo que digas. ¡Esta acción es lo que me trajo hasta aquí!».

Durante los siguientes cuatro meses, el equipo de Peter estuvo tratando de convencerla para que diera luz verde al proceso de diversificación. Pero ella no escuchaba. Durante ese intervalo de tiempo, la acción cayó a la mitad y la clienta perdió 5 millones de dólares. Estaba tan fuera de sí que se mostraba más obstinada que nunca e insistía en esperar a que la acción se recuperase. Nunca lo hizo. Si le hubiera hecho caso a este consejo profesional, aun en contra de sus propias convicciones, probablemente ahora estaría en camino hacia una total libertad financiera.

En realidad, éste es otro ejemplo de sesgo emocional conocido como «efecto de certidumbre» y que consiste en sobrevalorar aquello que ya se posee, independientemente de su precio real. Esto hace que sea mucho más difícil desprendernos de nuestras pertenencias y comprar algo mejor. Lo cierto es que no es bueno sentir ese nivel de apego por una inversión. Aunque, como reza el dicho, ¡el amor es ciego! No caigas rendido a los pies de tus finanzas.

La solución: formula mejor tus preguntas y encuentra a gente capacitada que no esté de acuerdo contigo

Los mejores inversores saben que son vulnerables al sesgo de confirmación, y, por lo tanto, hacen todo lo que está en sus manos para combatirlo. ***La clave reside en buscar siempre opiniones cualificadas que difieran de las tuyas. Por supuesto, no vale con cualquier opinión que sea distinta, ésta ha de venir de alguien que tenga la capacidad, trayectoria e inteligencia suficientes para proporcionar una visión objetiva.***

Nadie lo sabe mejor que Warren Buffett. Él consulta regularmente con su socio, Charlie Munger, un brillante intelectual famoso por no tener pelos en la lengua. En su informe anual de 2014, Buffett recordó que había sido Munger el que, por su cuenta, le había persuadido para cambiar su

estrategia de inversión por un enfoque que consideraba más inteligente: «Olvida todo lo que sabes sobre comprar un negocio aceptable a un precio estupendo y opta por comprar un negocio estupendo a un precio aceptable».

Es decir, que Warren Buffett, el mejor inversor de todos los tiempos, ha atribuido abiertamente su éxito a seguir el consejo de su socio, cuya «lógica era irrefutable». ¡Éste es el resultado de resistirnos a buscar opiniones que se limiten a confirmar la nuestra!

Ray Dalio está también obsesionado con la idea de buscar puntos de vista divergentes. **«Es muy difícil acertar con el mercado», me dijo. «Así que he aprendido que resulta muy efectivo hablar con gente que está en desacuerdo conmigo y escuchar sus argumentos. Reflexionar sobre los motivos por los que discrepamos es algo valioso». Según Ray, la pregunta clave es: «¿Qué es lo que no sé?».**

Algo que nos puede beneficiar enormemente como inversores es plantear a las personas que respetas (sería óptimo incluir a un asesor financiero con una extraordinaria trayectoria profesional) una serie de cuestiones con el objetivo de poner al descubierto aquello que desconocemos. Antes de realizar una gran inversión, hablo con amigos que tienen una manera de pensar diferente a la mía, como mi sensato colega y genio empresarial Peter Guber. Explico cuál es mi punto de vista y luego pregunto: *«¿En qué podría fallar*?, *¿qué estoy pasando por alto*?, *¿qué podría perder*?, *¿hay algo que no esté previendo*? y *¿con quién puedo hablar para ampliar mis conocimientos?»*. Este tipo de preguntas son las que me ayudan a protegerme del peligro del sesgo de confirmación.

Segundo error: confundir acontecimientos recientes con tendencias. Por qué la mayoría de los inversores compran de manera equivocada justo en el peor momento

Uno de los errores más comunes —y peligrosos— a la hora de invertir es creer que la tendencia actual va a continuar. Y, cuando fallan en sus previsiones, los inversores a menudo reaccionan de forma exagerada, y los

mercados responden de la única manera que saben hacer.

Un ejemplo perfecto de esto sería la noche electoral de 2016. Según casi todas las encuestas, Hillary Clinton, la clara favorita, iba a ganar las elecciones, si no por goleada, por un «margen importante». De hecho, al mediodía de la jornada electoral, las apuestas en todo el país le otorgaban a Clinton un 61 por ciento de probabilidades de llegar a la presidencia. Pero, a las ocho de la tarde, la situación dio un vuelco inesperado, y Trump se convirtió en favorito con un 90 por ciento de posibilidades de vencer. Al conocerse finalmente los resultados y no cumplirse las expectativas, los inversores reaccionaron. El mercado respondió con violencia, y los futuros del Dow se dejaron más de 900 puntos.

De manera irónica, al día siguiente el mercado rebotó y el Dow recuperó unos 316 puntos en cuanto los inversores empezaron a asumir la nueva realidad. Fuimos testigos del «efecto Trump» en la recuperación del mercado. A fecha de diciembre de 2016, mientras estoy escribiendo estas líneas, la bolsa de valores lleva un mes de subidas. ¡El índice S&P 500 ha registrado un nuevo máximo histórico por tercer día consecutivo y el Dow Jones lleva once máximos en un mes!

¿Cómo crees tú que se deben de sentir los inversores ahora? ¡Muy contentos, así es como se sienten! Cuando uno lee que el mercado está «disparado», ¡resulta difícil no sentir un cierto grado de satisfacción! Tal vez le eches un vistazo a tu cartera de inversión y descubras que ha alcanzado un valor sin precedentes. ¡La vida es maravillosa!

Lo cierto es que no tengo ni idea de hacia dónde se dirige el mercado y, según los mejores inversores del mundo, ¡nadie lo sabe! Lo que *sí* sé es que la gente se deja llevar en momentos como éste. Debido al cúmulo de emociones y a la confianza que se ha generado, ¡las personas empiezan a convencerse a sí mismas de que lo bueno nunca acabará! Del mismo modo que cuando el mercado cae, creen que nunca se recuperará. **Como dice Warren Buffett:** «Los inversores proyectan a futuro aquello que han experimentando de manera más reciente. Éste es un hábito imbatible».

¿Cuál es la explicación? **En realidad existe un término técnico para referirse a este hábito. Se llama «sesgo de inmediatez». Es una manera elegante de decir que son las últimas experiencias vividas las que**

determinarán nuestra manera de interpretar el futuro. En pleno mercado alcista, nuestras neuronas nos recuerdan que las vivencias actuales están siendo muy satisfactorias y generan una creencia de que la tendencia positiva va a continuar. ¿Por qué supone un problema? Porque, como ya sabemos, las estaciones financieras pueden cambiar de repente, y a una fase alcista le sigue una bajista, y viceversa. Es mejor no ser ese tipo de persona que cree que, después de un largo y soleado verano, no volverá a llover nunca más.

> Los que obtienen grandes logros no son aquellos que ceden a las tendencias, a las modas y a la opinión popular.
>
> JACK KEROUAC

Hace poco me entrevisté con Harry Markowitz, un famoso economista ganador de un premio Nobel por la «teoría moderna de selección de cartera»: la base de mucho de lo que hoy conocemos sobre cómo utilizar la asignación de activos para reducir el riesgo. Harry es un genio de las finanzas que, a punto de cumplir los ochenta y cinco años, ha visto casi de todo, por lo que tenía muchas ganas de hablar con él acerca de los errores de inversión más comunes que debemos evitar.

Esto es lo que me contó: «El mayor error que cometen los pequeños inversores es comprar cuando el mercado sube suponiendo que lo seguirá haciendo, y vender cuando el mercado baja, suponiendo que seguirá bajando».

En realidad, esto forma parte de un patrón generalizado que se basa en creer que las tendencias de inversión no van a cambiar. Los inversores caen de forma recurrente en la trampa de comprar lo que está de moda (y desprenderse de lo que no lo está), independientemente de si se trata de una acción que está por las nubes, como Tesla Motors, o del último fondo con una calificación de cinco estrellas. Como dice Harry: «¡Compran *todo* aquello que está subiendo! La gente piensa que las estrellas fugaces

continuarán brillando con fuerza. Pero, como ya advertimos en el capítulo 3, *los ganadores de hoy suelen ser los perdedores de mañana*. Probablemente recuerdes el estudio que analizó 248 fondos con cinco estrellas Morningstar. Diez años más tarde, ¡sólo *cuatro* de todos ellos las conservaban!

> Las tendencias son como los caballos, más fáciles de montar si vas en su misma dirección.
>
> JOHN NAISBITT

Aun así, es habitual que los brókeres promocionen aquellos fondos que en el año anterior han logrado un rendimiento superior y, luego, vean que sus recomendaciones *fracasan* al año siguiente. Los inversores tienden a llegar a la fiesta justo cuando ésta se está acabando. Se pierden todas las ganancias y participan de todas las pérdidas. David Swensen me lo resumió de una manera muy clara, **«los inversores particulares son propensos a comprar fondos que rinden bien, porque buscan rentabilidad. Y cuando los fondos rinden menos, los venden. De esa forma, acaban comprando caro y vendiendo barato. Y así no se gana dinero».**

La solución: no vendas; reequilibra

Los mejores inversores del mundo se sirven de un conjunto de sencillas normas para no perder de vista el objetivo a largo plazo en esos momentos en los que las emociones están a flor de piel. Sería una buena idea que empezaras a elaborar tu propio listado —*un listado de control que te ayude a pilotar hacia el éxito financiero*— en el que detalles hacia dónde te diriges como inversor, a qué has de estar atento y cómo piensas mantener el rumbo hacia tu meta. Comparte tu plan de vuelo con alguien de confianza —idealmente, un asesor financiero—. Te ayudará a no salirte

de la ruta establecida y a evitar que rompas tus propias reglas por un impulso de supervivencia. **Considéralo como el equivalente financiero a contar con un copiloto encargado de asegurar y verificar ¡que no te chocas contra la montaña!**

Una parte importante del listado de normas consistirá en decidir de antemano cómo vas a diversificar el riesgo y en determinar tu asignación de activos: cuánto dedicarás a acciones, bonos y diferentes alternativas. ¿Cómo será esta proporción? Si no la dejas cerrada, aparecerán nuevas oportunidades interesantes de inversión, y tu asignación de activos reflejará tus reacciones en cada momento sin tener en cuenta qué es lo mejor para ti a largo plazo. Recuerda que una de las maneras de no caer en esta trampa emocional es reequilibrar regularmente la cartera una vez al año.

¿Qué significa esto? Harry Markowitz me dio un ejemplo ilustrativo de un inversor que comienza su andadura con una cartera compuesta en un 60 por ciento de acciones y un 40 por ciento de bonos. Si la bolsa de valores sube, podría encontrarse con un 70 por ciento de acciones y un 30 por ciento de bonos. Automáticamente vendería las acciones y compraría bonos para volver a la tasa de asignación de activos acordada inicialmente. La gracia del reequilibrio, según Harry, es que nos obliga a «comprar barato y vender caro».

Tercer error: exceso de confianza. Sé realista: ¡sobrevalorar tus habilidades y conocimientos sólo puede conducirte a un desastre!

Disculpa que entre en lo personal, pero déjame que te haga tres preguntas: ¿eres un conductor superior a la media?, ¿te consideras un amante por encima de la media?, ¿eres más atractivo que la media? ¡No te preocupes! No hace falta que me respondas.

La razón de estas impertinentes preguntas es poner sobre la mesa un tema fundamental que podría ser de vital importancia para tu futuro financiero: la peligrosa tendencia de los seres humanos a

creernos mejores (o más listos) de lo que realmente somos. Una vez más, existe un término técnico para este tipo de sesgo cognitivo denominado «exceso de confianza». En pocas palabras, estamos constantemente exagerando nuestras capacidades, conocimientos y perspectivas de futuro.

Numerosos estudios han descrito algunos de los increíblemente ridículos efectos del exceso de confianza. Por ejemplo, uno de ellos reveló que el 93 por ciento de los aprendices de conductor se consideran superiores a la media. En otro se descubrió que un 94 por ciento de los profesores piensan que sus clases están por encima de la media. Hubo incluso un estudio que halló que el 79 por ciento de los estudiantes están seguros de comportarse mejor que la mayoría, a pesar de que el 60 por ciento de los encuestados admitió haber copiado en un examen el año anterior. Nos creemos parte de un minúsculo grupo que se guía por la moral del *«yo nunca haría algo así»*. Todo esto me recuerda a Lake Wobegon, una ciudad ficticia situada en Minnesota e inventada por el escritor Garrison Keillor (hasta hace poco el veterano presentador del programa «A Prairie Home Companion», de la National Public Radio), «donde todas las mujeres son fuertes, todos los hombres son guapos y todos los niños son superiores a la media».

Entonces ¿cómo llega un inversor particular a pecar de exceso de confianza? Muchas veces es porque se dejan convencer por un «profesional» que les habla sobre una nueva inversión que se está volviendo muy popular y que va a arrasar con todo, y, simplemente, se fían de su entusiasmo. Dicho de otra forma, interpretan sus habilidades comerciales como una garantía.

Algunas personas tienen mucho éxito dirigiendo un negocio o viviendo la vida, por lo que presuponen que también lo tendrán como inversores. A ellos les parece lógico, pero, como tú ya sabes, invertir es mucho más complicado y cuenta con un gran número de variables, y, por desgracia para ellos, ese exceso de confianza puede destruir su futuro financiero.

¿Hay personas más predispuestas a sufrir un exceso de confianza? Los profesores de finanzas Brad Barber y Terrance Odean analizaron la inversión en acciones de más de 35.000 hogares durante un período de cinco años. **Los resultados revelaron que los hombres, a la hora de invertir, ¡son especialmente propensos al exceso de confianza! De hecho, *los hombres compraron y vendieron en bolsa un 45 por ciento más que las mujeres*, ¡disminuyendo su beneficio neto en un 2,65 por ciento anual!** Si a esto le sumas unos cargos de transacción altos, más los impuestos, te darás cuenta de que es mucho mejor no excederse negociando. Otra consecuencia todavía más costosa del exceso de confianza es creer que seremos (nosotros o cualquier otro experto televisivo, estratega de mercado o autor de un blog) capaces de predecir el futuro comportamiento de la bolsa de valores, de los tipos de interés, del oro, del petróleo o de cualquier otra clase de activo. «Si no puedes adivinar el futuro, lo más importante es admitirlo», me dijo Howard Marks. «Pero si, a pesar de no poder hacer predicciones, lo intentas, es que te quieres suicidar.»

La solución: sé realista, sé honesto

Uno de los mejores antídotos contra el exceso de confianza es plantarte delante del espejo y hacerte la siguiente pregunta: ¿Poseo realmente alguna ventaja que me permita ser un inversor que supere al mercado? A menos que tengas una receta mágica —por ejemplo, acceso a información privilegiada y gran capacidad analítica como tienen grandes inversores de la talla de Howard, Warren Buffett y Ray Dalio—, no hay ninguna razón para pensar que estás en situación de batir al mercado de forma sostenida en el tiempo.

Entonces ¿qué es lo que deberías hacer? ¡Fácil! Haz lo que Howard, Warren, Jack Bogle, David Swensen y otros de los mejores inversores del mundo recomiendan hacer al inversor particular: coloca tu dinero en una cartera compuesta de fondos indexados de bajo coste y mantén tu inversión pase lo que pase. Con esto obtendrás el rendimiento del mercado

sin la triple carga que los inversores activos han de soportar: comisiones de gestión desorbitadas, elevados costes operativos y una considerable factura tributaria. «Si no puedes añadir valor ni generar una asimetría, entonces lo mejor que puedes hacer es minimizar los costes», dice Howard. Es decir, «limítate a invertir en un índice».

Con los fondos indexados consigues también una gran diversificación que, además, constituye una efectiva protección contra el exceso de confianza. Después de todo, diversificar es admitir que no sabemos qué clase de activo, acción, bono o país lo hará mejor. De esta manera ¡tienes un poco de todo!

Esto supone una gran paradoja: *¡admitir que carecemos de una ventaja especial ¡nos aporta una enorme ventaja!* ¿Cómo es eso posible? Porque obtendrás muchos mejores resultados que aquellos inversores arrogantes que se engañan a sí mismos creyendo que pueden alcanzar mayores rendimientos. En temas de inversión, ¡el autoengaño conlleva probablemente el coste más elevado de todos!

Cuarto error: la codicia, las apuestas y la búsqueda del pelotazo. Aunque tomar atajos resulta muy tentador, al final ganan los que siguen el camino

Cuando tenía diecinueve años alquilé un apartamento en un complejo residencial de alto nivel situado cerca del océano Pacífico en la localidad de Marina del Rey, en California. Un día estaba en una tintorería de la zona dejando ropa para lavar cuando, de repente, aparece un Rolls-Royce Corniche descapotable, se para y sale de él una preciosa mujer. ¡No pude evitar fijarme en ella! Empezamos a charlar mientras recogía su ropa y le pregunté a qué se dedicaban su familia y ella. Me contó que su marido trabajaba en el sector de las acciones especulativas de bajo precio, y que le iba muy bien.

—Ya veo —contesté—. ¿Me podrías dar algún consejo?

—De hecho, ahora mismo, hay algo que está funcionado extraordinariamente bien.

Me dio el nombre de una acción muy demandada, y para mí fue como un regalo del cielo. ¡Una apuesta segura, de alguien que sabía lo que se hacía! Entonces reuní 3.000 dólares, que para mí era el equivalente a 3 millones de dólares, y los invertí en esa única acción. ¿Adivinas qué ocurrió? ¡La acción se fue a pique! Señor, me sentí como un completo idiota.

De esa dolorosa experiencia aprendí lo peligroso que es dejarse llevar por la codicia y la impaciencia al invertir. Todos nos inclinamos más hacia la opción de obtener los mejores resultados en el menor plazo posible que a centrarnos en los pequeños y progresivos cambios que se producen a lo largo del tiempo. **La mejor manera de ganar en el juego de la inversión es alcanzando un rendimiento *sostenido* a largo plazo. Aun así, la idea de pegar un «pelotazo» resulta muy tentadora, especialmente cuando piensas que ¡hay gente que se está enriqueciendo mucho más rápido que tú!**

El problema es que, por mucho que lo intentes, lo más probable es que no aciertes. Y las consecuencias pueden ser devastadoras. Como vimos en el capítulo 5, todos los mejores inversores están obsesionados con evitar las pérdidas. ¿Recuerdas nuestra lección de matemáticas? Si pierdes un 50 por ciento de tu inversión, necesitarás unas ganancias del ciento por ciento para quedarte igual que estabas, y eso podría llevarte una década.

Por desgracia, el deseo de apostar forma parte de nuestra naturaleza. La industria del juego es consciente de ello y nos explota hábilmente tanto a nivel físico como psicológico: cuando estamos ganando, nuestros cuerpos liberan unos agentes químicos llamados endorfinas que nos hacen sentir eufóricos y nos empujan a seguir jugando; pero es que tampoco podemos dejar de jugar cuando estamos perdiendo, ya que ansiamos la inyección de endorfinas y queremos evitarnos el sufrimiento emocional de la derrota. ¡Los casinos saben cómo manipularnos: aumentan la cantidad de oxígeno para mantenernos en estado de alerta y nos suministran bebidas gratis para reducir nuestras inhibiciones! Después de todo, cuanto más juguemos nosotros, más ganan ellos.

¡Wall Street no es muy diferente! A los corredores de bolsa les encanta que sus clientes realicen muchas operaciones bursátiles, ya que esto les genera una lluvia de comisiones. Intentan llamar tu atención y que muerdas el anzuelo con anuncios que ofrecen transacciones gratis o de bajo coste, e incluyen «información» de mercado que, supuestamente, te ayudará a elegir los activos ganadores. ¡Sí, así funcionan! ¿Crees que es una coincidencia que las plataformas digitales dedicadas a la inversión financiera sean similares a las de los casinos, con colores verdes y rojos, teletipos dinámicos, imágenes que parpadean y sonidos de llamada? ¡Han sido diseñadas con el fin de despertar al especulador que llevamos dentro!

Los medios financieros potencian la sensación de que los mercados son sólo un casino gigantesco. ¡Un tóxico sistema para enriquecerse rápido dirigido a especuladores! Resulta muy fácil engancharse, lo que explica que tantas personas se queden sólo con lo puesto después de apostar por las acciones más populares, negociar opciones y entrar y salir continuamente del mercado. ¡Toda esta actividad se debe al deseo del jugador de llevarse el premio gordo!

Lo que tienes que tener claro es que existe una diferencia abismal entre la especulación a corto plazo y la inversión a largo plazo. Los especuladores están predestinados al fracaso, mientras que los inversores disciplinados que mantienen su apuesta en el mercado frente a viento y marea tienen el éxito garantizado gracias al poder del interés compuesto. Wall Street gana más cuanto más activo seas, pero *tú* ganas más siendo paciente durante décadas. **Como dice Warren Buffett, «la bolsa es un mecanismo por el cual se transfiere dinero del impaciente al paciente».**

La solución: es una maratón, no un esprint

Así que la gran pregunta es: *¿cómo podemos, en términos prácticos, controlar al especulador que llevamos dentro y convertirnos en un inversor orientado al largo plazo*?

Guy Spier es un afamado inversor que está obsesionado con esta cuestión. Guy empezó a acudir a mis seminarios hace dos décadas y, según él, fui yo el que le inspiré a seguir el ejemplo de los mejores inversores.

Puso en práctica su idea imitando la estrategia de inversión a largo plazo de Warren Buffett. ¡En 2008, Guy y otro gestor de fondos de inversión de alto riesgo llegaron a pagar 650.100 dólares a una organización benéfica sólo para almorzar con Buffett!

Según Guy, la mayoría de los inversores fracasan porque se distraen con el ruido del corto plazo de Wall Street. Esto hace que les sea mucho más difícil mantener su posición a largo plazo y que desaprovechen el increíble poder del interés compuesto. Por ejemplo, suelen comprobar frecuentemente el estado de sus inversiones y escuchan atentamente las inútiles predicciones que hacen los comentaristas televisivos y los «expertos» en el mercado. «Si revisas el valor de tus acciones o fondos en el ordenador a diario, serás como un niño al que le dan caramelos», dice Guy. «Sentirás un subidón de endorfinas. Tienes que darte cuenta de lo adictivo que resulta y dejar de hacerlo. ¡Aléjate de los caramelos!»

Guy recomienda que examinemos nuestra cartera *de inversión una vez al año*. Aconseja que no veamos ningún programa de televisión que trate sobre finanzas. Y propone que ignoremos todos los estudios que provengan de empresas de Wall Street, ya que ¡su motivación es vender sus productos, no compartir sus conocimientos! «La gran mayoría de lo que pretende ser un análisis o una información sobre el mercado de valores en verdad sólo busca generar actividad y que nos lancemos al vacío, porque alguien ganará dinero con ello», explica. «Si se trata de una información que sólo quiere fomentar la acción, debemos desecharla.»

En su lugar, Guy nos aconseja «una dieta más variada de puntos de vista» y estudiar el saber hacer de inversores ultrapacientes como Warren Buffett y Jack Bogle. ¿El resultado?: «Estarás alimentando tu cerebro con datos que harán que te sea mucho más fácil pensar y actuar a largo plazo».

Quinto error: quedarse en casa. El mundo es enorme; entonces, ¿por qué la mayoría de los inversores prefieren quedarse cerca de casa?

Los seres humanos tenemos una tendencia natural a no salirnos de nuestra zona de confort. Si vives en Estados Unidos, es probable que te apetezca más una hamburguesa con queso y patatas fritas que un festín compuesto de fuagrás, *fondue* de queso o caracoles. Por la misma razón, es probable que haya una cafetería, una gasolinera o un supermercado que te guste más que otros y adonde vayas regularmente, en lugar de aventurarte en terreno desconocido.

A la hora de invertir, las personas tendemos también a quedarnos con lo que mejor conocemos, ya que preferimos confiar en lo que nos resulta más familiar. Esto se denomina «sesgo de familiaridad». Éste es un sesgo cognitivo que lleva a la gente a invertir de manera desproporcionada en los mercados de su propio país y, a veces, incluso en acciones de su propia empresa o sector.

Para nuestros antepasados de las cavernas, el sesgo de familiaridad era una estrategia inteligente de supervivencia. Al desconocer los peligros que podían estar al acecho, lo mejor era no alejarse demasiado del territorio. Pero, en la época actual, invertir de forma global reduce nuestra exposición al riesgo. Esto es así porque los diferentes mercados no suelen guardar correlación, es decir, no tienen un comportamiento paralelo.

Es preferible no estar sobreexpuesto a *ningún* país, incluso si resides en él, porque nunca sabes cuándo aparecerán turbulencias. A finales de 1980, los inversores japoneses tenían el 98 por ciento de su cartera invertida en acciones nacionales. Esto dio sus buenos frutos durante casi toda la década de 1980, cuando Japón parecía tener el mundo a sus pies. Pero, luego, en 1989, el mercado japonés se derrumbó y, todavía hoy, sigue sin recuperarse del todo. ¡Adiós a nuestro «hogar, dulce hogar»!

Un estudio de Morningstar de finales de 2013 mostró que el inversor estadounidense medio de fondos de inversión posee casi tres cuartos (73 por ciento) de todo su capital invertido en el mercado de valores estadounidense. Sin embargo, las acciones estadounidenses representan sólo la mitad (49 por ciento) del mercado bursátil mundial. En otras palabras, los estadounidenses mantienen una posición claramente

sobreponderada en el mercado de Estados Unidos, lo que les deja relativamente subexpuestos a mercados extranjeros como el británico, el alemán, el chino o el indio.

¡Aunque la verdad es que no sólo los norteamericanos miran al resto del mundo con recelo! Richard Thaler y Cass Sunstein, reconocidos expertos en el campo de las finanzas conductuales, escribieron que los inversores suecos tienen una media del 48 por ciento de su dinero metido en acciones suecas, a pesar del hecho de que Suecia representa sólo un 1 por ciento de la economía mundial. «En Estados Unidos o Japón, un inversor racional invertiría alrededor del 1 por ciento de sus activos en acciones suecas. ¿Puede tener algún sentido que los inversores suecos inviertan cuarenta y ocho veces más? No.»

La solución: expande tus horizontes

Es *realmente* sencillo. Como ya hemos mencionado en capítulos anteriores, es necesario que diversifiquemos todo lo que podamos no sólo entre diferentes clases de activos, sino también entre países diferentes. Lo más razonable es que hables con un asesor financiero sobre cómo asignar tus activos a escala mundial. Una vez que hayas decidido cuáles son los porcentajes adecuados para invertir en casa y en el extranjero, deberás escribir estas cifras en tu listado de control para el éxito financiero. También es importante que especifiques por escrito los motivos que te han llevado a poseer estos activos. De esta manera, podrás acordarte de ellos cuando una parte de tu cartera esté rindiendo poco.

Los mejores asesores te ayudan a mantener una perspectiva a largo plazo y a que no caigas en la trampa de dar un trato de favor al mercado que esté de moda. Harry Markowitz, haciendo gala de un gran sentido de la historia, me dijo: «Recientemente hemos vivido un largo período de tiempo en el que el mercado de Estados Unidos ha obtenido mejores resultados que el europeo, mientras que los mercados emergentes han sufrido una gran sequía. Pero estas cosas siempre van y vienen».

Al diversificar entre distintos países, no sólo reduces el riesgo total, sino que también aumentas tus ganancias. ¿Te acuerdas de cuando estuvimos hablamos de la «década perdida» entre 2000 y 2009, un período en el que el índice S&P 500 generó sólo un 1,4 por ciento de rentabilidad anual incluyendo dividendos? Durante ese tiempo, los valores internacionales promediaron un 3,9 por ciento anual, mientras que las acciones de los mercados emergentes rindieron un 16,2 por ciento. Así, para los inversores que habían diversificado a escala internacional, esos años sólo significaron un pequeño bache en el camino.

Sexto error: negatividad y aversión a las pérdidas. Tu mente quiere que sientas miedo cuando hay una crisis, ¡no le hagas caso!

Los seres humanos poseemos una tendencia natural a recordar mejor las experiencias negativas que las positivas. Esto se conoce como «sesgo de atención a lo negativo». En nuestro pasado cavernícola, este sesgo cognitivo era de lo más práctico. Nos ayudaba a no olvidarnos de que el fuego quemaba, que ciertas bayas eran venenosas y que era estúpido comenzar una pelea con un cazador el doble de grande que nosotros. Recordar experiencias negativas puede ser también de utilidad hoy en día: puede que te despistaras con la fecha de tu aniversario de boda y que te castigaran por ello al día siguiente, ¡seguro que ya no lo vuelves a hacer!

Pero ¿cómo afecta el sesgo de atención a lo negativo a nuestra manera de invertir? ¡Gracias por preguntar! Como ya hemos visto, tanto las correcciones de mercado como los ciclos bajistas son fenómenos recurrentes.

Acuérdate de que, desde 1900, ha habido una media de una corrección al año y un ciclo bajista cada tres años. Si te tocó vivir la fase bajista entre 2008 y 2009, sabrás de primera mano lo emocionalmente dolorosa que puede ser esta experiencia. Si, al igual que muchos otros

inversores, tenías tu dinero invertido en un fondo o en acciones y tuviste que observar cómo, de un día para otro, perdía un tercio o la mitad (o más) de su valor, ¡es poco probable que te vayas a olvidar de ello fácilmente!

Ahora ambos sabemos que a los mejores inversores les *encantan* las correcciones y los mercados bajistas porque es cuando todo está rebajado. Recuerda la famosa cita de Warren Buffett que dice que él quiere «ser codicioso cuando los demás tienen miedo», y no te olvides de que sir John Templeton se hizo rico al aprovecharse de las gangas «en el punto de máximo pesimismo». Supongo que, en este momento, tu mente racional *entiende* las quiebras bursátiles como una maravillosa oportunidad de crear riqueza a largo plazo ¡y no como algo que debamos temer! Aun así, los sesgos negativos dificultan al inversor medio a *actuar* basándose en ese conocimiento.

¿Por qué? Porque durante una crisis bursátil nuestra mente se dedica a bombardearnos con recuerdos de experiencias negativas. De hecho, hay una parte del cerebro, la amígdala, que funciona como un sistema de alarma biológico ¡que hace que el miedo se adueñe de nosotros cuando perdemos dinero! Cualquier corrección del mercado, por pequeña que sea, puede desencadenar recuerdos negativos y provocar la reacción exagerada de muchos inversores temerosos de que la corrección derive en una quiebra. ¡Durante una fase bajista, esta sensación de miedo es desmesurada y provoca que los inversores sientan una gran ansiedad al creer que el mercado no se recuperará nunca!

Para empeorar aún más las cosas, los psicólogos Daniel Kahneman y Amos Tversky demostraron en un famoso estudio que las pérdidas financieras causan una sensación de sufrimiento el doble de intensa que la sensación de placer que provocan las ganancias. El término utilizado para describir este fenómeno es «aversión a las pérdidas».

¡*El problema es que perder dinero provoca tanto dolor a los inversores que tienden a actuar de forma irracional sólo para evitar esta posibilidad!* Por ejemplo, hay mucha gente que, cuando el mercado se derrumba, vende sus devaluados activos y se queda con el efectivo en lugar de lanzarse a por las gangas.

Una de las razones por las que los mejores inversores tienen tanto éxito es porque son capaces de vencer nuestra tendencia natural a sentir miedo durante los períodos turbulentos. Tomemos como ejemplo a Howard Marks. Durante el último trimestre de 2008, en plena implosión de los mercados financieros, su firma Oaktree Capital Management invirtió cada semana *alrededor de 500 millones de dólares* en fondos buitre (que invierten en deuda de empresas o naciones con riesgo de impago o quiebra). **Así es: ¡invirtieron 500 millones de dólares semanalmente, durante quince semanas, en una época en la que muchos pensaban que el fin del mundo había llegado! «Resultaba obvio que todo el mundo se comportaba de forma suicida», me contó Howard. «En general, ése siempre es un buen momento para comprar.»**

Al centrarse tranquilamente en la búsqueda de grandes oportunidades, Howard y sus colaboradores amasaron unos beneficios multimillonarios cuando el invierno dio paso a la primavera. ¡Esto no hubiera sido posible si se hubiesen dejado llevar por el miedo!

La solución: una buena preparación

Quien fracasa al planificar, planifica su fracaso.

BENJAMIN FRANKLIN

En primer lugar, es importante que conozcamos bien quiénes somos. Una vez que *sabemos* que somos vulnerables hacia los sesgos negativos y la aversión a la pérdida, podemos hacerles frente. Después de todo, ¡no puedes cambiar algo que desconoces! Pero ¿existe alguna medida específica para evitar que el miedo nos aparte del camino incluso en los peores momentos?

Como vimos en el capítulo 6, Peter Mallouk tuvo un enorme éxito ayudando a sus clientes a capear la crisis financiera mundial. Una de las claves consistió en informar a sus clientes con suficiente antelación sobre los riesgos de un mercado bajista, para que no les cogiera por sorpresa o se asustaran cuando ocurriera de verdad. Por ejemplo, les explicó cómo se habían comportado las diferentes clases de activos en fases bajistas anteriores con la intención de que estuviesen mentalmente preparados para lo que pudiese suceder.

También se les comunicó que Peter planeaba utilizar la crisis en su propio beneficio, vendiendo inversiones de tipo conservador, como los bonos, y reinvirtiendo los beneficios en la compra de acciones a precios rebajados. «Les aportamos certidumbre acerca de cómo sería todo el proceso», dice Peter, «de tal modo que sabían exactamente lo que les esperaba. Esto redujo drásticamente sus dudas e inseguridades». **Dicho de otra forma: la mejor manera de afrontar una crisis bursátil —y los miedos que puedan aparecer— es estando preparados.**

Como ya hablamos largo y tendido, un aspecto decisivo para conseguirlo es contando con una correcta asignación de activos. También nos puede ayudar si anotamos los motivos que nos llevaron a invertir en cada uno de los activos que forman nuestra cartera. ¿Por qué? Porque, inevitablemente, habrá momentos en los que una determinada clase de activo rinda poco, y, a veces, estos momentos duran varios años. Muchos inversores pierden la fe porque están demasiado centrados en el corto plazo. Pero, cuando las cosas se pongan difíciles, podrás mirar esas notas y acordarte de por qué invertiste en cada activo y de cómo estos sirven a tu objetivo en el largo plazo.

Este sencillo proceso puede aliviar significativamente la carga emocional que soportamos cuando invertimos. Mientras tus necesidades no cambien y tus activos sigan en línea con tus objetivos, puedes quedarte tranquilo y esperar a que tus inversiones cumplan con su cometido.

También puede serte de gran ayuda contar con un asesor financiero con el que hablar sobre tus temores y preocupaciones durante los momentos más críticos y que te recuerde que la estrategia que acordaste

por escrito, cuando tenías la mente en calma y no te dominaban las emociones, sigue siendo válida.

Es como pilotar un avión a través de una gran tormenta. La mayoría de los pilotos lo harán muy bien solos. ¡Pero les resultará mucho más fácil si saben que cuentan con un copiloto experimentado a su lado! Recuerda: incluso Warren Buffett tiene un socio.

Controlando tu mente

Ahora que ya conoces cuáles son los patrones de conducta destructivos, estarás en mejores condiciones para hacerles frente. Aunque, como seres humanos que somos, no podremos evitar caer en ellos de vez en cuando. Después de todo, los sesgos que hemos analizado en este capítulo forman parte de nuestro sistema ancestral de supervivencia, así que no podemos pretender eliminarlos totalmente. Pero como dice Guy Spier, «esto no va de hacerlo todo perfecto. Incluso una pequeña mejora en nuestro comportamiento nos puede proporcionar increíbles recompensas».

¿Por qué? Porque invertir es un juego en el que todo lo que hagamos, por pequeño que sea, suma y determina el resultado final. Si tu beneficio aumenta en, digamos, un 2 o 3 por ciento anual, el impacto acumulado en décadas será impresionante gracias al poder del interés compuesto. El conjunto de soluciones que hemos analizado en este capítulo te será muy útil en tu viaje y te ayudará a evitar, o minimizar, los errores que más caros salen y que son cometidos por la mayoría de los inversores.

Por ejemplo, estas sencillas reglas y maneras de proceder harán que te resulte mucho más fácil invertir a largo plazo: realizar menos operaciones bursátiles, rebajar las comisiones y los costes de transacción, mostrarte más dispuesto a aceptar diferentes puntos de vista, reducir el riesgo diversificando en el plano internacional y controlar los miedos capaces de desestabilizarte durante una fase bajista. ¿Vas a hacerlo perfecto? No. Pero ¿vas a hacerlo mejor? ¡Seguro que sí! ¡Y la diferencia que esto supone durante toda una vida pueden ser muchos millones de dólares!

Ahora ya entiendes tanto la mecánica como la psicología de la inversión. Sabes cómo controlar tu mente para invertir con éxito y crear riqueza a largo plazo. El conocimiento que has adquirido tiene un valor incalculable y con él puedes alcanzar la total libertad financiera para ti y tu familia. Así que pasemos al capítulo final, ¡y aprendamos a generar riqueza *verdadera y perdurable*!

Capítulo 8

La verdadera riqueza

Tomando las decisiones más importantes de nuestras vidas

> Cada día, al despertarte, piensa: «Estoy vivo, tengo el precioso regalo de la vida humana; no voy a desperdiciarla».
>
> El dalái lama TENZIN GYATSO

Estaré encantado si este libro te ayuda a ser económicamente rico. Pero, para ser sincero, no creo que eso sea *suficiente*. ¿Por qué? Porque la riqueza económica no nos garantiza la riqueza como seres humanos.

Todos podemos ganar dinero. Como has visto en capítulos anteriores, las herramientas y los principios que se necesitan son muy sencillos. Por ejemplo, si sabes aprovecharte del poder del interés compuesto, permaneces en el mercado durante un largo período de tiempo, diversificas con inteligencia y mantienes tus gastos e impuestos lo más bajo que te sea posible, tus probabilidades de alcanzar la libertad financiera son extremadamente elevadas.

Pero ¿qué ocurre si logras la libertad financiera y *aun así* no eres feliz? Hay mucha gente que sueña con convertirse en millonaria o multimillonaria durante décadas. Luego, cuando finalmente ven cumplido este sueño, piensan: «¿Esto es todo?, ¿es todo lo que hay?». Y, créeme, si consigues todo lo que quieres y *aun así* te sientes desdichado, ¡entonces estás jodido!

No estoy menospreciando la importancia del dinero. Si lo usas bien, hay numerosas maneras en las que puede enriquecer tu vida y la de aquellos a los que amas. Pero la *riqueza real* es mucho más que dinero. **La riqueza real es emocional, psicológica y espiritual.** Si por fin eres económicamente libre o independiente, pero sigues sufriendo en el plano emocional, entonces ¿qué clase de victoria es ésa?

¡Es posible que te sorprenda encontrarte con este extraño inciso en una obra que trata sobre el dinero y la inversión! Pero sentiría que he faltado a mi deber si escribo un libro que enseña cómo conseguir riqueza *financiera* y paso por alto el secreto de cómo alcanzar la riqueza *emocional*. Afortunadamente, ¡no tienes que elegir entre las dos! Como descubrirás en este capítulo, es posible ser rico financiera *y* emocionalmente. ¡Esto, querido amigo, es el mayor premio de todos!

Para mí, este capítulo que acaba de empezar es sin duda alguna el más importante del libro. ¿Por qué? Porque, como leerás en las siguientes páginas, existe *una decisión* que, si la tomas hoy, te puede cambiar el resto de tu vida. Esta decisión te proporcionará más *felicidad*, más *paz interior* y más *verdadera riqueza* de la que puedas imaginarte. Y lo mejor de todo es que no tendrás que esperar diez, veinte o treinta años para que eso ocurra. ¡Si tomas esta decisión, puedes ser rico *ahora mismo*!

¿Por qué deseo compartir esta información contigo? Porque a mí me cambió la vida. Así que, si estás listo, ¡vamos a dar comienzo a la última etapa de este viaje!

Una gran calidad de vida

He dedicado toda mi vida a ayudar a las personas a realizar sus sueños. He visitado más de cien países y he hablado con gente de todos los rincones del planeta sobre lo que realmente desean de la vida. ¿Y sabes qué he descubierto? Que aunque cada cultura tiene sus propias creencias y valores, todas comparten necesidades y deseos fundamentales de los seres humanos. **Y lo que observo allí donde voy es que todos anhelamos disfrutar de *una gran calidad de vida*.**

Para algunos, esto significa tener una bonita casa con un precioso jardín. Para otros, criar hijos maravillosos. O escribir una novela. O componer una canción. Montar un negocio multimillonario. Ser uno con Dios. En otras palabras, no se trata de vivir el sueño de otra persona. **Se trata de vivir la vida al máximo del modo que más nos guste.**

Pero ¿cómo conseguirlo? ¿Cómo salvamos la distancia que separa la situación en la que estamos ahora de la que realmente queremos tener? La respuesta: dominando dos habilidades totalmente diferentes.

La ciencia del éxito

La primera habilidad es lo que yo llamo la «ciencia del éxito». En todos los ámbitos existen unas reglas del éxito que puedes romper (en cuyo caso, serás castigado) o seguir (en cuyo caso, serás recompensado). Tomemos como ejemplo la ciencia que regula la salud y el bienestar. En el sentido bioquímico, todos somos diferentes; pero hay unas reglas básicas que debes cumplir si quieres estar sano y tener mucha energía. Si no obedeces esas reglas, pagarás las consecuencias.

Lo mismo ocurre en el mundo de las finanzas. Piensa en todo lo que has aprendido con este libro. Los inversores más afamados nos han dejado un rastro lleno de pistas para que las sigamos. Si estudias sus pautas y pones en práctica sus herramientas, estrategias y principios, estarás acelerando tu viaje al éxito. Resulta obvio, ¿verdad? Siembra las mismas semillas que las personas más exitosas y cosecharás los mismos frutos. De este modo, lograrás el control de tus finanzas.

Según la ciencia del éxito, existen tres pasos fundamentales que tienes que seguir para materializar tus sueños. Piensa en algo fantástico que hayas conseguido en tu vida y que, en su momento, creías imposible. Puede que fuera una relación amorosa, el trabajo ideal, un negocio próspero o un elegante coche deportivo. Ahora piensa en cómo ese deseo pasó de ser algo imposible a cumplirse de verdad. Descubrirás que todo se debió a que seguiste un proceso con tres pasos básicos.

El primer paso para alcanzar tu sueño consiste en fijar tu *atención*. Recuerda: tu energía se concentrará allí donde dirijas tu atención. Cuando pones toda tu atención en algo que realmente te importa, cuando no puedes dejar de pensar en ello a diario, se desarrolla un deseo tan fuerte que te lleva a conseguir lo que, de otra forma, estaría fuera de tu alcance. Esto es lo que pasa realmente: tu deseo activa una parte de tu cerebro, conocido como sistema de articulación reticular, que hace que tu interés se centre en todo aquello que pueda ayudarte a alcanzar tu objetivo.

El segundo paso consiste en ir más allá del ansia, la motivación y el anhelo, y en activar estas emociones para poner en marcha una *«acción a gran escala».* ¡Hay un montón de gente que sueña a lo grande y, luego, nunca hace nada! Si quieres alcanzar el éxito, tienes que llevar a cabo una acción a gran escala. Pero también necesitas encontrar la estrategia de ejecución más efectiva, lo que conlleva cambiar tu enfoque hasta dar con lo que mejor funciona. Es posible acelerar el proceso siguiendo el ejemplo de personas que ya hayan triunfado, que es la razón por la que nos hemos centrado tanto en magos de las finanzas como Warren Buffett, Ray Dalio, Jack Bogle y David Swensen. Si estudiamos los modelos adecuados, podremos aprender en una semana lo que de otra forma nos llevaría una década. Así que el segundo paso es una acción a gran escala combinada con una estrategia de ejecución efectiva.

El tercer paso para lograr tus metas es la gracia. Algunos lo llaman suerte, y otros lo llaman Dios. Lo que te puedo decir, según mi propia experiencia, es que, cuanto más agradecido te muestres, ¡más sentirás esa gracia! Es impresionante ver cómo un sentimiento de agradecimiento profundo te puede llevar a un mayor estado de gracia.

Por supuesto, esto no significa que dejes de hacer todo lo que está en tu mano para alcanzar tus metas, sólo que hay cosas sobre las que no tienes ningún control. Incluso el hecho de que hayas nacido en esta época de la historia, de que hayas recibido un cerebro y un corazón sin haber

hecho nada para merecerlo y de que puedas aprovecharte del enorme poder de las nuevas tecnologías como internet son cosas ajenas a ti; ¡nada de todo eso estaba bajo tu control ni fuiste tú quien lo creó!

Ahora ya conoces cuáles son los tres pasos básicos para el éxito. **Pero, igual de importante que tener éxito es una segunda habilidad que también has de desarrollar si lo que buscas es vivir una vida extraordinaria. Yo la llamo el «arte de la satisfacción».**

El arte de la satisfacción

Durante décadas estuve obsesionado con la ciencia del éxito, aprendiendo a controlar el mundo exterior y averiguando diferentes maneras de ayudar a las personas a dar un paso al frente y a resolver todos sus problemas. **Pero ahora estoy absolutamente convencido de que es más valioso dominar el arte de la satisfacción. ¿Por qué? Porque, si controlas el *mundo exterior* sin antes controlar el interior, te resultará muy difícil llegar alguna vez a ser realmente feliz. Ése es el motivo por el que mi obsesión, a día de hoy, sea el arte de la satisfacción.**

El cuadro que valía 86,9 millones de dólares

Como dije antes, todos tenemos una idea diferente sobre lo que significa una gran calidad de vida. Dicho de otra forma, lo que te satisface a ti no tiene por qué ser lo mismo que me satisface a mí o a cualquier otra persona. ¡Nuestras necesidades y deseos son infinita y maravillosamente distintos! A lo largo de un día inolvidable que pasé en compañía de mi querido amigo Steve Wynn, viví una experiencia que me lo demostró de una manera muy clara.

Hace unos cuantos años, recibí una llamada de Steve el día de su cumpleaños preguntándome dónde estaba. La suerte quiso que ambos nos halláramos en nuestras residencias vacacionales de Sun Valley, en el estado de Idaho. Así que Steve me invitó a su casa. «Cuando vengas, tengo

que enseñarte un cuadro», me dijo. «Lo he codiciado durante más de una década, así que, hace dos días, hice la oferta más alta en Sotheby's, ¡y por fin lo he comprado! ¡Me ha costado 86,9 millones de dólares!»

Tenía una enorme curiosidad por contemplar ese preciado tesoro que mi amigo había deseado poseer durante tanto tiempo. Me imaginaba que sería algún tipo de obra maestra del Renacimiento, como las que ves en los museos de París o Londres. Pero, cuando llegué a casa de Steve, ¿sabes qué me encontré? ¡Un cuadro con un gran cuadrado naranja! No me lo podía creer. Le eché una mirada y le dije a Steve: «¡Dame pintura por valor de cien dólares y te hago un duplicado en una hora!». No le hizo demasiada gracia. Aparentemente, se trataba de una de las mejores obras del artista abstracto Mark Rothko.

¿Por qué te estoy contando esta historia? Porque a todos nos satisfacen cosas muy diferentes. Steve es mucho más sofisticado que yo en temas de arte, por lo que él es capaz de apreciar la belleza, la emoción y el sentido que se esconden detrás de esas pinceladas, y yo, sin embargo, no puedo. Es decir, lo que para una persona son manchones naranjas, ¡para otra es una fantasía de 86,9 millones de dólares!

A pesar de que todos somos diferentes, existen algunos patrones comunes en el proceso de alcanzar nuestros sueños. Si ése es tu objetivo, ¿cuáles son los principios o las pautas de comportamiento que debes tener en cuenta?

El primer principio: tienes que seguir evolucionando. En la vida, si no evolucionas, mueres. Esto es válido para las relaciones, para los negocios y para todo lo demás. Si *no* evolucionas, te sentirás frustrado y miserable, y te dará igual la cantidad de millones que tengas en el banco. De hecho, te voy a revelar cuál es el secreto de la felicidad con una sola palabra: progreso.

El segundo principio: tienes que dar. Si *no* das, no podrás desarrollar tus sentimientos y emociones en todo su potencial y nunca llegarás a sentirte vivo de verdad. Como dijo Winston Churchill: «Vivimos gracias a lo que ganamos, pero damos sentido a la vida gracias a lo que damos». Siempre

que le pregunto a alguien sobre qué es lo que le aporta una mayor satisfacción a su vida, me responde que compartir lo que tiene con los demás. La verdadera naturaleza humana no es egoísta. **Nos mueve el deseo de contribuir. Si dejamos de experimentar este sentimiento de contribución, nunca llegaremos a sentirnos plenamente satisfechos.**

También merece la pena que recordemos la evidente verdad de que la riqueza financiera *no* es la llave de la felicidad. Como ambos sabemos, las personas van detrás del dinero porque creen que es una especie de poción mágica que les va a proporcionar dicha, sentido y valor a sus vidas. Pero es imposible vivir una vida extraordinaria sólo con dinero. A lo largo de los años he podido pasar mucho tiempo con multimillonarios, y algunos de ellos están tan deprimidos que dan hasta pena. Si una persona no es feliz no puede disfrutar de una vida maravillosa, da igual lo abultado de su cartera.

Por supuesto que el dinero es una herramienta útil y un medio eficaz para contribuir a nuestras causas predilectas (o para ayudar a individuos concretos). Pero, si sueñas con ser multimillonario, ¡tu verdadera fantasía no es poseer mil millones de trozos de papel con retratos de gente que ha pasado a mejor vida impresos en ellos! Lo que de verdad ansías son las *emociones* asociadas al dinero: por ejemplo, la sensación de libertad o seguridad, o la alegría de compartir la riqueza. En otras palabras, lo que buscas es todo aquello que te hace *sentir*, no el dinero en sí mismo.

¿Y qué ocurre con el éxito profesional? Bueno, sería estupendo que ese éxito te proporcionara la sensación de evolución y contribución que todos necesitamos para sentirnos realizados. Pero seguro que has conocido a un montón de gente «con éxito» que no parecía ni feliz ni satisfecha. ¿Podemos entonces *considerarlo* un éxito? **La realidad es que creo que tener éxito y no ser feliz es el mayor fracaso de todos.**

Déjame que te ponga un ejemplo bastante doloroso de ello.

Un tesoro nacional

En 2014 perdimos a alguien a quien yo consideraba un tesoro nacional: el actor y cómico Robin Williams. Durante los dos últimos años he estado hablando de este hombre, poseedor de un increíble talento, con un público procedente de todas las partes del mundo. Siempre les hago la misma pregunta: «¿Cuánta gente de esta sala adoraba a Robin Williams? No levantéis la mano si os *gustaba*, sólo si realmente os *encantaba*». ¿Y sabes qué? A cualquier sitio que vaya —bien sea Londres, Lima, Tokio o Toronto —, un 98 por ciento de los asistentes levantan la mano.

¿Era Robin Williams un verdadero triunfador? Desde luego. Empezó de la nada. Pero, por entonces, decidió que quería ser la estrella de su propio programa de televisión, y lo consiguió. Después deseó tener una bonita familia, y la creó. Quiso ganar más dinero del que podría gastar en una vida, y lo ganó. Ambicionó ser actor, y lo fue. Se propuso ganar un premio Oscar —sin servirse de su vis cómica—, ¡y también lo logró! Era un hombre que lo tenía todo, que había conseguido todo aquello con lo que alguna vez había soñado.

Y luego se ahorcó.

Se ahorcó en su propia casa, abandonando a cientos de millones de personas que, hoy día, le siguen adorando. Pero lo peor es que dejó a su mujer y a sus hijos traumatizados y rotos de dolor.

Cuando pienso en esta horrible tragedia, me viene a la mente una lección muy simple: si no eres feliz, no tienes nada.

Robin Williams había sido capaz de conquistar muchas de las cosas que, por nuestra cultura, estamos condicionados a valorar, incluyendo fama y fortuna. Pero, a pesar de todo, no era suficiente. Sufrió durante décadas intentando controlar la ansiedad que le provocaba el uso, y a veces abuso, de drogas y alcohol. Cerca del final de su vida, su mujer, Susan, hizo público que padecía el síndrome degenerativo del cerebro conocido como demencia con cuerpos de Lewy. Hace poco, Susan escribió en la revista médica *Neurology*: «Robin estaba perdiendo el juicio, y era consciente de ello. No puedo imaginarme el dolor que soportaba mientras sentía cómo se iba desintegrando».[14]

Era un buen hombre que se preocupaba por los demás; un hombre que hizo una gran aportación al mundo, a pesar de su larga lucha contra las adicciones, su depresión y su frágil salud. Pero, al final, hizo felices a todos menos a él mismo.

Me recuerda a las indicaciones de seguridad que nos dan siempre que viajamos en avión: «En caso de emergencia, rogamos se coloquen las máscaras de oxígeno antes de ayudar a los demás». Puede que nos parezca algo insensible y egoísta la primera vez que lo oímos, pero resulta realmente necesario: si no nos ayudamos antes a nosotros mismos, nos será imposible ayudar a alguien más.

Sé que Robin Williams es un caso extremo. Mi preocupación no es que quieras quitarte la vida. Se trata de cómo demasiadas personas —incluso entre los más «ricos» y «exitosos»— se pierden gran parte de la alegría y de la satisfacción que les correspondería vivir. Quiero que sientas esa alegría y esa satisfacción hoy mismo. Nadie nos enseña a ser felices.

Sufrir o no sufrir, ésa es la cuestión

> Un hombre no es más que el producto de sus pensamientos. Se convierte en lo que piensa.
>
> Mahatma GANDHI

Quiero contarte la historia de cómo cambió mi vida y gracias a qué. Durante los dos últimos años he estado disfrutando de un maravilloso viaje espiritual. Busco constantemente la manera de evolucionar como persona, y estoy siempre valorando diferentes opciones que me permitan alcanzar un nuevo nivel.

Hace un par de años fui a India a visitar a un querido amigo al que también le fascina el tema de cómo conseguir una gran calidad de vida. Mi amigo sabe que llevo muchos años enseñando el poder que resulta de estar «llenos de energía»: un estado en el que conseguimos todo lo que nos

propongamos y nuestras relaciones son apasionadas. En el lado opuesto, cuando estamos «pobres de energía», nuestro cuerpo se siente perezoso, nuestra mente, aletargada, ¡y no podemos hacer mucho más que sentirnos frustrados y gruñir a los demás!

Entonces, mi amigo me dijo: «¿Y si utilizas diferentes nombres para denominar a estos dos estados?». En su opinión, un estado de gran energía se podría también describir como un «bonito estado». Y un estado de baja energía, especialmente si es uno que nos provoca un dolor interno, podría describirse como un «estado de sufrimiento». Me contó que su visión espiritual era vivir en un bonito estado sin importar lo que pasara en su vida. Creía que así podría dar mucho más de sí a su mujer, a sus hijos y al mundo en general.

Estuve mucho tiempo pensando acerca de lo que me dijo. Ahora soy un triunfador. Si estás leyendo este libro, es probable que tú también lo seas. Y los triunfadores como nosotros nunca «sufrimos», ¿verdad? ¡No! ¡Sólo padecemos estrés!

De hecho, si hace dos años alguien me hubiera dicho que yo sufría, me habría reído en su cara. Tengo una mujer maravillosa, cuatro hijos que son la gloria, total libertad a nivel económico y una importante misión que es mi fuente de inspiración todos los días de mi vida. Pero entonces empecé a darme cuenta de que, con frecuencia, caía en un estado de sufrimiento. Me frustraba, me cabreaba, me sentía sobrepasado, me preocupaba o me estresaba, por citar algunos ejemplos. Al principio pensaba que esos estados de ánimo formaban parte de la vida. Y la verdad es que llegué a convencerme a mí mismo de que los necesitaba para poder seguir avanzando. ¡Pero sólo era mi cabeza jugándome una mala pasada!

El problema es que el cerebro humano no ha sido diseñado para que nos sintamos felices y satisfechos. Su propósito es la supervivencia. Este órgano de más de dos millones de años está siempre atento a lo malo, a lo que nos puede hacer daño, para que así podamos luchar contra ello o escaparnos en caso de que sea necesario. Si permitimos que esta ancestral programación para la supervivencia nos gobierne, ¿qué posibilidades tenemos de disfrutar de la vida?

La mente opera de forma natural en modo supervivencia, constantemente identificando y exagerando potenciales amenazas para asegurar nuestro bienestar. El resultado es una vida repleta de estrés y ansiedad. La mayoría de las personas viven así, ya que supone el camino más fácil. Toman decisiones inconscientes basadas en el hábito y el condicionamiento, y están a merced de sus propios instintos. Asumen que los sentimientos de frustración, estrés, tristeza y rabia forman, inevitablemente, parte de la vida, dicho de otra forma, viven en un estado de sufrimiento.

Así que me alegra decirte que hay otro camino, uno que implica tener control sobre tus pensamientos y que hace que sea tu mente la que esté a tus órdenes, y no al contrario.

Decidí que no quería seguir viviendo en un estado de sufrimiento. Iba a hacer *todo* lo que estuviera en mi mano para vivir en un bonito estado el resto de mis días, ¡y convertirme así en un ejemplo de lo que se puede conseguir gracias a la fuerza de voluntad! Después de todo, no hay nada peor que una persona rica y privilegiada que se comporta de una manera desagradecida y colérica.

Volar alto y hundirse

Antes de seguir avanzando, quiero dejar clara la diferencia entre estos dos estados emocionales y mentales:

Un bonito estado. Nos hallamos en un bonito estado cuando sentimos amor, placer, gratitud, admiración, alegría, tranquilidad, creatividad, energía, bondad, evolución, curiosidad o agradecimiento. Sabemos exactamente lo que hay que hacer, y lo hacemos bien. Nuestro espíritu y nuestro corazón han cobrado vida, y damos lo mejor de nosotros. Los problemas no existen, y todo fluye. El miedo y la frustración se han ido; ¡nos comportamos según nuestra verdadera esencia!

Un estado de sufrimiento. Vivimos en estado de sufrimiento cuando nos sentimos estresados, frustrados, enfadados, deprimidos, irritados, sobrepasados, resentidos o temerosos. ¡Todos hemos experimentado estas y otras innumerables sensaciones «negativas», incluso aunque no siempre estemos dispuestos a reconocerlo! Como comenté anteriormente, la mayoría de las personas triunfadoras prefieren pensar que padecen estrés antes de admitir que tienen miedo. ¡Pero estrés es sólo la palabra que utilizan para referirse al miedo! Si yo rastreara el origen de ese estrés, seguramente acabaría encontrando sus miedos más profundos.

Entonces ¿qué es lo que determina un estado? Podrías pensar que el estado depende mayormente de las circunstancias externas. Si estamos descansando en una playa y nos tomamos un helado, ¡seguramente estemos disfrutando de un bonito estado! **Pero la realidad es que nuestro estado mental y emocional depende de dónde centremos nuestra atención.**

Voy a poner un ejemplo basado en mi propia vida. En los últimos veinticinco años he estado viajando frecuentemente entre América y Australia. Hoy en día tengo el privilegio de disponer de un avión privado, que viene a ser como tener una oficina volante. ¡Para bien o para mal, no me gusta desconectarme del trabajo! Todavía recuerdo vivamente el terror que me invadía cuando me sentaba en el avión comercial rumbo a Australia ¡y me preguntaba cómo iba a ser capaz de aguantar las siguientes catorce horas sin comunicarme con el exterior! ¿Cómo sobreviviría mi negocio sin mí?

Entonces, un día, en un vuelo de Quantas Airways con destino Sidney, el capitán anunció orgulloso que tendríamos acceso a internet durante el vuelo. ¡Todo el mundo a mi alrededor comenzó a vitorear, a aplaudir y a entrechocar sus manos! ¡Era como si Dios hubiese descendido de las alturas y estuviese presente en el avión! No me levanté ni me puse a bailar, pero tengo que confesar que, dentro de mí, yo también aplaudía. Y, entonces, después de quince minutos de absoluta felicidad, ¿sabes lo que

ocurrió? Que perdimos la conexión a internet. Ya no volvió a funcionar más en lo que quedaba de vuelo y lo más probable es que *siga* sin funcionar después de todos estos años.

¿Cómo crees que reaccionamos los pasajeros? ¡Nos quedamos desolados! Pasamos de la euforia a maldecir nuestra mala suerte en un solo minuto. Me impresionó lo rápido que habían cambiado nuestras expectativas: apenas unos momentos antes, el acceso a internet era poco menos que un milagro, ¡ahora lo dábamos por hecho! Lo único que pensábamos era que la aerolínea había violado nuestro derecho fundamental a tener conexión a internet, un derecho inexistente hasta ese mismo día.

Estábamos tan indignados que, en un instante, ¡nos habíamos olvidado de la maravilla que supone volar en el aire como si fuéramos pájaros y recorrer el globo en cuestión de horas mientras vemos películas o dormimos!

¿No te parece que es ridículo que seamos así de insensibles y que nos enfademos tanto? Cuando las cosas no salen como esperamos o no obtenemos lo que queremos, enseguida dejamos de ser felices para sumergirnos en un estado de sufrimiento.

Todos sufrimos de manera y por motivos diferentes. Déjame entonces que te pregunte: ¿en qué consiste *tu* sufrimiento?, ¿cuál es la emoción negativa que más te afecta?, ¿es la tristeza?, ¿la frustración, la rabia?, ¿el desánimo?, ¿la autocompasión?, ¿la preocupación? No importa si es uno u otro, porque *todos* ellos son estados de sufrimiento. **¡Y el sufrimiento no es más que el resultado de una mente descontrolada totalmente resuelta a buscar problemas!**

Piensa por un momento en una situación que hayas vivido recientemente y que te haya causado algún dolor o sufrimiento —una situación en la que te hayas sentido frustrado, furioso, preocupado o sobrepasado—. Cada vez que experimentas este tipo de emociones se debe a que tu cerebro, en su libre albedrío, pone en práctica al menos uno de los tres modos de percepción siguientes. De forma consciente o inconsciente, tu atención se centra en:

Pérdida. Cuando te centras en la pérdida, te convences a ti mismo de que un determinado problema te *ha* provocado o te *provocará* la pérdida de algo que valoras mucho. Por ejemplo, cuando después de discutir con tu mujer te sientes como si hubieras perdido su amor o su respeto. Aunque lo que te causa esa sensación de pérdida no tiene por qué ser algo que *otra* persona haya hecho o dejado de hacer. También puede haber sido motivado por algo que *tú* hiciste o dejaste de hacer. Por ejemplo, puede tratarse de algo que hayas estado aplazando y que haya originado la pérdida de una gran oportunidad de negocio. Cada vez que creemos haber perdido algo, sufrimos.

Menos. Si te concentras en la idea de que *tienes* menos o *de que vas a* tener menos, sufrirás. Por ejemplo, es posible que pienses que porque haya ocurrido una situación o una persona haya actuado de determinada manera, tú tendrás menos alegría, menos dinero, menos éxito o alguna otra consecuencia dolorosa. De nuevo, la percepción de «tener menos» puede haber sido generada por algo que tú u otros hayan hecho o dejado de hacer.

Nunca. Si te consume la idea o te muestras convencido de que tú *nunca* obtendrás aquello que valoras —amor, alegría, respeto, oportunidad—, estarás condenado al sufrimiento. Por ejemplo, puede que creas que nunca vas a ser capaz de superar una enfermedad, una lesión o algo que tu hermano haya dicho o hecho. Y la verdad es que, así, lo único que conseguirás será sentir dolor. Recuerda: ¡nunca digas nunca jamás!

Estos tres modos de percibir las cosas son los culpables de todo o casi todo nuestro sufrimiento. ¿Y sabes lo que resulta absurdo? ¡Que da igual si el problema existe o no! Basta con concentrarnos en algo para *experimentarlo* —sin importar si realmente ha ocurrido—. ¿Has pensado en alguna ocasión que un amigo tuyo te había hecho algo terrible? Es probable que te molestara y te enfadaras tremendamente, ¡y luego descubrieras que te habías equivocado y que esa persona no tenía ninguna culpa! Lo que pasa es que, mientras estabas sufriendo por lo que creías que te habían hecho, cuando todos esos sentimientos negativos se

arremolinaban en tu cabeza, la verdad era lo que menos te importaba. Tu concentración en esos pensamientos generaron tus emociones, y esas emociones provocaron tu sufrimiento.

Pero tengo buenas noticias: una vez seas capaz de reconocer estas pautas, podrás cambiarlas de forma sistemática y liberarte así de este doloroso hábito. Se empieza tomando una elección consciente. **O dominas tu mente o ésta te domina a ti. El secreto para vivir una vida extraordinaria consiste en controlar tu cerebro, ya que es el que determinará si vas a disfrutar de un bonito estado o si, por el contrario, vas a estar sumergido en un estado de sufrimiento durante el resto de tus días.**

Después de todo, la clave reside en el poder de decisión

No son nuestras circunstancias las que condicionan nuestra vida, sino nuestras decisiones. Si vuelves la vista hacia los últimos cinco o diez años, estoy dispuesto a apostar contigo que podrás recordar una o dos decisiones que realmente cambiaron tu vida. Al mirar ahora hacia atrás eres consciente de que, si hubieses tomado otra decisión, tu vida hubiera discurrido por unos derroteros muy diferentes. A qué universidad ir, a qué dedicarnos en la vida, a quién amamos o con quién decidimos casarnos... Estas y otras muchas decisiones determinarán no sólo el rumbo de nuestra existencia, sino incluso nuestro destino. **Entonces, ¿cuál es la mayor decisión que puedes tomar en tu vida?** Hace un tiempo te hubiera respondido que lo más importante es con quién quieres pasar el resto de tu vida, a quién has elegido amar. Después de todo, la persona a la que dedicamos gran parte de nuestro tiempo es quien mayormente condicionará nuestro futuro yo.

Pero, en los últimos dos años, he cambiado de parecer. **Me he dado cuenta de que la única decisión que importa en la vida es: *¿Te comprometes a ser feliz, sin importar lo que te pase?***

Es decir, estás dispuesto a toda costa a buscar la manera de disfrutar de la vida no sólo cuando el viento sople a tu favor, sino también cuando sople en tu contra, cuando sufras alguna injusticia, cuando alguien te la juegue, cuando pierdas algo o a alguien a quien quieras o cuando nadie parezca entenderte o apreciarte? Sin una decisión firme a este respecto, nuestro cerebro seguirá en modo supervivencia causándonos un gran sufrimiento cada vez que no veamos satisfechos alguno de nuestros deseos, expectativas o preferencias. ¡Cuánta vida desaprovechada!

Esta decisión puede cambiar toda tu vida a partir de hoy. Pero no basta con decir que te *gustaría* emprender ese cambio o que tu *prioridad* es ser feliz sin importar cómo. Tienes que ser el dueño de tu decisión, hacer lo que sea necesario para llevarla a cabo y no volver a mirar hacia atrás nunca más. **Si quieres llegar a la isla, has de quemar los barcos. Tú decides si quieres ser el único responsable de tu estado de ánimo y de cómo vivir tu vida.**

Se trata de que, a partir de hoy, traces una línea y digas: «No voy a sufrir más. **Voy a vivir cada día al máximo y a disfrutar de todos los momentos, buenos y malos, porque la vida es demasiado corta para sufrir».**

Cuidado con Godzilla

Existen muchas y variadas técnicas para dominar nuestra mente y conseguir un bonito estado. Se trata de un tema tan importante que tengo la intención de escribir un libro sobre ello. Pero tú no tienes que esperar para embarcarte en el viaje que transformará tu vida. Ahora quiero que nos paremos un momento para hablar de dos sencillas técnicas que han resultado ser muy útiles en mi vida.

La primera es una herramienta que yo llamo la «regla de los noventa segundos». Cuando empiezo a notar una sensación próxima al sufrimiento, me concedo noventa segundos para frenarla y recuperar mi

bonito estado. Suena bien, ¿verdad? Pero ¿cómo se consigue *hacer* esto realmente?

Digamos que estoy manteniendo una intensa conversación con un empleado de una de mis empresas y descubro que ha cometido un error que podría causar varios problemas. De forma natural, mi cerebro detecta el peligro y pone en marcha ese mecanismo ancestral de supervivencia, que incluye bombardearme con pensamientos sobre todas las maneras en que yo y mi equipo podemos resultar perjudicados. En otro tiempo, me hubiese dejado arrastrar por una ola de preocupación, frustración o rabia, ¡una espiral de sufrimiento mental!

Pero esto es lo que hago ahora. En cuanto siento cómo la tensión invade mi cuerpo, me deshago de ella. **Y la manera en que lo consigo es muy simple: respiro suavemente y me relajo. Salgo de ese estado de tensión y empiezo a distanciarme de todos esos pensamientos negativos que están siendo generados por mi cerebro.**

Es normal que afloren este tipo de pensamientos, pero son sólo eso, pensamientos. Al estar relajados nos damos cuenta de que **no tenemos por qué aceptarlos o identificarnos con ellos**. Puedo tomar distancia y decirme a mí mismo: «¡Guau, mira qué tontería se me acaba de ocurrir! ¡Ya está otra vez mi cabeza y sus absurdas ocurrencias!». ¿Por qué resulta útil esto? Porque el problema no es que *aparezcan* estos pensamientos negativos, destructivos y limitantes; lo que nos hace daño es *creernos* esos pensamientos. Por ejemplo, no te ha pasado que estás tan enfadado con alguien que piensas: «Tío, ¡cómo me gustaría ahorcar a este tipo! ¡Lo voy a matar!». Apuesto a que al final no lo hiciste. ¿Por qué? Porque no te creíste ese pensamiento. O, al menos, ¡espero que no lo hicieras!

Una vez he conseguido desconectarme de estos pensamientos indeseados, empiezo a concentrarme en encontrar algo que realmente valore. Cuando el cerebro está en modo supervivencia sólo se fija en lo que está mal, pero siempre hay algo por lo que sentirnos agradecidos. Como yo digo, **«siempre va a haber algo que esté mal, pero, del mismo modo, ¡siempre habrá algo que esté bien!»**. A lo mejor es simplemente el hecho de que sigo vivo y estoy sano, ¡que todavía respiro! O que la persona que cometió el error es un ser humano maravilloso que trabaja

duro y tiene la mejor de las intenciones. O incluso puede ser el hecho de que soy consciente de cuándo empiezo a sufrir y puedo ponerle freno de forma inmediata.

Aunque el *motivo* no es lo importante. Lo que importa es que, al cambiar el enfoque de valores, detienes tu mecanismo de supervivencia. El amor, la alegría, el compartir con los demás también desencadenarán la misma transformación positiva. Te conceden la voluntad necesaria para escapar de tu mente. Si continúas haciendo esto regularmente, terminarás por reprogramar tu sistema nervioso y entrenarás a tu mente a buscar lo positivo de cada situación, consiguiendo que tu experiencia vital se base en el agradecimiento y la alegría.

¿Y sabes cuál será el milagro? Que, antes de que te des cuenta, serás libre. Dejarán de afectarte las cosas que antes te volvían loco, y comenzarás a reírte de ellas. Podrás vivir una vida más feliz y establecer relaciones más sanas con las demás personas; y, además, pensarás con mayor claridad y tomarás decisiones más acertadas. Después de todo, es bastante improbable que seas capaz de encontrar las mejores soluciones cuando te invade una sensación de estrés, ira, tristeza o miedo. En cambio, cuando te encuentras en un bonito estado, las respuestas se te ocurren con mayor facilidad. Es como sintonizar la frecuencia correcta en una radio: tienes que hacer que el ruido estático desaparezca si quieres escuchar la música con claridad.

Debería de haber llamado a esta técnica la regla cuatro-horas o cuatro-días, porque, cuando empecé a usarla, ¡había veces que me llevaba mucho tiempo dejar de sufrir y recobrar el equilibrio! **Pero es como cualquier otra habilidad: cuanto más la practiques, mejor se te dará.** He descubierto que lo mejor es acabar con esos pensamientos negativos lo más rápido posible y no dejar que se prolonguen más allá de noventa segundos. ¿Por qué? Porque el mejor momento para matar cualquier monstruo es cuando todavía es pequeño. ¡No creo que quieras esperar a que se convierta en Godzilla y arrase tu ciudad!

Como todavía no soy un experto en esto, hay veces en las que no consigo mi objetivo. Pero pongo en práctica la regla de los noventa segundos tan a menudo que está pasando de ser una disciplina a convertirse en un hábito. Gracias a esta técnica me he liberado casi por completo de todos esos sentimientos destructivos que me solían arrebatar mi alegría y mi paz mental. Aunque éstos siguen apareciendo, luego desaparecen rápidamente, vencidos por el poder de la gratitud. Para mí, ¡la vida es más hermosa que nunca!

Además, al no estar encerrado en tus pensamientos de «pérdida», «menos» y «nunca», podrás entregarte mucho más a los demás. Cuando estás en un bonito estado, consigues dar más a las personas a las que amas.

¿Y sabes qué? **La felicidad es muy poderosa y supone una gran ventaja en la vida. Nos proporciona ventajas en nuestras relaciones, en los negocios, en la salud y en todo lo que emprendamos. Vivir en un bonito estado, sin importar lo que pase, es ser completamente libre. Es experimentar la riqueza absoluta; ¡la abundancia de felicidad es la verdadera riqueza!, ¡es un regalo para el que no necesitas esperar a reunir el suficiente dinero para disfrutarlo! Y lo mejor es que conseguirlo sólo depende de ti.**

Libera tu corazón: ¡el poder de la alineación!

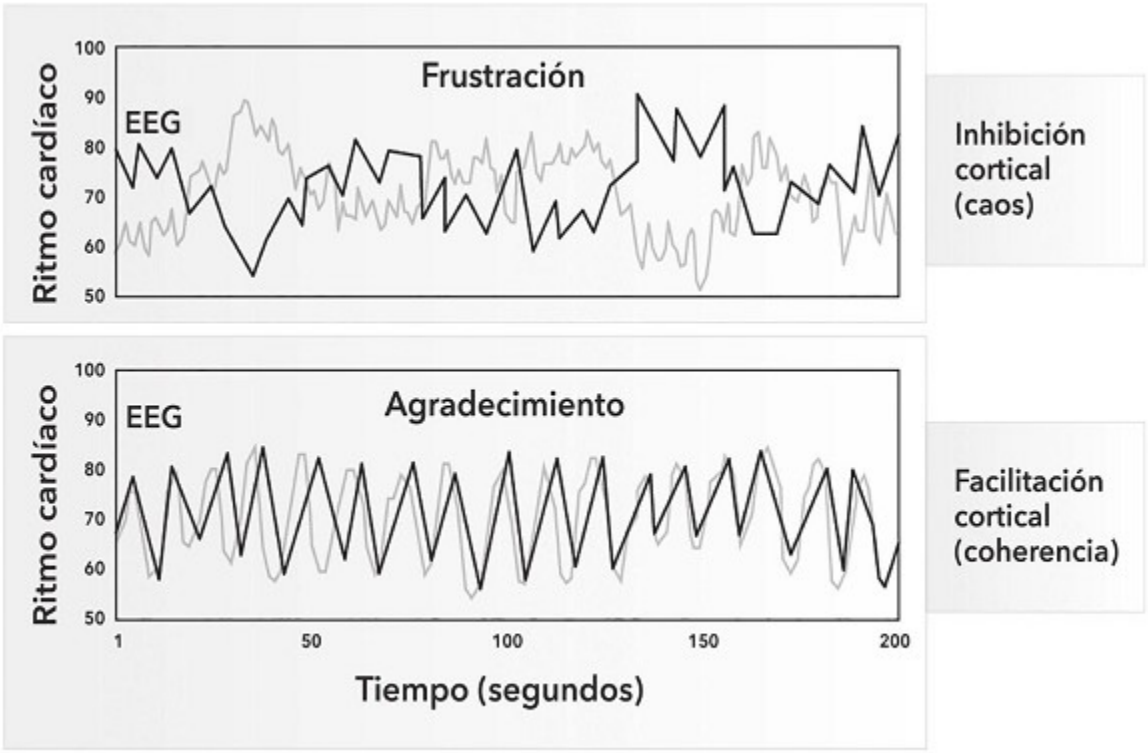
> Para superar el miedo, lo mejor es estar muy agradecido.
>
> SIR JOHN TEMPLETON

La segunda herramienta, que ya he compartido con miles de asistentes a mis seminarios en el último año, consiste en una sencilla meditación sobre la gratitud, y dura unos dos minutos. Hay disponible una grabación de

audio de este ejercicio en la página web <www.unshakeable.com> y en la aplicación móvil Unshakeable (Imbatible), con el fin de que puedas escucharla con los ojos cerrados.

Aunque aquí también encontrarás la versión escrita. Todos asimilamos información de forma diferente, por lo que es posible que prefieras primero realizar una lectura y obtener una impresión general de la mecánica del ejercicio, y luego hacer la meditación de memoria sin necesidad del audio. Escojas el modo que escojas, espero que veas que se trata de una técnica poderosa para alinear mente con corazón, una técnica capaz de transportarte con rapidez a un bonito estado.

Pero antes me gustaría añadir una breve explicación sobre la ciencia que sustenta esta meditación. Si en alguna ocasión acudes al hospital a realizarte un electroencefalograma (EEG) y un electrocardiograma (ECG), te medirán los impulsos eléctricos en tu cerebro y tu corazón. En el caso de que hayas estado padeciendo una gran tensión y un gran sufrimiento emocional, observarás cómo las líneas del EEG y el ECG se comportan de forma irregular. Pero el ritmo irregular de tu *corazón* no se parecerá en nada al de tu *cerebro*. Dicho con otras palabras, estarán desincronizados.



Fuente: Heart Math

Estudios científicos han demostrado que este breve ejercicio de meditación puede alterar los impulsos eléctricos en el cerebro y en el corazón. Lo increíble es que, después de realizar la meditación, las líneas irregulares del EEG y del ECG tienden a suavizarse. Es más, las líneas de ambos órganos se vuelven casi idénticas. ¿Por qué? Porque ahora la mente y el corazón están operando como si fueran sólo uno. Esto es lo que normalmente ocurre cuando nos encontramos en un estado en el que todo fluye.

El objetivo de la meditación consiste en modificar nuestra actitud emocional al dejarnos inundar por una sensación de gratitud profunda. ¿Por qué gratitud? Porque no se puede sentir gratitud y rabia al mismo tiempo. No podemos estar agradecidos y asustados a la vez. Si quieres tener una vida miserable, ¡no hay mejor manera de conseguirlo que dejándote llevar por la rabia y el miedo! Pero, si lo que buscas es una vida feliz, vivir en un bonito estado, ¡no hay nada como sentirse agradecido!

Si estás listo para probar esta técnica, escucha la grabación o lee las instrucciones que siguen. Esto es lo que quiero que hagas:

Paso 1. Primero, elige un aspecto de tu vida en el que tengas algún «asunto pendiente»: algo que necesites cambiar o solucionar en tu vida profesional o personal; un asunto problemático al que evitas enfrentarte porque te provoca malestar, frustración o estrés.

A lo mejor es un problema en el trabajo o un conflicto con algún miembro de tu familia. En una escala del 0 al 10 (siendo el 10 lo que más te molesta), ¿qué puntuación le darías? Lo ideal sería que escogieras un tema que puntuase por lo menos un 6 o 7, para que así puedas sentir el verdadero poder de este método.

Paso 2. Ahora aparca por un momento ese problema y coloca ambas manos sobre el corazón. Siente sus latidos. Quiero que cierres los ojos y respires profundamente desde el corazón. Mientras respiras, nota cómo fluyen la sangre y el oxígeno hacia su interior. Siente el poder de tu corazón. Encuentra su fuerza. ¿Qué es lo que te ha llevado a emprender, a disfrutar, a apreciar o a dar, y que hace que te sientas agradecido?

Paso 3. Mientras respiras profundamente, dale las gracias a tu corazón. Siente su regalo. Late cien mil veces al día y bombea tu sangre a través de cien mil kilómetros de vasos sanguíneos. No tienes ni que pensar en él y, aun así, él siempre está ahí para ti, incluso cuando duermes. Es el mayor don y, sin embargo, no has hecho nada para merecerlo. Te fue concedido. Hay algo que te ama tanto que te dio este corazón. Y, mientras siga latiendo en tu pecho, tú vives. ¡Menudo regalo! Siente ahora todo su poder.

Paso 4. Mientras respiras desde el corazón y te dejas embargar por un profundo sentimiento de gratitud, quiero que lo toques y lo sientas físicamente. Y, al hacer esto, quiero que pienses en tres experiencias de tu vida por las que te sientas increíblemente agradecido. A continuación vas a revivir estas tres experiencias una a una. Pueden ser largas o breves, haber tenido lugar en tu infancia o esta semana, o incluso hoy.

Paso 5. Piensa en la primera de esas experiencias. Sumérgete en ella como si estuvieras allí de nuevo, dentro de ese recuerdo, viviéndolo otra vez. Observa lo que observabas en ese momento de gratitud pura: siéntelo, respíralo, poséelo y da infinitas gracias por ese momento. Llena con gratitud todo tu ser, porque así no habrá espacio para la tristeza, el dolor o la rabia. No puedes estar agradecido y enfadado al mismo tiempo; ni agradecido y preocupado a la vez. Si fomentamos un espíritu de gratitud, nuestra vida será muy diferente.

Ahora piensa en la segunda experiencia, un momento por el que te sientes extremadamente agradecido, que significó algo muy puro en tu vida, una especie de milagro, un acto de gracia, de amor. Y déjate cautivar por la belleza y la alegría de esa experiencia. Deja que la profunda gratitud inunde tu cuerpo.

Lo siguiente que quiero es que recuerdes esa tercera ocasión en la que te sentiste enormemente agradecido. Pero no te limites a pensar en la experiencia. Entra dentro de ella, vuelve a vivir la situación y a sentir lo que sentiste en ese momento. Saboréala. Emociónate con la alegría, el milagro, el regalo que supuso aquello para ti.

Paso 6. Y ahora quiero que pienses en otra experiencia más, aunque, esta vez, ha de tratarse de una coincidencia. Algo que, aun sin haber sido planeado, supuso una gran alegría en tu vida. A lo mejor fue que conociste a alguien a quien hoy amas, o a alguien que te cambió o enriqueció como persona. O fue algo que entrañó una nueva oportunidad profesional, de crecimiento personal o para ser feliz. Sea como fuere, esta coincidencia sólo te afectó a ti. Pero ¿fue una coincidencia o tuvo un propósito?

Tengo una creencia que me ha ayudado en muchas ocasiones a superar las penas y encontrarle sentido a las cosas. **Creo, en lo más profundo de mi ser, que en la vida las cosas no pasan así porque sí, sino que siempre hay alguna razón detrás.** A menudo, incluso las circunstancias más dolorosas nos invitan a mejorar, a evolucionar, a profundizar o a preocuparnos más por lo que nos rodea. Estoy seguro de que hay momentos de tu vida que no quisieras volver a vivir. Pero, una vez

ya han pasado cinco o diez años y echas la vista atrás, descubres el propósito real de todo aquello. Te das cuenta de que la vida estaba de tu lado en ese momento. Incluso los períodos de sufrimiento resultaron excelentes oportunidades de desarrollo personal.

Dedica unos segundos a darle las gracias a quien creas que te ha otorgado estos dones. Agradéceselos con toda tu alma al universo, a Dios o a quien tu fe estime responsable. Y confía en este viejo universo de miles de millones de años que ha cuidado siempre de ti ¡incluso en los momentos en los que te encontrabas perdido!

Paso 7. Y ahora, mientras respiras desde tu corazón y sientes esta enorme gratitud, quiero que recuerdes lo que te había enfadado tanto antes. Mientras estás en este bonito estado, embargado por la sensación de gratitud, hazte la siguiente pregunta: «Todo lo que tengo que recordar de esa situación, todo en lo que me tengo que centrar, todo lo que tengo que creer, todo lo que tengo que hacer es... ¿el qué?».

No medites la respuesta. Normalmente, los pensamientos que primero se nos pasan por la cabeza, los instintivos, son los correctos. Mientras continúas en este bonito estado, vuélvete a hacer la misma pregunta: «Todo lo que tengo que recordar de esa situación, todo en lo que me tengo que centrar, todo lo que tengo que creer, todo lo que tengo que hacer es... ¿el qué?».

Seguro que tu corazón conoce la respuesta. Confía en él. Sabe lo que hay que hacer. Respira desde tu corazón y da las gracias por la respuesta. Tu corazón y tu mente, al alinearse, forman una fuerza poderosa. Cuando se unen, son imbatibles.

Te resultará mucho más fácil escuchar esto que si lo lees e intentas hacerlo a la vez. Así que, por favor, no dudes en utilizar la aplicación de audio. Como mencioné anteriormente, he guiado a decenas de miles de personas a través de esta meditación. En este punto les pido que levanten la mano si saben lo que han de hacer para resolver esa situación que les ha afectado tanto. Entonces, les digo que abran los ojos y miren a su alrededor para ver cuántas personas han levando sus manos. Normalmente lo hace un 95 por

ciento de la audiencia. Aunque hay algunos casos en los que es necesario emplearse más a fondo. De todas maneras, este ejercicio es sólo una de las muchas técnicas que puedo usar para ayudarles.

Lo que trato de decir es que, en general, todos tenemos el poder de liberarnos de un estado de sufrimiento transformándolo en un bonito estado en sólo dos minutos. ¿Cómo? Concentrándonos en aquello que realmente apreciamos. **Es algo muy simple y a la vez muy profundo: la gratitud, la felicidad y el amor no son más que antídotos contra el sufrimiento.**



Coge todas tus emociones y pensamientos negativos, canjéalos por agradecimiento y tu vida cambiará en un instante.

Un sueño de felicidad y una visión de esperanza

> Porque ayer no es más que un sueño y mañana sólo una visión, pero el hoy bien vivido hace de cada ayer un sueño de felicidad y, de cada mañana, una visión de esperanza.
>
> KĀLIDĀSA, dramaturgo y poeta sánscrito,
> nacido probablemente en el siglo V

No pretendo que ahora creas que ya nunca más volverás a sufrir o a angustiarte. Sabes tan bien como yo que la vida está llena de situaciones difíciles. No importa lo listos o ricos que seamos, nadie está a salvo de padecer algún problema de salud, de soportar el dolor de perder a un ser querido y de un sinfín de adversidades.

No puedo controlar lo que te pase a ti o a tu familia en el futuro. Como tampoco puedo controlar el devenir de los mercados financieros, incluyendo la posibilidad de que sobrevenga una quiebra que dure más tiempo y sea más grave de lo previsto. Ojalá pudiera... **Pero te prometo que, si tomas la decisión de dominar tus emociones y pensamientos, estarás mentalmente preparado para afrontar cualquier desafío en la vida.**

Hay personas que son expertas en estrés postraumático. Pero yo me he pasado toda mi vida absorto con el milagro del *desarrollo personal* postraumático. Me dedico a estudiar a personas con una gran fortaleza, que se han enfrentado a situaciones límite y que, *aun así*, han logrado superarlas y vivir una vida maravillosa.

Hace ya unos años conocí a una increíble mujer llamada Alice Herz-Sommer, una excelente pianista nacida en la antigua Checoslovaquia en 1903. Durante la segunda guerra mundial, Alice y su hijo fueron deportados y enviados a un campo de concentración. Allí, la obligaron a dar recitales de piano y a fingir que disfrutaba tocando para sus captores nazis. Si no lo hacía, la amenazaban con matar a su hijo. La increíble historia de cómo Alice sobrevivió a esa experiencia con su espíritu intacto está recogida en su biografía titulada *A Garden of Eden in Hell*.

Cuando conocí a Alice, ella tenía ciento ocho años, y vivía en Inglaterra. A pesar de haber soportado esa tragedia, era una de las personas más positivas e inspiradoras que he visto nunca, rebosaba vida y alegría. Vivía sola e insistía en cuidar de sí misma. Todavía tocaba el piano y cantaba a diario. Lo que más me impactó de ella era que todo le parecía hermoso.

¿No es asombroso? Para mí supone el mejor testimonio de cómo alguien que ha pasado por un verdadero infierno es capaz de volver a ser feliz. **Cuando te encuentras con gente así, te resulta imposible**

olvidarlos, porque poseen el don más raro de todos: la habilidad de valorar y admirar las cosas, de estar agradecido por vivir.

A pesar de las dificultades por las que han atravesado, esas personas irradian amor y alegría. Y luego están esas otras personas a las que te dan ganas de abofetear cuando ves que pierden los papeles porque su café con leche no está, en su opinión, suficientemente caliente. Me sobrecogió profundamente la descripción que hizo Alice de su experiencia en el campo de concentración. Me dijo sin rodeos que, para ella, todos los momentos de su vida, incluyendo aquellos años... ¡son y serán un regalo!

Entonces ¿qué vas a hacer? ¿Te vienes conmigo a disfrutar de la riqueza verdadera y perdurable enseñando a tu mente a encontrar la alegría en cada instante? Tú decides si quieres vivir en un estado de sufrimiento o en un bonito estado. Posees la capacidad de convertirte en un maestro del disfrute, de dejarte embargar por la gratitud, de sentirte feliz sin importar lo que pase... Lo mejor es que tu felicidad contagiará a los que te rodean.

Si estás listo para quemar los barcos y llegar a la isla, te recomiendo que escribas una carta explicando el porqué de tu decisión de vivir en un bonito estado. Manda luego esa carta a tres personas a las que respetes y pídeles que te avisen (¡con delicadeza!) si perciben que, en algún momento, te sumerges en un estado de sufrimiento. Igualmente puedes enviar la carta a la dirección <endsufferingnow@tonyrobbins.com> para que me llegue a mí. Me emocionará saber que has tomado la decisión de cambiar tu vida y conocer los motivos que te han impulsado a ello. Cuando escribas esa nota no sólo estarás materializando tus deseos, también te estarás comprometiendo públicamente a llevarlos a cabo, lo que te ayudará en tu cometido. Es incluso posible que inspires a los destinatarios a seguir tu ejemplo.

Todos necesitamos una meta. La mía es muy sencilla. Voy a vivir en un bonito estado el resto de mi vida, y, en cuanto me desvíe de mi camino, regresaré de nuevo a donde estaba. Esto me permitirá hacer más hermosa la vida de los demás y de aquellos a los que amo. Me encantaría que te unieras a mi misión. Porque, déjame que te diga algo: vivir en un bonito estado es la mejor de las recompensas, el premio gordo, el mayor tesoro.

Es algo más raro —y un logro mucho más extraordinario— que convertirse en millonario o multimillonario. Si te montas en una montaña rusa y disfrutas tanto de las subidas como de las bajadas, es que has conseguido ser alguien completamente imbatible.

El secreto para vivir consiste en dar

Empecé este capítulo hablando sobre la verdadera riqueza. Así que, conforme nos acercamos al final de nuestro viaje juntos, ¿qué es realmente la verdadera riqueza? ¿Y cómo puedes experimentar esa riqueza a diario? Durante mi charla con sir John Templeton, uno de los primeros inversores internacionales que se convirtió en multimillonario, le pregunté: **«¿Cuál es el secreto para atraer la riqueza?»**. Me contestó: «Tony, el secreto está en lo que tú enseñas».

Me reí y le dije: «Enseño un montón de cosas. ¿Cuál de ellas?».

Con una gran sonrisa, respondió: «**¡Gratitud!** Tú sabes, Tony, que los dos hemos conocido a gente con mil millones de dólares que era infeliz. Eso es la verdadera pobreza. Y los dos conocemos a personas que en apariencia no poseen nada, pero que se sienten agradecidos por vivir y por todo en general. Esas personas son inmensamente ricas».

Todos sabemos, en lo más profundo de nuestro ser, que el dinero no nos hace ricos. Al igual que estoy seguro de que tú ya has descubierto que los mayores tesoros no son *nunca* los económicos, sino esos momentos de gracia, cuando apreciamos la perfección y la belleza que hay detrás de todas las cosas; esos momentos en los que sentimos que hay algo eterno e invencible en nuestro interior, la esencia de nuestro espíritu. Esos tesoros son el cariño y el amor de nuestra familia y nuestros amigos. Es encontrarle un sentido al trabajo. Es la capacidad de aprender y evolucionar, de compartir y servir a los demás.

Para mí también es la felicidad de ayudar a otras personas a superar sus límites y ver cómo resplandecen sus rostros cuando se acuerdan de quiénes son y de lo que realmente son capaces de hacer. Es el placer de observar cómo transforman sus vidas y ya no luchan, sino que celebran. Es

esa sensación mágica de sentir que, de alguna forma, he contribuido, que he desempeñado un papel en el nacimiento de un maravilloso y excepcional ser humano. Es darme cuenta de que todas las adversidades que he padecido no sólo me han ayudado a mí, sino también a otros, y que incluso el sufrimiento más terrible me ha llevado a algo hermoso.

Se trata del mayor cambio que puedas llevar a cabo. Encuentra una causa a la que entregarte, una que te apasione y que sea más importante que tú, y serás rico. Nada nos enriquece más que ayudar a los demás.

A menudo, la gente dice que donará cuando disponga de mucho dinero. Pero la verdad es que puedes empezar a dar incluso aunque tengas muy poco. Si una persona no es capaz de desprenderse de diez centavos cuando tiene un dólar, ¡mucho menos podrá dar 100.000 dólares cuando tenga un millón! Empieza donando lo que puedas, ¡y te prometo que te sentirás mejor que nunca! Este cambio de mentalidad, de poco a mucho, te convierte en rico y te brinda una increíble sensación de libertad. Forzarás a tu cerebro a ver que hay muchas más cosas que puedes amar, apreciar y dar. Y recuerda que no sólo se trata de donar dinero. También puedes compartir tu tiempo y tu talento, mostrar amor y compasión, y entregar tu corazón.

Yo rezo a diario para ser capaz de mejorar las vidas de todos aquellos que conozco. No hay mayor regalo en la vida que dar lo que tú tienes a los demás. Si conviertes las herramientas y los principios contenidos en este libro en parte de ti, estarás en situación de recibir —y, por ende, de dar— más de lo que nunca hayas imaginado. Y, mientras esta extraordinaria riqueza *fluya* entre tú y el resto de las personas, no sólo te sentirás más afortunado que nunca, sino que harás que los demás también lo sean. Así es como uno se siente cuando es verdaderamente rico.

Gracias por haberme concedido el privilegio de pasar este tiempo contigo. Espero sinceramente que este libro te haya sido de ayuda en tu trayecto hacia la libertad financiera. Puede que, algún día, nuestros caminos se crucen y tenga la oportunidad de conocerte, de escuchar tu historia y saber cómo este libro contribuyó a que alcanzaras la vida que siempre deseaste. Por favor, vuelve a leer estas páginas si alguna vez necesitas recordar quién eres y lo que puedes llegar a hacer. No te olvides

de que tú eres más que el momento. Más que el dinero que tengas. Más que cualquier reto al que te enfrentes. Eres alma, espíritu y esencia..., y eres alguien realmente imbatible. ¡Dios te bendiga!

TONY ROBBINS



Creative Planning es una sociedad líder en gestión patrimonial, reconocida a escala nacional en Estados Unidos. Nuestra actividad principal se basa en proporcionar a nuestros clientes un plan de inversión personalizado y en ofrecerles una amplia variedad de servicios relacionados con la administración de sus patrimonios. Creemos plenamente en nuestra independencia, y por eso garantizamos un asesoramiento objetivo e imparcial libre de intereses comerciales. No hay ningún coste oculto, comisión o fondo de inversión propio que desvirtúe nuestro enfoque o genere un conflicto de intereses. Nuestro objetivo primordial es proveer asesoramiento y soluciones que redunden en un mayor beneficio para nuestros clientes.

A continuación detallo algunos de los reconocimientos que hemos acumulado a lo largo de los años:

- empresa número uno en gestión patrimonial en Estados Unidos (CNBC, 2014 y 2015);
- asesor independiente número uno en América (*Barron's*, 2013, 2014 y 2015); y
- asesor de inversión número uno en Estados Unidos por el crecimiento alcanzado en diez años (*Forbes*, 2016).

Actualmente gestionamos 22.000 millones de dólares, y seguimos aumentando nuestro número de clientes en todos los cincuenta estados.

<www.getasecondopinion.com>

Apéndice

Listado de tareas para alcanzar el éxito: fortificando tu reino; cómo proteger tus activos, construir tu legado y asegurarte contra lo desconocido

La invencibilidad reside en la defensa.

SUN TZU, *El arte de la guerra*

Te felicito por haber recorrido este camino con nosotros. Espero que, después de leer este libro, te sientas más preparado, informado y totalmente equipado con lo necesario para alcanzar la libertad financiera. Como sabes, *Imbatible* no es sólo un título, es una forma de vivir que se extiende a cada uno de los aspectos de tu vida. En último término, significa libertad y paz interior.

Lo cierto es que ninguno de nosotros tenemos un control absoluto sobre el futuro. Existen muchos acontecimientos inesperados que pueden surgir e impedir que disfrutes de la riqueza que te ha costado tanto conseguir.

- ¿Y si una enfermedad o discapacidad repentina te impide trabajar?
- ¿Y si recibes una demanda que pone en peligro el dinero ganado con tanto esfuerzo?
- ¿Y si te enfrentas a la cruda realidad de un divorcio? • ¿Qué pasará con tu dinero y con tu herencia cuando, inevitablemente, fallezcas?

¿Te acuerdas de cuando hablábamos sobre cómo los perdedores simplemente reaccionan y los líderes se anticipan? El poder que deriva de la anticipación es enorme. Estas últimas páginas tratan sobre cómo anticiparnos —tanto a lo que *sabemos* que va a pasar como a lo que rezamos porque no ocurra—. Sí, ya sé que sentarse a planear eventos poco probables o nuestras últimas voluntades no es lo más divertido del mundo. Sin embargo, te sentirás increíblemente relajado y tranquilo una vez hayas resuelto y asegurado que tus asuntos financieros van a ser administrados de la manera en que tú quieres. No hay nada comparable a esa sensación de saber que la calidad de vida de nuestra familia y de aquellos a los que amamos está a salvo de cualquier factor externo.

¿Recuerdas el mantra de Ray Dalio acerca de esperar sorpresas? Esta sección es precisamente para eso. Por las mismas razones que diversificas tu cartera, los elementos que conforman esta lista te ayudarán a prepararte para todos esos imprevistos que te aguardan a la vuelta de la esquina.

Considera la gestión *real* de tu riqueza como la edificación de un reino financiero personal. En el centro se encuentra tu cartera. Si quieres protegerla de la destrucción o la erosión que provocan los impuestos innecesarios, los costosos litigios o una intervención del Estado, has de fortificar bien las zonas de dentro y de alrededor. Al final deseas que, a tu muerte, tus herederos reciban *exactamente* lo que querías y dejar un legado importante y filantrópico a las causas de tu elección.

Nuestra intención es que esta sección sea lo más breve posible. De hecho, ni siquiera es un capítulo. Ha sido diseñada para servir de guía o listado de tareas. Se compone de cuatro listas separadas que puedes revisar con tu abogado o asesor financiero. Cada una de ellas se centra en un tema específico: salud, riqueza, seguros y beneficencia.

> Queridos míos, estamos hoy aquí reunidos para superar juntos esta cosa llamada vida.
>
> PRINCE, «Let's go crazy»

En 2016, millones de fanes de todo el mundo lloraron la inesperada pérdida del icono musical que todos conocimos como Prince —uno de mis artistas favoritos—. Según *The New York Times*, Prince murió a la edad de cincuenta y siete años sin dejar ningún testamento. No registró de forma expresa sus últimas voluntades ni tomó las medidas necesarias para proteger su fortuna, estimada en 300 millones de dólares. Por lo tanto, su familia no puede heredar directamente su patrimonio y, en su lugar, éste se quedará a la espera de lo que decidan los tribunales en un proceso que puede durar varios años, sin olvidarnos de que, además, el gobierno tiene derecho a recaudar más de 120 millones de dólares o el 40 por ciento de todos sus bienes. Y todo porque no estableció ningún plan al respecto.

Aunque el púrpura no sea tu color preferido y no consigas nunca ganar siete premios Grammy, la lección es clara. Nos guste o no, no planear es planificar el fracaso.

Ahora le cedo la palabra a mi socio, Peter Mallouk, para que sea tu guía en esta sección y evite que cometas los mismos errores que han hecho daño a mucha gente en el pasado. Como ya sabréis, Peter es, según la publicación *Barron's* y la cadena CNBC, uno de los mejores asesores financieros del país, además de un abogado especializado en planificación patrimonial. A continuación podrás leer, sin coste alguno (!), los mismos consejos que él da personalmente a sus clientes. Así que asegúrate de que no te pierdes nada. Luego, lleva este libro al despacho de tu asesor, reúnete con él y pon en orden tus finanzas.

Transfiere y protege tu riqueza con Peter Mallouk

¡Espera un momento! Antes de que cierres este libro con una de esas excusas que tantas veces he tenido que oír, quiero que las repasemos una a una:

«No poseo demasiadas cosas, así que no creo que hacer un testamento sea importante»

Si no es importante, ¿por qué trabajas entonces? ¿Por qué inviertes? ¿Por qué haces estimaciones de costes? Por supuesto que es importante, y lo más probable es que lo estés aplazando porque te parezca un tema muy complicado. Se puede hacer de forma rápida y económica y, además, tu familia se merece que la protejas, ¿no te parece?

«Todavía soy joven y esta cuestión me resulta irrelevante»

Sí que es relevante si hay personas a las que quieres —madre, padre, abuelo, tío o tía— que no tienen establecidas medidas de protección para sí mismos o sus familias.

«Poseo un patrimonio bastante extenso y va a ser un lío muy grande»

Si crees que elaborar tu testamento va a ser un lío, imagínate lo que podría suponer para tus seres queridos que te pasara algo que te incapacitara o que fallecieras.

Siento ser tan directo, pero tengo que insistirte en esto. ¡Si posees un capital importante, deberías empezar a planificar ya tu sucesión patrimonial! No hay ni un instante que perder. Nadie sabe el tiempo que le queda. Retrasar esto puede tener consecuencias catastróficas.

Mejor lo malo conocido…

Has de admitir que las desventajas de querer evitar lo inevitable son mayores que el engorro de reunirte una vez con tu abogado o asesor financiero. En las siguientes cuatro listas hablaremos de cómo protegerte en caso de enfermedad, cómo gestionar tu sucesión patrimonial o testamento, cómo asegurar tus activos en vida y, finalmente, cómo dejar un legado a la beneficencia.

Esta sección ha sido pensada para que la trates directamente con tu asesor de confianza. Si no cuentas con la ayuda de un asesor financiero, un experto fiscal, un especialista en seguros o un abogado, o si, simplemente, deseas una segunda opinión, quiero que sepas que en Creative Planning también te podemos asesorar dentro de la gama de servicios sobre gestión patrimonial que ofrecemos. Si tienes alguna pregunta o nos quieres hacer una consulta, no dudes en ponerte en contacto con nosotros a través de nuestra página <web www.getasecondopinion.com>.

Lista 1: yo tengo el poder

> Si alguna vez me veo incapacitado, me dará igual quién tome las decisiones concernientes a mi salud o maneje mis asuntos financieros. Pero si tuviese que elegir, creo que el gobierno sería el más adecuado para hacer todo esto en mi nombre.
>
> Algo que nunca dijo nadie

Una vez tuve una cliente que, con cincuenta y tres años, y a pesar de gozar aparentemente de buena salud, dejó de responder a los estímulos de repente. Su familia la trasladó rápidamente al hospital, donde le detectaron un tumor cerebral. Como no había firmado ningún poder notarial, su marido no pudo acceder a ninguna de sus cuentas ni solicitar prestaciones por invalidez. Falleció poco tiempo después sin haber recuperado la conciencia y, pronto, su familia descubrió que no había dejado testamento.

Los tres elementos de esta lista podrían haberse solucionado fácilmente si se hubiesen tomado unas pocas y sencillas decisiones. No es un tema complejo. Cualquier abogado cualificado podría haber llevado a cabo rápidamente las gestiones oportunas que hubiesen evitado esta situación a la familia de mi cliente. Esto es lo mínimo que *tienes* que hacer si quieres protegerte a ti y a los tuyos.

Poder notarial de atención médica

¿Qué ocurriría si tú o tu mujer quedarais incapacitados repentinamente y no fuerais capaces de tomar decisiones por vosotros mismos? ¿Quién tomaría las decisiones médicas en vuestro nombre si algo así llegara a suceder? Esto es algo en lo que debes pensar mientras tengas facultad para ello. Es posible que, si tienes cónyuge, ésta o éste sea tu mejor opción. Es importante que consideres seriamente las implicaciones de tu elección final. (Por ejemplo, si tienes una póliza de seguro de vida de elevada cuantía, quizá prefieras que la persona autorizada a desconectarte del sistema de soporte vital no sea uno de los beneficiarios.) Vale, es broma... Ahora en serio, necesitas a alguien en quien confíes plenamente y que sea capaz de tomar las decisiones pertinentes, desde desconectar el soporte vital, como acabo de mencionar, hasta cambiar de equipo médico o de hospital. Éstas pueden ser decisiones de vida o muerte, literalmente. Toma la determinación que creas más correcta y déjala estipulada por escrito de inmediato.

Poder notarial para asuntos financieros

Aunque confíes en tu familia para los temas relacionados con tu salud, sabes que la gestión del dinero puede ser algo problemático para ellos. Al igual que puedes necesitar que alguien tome por ti las decisiones sobre el cuidado de tu salud, también necesitarás que alguien de tu confianza maneje tus asuntos financieros. Esto puede implicar ordenar el pago de recibos habituales como la hipoteca, firmar documentos legales e, incluso, hablar con otras entidades en tu nombre (como tu compañía telefónica o aseguradora).

Si ocurriese algo que te incapacitara y no tuvieses este documento en orden, tu cónyuge, familiares o amigos pueden solicitar judicialmente la potestad para administrar tus finanzas.[15]

No es plato de buen gusto enfrentarse a este problema cuando tú ya estás en una situación muy delicada. Soluciona este tema lo antes posible y así no sólo estarás más tranquilo sabiendo que vas a estar en buenas manos, sino que además harás que tu familia tenga una preocupación menos en un momento ya de por sí difícil.

Testamento vital (también conocido como documento de voluntades anticipadas o de instrucciones previas)
Si no quieres transferir a nadie el poder de decisión sobre el cuidado de tu salud, puedes realizar un testamento vital a través del cual indicar a los médicos cómo proceder en el caso de que no puedas expresar tus deseos. Al establecer un documento anticipando tus voluntades, estás también quitando a tus seres queridos un gran peso de encima.

Lista 2: planificación patrimonial y sucesoria

> Las mejores cosas de la vida son gratis pero que se las queden los pájaros y las abejas. Ahora dame dinero (eso es lo quiero).
>
> BARRETT STRONG, «Money (That's what I want)»

La mayoría de la gente cree que la planificación patrimonial y sucesoria es simplemente elaborar un testamento.

Pero la planificación patrimonial va mucho más allá de la decisión de quién se queda con qué tras tu muerte. Hay varias cosas que puedes hacer *hoy* para reducir tu carga tributaria y aumentar la eficiencia fiscal.

Realizar un testamento. El primer paso de la planificación patrimonial es la redacción de un testamento y, para ello, deberás tomar cuatro decisiones clave.

- ¿Quiénes son los beneficiarios? Es decir, ¿quién se queda con qué?
- ¿Quién obtendrá la guardia y custodia de tus hijos en el caso de que éstos sean menores de edad en el momento de tu defunción? Si esto no está recogido en el testamento, será un tribunal el que decida. Repito. ¡Será un *tribunal* el que decida quién criará a *tus* hijos! ¿Estás por fin prestando atención?[16]

- ¿Quién será tu albacea testamentario? Esta persona será la responsable de asegurar que se cumplen tus últimas voluntades.
- ¿Quieres que tus bienes se distribuyan directamente a tus herederos o a los fiduciarios que hayas designado para administrarlos en su beneficio (un *fideicomiso testamentario*)? Te pongo el siguiente ejemplo: imagínate que hay una pareja que posee bienes por valor de 400.000 dólares y deciden que, cuando fallezcan, éstos se dividan en partes iguales entre sus dos hijos que, actualmente, tienen diecinueve y veinte años. Si ambos padres muriesen hoy, cada uno de ellos recibiría un cheque de 200.000 dólares sin restricciones. ¿Qué hubieras hecho tú a los diecinueve o veinte años con 200.000 dólares en el bolsillo?[17] En su lugar, los padres pueden establecer un fideicomiso testamentario en el que se estipule que sus hijos han de recibir el capital y los ingresos necesarios para garantizar su salud y educación hasta que cumplan treinta años, momento en el cual se les hará entrega de lo que quede de herencia.[18] El testamento también nombrará al *fideicomisario*, una persona o empresa designada por ti para guardar el dinero, invertirlo y distribuirlo de acuerdo con los términos del fideicomiso testamentario.

Lista 3: seguros

> Todo el mundo tiene un plan hasta que recibe el primer golpe en la cara.
>
> MIKE TYSON

Muchas de las eventualidades potencialmente capaces de llevarte a la bancarrota pueden ser cubiertas con un seguro. Al igual que aseguras tu coche para evitar que te llegue una factura de varios ceros en caso de que tengas un accidente que sea sólo eso, un accidente, o que pagas un seguro de salud por si alguna vez sufres alguna dolencia grave y no deseas que el

monto del hospital te arruine la vida, existen otros tipos de seguros que, gestionados de forma adecuada, pueden ser una herramienta fantástica. Sí, ya sé que a nadie le gustan los seguros hasta el momento en que los necesita. Puedes hacerlo todo bien —contratar a un fiduciario, reducir la cantidad de comisiones e impuestos, construir una cartera excepcional—, y, aun así, en un abrir y cerrar de ojos, ver cómo todos tus esfuerzos se van al traste por no haber contado con la posibilidad de que sucediese algo catastrófico.

Así que protejámonos lo mejor que podamos, ¿no te parece?

> El miedo a la muerte viene del miedo a la vida. Un hombre que vive plenamente está preparado para morir en cualquier momento.
>
> MARK TWAIN

Seguro de vida. Si tienes un seguro para el móvil pero no uno de vida, tú y yo tenemos que hablar. No bromeo. Un seguro de vida es crucial para proteger tus bienes y a tu familia. He sido testigo de varias situaciones dramáticas en las que los familiares de personas que fallecían sin un seguro de vida (o sin la cobertura adecuada) se quedaban sin dinero al desaparecer sus ingresos y amontonarse las deudas. Aunque ya dispongas de un seguro de vida, quiero que veamos los diferentes tipos que existen para asegurarnos que el que tienes es el que más te conviene.

- **Seguro de vida temporal o a término.** *El seguro temporal* es el seguro de vida que más se adecúa a las necesidades de casi todos los estadounidenses; sin embargo, los agentes de seguros no suelen recomendarlo porque las comisiones que perciben son muy bajas.[19] Una póliza de seguro de vida temporal cubre un período de tiempo determinado (normalmente diez, quince, veinte o treinta años). Al finalizar ese período, la póliza llega a término y la cobertura expira. Muchos agentes se escudan en la posibilidad de que no obtengas

rendimiento alguno de tu inversión para evitar que lo contrates. En mi opinión, éste es un argumento bastante estúpido. ¡Es como decir que debería de estar decepcionado por tener una póliza de seguro del hogar y que mi casa no se haya incendiado! Un seguro temporal puede resultar muy útil si quieres que tu familia esté protegida en caso de que te pasara algo antes de lograr la seguridad financiera. La duración del contrato depende de lo lejos que estés de alcanzar tus objetivos económicos. Un agente de seguros o tu asesor financiero pueden ayudarte a averiguar esa cifra.

- **Seguro de vida permanente.** Como su nombre indica, este tipo de seguro dura toda la vida. Es por eso que resulta mucho más caro, ya que la compañía aseguradora sabe que, en algún momento, tendrá que abonar la indemnización por defunción.
- **Seguro de vida permanente variable.** Se trata de un seguro de vida permanente en el que los ahorros acumulados se reinvierten en una serie de «subcuentas» semejantes a los fondos de inversión. ¡Ten mucho cuidado! Este vehículo de casi «inversión» está repleto de gastos, comisiones elevadísimas y fondos de inversión de gestión activa. La penalización por cancelación es también muy onerosa. La única excepción la constituye una herramienta para los ultrarricos llamada «seguro de vida de capital privado» (*private placement life insurance*, o PPLI), en el que no hay comisiones, ni cargos por cancelación y la inversión no tiene casi límites. Probablemente no conoces este tipo de seguro, porque los agentes de las casas aseguradoras no sacan ningún beneficio de su comercialización (por lo que se gestionan normalmente a través de abogados especializados). Dicho esto, el seguro de vida de capital privado suele conllevar un depósito de, al menos, un millón de dólares, por lo que se trata esencialmente de una herramienta para aquellos que disponen de importantes activos.

¿Cuánto cuesta el seguro de vida que realmente necesitas?

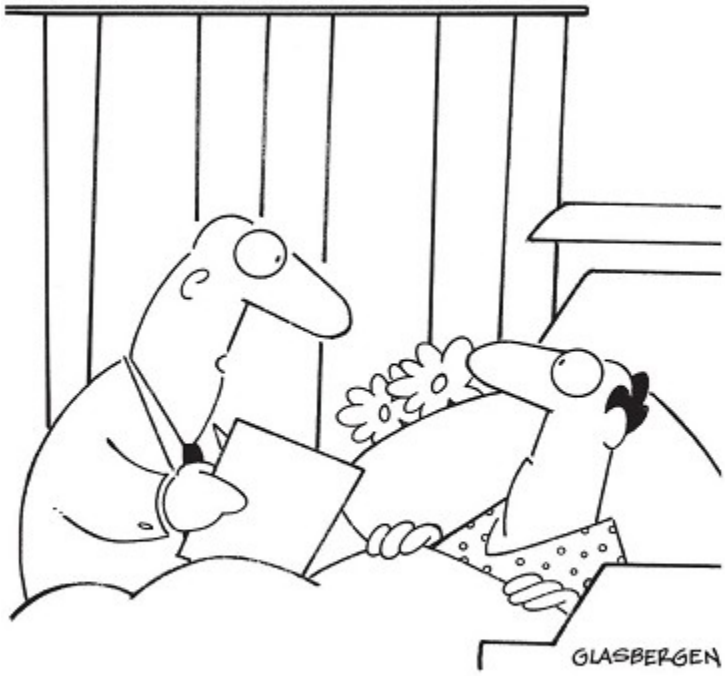
Determinar la cuantía del seguro de vida que necesitas es algo que hay que hacer durante el diseño de tu plan financiero y que debes resolver con tu asesor experto. Existen muchas metodologías populares que se utilizan para estimar esta cantidad. La mayoría de ellas no sirven para nada. Por ejemplo, hay una regla muy extendida que dice que deberíamos de contratar un seguro de vida equivalente a cinco veces nuestros ingresos. Párate a pensar un segundo e imagínate que ganas 100.000 dólares al año y tienes ahorrados 5 millones de dólares. En ese caso, posiblemente no necesites ningún seguro de vida, tu familia se las podrá arreglar muy bien cuando ya no estés. Pero si te acabas de graduar en Medicina, debes 250.000 dólares en préstamos para estudios, te has comprado una casa y tienes tres hijos pequeños, entonces la regla de cinco veces los ingresos se te quedaría muy corta. Obviamente, el mejor método para determinar la suma que necesitas es evaluando *tu* situación real.

Tendrás que volver a calcular esta cifra a medida que envejeces, consigues determinados objetivos o te fijas otros nuevos. Por ejemplo, una vez que tus hijos ya no estén en la universidad o hayas terminado de amortizar tu hipoteca, ya no tendrás que seguir pagando la cobertura, aunque posiblemente necesites continuar ahorrando para tu jubilación. Éste es uno de esos momentos en los que contar con la ayuda de un asesor financiero vale su peso en oro.

> La salud y el dinero son dos valiosas posesiones que no apreciamos ni valoramos hasta que se nos han agotado.
>
> DENIS WAITLEY, orador, escritor y consultor

Seguro de invalidez. ¿Cuál crees que es tu bien más preciado? Hay mucha gente que piensa que es su casa o incluso sus ahorros para la vejez. Para la mayoría, sin embargo, es la capacidad de generar ingresos. A menudo, el éxito en tu camino hacia la seguridad y la libertad financieras depende de

tu habilidad para contar con un sueldo que te permita ahorrar lo suficiente como para crear una provisión de fondos de cara al futuro. Una discapacidad pondría este trayecto en serio peligro.



«Hemos hecho todo lo que hemos podido, señor Johnson. Desgraciadamente, no existe cura para el mal seguro.»

Normalmente, las empresas ofrecen a sus empleados una cobertura en caso de invalidez tanto a corto como a largo plazo, por lo que sería una buena idea comprobarlo antes de reunirte con un especialista en seguros.

> El 40 por ciento de los individuos mayores de sesenta y cinco años terminarán en una residencia de ancianos.
>
> Morningstar

Seguros de dependencia (cobertura para los gastos derivados de los cuidados asistenciales). A nadie le gusta pensar en la vejez. Lo entiendo. Pero, a menos que seas Benjamin Button, es mejor que te asegures que si

algún día necesitas cuidados asistenciales, cuentas con la cobertura adecuada. Según *The New York Times*: «Cerca de un 70 por ciento de los mayores de sesenta y cinco años precisará de algún tipo de cuidado prolongado antes de fallecer. Pero sólo el 20 por ciento tiene contratado un seguro de dependencia. En cambio, millones de las personas que al final terminan necesitando este tipo de cuidados acaban pagándolo de su bolsillo».

Si tienes la suerte de disponer de una cartera de inversión multimillonaria, puedes estructurarla de manera eficiente para que te proporcione el dinero suficiente para cubrir los gastos. No obstante, el coste medio de una residencia de ancianos varía según el lugar, y va desde los 67.525 dólares anuales, en Des Moines, hasta los 168.630 dólares anuales, en la ciudad de Nueva York. Dado que sólo el 44 por ciento de la población mayor de cincuenta años tiene más de 100.000 dólares en activos líquidos, no sería sorprendente que la mayoría de los que ingresan en un asilo se arruinaran en unos pocos años.

¿Cómo evitamos que nos ocurra esto? Contratando una póliza de dependencia para ti o para tus seres queridos con suficiente anticipación. Puedes, por ejemplo, negociar una póliza que cubra 200 euros diarios o 72.800 dólares anuales hasta tres años y, si tienes sesenta y cinco años, pagas sólo 5.000 dólares al año. Pero, si esperas demasiado tiempo, el coste se vuelve prohibitivo y, además, la mayoría de las compañías aseguradoras no aseguran a nadie mayor de ochenta y cuatro años. Normalmente, el seguro de dependencia cubre la asistencia en el hogar y la estancia en una vivienda asistida, en un centro de día, en un centro de cuidados paliativos, en una residencia geriátrica y en un centro para enfermos de Alzheimer.

Seguro de hogar. Nuestras casas son uno de nuestros mayores activos, y por eso es lógico que las queramos proteger de determinadas eventualidades que se escapan a nuestro control, como un incendio, un terremoto o una inundación. El seguro de hogar cubre los costes de reparación del daño causado en tu vivienda, dentro de los límites de la póliza. (Ésta es la clave. A menudo no somos capaces de comprender todo

lo bien que debiéramos los límites y las condiciones de las pólizas, y nos podemos encontrar con una factura que nunca pensábamos que íbamos a tener que pagar.)

Como con cualquier otro seguro que contrates, lo primero que debes hacer es definir exactamente la cobertura que necesitas. Para ello, tienes que calcular el valor de *reposición* de tu casa, que puede ser distinto a su precio de venta. La *cobertura de la vivienda* debería tener el mismo coste que reconstruirla entera usando los mismos materiales (o los más similares). Es importante que conozcas los gastos de construcción y calcules la cobertura de la vivienda correctamente.

Mucha gente se sorprende cuando descubre que su seguro no le indemniza de la manera en que ellos pensaban. Esto se debe a la existencia de unos márgenes internos que determinan la cantidad de daño que está cubierto por la póliza o los límites en el pago por objetos de valor. Por este motivo, a menudo es aconsejable que aquellas personas que poseen casas de lujo, propiedades en alquiler u otras pertenencias valiosas o únicas (yates, vehículos de colección y similares) traten directamente con agentes especializados en vender seguros para esta clase de activos. De esta forma se evitan pagar por un seguro que, en última instancia, no ofrece la protección que uno pensaba.

Seguro de responsabilidad extendida. Un *seguro de responsabilidad extendida* es una póliza de seguro contra todo riesgo que extiende la cobertura de tus seguros del hogar y automóvil más allá de los límites de capital establecidos en el contrato. *Se trata, efectivamente, de una póliza de protección de activos que cubre cualquier eventualidad que ocurra en cualquier momento y por cualquier motivo, y funcionan, muchas veces, de una manera absolutamente sorprendente*. Vivimos en una sociedad cada vez más litigante, en la cual es perfectamente plausible que los padres de ese niño que vive en tu misma calle te denuncien porque éste se ha hecho daño saltando en tu trampolín. Si nos llevan a juicio y lo perdemos, todos nuestros esfuerzos por proteger y asegurar nuestra independencia financiera habrán sido en balde. Por esta razón, a muchos de nosotros nos conviene contratar una póliza de responsabilidad extendida. Este tipo de

póliza nos da también acceso al equipo de abogados que trabaja para la compañía de seguros, por lo que cualquier problema de responsabilidad al que nos enfrentemos será gestionado directamente por ellos.

Lista 4: dejar un legado

Todos los titanes a los que Tony entrevistó para este libro poseen algo en común: no sólo les apasiona ganar dinero para ellos y sus familias, sino también darlo. Han experimentado en primera persona la felicidad que se siente al compartir la riqueza con aquellas causas que consideramos importantes y valiosas. ¡No te olvides que uno de los motivos por los que Tony y yo nos hemos lanzado a escribir este libro es para ayudar a dar de comer a mil millones de personas!

- **Montar una fundación privada.** Para poseedores de grandes fortunas, crear una fundación privada puede ser una estupenda manera de dejar un legado benéfico multigeneracional. Una *fundación privada* es una entidad benéfica independiente que cuenta con empleados y un equipo directivo encargado de gestionar las operaciones y el reparto de bienes de acuerdo con su misión. Aunque cada vez hay una mayor regulación en torno al uso y a la distribución de fondos de una fundación privada —lo que, junto con la necesidad de contratar personal, puede encarecer las operaciones—, no hay ningún problema en que los miembros de la familia reciban un salario por trabajar en ella.
- **Busca una manera creativa de aumentar tu impacto.** Hay un conjunto de empresas que, gracias al uso del *crowdsourcing*, o colaboración masiva, están consiguiendo una repercusión cada vez mayor en el ámbito de la beneficencia. Un ejemplo es Crowdrise <www.crowdrise.com>, una entidad cofundada por el actor Edward Norton, quien ha saltado de la nada directamente a la lista de los veinticinco mayores filántropos mundiales, según *Barron's*. (Tony fue uno de sus primeros inversores.) Apoyándose en las nuevas tecnologías y las redes sociales, Crowdrise ha ideado una estrategia

inédita con la que ha generado el máximo impacto: una competencia amistosa entre diferentes organizaciones benéficas por conseguir donaciones. Digamos que quieres donar 100.000 dólares a una entidad benéfica especializada en el suministro de agua potable. Crowdrise se encarga de ponerse en contacto con diez (o más) organizaciones que cumplan esas características y les invita a competir por tu donación. Las organizaciones en liza acudirán a su propia red de donantes para comunicarles que si a lo largo del mes son capaces de recaudar más dinero que las demás entidades participantes, se llevarán los cien mil dólares. Si cada una de ellas recauda 50.000 dólares de media (10 entidades × 50.000 dólares = 500.000 dólares) y la ganadora recibe, además, tus 100.000 dólares, se habrán conseguido un total de 600.000 dólares en donaciones, ¡medio millón de dólares más de lo que tú aportaste!

¡Y aquí tienes tu diploma!

Si has conseguido llegar hasta este punto, ¡enhorabuena! No sólo has aprendido a convertirte en alguien imbatible para incrementar tu riqueza, ahora también sabes exactamente qué hacer para proteger a tu familia, reducir tu carga fiscal y dejar un legado de generosidad. No te llevará más de unas cuantas conversaciones con tu abogado, asesor financiero y especialista en seguros. Poner un poco de atención hoy puede proporcionaros a ti y a tu familia una inmensa tranquilidad en el futuro.

Agradecimientos

Si miro hacia atrás unos cuarenta años, puedo contemplar los rostros de muchísimas personas extraordinarias que me han acompañado a lo largo de mi misión. Me gustaría, de forma muy breve, expresar mi profunda gratitud a todos aquellos que, de alguna manera, han tenido algo que ver en este proyecto.

Primero, claro está, a mi familia. Ésta empieza y acaba en mi mujer, Bonnie Pearl —mi querida Sage—. Te amo. Doy las gracias por la dicha de nuestro amor y de nuestra vida en común. A toda mi familia, en el más amplio sentido de la palabra, os quiero.

A mi amigo Peter Mallouk, te estaré siempre agradecido por aquella premonitoria conversación que mantuvimos en Los Ángeles. No podría haber encontrado un socio más brillante, honesto y sincero que tú. Gracias.

A Josh, gracias por recorrer de nuevo este camino conmigo. Por todas las risas que hemos compartido durante el proceso creativo, he disfrutado cada momento y estoy muy orgulloso del trabajo que hemos hecho juntos. A Ajay Gupta, a todo el equipo de Creative Planning y a Tom Zgainer, mi más sincero agradecimiento

A mis personas de confianza en Robbins Research International —Sam, Yogesh, Scotty, Shari, Brook, Rich, Jay, Katie, Justin y a todo el resto del personal ejecutivo que siempre se ha mostrado absolutamente leal y comprometido con la causa—, doy todos los días gracias por poder contar con vosotros. Gracias a Kwaku y a Brittany y Michael. Y no hubiera podido sacar adelante este libro sin la ayuda de mi mano derecha, Mary Buckheit, y de mi sobresaliente equipo creativo, especialmente de Diane Adcock. Os quiero; gracias, queridas.

A Jennifer Connelly, Jan Miller, Larry Hughes, gracias. A toda la plantilla de la sede central de San Diego y a los socios que conforman Tony Robbins Companies, gracias por vuestra dedicación para conseguir

esos grandes avances en todos los aspectos de la vida.

Hay cuatro hombres magníficos, a los que considero amigos de verdad y que han sido determinantes para mí; a mis grandes referentes Peter Guber, Marc Benioff, Paul Tudor Jones y Steve Wynn, gracias por vuestro amor y por ser tan brillantes, creativos e intachables. Vuestra amistad es para mí un gran regalo. Cada día que paso con vosotros me siento más motivado a mejorar en todo lo que hago.

Mis actos y comparecencias por todo el mundo me brindan la oportunidad de conocer cada año a cientos de miles de personas maravillosas que me causan un gran impacto. Pero este libro, su esencia, al igual que su predecesor, *Dinero: domina el juego*, fueron creados gracias a un grupo de más de cincuenta personas extraordinarias cuyos conocimientos y estrategias me impactaron profundamente, y estoy seguro que impactarán a todos los que lean estas páginas. Mis más sinceras gracias y mi respeto y admiración a todos los que han compartido conmigo su valioso tiempo y el trabajo de toda su vida, estaré eternamente agradecido. A Ray Dalio, Jack Bogle, Steve Forbes, Alan Greenspan, Mary Callahan Erdoes, John Paulson, Harry Markowitz y Howard Marks: vuestra sabiduría no tiene parangón, la maestría que demostráis es una verdadera inspiración, y me considero un privilegiado al poder aprender de vosotros. Gracias.

Gracias también a T. Boone Pickens, Kyle Bass, Charles Schwab, sir John Templeton, Carl Icahn, Robert Schiller, Dan Ariely, Burton Malkiel, Alicia Munnell, Teresa Ghilarducci, Jeffrey Brown, David Babbel, Larry Summers, David Swensen, Marc Faber, Warren Buffett y George W. Bush. Gracias a todos los que me concedieron entrevistas o me dedicaron un poco de su tiempo durante mis seminarios Platinum Partnership Wealth Mastery y a todos los que, a lo largo de los años, han compartido conmigo sus conocimientos y servido de ejemplo de lo que es posible. Sois todos una gran fuente de inspiración, y vuestras ideas se ven reflejadas de múltiples formas en estas páginas.

Gracias otra vez a mis compañeros de Simon & Schuster, en especial a Jonathan Karp y Ben Loehnen. A William Green, gracias por tu inteligencia y humor británico y, sobre todo, por haberte unido a este

proyecto y por preocuparte tanto por cada palabra y raya final. Gracias también a Cindy por tu compromiso con este manuscrito.

Por supuesto, este libro no ha de servir solamente a los lectores. Por ese motivo, mi más sincero agradecimiento a todos los que forman parte de la Fundación Anthony Robbins y a nuestros socios estratégicos, en especial a Dan Nesbit, de Feeding America, por ayudarnos a coordinar esta innovadora iniciativa para proveer de alimentos a nuestros hambrientos vecinos. La distribución de mi donación inicial de cien millones de comidas y los esfuerzos de todos lo que trabajan incansablemente para reunir los fondos necesarios permitirán el reparto de mil millones de comidas durante los próximos ocho años.

A la gracia que ha dirigido todo este proceso y a todos aquellos amigos y profesores que alguna vez han formado parte de mi vida, demasiados para poder nombrarlos —algunos, famosos; otros, desconocidos—, y gracias a cuyos conocimientos, estrategias, ejemplo, amor y cariño he llegado a ser la persona que soy. Os doy las gracias a todos en este día, y os digo que, por mi parte, continuaré con mi interminable misión de ayudar a mejorar las vidas de todos aquellos a los que tengo el privilegio de conocer, amar y servir.

Las empresas de Tony Robbins

Tony Robbins es un empresario internacional, inversor, escritor número uno de superventas, según *The New York Times*, filántropo, propietario de varios equipos deportivos y el mejor estratega de la vida y los negocios del país.

Líder, profesor y estratega de vida y negocios

En las últimas cuatro décadas, más de cincuenta millones de personas de más de cien países han disfrutado del cariño, del sentido del humor y del poder de transformación de sus libros, audios y vídeos de entrenamiento, y más de cuatro millones de personas han asistido a sus seminarios.

Ha asesorado tanto a líderes de talla mundial como a presidentes de gobierno, incluyendo a Bill Clinton, Mijaíl Gorbachov y a la princesa Diana de Gales. Ha ayudado a llegar a lo más alto a equipos deportivos, incluyendo a tres ganadores del título de la liga profesional de baloncesto estadounidense (NBA), además de a destacados deportistas, como Serena Williams y Andre Agassi. Otros que también acuden a él en busca de consejo son actores galardonados y artistas, como Leonardo DiCaprio, Hugh Jackman, Anthony Hopkins y Pitbull.

Ha asesorado a algunos de los empresarios y hombres de negocios multimillonarios más exitosos del mundo, como, por ejemplo, Marc Benioff, consejero delegado y fundador de Salesforce.com; Peter Guber, presidente y consejero delegado de Mandalay Entertainment Group y propietario de los equipos deportivos Golden State Warriors y Los Angeles Dodgers; y el multimillonario magnate del juego Steve Wynn, propietario de Wynn Resorts & Casinos.

Iniciativa empresarial e inversiones

Robbins es fundador o socio en más de treinta compañías, de las cuales doce administra de forma activa. Éstas operan en siete industrias diferentes con unas ventas anuales de más de cinco mil millones de dólares. Sus empresas pertenecen a sectores muy dispares e incluyen desde un complejo hotelero de cinco estrellas situado en una isla de Fiyi (Namale Resort and Spa) hasta una compañía de realidad virtual que posee acuerdos en exclusiva con la NBA y con los conciertos de Live Nation (NextVR). También es socio propietario de varios equipos deportivos, como Los Angeles Football Club (LAFC) y Team Liquid, organización mundial líder en el floreciente campo de los deportes electrónicos.

Filantropía

Desde hace mucho tiempo, Tony es un filántropo extraordinario que nunca ha olvidado sus raíces, en concreto la vez que alguien les llevó la cena del día de Acción de Gracias a él y a *su* familia en un momento de necesidad cuando apenas tenía once años. Ha suministrado 250 millones de comidas a familias hambrientas y, durante los próximos ocho años, distribuirá 1.000 millones de comidas entre los más necesitados a través de sus socios de la organización benéfica Feeding America.

Además de alimentar a los pobres, Robbins provee de agua potable a 250.000 personas al día en India, y su intención es llegar al millón de personas en los próximos cinco años. Robbins también se ha asociado con Elon Musk y con otros líderes en innovación para donar un millón de los quince millones de dólares del premio XPrize para la educación. Además, colabora con la organización sin ánimo de lucro Operation Underground Railroad para liberar a más de doscientos niños de la esclavitud sexual.

Premios y reconocimientos

- La revista *Worth* lo ha incluido dos veces en la lista Power 100 de los líderes más influyentes en el mundo de las finanzas.
- Ha sido distinguido por Accenture como uno de los «cincuenta mejores intelectuales empresariales del mundo», Harvard Business Publishing lo ha añadido a la lista de los «doscientos mejores gurús empresariales», y American Express lo ha reconocido como uno de los «mejores seis líderes empresariales del mundo» en asesorar a clientes emprendedores.
- Apareció en un artículo de portada de la revista *Fortune* como «el que susurra a los consejeros delegados» por su trabajo extraordinario de ser «el líder al que los líderes recurren».

Otras publicaciones de Tony Robbins

Libros

Poder sin límites, Grijalbo Mondadori, Barcelona, 2001.
Despertando al gigante interior, Grijalbo Mondadori, Barcelona, 2007.
Dinero: domina el juego, Deusto, Barcelona, 2018.

Programas de audio

«The Ultimate Edge» («La última frontera»). Todos deseamos vivir esa vida con la que soñamos, pero, simplemente, no sabemos cómo hacerlo ni por dónde empezar. Muchos carecen de las estrategias, las herramientas y la fuerza interior necesarias para conseguir un cambio duradero, y pueden incluso no llegar a intentarlo por los obstáculos y prejuicios que tienen que superar. «The Ultimate Edge» te ayudará a despertar la fortaleza que se esconde en tu interior, un poder que te permitirá superar las barreras y obtener unos resultados asombrosos. En este audio de tres partes, Tony Robbins en persona nos enseña a comprender nuestros verdaderos deseos y a dar el primer paso para cumplirlos. La obsesión por lograr el cambio y motivar a la gente a actuar es lo que define la vida y la carrera profesional de Tony. (Disponible en App Store y Google Marketplace.)

Documentales

No te pierdas el documental *Tony Robbins: no soy tu gurú*, en Netflix.
(Para más información, visita la página: <www.tonyrobbins.com>.)

Notas

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.

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"».

4. Para más información, consulta el gráfico elaborado por el premio Nobel de Economía Robert Schiller que encontrarás en el capítulo 4.1 de *Dinero: domina el juego*.

5. Recuerda que en la vida real no existe la media absoluta. Puede haber rachas de días buenos y también de días malos. Pero siempre es útil conocer el dato promedio.

6. Se parte del supuesto de que hay dos inversores con una inversión inicial de 100.000 dólares cada uno, que obtienen la misma rentabilidad de un 8 por ciento anual a lo largo de treinta años, pero uno de ellos soporta un 1 por ciento de comisiones, y el otro, un 2 por ciento. Asumiendo que ambos retiran la misma cantidad al jubilarse, el inversor que ha pagado un 2 por ciento de comisiones se quedará sin dinero diez años antes.

7. «Participant Trust and Engagement Study», National Association of Retirement Plan Participants (2016). Véase: <www.ireachcontent.com/news-releases/consumer-trust-in-financial-institutions-hits-an-all-time-low-575677131.html>. [Consulta: 02/07/2018.]

8. «Congressional Job Approval Ratings Trend (1974-present)», Gallup.

9. En España existe un registro denominado Empresas de Asesoramiento Financiero (EAFI), bajo el paraguas de la Comisión Nacional del Mercado de Valores (CNMV). *(N. de la T.)*

10. Según la revista *Kiplinger's Personal Finance*.

11. Una *master limited partnership* (MLP) es una figura jurídica empresarial sin un equivalente exacto en España, aunque se podrían definir como una sociedad limitada que cotiza en bolsa. Las MLP son vehículos de inversión únicos que ofrecen las ventajas fiscales de una sociedad limitada y la liquidez de una acción que cotiza en bolsa, ya que se negocian en el mercado de valores. Se crearon en 1980 para fomentar el desarrollo de los recursos naturales y de la inversión, y se rigen por las leyes de Estados Unidos. *(N. de la T.)*

12. Operation Underground Railroad (OUR) reúne a los mayores expertos mundiales en operaciones de salvamento y lucha contra la trata de niños para poner fin a la esclavitud infantil. El equipo está formado por antiguos agentes de la CIA, miembros de la unidad de élite Navy SEAL y Operaciones Especiales que dirigen acciones de identificación y extracción de forma coordinada.

13. Rendimiento en 2008 del índice Bloomberg Barclays U. S. Aggregate Bond.

14. «Cuando llegó el invierno, los problemas de memoria, paranoia, delirios, confusión, insomnio y altos niveles de cortisol —por nombrar algunos— se habían convertido en crónicos. Recibía un tratamiento intensivo de psicoterapia y otra atención médica para tratar de controlar y solucionar estas enfermedades aparentemente dispares.» Véase: <http://www.neurology.org/content/87/13/1308.full>. [Consulta: 04/07/2018.]

15. Si estás solo en la vida, hay muchos bancos que disponen de administradores que, a cambio de una pequeña comisión, pueden hacerse cargo de estos asuntos.

16. Las personas a las que un tribunal concedería la guardia y custodia de tus hijos (tus padres o hermanos) no tienen por qué ser las mismas que *tú* elegirías. Ésta es una decisión importante. Considera detenidamente quién de tu familia o allegados crees que puede criar a tus hijos de la manera en que a ti te gustaría. ¿Quién podría proporcionar a tus vástagos la mayor tranquilidad después de semejante tragedia? Habla con tu cónyuge sobre el tema y haced la elección de forma conjunta. Mantened después una conversación con las personas que hayáis escogido y preguntadles si quieren ser los tutores legales.

17. Si tienes diecinueve o veinte años de edad y dispones de 200.000 dólares, te sugiero que te vuelvas a leer los capítulos sobre inversiones de este libro.

18. Estoy convencido de que los treinta años de edad son los nuevos dieciocho.

19. Podría escribir un libro entero acerca de cómo la industria aseguradora intenta sacar siempre rédito de todo. Pero me estoy desviando del tema...

Imbatible
Tony Robbins

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 reproducir 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

© del diseño y fotografía de la portada, Tim Robinson

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

© Editorial Planeta, S.A., 2019

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

Primera edición en libro electrónico (epub): septiembre de 2019

ISBN: 978-84-234-3086-4 (epub)

Conversión a libro electrónico: Newcomlab, S. L. L.
www.newcomlab.com

¡Encuentra aquí tu próxima lectura!





¡Síguenos en redes sociales!

