

#1 NEW YORK TIMES BESTSELLER
TONY ROBBINS

A close-up portrait of Tony Robbins, a middle-aged man with dark hair and a slight beard, looking directly at the camera with a gentle smile.

"TONY ES UNA
FUERZA DE LA
NATURALEZA."
- JOHN C. BOGLE,
FUNDADOR DE VANGUARD

GUÍA PASO A PASO
PARA CONVERTIRTE
EN UN MAESTRO
DEL DINERO

INQUEBRANTABLE

LIBRO DE TRABAJO PARA TU LIBERTAD FINANCIERA
CREANDO PAZ MENTAL EN UN MUNDO DE VOLATILIDAD

CON PETER MALLOUK

RANKEADO #1 COMO ASESOR DE RIQUEZA DE LOS ESTADOS UNIDOS POR 3 AÑOS CONSECUTIVOS

LO QUE LOS LÍDERES FINANCIEROS MÁS GRANDES DEL MUNDO ESTÁN DICIENDO SOBRE TONY ROBBINS...

“Es raro que un extraño robe el centro de atención y se convierte en una voz de respetado impacto en la industria financiera. Robbins lo hace de nuevo con su nuevo libro para prepararnos y para ayudarnos a sacar ganancias de los inevitables accidentes por venir.”

- Anthony Scaramucci, fundador de SkyBridge Capital, co-organizador del Walt Street Week

“Sorprendentemente, Robbins ha producido un libro que llamará tanto al principiante como al experto más sofisticado del dinero que maneje muchos billones de dólares en activos. Si hubiera un Premio Pulitzer para libros de inversión, éste ganaría, sin duda.”

- Steve Forbes, editor de la revista Forbes y CEO de Forbes Inc.

“Robbins es el mejor moderador económico con el que he trabajado. Su misión de brindar ideas de las más grandes mentes financieras del mundo al inversionista promedio es verdaderamente inspiradora.”

- Alan Greenspan, ex-presidente de la Reserva General bajo el mandato de 4 presidentes.

“Tony vino a mi oficina para una entrevista de 45 minutos que terminó durando cuatro horas. Fue una de las entrevistas más amplias y minuciosas que he hecho en mis 65 años de carrera en la industria de fondos mutuos. La energía y la pasión de Tony son contagiosas y energizantes; Sabía enseguida que su libro tendría un enorme impacto en los inversionistas.”

- John C. Bogle, fundador de Vanguard Group, que tiene más de 3 trillones de dólares en activos bajo su gestión.

“En este libro, Tony Robbins trae su talento único para hacer que lo complejo sea simple, ya que destila los conceptos de los mejores

inversores del mundo en lecciones prácticas que beneficiarán a los inversionistas más nuevos y también a los profesionales calificados.”

- Ray Dalio, fundador y co-fundador de inversiones Bridgewater Associates y el #1 en los inversionistas de fondos de cobertura en el mundo.

“Tony Robbins no necesita presentación. Él está comprometido a ayudar a hacer la vida mejor para cada inversionista. Cada uno encontrará este libro extremadamente interesante e iluminador.”

- Carl Icahn, billonario inversor activista.

“No puedes conocer a Tony Robbins y escuchar sus palabras sin que le inspire para actuar. Este libro le dará las estrategias para crear libertad financiera para usted y su familia.”

- T. Boone Pickens, fundador, presidente y CEO de BP Capital Management y TBP Investments Management; predijo los precios con precisión 18 de 21 veces en CNBC.

“Tony entrelaza magistralmente cada anécdota y cada experiencia para simplificar el proceso de inversión. Lo preparará en su educación financiera y le ayudará a planificar eficazmente su futuro.”

- Mary Callahan Erdoes, CEO de JPMorgan Asset Management; 2,4 trillones de dólares en activos bajo su gestión.

“Tony Robbins es un cerrajero humano - sabe cómo abrir su mente a las posibilidades más grandes. Utilizando sus ideas únicas sobre la naturaleza humana, ha encontrado una manera de simplificar las estrategias de los mayores inversores del mundo para que cualquier persona pueda tener la libertad financiera que merece.”

- Paul Tudor Jones II, fundador Tudor Investment Corporation y 1 de los 10 mejores *trader* de la historia.

“El firme compromiso de Robbins para encontrar respuestas reales a

la seguridad e independencia financiera; y su pasión por brindar las ideas de la ultra riqueza al hombre promedio es realmente inspirador. Este libro podría realmente cambiarle su vida.”

- David Pottruck, ex director ejecutivo de Charles Schwab Corporation y autor del best-sellers: “Stacking the Deck: How to Lead Breakthrough Change Against Any Odds”

“Tony Robbins ha influido en la vida de millones de personas, incluyendo la mía. En este libro él ofrece sus ideas y estrategias de los mayores inversores del mundo. No pierda la oportunidad de experimentar el valor de cambiar su vida con este libro.”

- Kyle Bass, fundador de Hayman Capital Management e inversionista que convirtió 30 millones en 2 billones en medio de la crisis del subprime

LO QUE LOS LIDERES DE OTRAS INDUSTRIAS DICEN SOBRE TONY ROBBINS...

“Él tiene un gran regalo. Él tiene el don de inspirar.”

- Bill Clinton, ex presidente de los Estados Unidos

“El poder de Tony es sobrehumano... Es un catalizador para lograr que la gente cambie.”

- Oprah Winfrey, ganadora del premio Emmy

“Hemos sido seleccionados por Forbes como la empresa más innovadora del mundo por cuatro años consecutivos. Nuestros ingresos ahora superan los 7 billones anuales. Sin Tony y sus enseñanzas, Salesforce.com no existiría hoy”.

- Marc Benioff, fundador, presidente y CEO de salesforce.com

“El entrenamiento de Tony Robbins ha marcado una notable diferencia en mi vida dentro y fuera de la cancha. Me ha ayudado a descubrir de qué estoy hecha y he llevado mi juego de tenis y mi vida a un nuevo nivel.”

- Serena Williams, 22 veces campeona de tenis de Grand Slam y medallista de oro olímpico

“Tenía miedo de que mi éxito me quitara algo de mi familia. Tony fue capaz de revertirlo y mostrarme que yo puedo ayudar a millones de personas. Probablemente los sentimientos más intensos que haya tenido alguna vez.”

- Melissa Etheridge, 2 veces ganadora del premio Grammy, cantante y compositora

“No importa quién seas, no importa cuán exitoso seas, por feliz que sea, Tony tiene algo que ofrecerte.”

- Hugh Jackman, ganador del premio Emmy y premio Tony como actor y productor

“Si quieres cambiar tu estado, si quieres cambiar tus resultados, aquí es donde lo harás: Tony es el hombre.”

- Usher, ganador del premio Grammy cantante, compositor empresario

“Tony Robbins es un genio... Su habilidad para guiar estratégicamente a la gente a través de cualquier desafío es incomparable.”

- Steve Wynn, CEO y fundadora de Wynn Resorts

“Lo que Tony realmente me dio. De un chico sentado en Venice Beach vendiendo camisetas a correr riesgos, tomar acción, y fue así que realmente se convirtió en algo. Te digo como alguien que ha vivido con estas estrategias por 25 años: voy a volver por más, una y otra vez y otra vez.”

- Mark Burnett, 5 veces ganador del premio Emmy por el mejor productor de televisión

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

- Diane Sawyer, ex presentadora de ABC World News y Good Morning America

CONTENIDO

Epígrafo

Introducción: Steve Forbes, editor de la revista Forbes y CEO de Forbes Inc.

Prólogo: Jack Bogle, legendario inversionista y fundador de Vanguard

SECCIÓN I

RIQUEZA: EL LIBRO DE LAS REGLAS

Capítulo 1: INQUEBRANTABLE

Poder y paz mental en un mundo de incertidumbre

Capítulo 2: EL INVIERNO ESTÁ LLEGANDO... ¿PERO CUÁNDO?

Estos siete hechos le liberarán del miedo de las correcciones y de las quiebras

Capítulo 3: IMPUESTOS OCULTOS Y MEDIAS VERDADES

Cómo Wall Street te engaña a pagar en exceso por bajo rendimiento

Capítulo 4: RESCATANDO NUESTROS PLANES DE RETIRO

Lo que su proveedor 401(k) no quiere que usted sepa

Capítulo 5: ¿EN QUIÉN SE PUEDE REALMENTE CONFIAR?

Jalando la cortina en los trucos del Comercio

SECCIÓN II

EL CUADERNO DE TRABAJO INQUEBRANTABLE

Capítulo 6: LOS 4 NÚCLEOS

Cuatro principios que pueden ayudar a guiar cada decisión de inversión que haga

Capítulo 7: MATE AL OSO

Cómo navegar por accidentes y correcciones para acelerar su libertad financiera

SECCIÓN III

LA PSICOLOGÍA DE LA RIQUEZA

Capítulo 8: SILENCIANDO AL ENEMIGO INTERIOR

Los seis mayores errores de los inversores y cómo evitarlos

Capítulo 9: LA RIQUEZA REAL

Tomar la decisión más importante de su vida

Creative Planning

Agradecimientos

Acerca de Tony Robbins

Copyright

A esas almas que nunca se conformarán con menos de lo que pueden ser, hacer, compartir y dar

Este libro está diseñado para proporcionar información que el autor cree ser precisa sobre el tema en materia, pero se vende con el entendimiento de que ni el autor ni el editor están ofreciendo asesoramiento individualizado adaptado a cualquier cartera específica o a las necesidades particulares de cualquier individuo, prestar

asesoramiento en materia de inversiones u otros servicios profesionales, como asesoramiento jurídico o contable. Busque los servicios de un profesional competente si necesita la asistencia de expertos en áreas que incluyen consejos de inversión, legales y contables. Esta publicación hace referencia a datos de rendimiento recogidos durante muchos períodos de tiempo. Los resultados anteriores no garantizan el rendimiento futuro. Adicionalmente los datos de rendimiento, además de las leyes y reglamentos, cambian con el tiempo, lo que podrían cambiar el estado de la información en este libro. Este libro sólo proporciona datos históricos para discutir e ilustrar los principios subyacentes. Además, este libro no pretende servir como base para cualquier decisión financiera, como recomendación de un asesor de inversiones específicas o como una oferta para vender o comprar cualquier seguro. Para eso sólo puede utilizarse un folleto para ofrecer o vender valores y un prospecto debería leerlo y considerarlo cuidadosamente antes de invertir o gastar dinero. Sin garantía se hace con respecto a la exactitud o integridad de la información contenida en este documento, y ambos: el autor y el editor renuncian específicamente a cualquier responsabilidad por cualquier pérdida o riesgo personal o de otro tipo que se incurra como consecuencia, directa o indirectamente, del uso y aplicación de cualquiera de los contenidos de este libro. En el texto que sigue, muchos nombres se han cambiado.

Divulgación legal: Tony Robbins es miembro de la junta directiva y jefe de psicología de inversionistas de Creative Planning Inc., un consejero de inversiones registrado de la SEC (RIA) con los administradores de la abundancia que sirven a todos los cincuenta Estados. El Sr. Robbins recibe una compensación por servir en esta capacidad sobre la base de derivado por Planificación Creativa de sus servicios. En consecuencia, el Sr. Robbins tiene un incentivo por referir a los

inversionistas a la Planificación Creativa. Más información sobre rankings y/o reconocimientos para la Planificación Creativa se puede encontrar en:

<http://getasecondopinion.com/rankings>.

“No pierda más tiempo discutiendo sobre lo que un buen hombre debe ser. Sea uno.”

- Marco Aurelio

“El dinero es sólo una herramienta. Te llevará donde tú quieras, pero

no te reemplazará como el conductor."

- Ayn Rand

INTRODUCCIÓN

Steve Forbes, editor de la revista Forbes y CEO de Forbes Inc.

Este libro corto, rico en sabiduría y rigurosamente escrito no podría

ser más oportuno. Incluso mejor, sus ideas y las recomendaciones son intemporales. Tanto para los inversores y para los que aún no han invertido deben leerlo y seguir lo que les dice su corazón.

Nunca hemos tenido un mercado alcista tan largo que haya sido acompañado desde el principio con tanta precaución y puro pesimismo sobre la durabilidad de la subida. El mercado de valores nunca entra en una línea recta, siempre va o hacia arriba o hacia abajo, y cada inmersión que ha tomado desde 2009 se ha cumplido con tristeza así que estamos listos para otro tobogán horrible. Un resultado de esta aversión a invertir es que decenas de millones de personas que deberían estar en el mercado, en particular los millennials, no lo están. Tony Robbins señala acertadamente que en relación con la acumulación de activos, especialmente para la jubilación, se está haciendo muy costosa a largo plazo por estar al margen.

Lo que ayuda a hacer que este volumen sea tan fidedigno es que el autor está al frente en el trato con preocupaciones que hicieron que el ciclo electoral del 2016 fuera tan maravilloso. Él reconoce que, sí, con el tiempo vamos a experimentar un verdadero mercado bajista. Pero la posibilidad de tal evento no es razón para que las personas se mantengan alejadas y simplemente se sienten en sus manos. Grandes fluctuaciones del mercado se producen periódicamente, pero la tendencia a largo plazo va hacia arriba. Al tomar en serio la verdad de que las emociones son el enemigo número uno cuando se trata de inversión, las personas pueden idear estrategias que les permitan superar al mercado y superar a la mayoría de administradores profesionales.

Robbins cuidadosamente muestra cómo puede ser el dueño de su destino en el área de inversión en vez de sentarse con miedo en el banquillo y reaccionando a la volatilidad del mercado en pánico y tomar caminos perjudiciales. **¿Qué debe hacer cuando las acciones se desploman? Como puedes encontrar oportunidad cuando todo el mundo ve desastre?** Él proporciona reglas sensatas que te mantendrán lejos de cometer errores costosos y, mejor aún, explica qué acciones tomar, como recalibrar su asignación de activos que le puedan sentar las bases para los retornos futuros.

El enemigo número dos son los impuestos. Los gastos provienen no sólo de los costos anunciados, sino también de una variedad

impuestos ocultos. Gracias a la composición, estos gastos a lo largo del tiempo pueden literalmente reducir su patrimonio por cientos de miles de dólares. Recuerde que cada dólar en gastos significa uno dólar menos que puede crecer en los próximos años. Esta es la razón por la que usted debe echar un vistazo a su 401(k) para descubrir qué extracciones podrían estar en él, como las termitas hacen con una casa. Incluso los fondos de índice puede golpearle con cargas innecesarias. En cuanto a un instrumento de inversión popular, las anualidades, los cargos pueden hacer a su dinero lo que Godzilla hizo a las ciudades. Un inversionista informado será mucho más rico que el que no se informe.

Una gran cantidad de cambios en la regulación están teniendo lugar en el mundo de la gestión del dinero, sobre todo en el Departamento de Trabajo de los Estados Unidos (DOL). Este libro le ayudará a caminar a través de esto.

Por último, Robbins señala que la creación de riqueza no es un fin en sí misma, sino que es un aspecto de hacer una vida más útil, una verdad demasiado a menudo ignorada. Mi abuelo B. C. Forbes, el fundador de nuestra empresa hace apenas un siglo, escribió en el primer número de la revista que lleva su nombre que: "el propósito de un negocio es producir felicidad, no apilar dinero".

Podemos esperar solamente que más gente, especialmente los más jóvenes que apenas comienzan su trabajo y sus carreras, tomarán el mensaje de inversión de Robbins directo al corazón: ¡entra!

Él tiene razón. Los Millennials están cometiendo el mismo error que una generación anterior de hace décadas - una generación que fue marcada por la catástrofe de la Gran Depresión. El miedo de esas personas a las acciones era muy comprensible. De 1929 a 1932, el promedio industrial Dow Jones bajó lo que hoy sería el equivalente de 17 000 puntos! Eso es una caída de casi el 90%. La década de 1930 fue plagada por un alto desempleo. Luego vino la Segunda Guerra Mundial. No es de extrañar que la mayoría de los estadounidenses prometieron nunca acercarse a una acción.

Sin embargo, después de la Segunda Guerra Mundial, Estados Unidos entró en un gran período de prosperidad. Los precios de las acciones subieron muchas veces, pero lamentablemente demasiadas personas se quedaron fuera o sobre endeudados en aparentes bonos; ellos difícilmente podrían saber que el mercado estaba comenzando

en ser un mercado bajista de 35 años. Los inversores perdieron asombrosas sumas debido a la inflación que golpeó principalmente a los bonos. Estas personas perdieron una oportunidad fantástica para enriquecer sus vidas.

Así que nunca se olvide de estos dos feroces enemigos del éxito en el mercado de valores: el miedo y los impuestos.ti

¿Este libro lleno de sabiduría hará rico a Tony Robbins? No. Todos los ingresos se van a Alimentar America (Feeding America), que ofrece comidas gratuitas a los que las necesitan. En esto, Robbins ejemplifica una verdad que a menudo se ignora: el comercio y la filantropía no son polos opuestos; Son dos lados de una misma moneda. En los mercados libres, sólo logras proporcionar un producto o servicio que otros quieren. Es decir, usted prospera al satisfacer las necesidades y deseos de los demás. La filantropía trata de las necesidades de los demás. Los conjuntos de habilidades requeridos en cada una de estas esferas pueden ser diferentes, pero el objetivo es el mismo. De hecho, los empresarios exitosos a menudo se convierten en filántropos exitosos. Gates es sólo un ejemplo de muchos.

Tony Robbins demuestra que al crear recursos o al producir algo obtienes significado a tu vida al ayudar a otros. Su libro será su guía invaluable para permitirle hacer lo mismo y en una escala que nunca habrías pensado posible.

PREFACIO

John C. Bogle, fundador de Vanguard, que tiene más de 3 billones en

activos bajo su administración

A medida que comenzaba el año 2016, empecé mi lectura del sábado por la mañana leyendo el New York Times mientras desayunaba. Después de leer la primera página (y sacar el crucigrama para más tarde), me llamó la atención la sección de negocios. En la parte superior de la sección B1 se veía prominentemente “Ron Lieber’s Your Money”, que incluía estrategias esenciales sobre la administración del dinero escritas por seis expertos en finanzas personales.

El punto de Ron era demostrar que la administración eficaz del dinero no necesita ser complicada, con los puntos clave de la gestión del dinero en una sola tarjeta de índice. Cinco de las seis tarjetas de índice abordaron el tema de cómo invertir sus ahorros, y cada uno dio el mismo consejo simple: invertir en fondos mutuos.

Ese mensaje llega a través de los inversionistas. En 1975 creé el primer fondo mutuo del mundo y he estado recibiendo sus elogios desde entonces. En aquellos primeros días, yo era una voz solitaria sin gran parte de una audiencia. Hoy se ha desarrollado una audiencia enorme para ayudarme a difundir el mensaje. Los inversionistas están escuchando nuestras voces fuerte y claro.

Desde finales del 2007, los inversionistas de fondos mutuos han agregado casi 1,65 trillones a su cartera de inversiones, mientras que reducen sus inversiones en fondos mutuos gestionados activamente en 750 billones. Ese giro de 2,4 trillones de dólares en las preferencias de los inversionistas durante los últimos nueve años es, creo, sin precedentes en la historia de la industria de fondos mutuos.

Durante los últimos siete años, Tony Robbins ha estado en una misión para ayudar al inversionista promedio a ganar y predicar el mensaje de los fondos mutuos, y decirles a los inversionistas que dejen de pagar bajos rendimiento. En su viaje, ha hablado con algunas de las mentes más grandes en finanzas, aunque no estoy seguro de pertenecer a esa categoría, Tony vino a mi oficina de Vanguard para obtener mis ideas sobre la inversión. Déjame decirte, Tony es una fuerza de la naturaleza! Después de pasar sólo unos minutos con Tony, entiendo perfectamente cómo ha sido capaz de inspirar a millones de personas del mundo.

Tuvimos una entrevista programada de 45 minutos que terminó

durando cuatro horas. Fue una de las entrevistas más amplias que he hecho en mis 65 años de carrera en la industria de fondos mutuos. La energía y la pasión de Tony son contagiosas; Sabía de inmediato que su libro tendría un gran impacto en los inversionistas.

Pero incluso subestime lo grande que tendrá Tony. Su primer libro sobre la inversión, Money: Master the Game, ha vendido más de un millón de copias y ha pasado siete meses en la cima de la lista de los Best Seller del New York Times. Ahora vuelve con “Unshakeable”(Inquebrantable), que seguramente añadirá aún más valor para los lectores. Inquebrantable presenta ideas de algunas de las figuras más importantes en el mundo inversor, como Warren Buffett y el fondos de inversión de Yale, David Swensen. Warren y David han dicho una y otra vez que los fondos mutuos son la mejor manera para que los inversionistas maximicen sus posibilidades de éxito en la inversión. Este libro ayudará a que el mensaje alcance a más inversionistas.

Los fondos de índice son simples. En lugar de tratar el tiempo en el mercado o entregarle tu dinero a un gestor profesional sobre las perspectivas de las acciones individuales, los fondos de índice simplemente comprar y mantener todas las acciones en un amplio índice de mercado como el S & P 500. Los fondos de índice no pagan impuestos a los gestores de dinero y además tienen los costos mínimos de negociación, ya que siguen la última estrategia de compra y retención. No podemos controlar lo que sucede en los mercados, pero podemos controlar cuánto pagamos por nuestras inversiones. Los fondos de índice le permiten invertir, al coste mínimo, en una cartera diversificada hasta el noveno grado.

Piense de esta manera: todos los inversores como grupo poseen el mercado y por lo tanto comparten el rendimiento bruto (antes de los costos). Por la simple posesión de todo el mercado, los fondos de índice también ganan el mercado del retorno a un costo anual mínimo: tan bajo como 0.05% de la cantidad que usted invierte. El resto del mercado son activos, con inversionistas y administradores de dinero negociando furiosamente entre sí, intentando superar el mercado. Sin embargo, ellos también, como grupo, poseen todo el mercado y ganan el mercado. Y el retorno bruto de todo ese comercio es enormemente caro. Los gestores de fondos exigen (y reciben) enormes impuestos, mientras que Wall Street tiene un corte de todo ese comercio frenético. Estas y otras tarifas ocultas pueden agregar fácilmente

hasta más del 2% cada año.

Así, los inversionistas de los fondos de índice reciben el rendimiento bruto del mercado menos las comisiones tan bajas como 0,05% o menos, los inversores activos como grupo recibirán el mismo rendimiento bruto menos 2% o más. El retorno bruto del mercado menos el costo de invertir es igual al retorno neto a los inversionistas. Esta “hipótesis de la materia de costos” es todo lo que necesita saber para comprender los beneficios de invertir en índices. Durante una vida útil de la inversión, esta diferencia anual realmente se suma. La mayoría de los jóvenes que comienzan su carrera estarán invirtiendo por 60 años o más. **¡El efecto compuesto en ese período de tiempo, los altos costos de inversión pueden sumar un asombroso 70% de su vida!**

Y esta diferencia de costos subestima sustancialmente los costos sufridos por tantos inversionistas -especialmente inversionistas en los planes de jubilación 403 (b) y 401 (k). Como señala Tony en el capítulo 3, esta capa extra (A menudo ampliamente ocultos) confisca una proporción asombrosa adicional de sus fondos.

Estoy emocionado en añadir mi pequeña contribución a este libro y apoyar a Tony en ser una voz eterna. Estoy encantado de haber pasado una tarde maravillosa conversando con él. Me siento honorable al tener la oportunidad de difundir este mensaje de advertencia, para ayudar a los seres humanos. Seres que están ahorrando para una jubilación segura o para la educación de sus hijos.

Nuevamente con talento y profundidad, Tony cubre la historia de los riesgos de inversión y los retornos de una forma exitosa que los inversionistas deben entender. Dicho esto, la historia, es como dijo el poeta británico Samuel Taylor

Coleridge “la historia no es sino una linterna en la popa, que brilla sólo en las olas detrás de nosotros”, y no es a donde nos dirigimos. El pasado no es necesariamente prólogo al futuro.

Vivimos en un mundo incierto, y enfrentamos no sólo los riesgos de las incógnitas conocidas, sino también de las incógnitas desconocidas: las que “no sabemos que no sabemos”. A pesar de estos riesgos, si queremos tener alguna oportunidad para cumplir nuestros objetivos financieros a largo plazo debemos invertir. De lo

contrario estamos seguros que quedará corto, pero no tenemos que poner el 100% del capital y tomar el 100% del riesgo sólo para recibir el 30% de la recompensa (a menudo mucho menos), Comprando fondos de indice de mercado amplio de bajo costo (y manteniéndolos “para siempre”), según para garantizar que recibirá su parte justa de lo que invierte de lo que los mercados financieros proporcionan a largo plazo.

SECCIÓN 1

RIQUEZA: EL LIBRO DE LAS REGLAS

**CAPÍTULO 1
INQUEBRANTABLE**

Poder y paz mental en un mundo de incertidumbre

IN-QUEBRAN-TABLE

Una confianza indiscutible;

Un firme compromiso con la verdad;

Presencia, paz de la mente, y una calma en medio de la tormenta

¿Qué se siente al saber en su mente, en su corazón, y en la profundidad de su alma que usted siempre será próspero? Conocer con absoluta certeza que no importa lo que suceda en la economía, mercado de valores, o bienes raíces, usted tendrá la seguridad financiera para el resto de su vida? Saber que usted poseerá una abundancia que le permitirá no sólo para cuidar de las necesidades de su familia, sino también para deleitarse en la alegría de ayudar a otros?

Todos soñamos con lograr esa tremenda paz interior, esa comodidad, esa independencia, esa libertad. **En resumen, todos soñamos con ser inquebrantables.**

Pero, ¿qué significa realmente ser inquebrantable?

No es sólo una cuestión de dinero. Es un estado de ánimo. **Cuando eres realmente inquebrantable tienes una confianza firme incluso en medio de la tormenta.** No es que nada te molesta. Podrías molestarte, pero no te quedas allí. Nada te confunde por un largo período de tiempo. No permites que el miedo te lleve. Si pierdes el equilibrio, encuentras tu centro rápidamente y recuperas tu calma interior. Cuando otros tienen miedo, usted tiene la paz mental para tomar ventaja de la agitación de su alrededor. Este estado de ánimo te permite ser un líder, no un seguidor. Sea el jugador del ajedrez, no sea la pieza de ajedrez. Ser uno de los pocos que lo hacen, ¡no uno de los muchos que simplemente hablan!

¿Pero es posible llegar a ser inquebrantable en estos tiempos de locura? ¿O es sólo un sueño?

¿Recuerdas cómo te sentiste en 2008 cuando la crisis financiera azotó la economía global? ¿Recuerdas el miedo, la ansiedad, la incertidumbre que nos atrapó a todos cuando el mundo parecía estar

cayendo a pedazos? El mercado de valores se derrumbó, tal vez aplastando su 401 (k). El mercado inmobiliario fue golpeado, destruyendo quizá el valor de su hogar o el de alguien que usted ama. Grandes bancos cayeron como soldados de juguete. Millones de personas buenas y trabajadoras perdieron sus empleos.

Puedo decirte que ahora mismo, nunca olvidaré el sufrimiento y el terror que presencié a mi alrededor. Yo vi como muchas personas estaban perdiendo sus ahorros de la vida, a varios se les echó de sus hogares, y no tenían el dinero para enviar a sus hijos a la universidad. Mi peluquero me dijo que su negocio estaba en harapos porque la gente ni siquiera quería gastar dinero consiguiendo su corte de pelo. Incluso algunos de mis clientes multimillonarios me llamaron en pánico porque su dinero estaba todo atorado, los mercados de crédito se habían congelado, y de repente parecía que podrían estar en peligro de perderlo todo. El miedo era como un virus, que se extendía por todas partes. El miedo comenzó a tomar el control la vida de las personas, infectando a millones con un sentido de total incertidumbre.

¿No sería maravilloso si toda esa incertidumbre hubiera terminado en 2008? ¿No crees que el mundo estaría de vuelta a la normalidad por ahora? Que la economía mundial volvería a estar en camino y crecería dinámicamente otra vez?

Pero la verdad es que seguimos viviendo en un mundo loco. Todos estos años más tarde, los banqueros están luchando una batalla épica para revivir el crecimiento económico. Todavía están experimentando políticas radicales que nunca hemos visto en toda la historia de la economía global.

¿Crees que estoy exagerando? Bueno, piénsalo de nuevo. Países del primer mundo como Suiza, Suecia, Alemania, Dinamarca y Japón tienen tasas de interés "negativas". ¿Sabes lo loco que esto quiere decir? Todo el propósito del sistema bancario es para que usted pueda obtener ganancias prestando dinero a bancos, para que puedan prestarlo a otros. Pero la gente de todo el mundo ahora tiene que pagar a los bancos para aceptar sus ahorros ganados con esfuerzo. El Wall Street Journal quería descubrir cuánto duraría el mundo en un período de rendimientos negativos. Así que el periódico llamó a un historiador económico. ¿Qué les dijo? Es la primera vez que esto sucede en 5.000 años de historia bancaria.

Eso es lo más lejos que hemos llegado de vivir en un mundo normal:

los prestatarios reciben un préstamo y los ahorradores son castigados por ahorrar. Este entorno está al revés, las inversiones “seguras” consideradas como las de más alta calidad, como los bonos, ofrecen retornos terribles. Recientemente me enteré de que el sector financiero de Toyota había emitido un bono de tres años con rendimientos de sólo 0,001%. ¡A este rendimiento le tomaría 69 300 años para doblar su dinero!

Si usted está luchando para dar sentido a todo lo que esto significa para el futuro de la economía global, tranquilo, solo únase al club. Howard Marks, un inversionista legendario que supervisa casi 100 billones en activos, recientemente me dijo: “Si no estás confundido, no entiendes lo que está pasando”.

Sepa que estamos viviendo en tiempos extraños incluso cuando las mentes más grandes del mundo financiero admiten que están confundidas. Para mí, esta realidad fue empujada enfáticamente el año pasado cuando organicé una reunión con mis socios Platinum: un grupo íntimo de amigos y clientes que una vez al año nos reunimos los mejores de los mejores para obtener información financiera.

Ya habíamos escuchado las opiniones de siete multimillonarios auto-hechos. Pero ahora era el momento de oír de un hombre que, durante dos décadas, había ejercido más poder económico que nadie más. Yo estaba sentado en una de las dos sillas de ala de cuero en un escenario en sala de conferencias en el Four

Seasons hotel en Whistler, Columbia Británica. Afuera la nieve caía suavemente. Y el hombre sentado frente a mí no era otro que Alan Greenspan, ex presidente de la Reserva Federal de los Estados Unidos. Nombrado por el presidente Ronald Reagan en 1987, Greenspan sirvió en última instancia como jefe de la FED para cuatro presidentes antes de retirarse en el 2006. No podríamos haber pedido un miembro más experimentado para cortar la confusión y arrojar luz sobre el futuro de la economía.

Cuando nuestra conversación de 2 horas había llegado a su fin, tuve una última pregunta para este hombre que había visto todo eso, que había guiado la economía estadounidense a través del grueso y delgado durante 19 años. “Alan, has tenido 90 años en este planeta y han visto cambios increíbles en la economía mundial”, comencé. “Así que en este mundo de volatilidad intensa y políticas de banca central insanas en todo el mundo, ¿Qué es lo que harías si todavía fueras el

presidente de la FED hoy?"

Greenspan hizo una pausa. Y finalmente, se inclinó hacia delante y dijo: "¡Resignarme!"

CÓMO ENCONTRAR LA CERTEZA EN UN TIEMPO INCIERTO

¿Qué se supone que debes hacer cuando incluso un ícono económico de la estatura de Alan Greenspan es tentado a levantar las manos en consternación, incapaz de darle sentido a lo que está pasando o adivinar dónde terminará? Si él no puede averiguarlo, ¿cómo diablos puede usted y yo predecir lo que sucederá?

Si te sientes estresado y confundido, lo entiendo. **Pero déjame decirte la buena noticia: Hay algunas personas que sí tienen las respuestas: unas cuantas mentes financieras brillantes que han descubierto cómo ganar dinero en tiempos buenos y malos.** Después de pasar siete años entrevistando a estos maestros del juego financiero, voy a traerte sus respuestas, sus secretos, para que puedas entender cómo ganar incluso en estos tiempos increíblemente inciertos.

Y te diré esto: una de las mejores lecciones que he aprendido de los maestros del dinero es que no tienes que predecir el futuro para ganar este juego. Graba esta idea en tu gran y hermoso cerebro, porque es importante. Realmente importante.

Esto es lo que tienes que hacer: tienes que concentrarte en lo que puedes controlar, no en lo que no puedes. No se puede controlar el rumbo de la economía o si el mercado de valores sube o se sumerge. ¡Pero eso no importa! Los ganadores del juego financiero saben que tampoco pueden controlar el futuro.

Saben que sus predicciones a menudo estarán mal porque el mundo es demasiado complejo y rápido para que nadie pueda prever el futuro. Pero, como aprenderás en las siguientes páginas, ellos se centran tan intensamente en lo que pueden controlar que prosperarán, pase lo que pase en la economía o los mercados financieros. Y con la ayuda de sus ideas, usted prosperará, también.

Controla lo que puedes controlar. Ese es el truco. Y este libro te mostrará exactamente cómo hacerlo. sobre todo, terminarás el

libro con un plan estratégico que te dará herramientas para ayudarle a ganar el juego.

Todos sabemos que no vamos a ser inquebrantables a través de la ilusión, o mintiéndonos a nosotros mismos, o simplemente pensando positivo, o poniendo fotos de coches exóticos en nuestro “mapa de sueños”. No es suficiente creer. Necesitas los conocimientos, las herramientas, las habilidades, la experiencia y estrategias específicas que le permitirán alcanzar una prosperidad verdadera y duradera.

Necesitas aprender las reglas del juego financiero, quiénes son los jugadores, cuáles son sus agendas, dónde puedes resultar herido, y cómo puedes ganar. Este conocimiento puede liberarte.

El gran propósito de este pequeño libro es proporcionarle ese conocimiento esencial. Le dará a usted un libro de trabajo completo para el éxito financiero, para que usted y su familia nunca más tengan que vivir en el miedo y la incertidumbre, para que puedan disfrutar del viaje con verdadera paz mental.

Muchas personas simplemente entran y salen cuando se trata de sus vidas financieras, y pagan un enorme precio por ello. Eso no es porque no les importe. Es porque se inundan por todas las tensiones de su vida cotidiana. Además, no tienen experiencia en esta área, por lo que parece intimidante, confuso y abrumador. A ninguno de nosotros nos gusta poner esfuerzo en las cosas que nos van a hacer sentir sin éxito. Cuando las personas se ven obligadas a tomar decisiones sobre sus finanzas, a menudo actúan por temor, y cualquier decisión tomada en un estado de temor es probable que sea un error.

Pero mi compromiso aquí es ser tu entrenador, guiarte y ayudarte, para que puedas elaborar un plan de acción que te lleve de donde estás hoy a donde quieras estar. Tal vez eres un baby-boomer que se preocupa de que no puede llegar a la seguridad financiera porque comenzó demasiado tarde. Tal vez usted es un Millennial que piensa: “Tengo tanto deuda, nunca seré libre.” Usted quizás es un inversionista sofisticado que está buscando una ventaja para que pueda construir un legado que beneficie a las generaciones que estén por venir. Quienquiera que sea y en cualquier etapa de tu vida, estoy aquí para mostrarte que hay un camino.

Si usted se compromete a quedarse conmigo a través de las

páginas de este libro, le prometo proporcionarle el conocimiento y las herramientas que necesita para hacer un buen trabajo. Una vez que absorba esta información y ponga su plan en marcha probablemente le llevará sólo una hora o dos cada año para mantener las cosas enfocadas.

Esta es una área de la vida que requiere compromiso. Pero si usted está comprometido a entender y aprovechar las ideas en este libro, las recompensas serán increíbles. ¿Se sentirá más fuerte y más seguro cuando conozca las reglas que rigen el mundo financiero? Cuando tenga el conocimiento, ese dominio, entonces usted puede tomar decisiones financieras inteligentes basadas en una verdadera comprensión. Y las decisiones son el poder supremo. **Las decisiones son el destino.** Las decisiones que tome después de leer este corto libro le traerá un nuevo nivel de paz interior, satisfacción, comodidad y libertad financiera que la mayoría de los seres humanos sólo sueñan con lograr. Yo sé que suena como hipérbole. Pero como usted mismo descubrirá, no lo es.

CONOZCA A LOS MAESTROS DEL DINERO

La obsesión de mi vida es ayudar a las personas a crear la vida de sus sueños. Mi mayor placer es mostrar cómo pasar del dolor al poder. No puedo soportar ver sufrir a otros, porque sé cómo se siente. yo crecí pobre en la tierra, con cuatro padres diferentes a través de los años, y con una madre que era una alcohólica.

A menudo me fui a la cama con hambre, sin saber si habría algo para comer al día siguiente. Teníamos tan poco dinero que compré camisetas por 25 centavos en la tienda de segunda mano y fui a la escuela secundaria con pantalones Levi que eran cuatro pulgadas más cortas que yo. Para mantenerme, trabajé como conserje en dos bancos a la mitad de la noche, y luego cogía un autobús a casa y dormía por aproximadamente cuatro a cinco horas antes para luego estar de vuelta a la escuela cada mañana.

Hoy estoy bendecido con el éxito financiero. Pero puedo decirte ahora que nunca olvidaré lo que era vivir en ese estado de ansiedad constante sobre el futuro. En aquellos días, estaba atrapado por mis circunstancias y lleno de incertidumbre. Así que cuando vi lo que le

sucedió a la gente durante setiembre del 2008 en la crisis financiera, no había manera de que pudiera darle la espalda a ellos.

Lo que me volvió loco fue que gran parte de ese caos económico había sido causado por la imprudencia de una pequeña minoría de malos actores en Wall Street. Sin embargo, nadie en una posición de poder y con privilegios parecía pagar algún precio por el dolor que se había creado. Nadie fue a la cárcel. Nadie

Abordó los problemas sistémicos que habían hecho que la economía se vuelva tan vulnerable en primer lugar. Nadie parecía estar buscando a la gente que soportó el peso de este caos financiero. Yo vi que ellos se acostumbraron y abusaron de ellos todos los días y yo no podía soportarlo más.

Eso me lanzó en una búsqueda para averiguar cómo podría ayudar a la gente a ganar el control de sus finanzas para que nunca más fueran víctimas pasivas de un juego que no entendían. Tuve una ventaja clave: acceso personal a muchos de los gigantes del mundo financiero. Fue de gran ayuda ser entrenado por Paul Tudor Jones, uno de los mayores comerciantes de todos los tiempos. Paul, un extraordinario filántropo, un brillante pensador y un querido amigo, me ayudó a abrir muchas puertas dentro de mí.

Durante siete años, entrevisté a más de 50 maestros del universo financiero. Sus nombres pueden no significar nada para ti, pero en el mundo financiero, estos chicos tienen el poder de las estrellas y nombres reconocidos como celebridades como LeBron James, Robert De Niro, Jay Z, y Beyoncé!

La lista de leyendas que terminaron compartiendo sus ideas conmigo incluye a Ray Dalio, el más exitoso gestor de fondos de cobertura en la historia; Jack Bogle, el fundador de Vanguard y el venerado pionero de los fondos de índice; Mary Callahan Erdoes, que supervisa 2,4 trillones de dólares en activos en JPMorgan

Chase & Co.; T. Boone Pickens, el multimillonario magnate del petróleo; Carl Icahn, el más formidable inversionista de América “Activista”; David Swensen, cuya magia financiera transformó a Yale en uno de las Universidades más ricas del mundo; John Paulson, un gestor de fondos de cobertura que ganó personalmente \$4.9 billones en el 2010; Y Warren Buffett, el inversionista más famoso que jamás haya caminado por la tierra.

Si no conoces estos nombres, no estás solo. A menos que trabajes en finanzas, probablemente estés más consciente de lo que su equipo de fútbol preferido esté haciendo o lo que hay en su carrito de compras. Pero usted realmente va a querer que estos titanes financieros estén en su radar, también, porque pueden literalmente, cambiar su vida.

El resultado de toda esa investigación fue mi libro gigante de 670 páginas: "Money: Master the Game". Para mi deleite, se disparó al número uno en la lista de los más vendidos del New York Times y ha vendido más de un millón de copias desde su publicación en el 2014. El libro también ha recibido una extraordinaria variedad de respaldos de la élite financiera. Carl Icahn, no es un hombre fácil de ganar, y él declaró que: "Cada inversor encontrará este libro extremadamente interesante e iluminador." Jack Bogle escribió: "Este libro le ilustrará y reforzará su comprensión de cómo dominar el dinero y, a la larga, ganar su libertad financiera ". Steve Forbes escribió: "Si hubiera un Premio Pulitzer para los libros de inversión, este ganaría".

¡Me gustaría pensar que este elogio era un testamento a mi brillantez literaria! Pero el éxito de "Money: Master the Game" realmente refleja la generosidad de todos esos gigantes financieros que se sentaron conmigo durante horas para compartir sus conocimientos. Cualquiera que se tome el tiempo para estudiar y aplicar lo que me dijeron debería alcanzar grandes recompensas financieras que pueden durar toda la vida.

Entonces, ¿por qué molestarse en escribir un segundo libro sobre cómo lograr sus ambiciones financieras? Después de todo, hay un montón de maneras más fáciles y menos dolorosas de como pasar mi tiempo que escribiendo libros. Como por ejemplo, vendiendo mis órganos en el mercado negro. Pero, mi objetivo es capacitar al lector, al mismo tiempo que muchas personas olvidadas lo necesitan desesperadamente.

He donado todos mis beneficios de "Money: Master the Game" y ahora para este libro, INQUEBRANTABLE, proporcionaré comidas gratis para los necesitados a través de mi asociación con Feeding America, la organización benéfica más importante de la nación para alimentar a los pobres. Hasta ahora, entre estos libros y las donaciones adicionales que he hecho en los últimos dos años, hemos proporcionado más de 250 millones de comidas gratuitas a las familias más necesitadas. En los próximos 8 años, planeo llevar ese

total a 1 billón de comidas. Si está sosteniendo este libro, ha contribuido a esa causa. ¡Gracias! ¡Y siéntete libre de comprar copias para todos tus amigos y familiares!

Más allá de esa misión, tengo tres razones urgentes para escribir INQUEBRANTABLE. En primer lugar, quiero desarrollar a muchas personas como sea posible escribiendo un libro corto que se puede leer en un par de noches o en un fin de semana. Si quieres profundizar, espero que también leas “Money: Master the Game”, pero yo entiendo si ese monstruo grande parece intimidante. **INQUEBRANTABLE está diseñado para ser un conciso ayudante que contiene todos los hechos esenciales y estrategias que necesita para transformar su vida financiera.** Al escribir un libro corto que es rápido y fácil de leer, estoy buscando aumentar la probabilidad de que usted no sólo domine este material, sino también pueda actuar sobre él. A la gente le encanta decir que el conocimiento es poder. Pero la verdad es que el conocimiento es sólo poder potencial. Tú y yo sabemos que es inútil si no actúas. Este libro te da un plan de acción lleno de poder que puedes poner en práctica de inmediato, porque la ejecución supera el conocimiento toda los días de la semana.

Mi segunda razón para escribir INQUEBRANTABLE es que hoy veo tanto miedo alrededor de mí. ¿Cómo vamos a tomar decisiones financieras inteligentes y racionales si estamos llenos de miedo? Incluso si sabes qué hacer, el miedo te impide hacerlo. Me preocupa que puedas hacer los movimientos equivocados si tienes miedo, dañarte a ti y a tu familia de maneras que creo que son completamente evitables. Paso a paso, este libro te permitirá liberarte sistemáticamente de ese miedo.

¡BEBÉ, ESTÁ FRÍO AFUERA!

Mientras escribo esto, el mercado de valores ha aumentado durante siete años y medio, por lo que este es el segundo mayor mercado alcista de la historia de Estados Unidos. Hay una sensación generalizada de que debemos estar cerca a una caída, ya que todo lo que sube debe bajar, o en otras palabras que ya viene el invierno. En el momento de leer esto, el mercado puede ya haber caído. Pero,

como veremos en el capítulo siguiente, la verdad es que nadie -repito- nadie puede predecir con exactitud con una consistencia a donde los mercados financieros se dirigen. Eso incluye a todos esos expertos en televisión que hablan con calma, a los economistas de Wall Street con trajes a rayas, a todos.

Todos sabemos que el invierno está llegando, que el mercado de valores caerá de nuevo. Pero ninguno de nosotros sabe cuando el invierno llegará o lo grave que será. ¿Significa eso que somos impotentes? De ningún modo.

INQUEBRANTABLE le mostrará cómo se preparan los maestros del mundo financiero - cómo se benefician anticipando el invierno en lugar de simplemente reaccionar a él. Como resultado, usted será capaz de beneficiarse de lo mismo que perjudica a quienes no están preparados. Pregúntese esto: Cuando viene una tormenta de hielo, ¿quieres ser el que está atrapado afuera, congelándose en el frío? ¿O quieres ser el que está envuelto calurosamente por el fuego, tostando malvaviscos?

Permítanme darles un ejemplo reciente de cómo vale la pena estar preparados. En enero del 2016 el mercado de valores cayó en picado en cuestión de días, 2,3 billones de dólares se esfumaron. Para los inversionistas, fue la peor tendencia para comenzar un año en la historia. El mundo estaba asustado, convencido de que ¡algo Grande estaba finalmente aquí! Pero Ray Dalio, el administrador de fondos de cobertura más exitoso de todos los tiempos, había hecho algo inestimable en “Money: Master the Game”: había compartido conmigo una cartera de inversiones única que podría prosperar en “todas las estaciones”.

En medio de este mercado, Ray estaba en Davos, Suiza, donde la élite mundial se reúne cada año para discutir el estado del mundo. Salió en la televisión, apareciendo contra el telón de fondo para explicar cómo la gente podría protegerse de esta aterradora confusión. ¿Su consejo? “Ellos deben recoger una copia de mi libro, “Money: Master The Game”. Tony Robbins hizo la versión de este portafolio para todo tipo de tiempo “, explicó. Eso podría ser útil para la gente.”

Entonces, ¿qué habría pasado si hubieras seguido el consejo de Ray y construido el portafolio de todo tipo de tiempo descrito en mi libro? Mientras que el índice de acciones de Standard & Poor's (S&P) 500

(una lista de las primeras 500 empresas en los Estados Unidos) cayó un 10% en los primeros días del 2016, tendría en realidad un pequeño beneficio (poco menos del 1%). Este portafolio no está diseñado para ser de talla única, tampoco pretendía ser el mejor intérprete. Su propósito es proporcionar un viaje más suave para aquellos que no pueden enfrentar la volatilidad de una portafolio con un mayor porcentaje de acciones (lo que también puede dejar altos retornos).

Pero lo que es realmente asombroso es que este portafolio es para todas las estaciones que habrían hecho el 85% de su dinero en los últimos 75 años. Ese es el poder de tener la estrategia correcta -una estrategia que viene directamente de uno de los mejores del mundo.

EVITE A LOS TIBURONES

Mi tercera razón para escribir este libro es que quiero mostrarte cómo evitar ser comido por tiburones como veremos más adelante, uno de los mayores obstáculos para lograr el éxito financiero es la dificultad de averiguar en quién puedes y en quien no puedes confiar.

Hay un montón de seres humanos fantásticos que trabajan en el campo financiero-personas que siempre recordarán el cumpleaños de su mamá, que son amables con los perros, y que tienen una higiene personal impecable. Pero no necesariamente están buscando sus mejores intereses. La mayoría de las personas que crees que son imparciales en el asesoramiento financiero son en realidad los corredores. Hacen fuertes comisiones vendiendo productos, ya sean acciones, bonos, fondos mutuos, cuentas de retiro, seguros, o cualquier otra cosa que podría pagar por su próximo viaje a las Bahamas. Como usted aprenderá pronto, solamente un subconjunto minúsculo de consejeros lo ayudarán a poner sus mejores intereses delante suyo.

Después de escribir “Money: Master the Game”, vi una vez más lo fácil que es ser engañado por Wall Street. Peter Mallouk, un planificador financiero certificado y abogado a quien respeto enormemente organizó una reunión conmigo para compartir lo que críticamente describió como “información crucial”. **La revista de inversiones Barron’s calificó a Peter y su compañía, Planificación Creativa, como el asesor financiero independiente número uno**

en América en 2013, 2014 y 2015, mientras que Forbes lo nombró el principal asesor de inversiones en los Estados Unidos en 2016 (basado en 10 años de crecimiento), y CNBC clasificó como la empresa número uno de gestión de la riqueza de los EE.UU. en el 2014 y en el 2015. Cuando alguien con la experiencia y reputación de Peter me alcanza, sé que aprenderé algo de valor real.

Peter voló especialmente desde su casa en Kansas para reunirse conmigo en Los Ángeles, donde yo estaba dirigiendo el evento “Unleash the Power Within”. Allí fue donde dejó caer la bomba, explicándome cómo “Asesores” financieros que se comercializan como expertos explotan realmente una zona gris en la ley para vender productos donde se benefician a sí mismos. Afirmaron ser fiduciarios: una pequeña minoría de asesores que están legalmente obligados a poner los intereses de sus clientes en primer lugar. En realidad, eran vendedores sin escrúpulos que se beneficiaron de tergiversar todo para beneficio solo de sí mismos. INQUEBRANTABLE le dará a todos la información que necesitan para protegerse de lobos con piel de oveja. De igual forma le daremos las herramientas y los criterios para ayudarle a identificar asesores honestos y sin conflictos que realmente miren hacia fuera y para sus mejores intereses.

Esa reunión formó la base de una estrecha amistad con Peter y llevó a que sea el co-autor de este libro. No se puede pedir un guía más conocedor, honesto para este viaje. ¡Él dice las cosas como son!

La firma de Peter, que gestiona 22 billones dólares en activos, es única. Muchos multimillonarios tienen lo que se llama un “Family Office”: un equipo interno que les proporciona consejos sofisticados sobre todo, desde la inversión y el seguro para la preparación de impuestos y planificación patrimonial. Peter ofrece este mismo nivel de asesoramiento integral a clientes con activos de \$500 000 o más: médicos, dentistas, abogados, dueños de negocios. Son el latido de la economía estadounidense, y él cree que no merecen menos cuidado y atención que los ultra-ricos.

Yo estaba tan impresionado con la visión de Peter en la creación de una “Family Office” para todos que me uní a la junta de Planificación Creativa, me convertí en su jefe de psicología inversionista, y contrató a la firma para Inversiones y planificación financiera. Entonces me acerqué a Peter con una idea radical: ¿Estarías dispuesto en crear una división que proporcione el mismo tipo de servicio integral a los

clientes que están en camino de la construcción de su riqueza - para los que tienen tan poco como 100 000 dólares en activos totales? Peter, que comparte mi compromiso de ayudar a tantas personas como sea posible, ha hecho exactamente eso.

Estoy feliz de decirle que su empresa le proporcionará una revisión de su situación actual y sus objetivos y, sin costo alguno, le ayudará a crear un plan financiero personalizado. Puede decidir que prefiere manejar sus finanzas solo. Pero si alguna vez decide que podría ser útil obtener una segunda opinión de la empresa de primer nivel del país, le invitamos a comunicarse con Planificación creativa en: www.getasecondopinion.com

EL CAMINO POR DELANTE

Antes de ir más lejos, quiero mostrarle rápidamente un mapa del camino por delante para que pueda ver cómo los capítulos siguientes le ayudarán. INQUEBRANTABLE se divide en 3 secciones. El primero es su libro de reglas para la riqueza y el éxito financiero. ¿Por qué empezar con un libro de reglas? Porque si tú no sabes las reglas del juego, ¿cómo se puede esperar ganar?

Lo que sostiene a muchos de nosotros es una sensación de que estamos con los pies en la tierra. No ayuda que el mundo financiero parezca abrumadoramente complejo. Hay más de 40 000 acciones para elegir en el mundo de hoy, incluyendo las 3 700 que hay en varias bolsas de valores de Estados Unidos. Para finales del 2015, había más de 9 500 fondos mutuos en América solamente, lo que significa ¡que hay mucho más fondos aquí que acciones! ¿Qué ridículo es eso? Agregue a eso casi 1 600 fondos negociados en el intercambio, y usted se enfrenta con tantas opciones de inversión diferentes que su cabeza comienza a girar. Puedes imaginarte parado en un mostrador de helados y tener que elegir entre 50 000 sabores?

Tú y yo necesitamos unas reglas sólidas para que podamos poner orden en este caos. Como descubrirás en el Capítulo 3, una de las reglas más simples pero más importante es esta: los impuestos son importantes.

La gran mayoría de los fondos mutuos se gestionan activamente, lo que significa que están dirigidos por personas que intentan escoger

las mejores inversiones en el mejor momento. Su objetivo es "vencer al mercado".

Por ejemplo, intentarán superar una canasta no gestionada de acciones líderes como la S&P 500, que es sólo uno de los muchos índices diferentes que rastrean mercados específicos en todo el mundo. Pero la diferencia es que las compañías de fondos mutuos gestionadas activamente cobran cargos de impuestos a cambio de este servicio. Suena bastante justo, ¿verdad?

El problema es que la mayoría de los fondos hacen un trabajo estupendo de cobrar tarifas altas, pero un trabajo terrible en la selección de inversiones exitosas. Un estudio mostró que el 96% de los fondos mutuos no vencen al mercado durante un período de 15 años (I). ¿El resultado? Tú pagas demasiado por un bajo rendimiento. Es como pagar por un Ferrari y luego conducir desde el concesionario a casa en un tractor con barro.

Peor aún, esos impuestos se suman masivamente con el tiempo. **Si usted paga en exceso un 1% al año, le costará 10 años en su patrimonio de retiro (II).** Una vez que hayamos mostrado cómo evitar que los fondos le sobre-cobren y le den

FONDO DE COBERTURA VS. FONDOS MUTUOS VS. FONDOS DE ÍNDICE

Para aquellos que desconocen, un fondo de cobertura es un fondo privado disponible sólo para inversionistas de alto valor neto. Los gerentes tienen flexibilidad completa para apostar en ambas direcciones del mercado (arriba o abajo). Se cobran fuertes impuestos por gestión (Típicamente 2%) y aparte de los beneficios (típicamente el 20% de beneficios va al encargado). Un fondo de inversión es un fondo público disponible para cualquiera. En la mayoría de los casos, son gestionados activamente por un equipo que reúne una cartera de acciones, bonos u otros activos y negocia continuamente sus participaciones con la esperanza de vencer al "mercado". Un fondo de índice es también público, pero no requiere administradores "activos". El fondo simplemente posee todas las acciones del índice (por ejemplo, las 500 acciones del índice S & P 500).

bajos rendimientos, usted podría ahorrarse fácilmente tanto como 20 años de ingresos.

Si eso es todo lo que aprende en la primera sección de este libro, definitivamente va a transformar su futuro. Pero hay mucho más. Como mencionamos anteriormente, también le mostraremos cómo

evitar a los vendedores que ofrecen servicios de autoservicio “Asesoramiento” que es peligroso para su salud financiera, y cómo encontrar asesores sofisticados que no estén en conflicto. Como dice el refrán: “Cuando una persona con experiencia se encuentra con una persona con dinero, la persona con experiencia termina con el dinero; Y la persona con dinero termina con una experiencia”. **Te mostraremos cómo navegar por este juego para que nunca más te vuelva a pasar.**

La segunda sección de INQUEBRANTABLE es un libro de trabajo financiero. Te mostrará exactamente lo que tienes que hacer para poner su plan de acción ahora mismo. Lo más importante, aprenderás los “4 NÚCLEOS”: un conjunto de principios simples pero poderosos que se derivan de mis entrevistas con más de 50 mayores inversores del mundo. Aunque tienen muchas formas diferentes de ganar dinero, he observado que todos comparten estos principios fundamentales al tomar decisiones. He encontrado 4 núcleos transformacionales en toda mi vida financiera, y estoy emocionado de poner este conocimiento a su disposición, también. A continuación, aprenderás a “matar al oso”: en otras palabras, a construir una cartera diversificada para que su canasta de huevos no sea destruido cuando un mercado a la baja finalmente viene. **De hecho, aprenderá a obtener ganancias masivamente de las oportunidades que el miedo y la confusión crean.** Lo que la mayoría de la gente no se da cuenta es que el éxito de la inversión es en gran parte una cuestión de “asignación de activos” inteligente -de saber exactamente cómo gran parte de su dinero debe ponerse en diferentes clases de activos como acciones, bonos, bienes raíces, oro y dinero en efectivo.

La gran noticia es que usted aprenderá a hacer esto con los amos del dinero como Ray Dalio, David Swensen y nuestro Peter Mallouk.

Si usted ya sabe un poco sobre la inversión, puede estar preguntándose -como un periodista financiero me preguntó recientemente- “¿No es sólo una simple cuestión de comprar y mantener fondos de índice?” Bueno, Dalio, Swensen, Warren Buffett y Jack Bogle me dijeron que la indexación es la estrategia más inteligente para personas regulares como tú y como yo (III). Una razón es que los fondos de índice están diseñados para enlazarse a la rentabilidad del mercado. A menos que seas una super-estrella como Warren o Ray, es mejor que hagas esto, en lugar de intentar fracasar, queriendo vencer al mercado. Aún mejor, estos fondos de índice

cobran impuestos minúsculos, ahorrándole una fortuna a largo plazo.

Desearía que fuera así de simple. Como un estudiante de toda la vida del comportamiento humano, puedo decirle esto: la mayoría de la gente encuentra muy difícil sentarse y permanecer en el mercado cuando todo va mal. Comprar y mantener al final tiende a salirse por la ventana. Si tienes nervios de acero como Buffett o Bogle, eso es estupendo. Pero si quieres saber cómo la mayoría de la gente se comporta bajo estrés, sólo echa un vistazo a un estudio por Dalbar, una de las principales firmas de investigación del sector financiero.

Dalbar reveló la gigantesca discrepancia entre los rendimientos del mercado y los rendimientos que las personas realmente logran. Por ejemplo, el S&P 500 devolvió un promedio de 10.28% al año desde 1985 al 2015. A este ritmo, su dinero se duplica cada siete años. Gracias al efecto compuesto, usted habría hecho una gran fortuna sólo por tener un fondo de índice que rastreó al S&P 500 durante los 30

años. Digamos que usted había invertido 50.000 dólares en 1985. ¿Cuánto habría valido para el 2015? Respuesta: \$941 613. Está bien. ¡Casi un millón de dólares!

Pero mientras que el mercado generó 10,28% por año, Dalbar encontró que el inversionista promedio hizo sólo 3,66% al año durante las tres décadas! A ese ritmo, su dinero solo se duplica cada 20 años. ¿El resultado? En lugar de esa ganancia inesperada de millones de dólares usted terminaría con sólo \$146 996.

¿Qué explica esta enorme brecha de rendimiento? En parte, es el efecto desastroso de gastos de gestión excesivos, comisiones de corretaje exorbitantes y otros costos que discutiremos en el capítulo 3. Estos gastos serían el equivalente a un vampiro despiadado que chupa la sangre cada noche mientras estás dormido.

Pero también hay otro culpable: la naturaleza humana. Como tú y yo sabemos, somos criaturas emocionales con un regalo para hacer cosas locas bajo la influencia de emociones como el miedo y la codicia. Como el legendario economista de la Universidad de Princeton, Burton Malkiel me dijo: “Las emociones nos alcanzan y nosotros, como inversionistas, hacemos cosas muy estúpidas”. Por

ejemplo, “tendemos a poner dinero en el mercado y sacarlo en el momento equivocado”. Probablemente conoces a personas que se han llevado durante un mercado alcista y tomaron riesgos imprudentes con dinero que no podían permitirse perder. También puedes saber de gente que se asustó y vendió todas sus pertenencias en el 2008, sólo para perder enormes ganancias cuando el mercado rebotó en el 2009.

He pasado casi 4 décadas enseñando la psicología de la riqueza. Así que, en la tercera sección de INQUEBRANTABLE, te mostraré cómo ajustar tu comportamiento y evitar errores comunes que son impulsados por la emoción. ¿Por qué es esto tan importante? Porque no puedes aplicar las estrategias ganadoras en este libro, a menos que aprendas a “silenciar al enemigo interior”. Entonces, juntos responderemos a lo que pueden ser las preguntas más importantes de todas: ¿Qué es lo que realmente estás buscando? ¿Cómo lograr el máximo nivel de felicidad que deseas en tu vida? **¿Es realmente el dinero al que estás persiguiendo, o son los sentimientos que crees que el dinero puede crear?** Muchos de nosotros creemos -o fantaseamos- que el dinero nos llevará a un punto en el que finalmente nos sentiremos libres, seguros, emocionados, empoderados, vivos y alegres. Pero la verdad es que puedes lograr ese hermoso estado ahora mismo, sin importar tu nivel de riqueza material. Por lo tanto, ¿por qué esperar a ser feliz? Finalmente, en el apéndice, hemos incluido una hoja de ruta inestimable para que puedas usar con tu asesor financiero y abogado. Estas cuatro listas te guiarán en la protección de tus activos, en la construcción de su legado financiero y en la protección contra lo desconocido. Además, descubrirá aún más formas de ahorrar en impuestos.

LA SERPIENTE Y LA CUERDA

Pero primero quiero hablarles del próximo capítulo, porque estoy convencido de que va a cambiar su vida financiera. De hecho, incluso si usted solo lee el capítulo 2 e ignora todo lo demás en este libro ¡usted conseguirá cosechar recompensas asombrosas!

Como mencioné anteriormente, este es un momento de tremenda incertidumbre para la mayoría de la gente. La economía global sigue

cojeando después de todos estos años. Los salarios de la clase media se han estancado durante décadas. La tecnología está interrumpiendo tantas industrias que ni siquiera sabemos qué puestos de trabajo existirán en el futuro. Y luego, hay esa sensación persistente de que hay un mercado bajista después de años de altos retornos. No sé ustedes, pero toda esta incertidumbre está haciendo temer a mucha gente y esto les impide construir riqueza invirtiendo en los mercados financieros y convertirse en propietarios de esta economía, no sólo en ser consumidores.

El siguiente capítulo es el antídoto contra ese miedo. Le explicaremos siete hechos específicos que transformarán su comprensión de cómo funciona el mercado, y de los aspectos económicos y patrones que lo conducen. Usted aprenderá que las correcciones y los accidentes en el mercado ocurren con una regularidad sorprendente, pero que nunca es el final. Los mejores inversionistas se preparan para esta volatilidad-estos dramáticos altibajos-y lo convierten en su ventaja. **Una vez que entienda estos patrones, puede actuar sin miedo, no porque estés en la negación del miedo, sino porque tienes el conocimiento y la claridad de la mente para tomar las decisiones correctas.**



El mercado de valores tiene menos altibajos que mis relaciones románticas.

Esto me recuerda a una vieja historia que puedo recordar acerca de un monje budista que camina a casa en una noche en un camino rural. Se da cuenta de una serpiente venenosa que bloquea su camino, se asusta y corre por su vida hacia la dirección opuesta. A la mañana siguiente regresa a esta escena de terror. Pero ahora, en el brillo del día, se da cuenta de que la serpiente en espiral en su camino era sólo una cuerda inofensiva.

El capítulo 2 le mostrará que su propia ansiedad es igualmente infundada, que la serpiente que usted teme es realmente sólo una cuerda. **¿Por qué esto importa tanto? Porque no puedes ganar este juego a menos que tengas la fortaleza emocional para entrar en ella y permanecer en ella a largo plazo.** Una vez que te das cuenta que no hay serpiente bloqueando tu camino, puedes caminar tranquilo y con la confianza en el camino hacia la libertad.

¿Estás listo? ¡Entonces comencemos!

LA APLICACIÓN MÓVIL Y EL PODCAST

Hay un par de recursos adicionales que acelerarán su viaje. Primero, creamos una aplicación para móviles que contiene videos, herramientas de planificación y una calculadora personalizada que le ayudará a descubrir cuánto necesita acumular con el fin de lograr diferentes niveles de seguridad financiera y libertad. El segundo es el podcast INQUEBRANTABLE. Peter Mallouk y yo grabamos una serie de breves conversaciones sobre los principios centrales de convertirse en INQUEBRANTABLE.

I. El experto en la industria Robert Arnott, fundador de Research Affiliates, estudió el desempeño durante 15 años de los 203 fondos mutuos que tenían al menos \$100 millones bajo su administración.

II. Esto supone que dos inversores con una inversión inicial de \$100.000, retornos iguales de 8% a lo largo de 30 años, pero con un 1% impuestos y 2% de impuestos respectivamente. Asumiendo que una cantidad igual es retirada al momento de la jubilación, el inversionista que paga 2% se quedará sin dinero 10 años antes.

III. Según el sitio web financiero Investopedia: “Los gestores activos dependen de la investigación analítica, las previsiones y su propio juicio y experiencia en la toma de decisiones de inversión sobre qué valores comprar, poseer y vender. Lo contrario a la gestión activa se denomina gestión pasiva, más conocida como “indexación”.

CAPITULO 2

EL INVIERNO ESTÁ LLEGANDO... ¿PERO CUÁNDO?

Estos siete hechos le liberarán del miedo de las correcciones y de los choques.

“La clave para ganar dinero en acciones es no tener miedo de ellos.”

- Peter Lynch, que tuvo un 29% al año como un famoso gestor de fondos de Fidelity Investments

Poder. La capacidad de moldear e influir en las circunstancias de la vida. Es el combustible para producir resultados. ¿De dónde viene? ¿Qué hace que una persona sea poderosa? Qué crea el poder en su propia vida?

Cuando los seres humanos vivían como cazadores-recolectores, no tenían poder. Estábamos a merced de la naturaleza. Nosotros podíamos ser arrancados por depredadores o destruidos por el tiempo brutal cuando se aventuraban a cazar o para recoger comida. Y la comida no siempre estaba allí, **pero poco a poco, a través de los miles de años, desarrollamos una habilidad invaluable: aprendimos a reconocer y utilizar patrones.**

Lo más importante, observamos los patrones de las estaciones. Y aprendimos a aprovechar plantar los cultivos en el momento adecuado. Esta capacidad nos movió de la escasez a la abundancia, a un modo de vida en el que las comunidades y eventualmente las ciudades y civilizaciones podrían florecer. El reconocimiento de patrones literalmente cambió el curso de la historia humana.

En este camino, también aprendimos una lección de vital importancia: no somos recompensados cuando hacemos lo correcto en el momento equivocado. Si planta en invierno, obtendrá nada más que dolor, no importa lo duro que trabajes. Para sobrevivir y prosperar, tú y yo tenemos que hacer lo correcto en el momento correcto.

Nuestra capacidad para el reconocimiento de patrones es también la habilidad número uno que puede hacer para lograr la prosperidad financiera. Una vez que reconozca los patrones en los mercados, puede adaptarse a ellos, utilizarlos y beneficiarse de ellos. Este capítulo le dará a usted ese poder.

“La mayoría de los inversores no aprovechan al máximo el increíble poder del efecto compuesto - multiplicado por el crecimiento.”

- Burton Malkiel

Antes de llegar al corazón de este capítulo, tomemos sólo dos minutos para discutir un concepto que estoy seguro de que ya sabes, pero que debemos utilizar y maximizar para poder construir riqueza duradera.

El primer patrón que necesitamos reconocer es que hay una manera milagrosamente poderosa de construir riqueza que está disponible para todos nosotros-uno que Warren Buffett ha aprovechado para acumular una fortuna que ahora asciende a los 65 billones de dólares. **¿Cuál es su secreto? Es simple, dice Buffett: “Mi riqueza ha llegado de una combinación de vivir en América, algunos genes afortunados, y el interés compuesto.”**

No puedo responder por sus genes, aunque supongo que son bastante buenos! Lo que sí sé con seguridad es que el interés compuesto es una fuerza que puede catapultar a una vida de libertad financiera total. Por supuesto, todos nosotros sabemos acerca del interés compuesto, pero vale la pena recordar lo impactante que puede ser cuando realmente entendemos cómo hacer que funcione para nosotros. De hecho, nuestra capacidad de reconocer y utilizar el poder del interés compuesto es el equivalente al cambio de vida del descubrimiento de nuestros antepasados que podían producir cosechas abundantes plantando cosechas en el momento adecuado!

Vamos a ilustrar el tremendo impacto de la composición con solo un simple, pero alucinante ejemplo. Dos amigos, Joe y Bob, deciden invertir \$ 300 al mes. Joe comienza a los 19 años y lo mantiene por ocho años, y luego deja de agregar a esta olla a la edad de 27 años. En total, ha ahorrado \$28 800.

El dinero de Joe se compone a una tasa del 10% al año (que es aproximadamente el retorno histórico del mercado de valores de los Estados Unidos durante el siglo pasado). **Cuando se retire a los 65 años, ¿cuánto tendrá? La respuesta: \$ 1,863,287. En otras palabras, esa modesta inversión de \$28 800 ha crecido a casi dos millones de dólares! Muy impresionante, ¿eh?**

Su amigo Bob comienza más despacio. Comienza a invertir exactamente la misma cantidad de \$300 por mes, pero comienza a los 27 años. Sin embargo, es un tipo disciplinado, y sigue invirtiendo \$300 cada mes hasta que alcance los 65 años, eso sería un período de 39

años. Su dinero también se compone en un 10% al año.

¿El resultado? Cuando se retire a los 65 años, tendrá \$1 589 733.

Pensemos en esto por un momento. Bob invirtió un total de \$140 000, casi 5 veces más que los \$28 800 que Joe invirtió. Sin embargo, Joe ha terminado con un extra de \$273 554. Eso es correcto: Joe termina más rico que Bob, a pesar de que él nunca invirtió un centavo después de la edad de 27!

¿Cómo se explica el increíble éxito de Joe? Sencillo. Comenzando antes, el interés compuesto que el gana por su inversión añade más valor a su cuenta de lo que podría añadir por sí mismo. Para el momento en que alcance los 53 años, el interés compuesto en su cuenta agrega sobre \$60 000 por año a su cuenta. Cuando tenga 60 años, su cuenta estará creciendo en más de \$100 000 por año! Todo sin agregar otra moneda de diez centavos. El retorno total de Bob sobre el dinero que invirtió es de 1 032%, mientras que el regreso de Joe es de un espectacular 6 370%.

Ahora imaginemos por un momento que Joe no dejó de invertir a los 27 años. En lugar de eso, como Bob, él agregó \$300 al mes hasta que cumplió los 65 años. El resultado: ¡termina con una cantidad de \$3 453 020! En otras palabras, tiene \$1,86 millones más que Bob porque comenzó a invertir 8 años antes.

Ese es el impresionante poder del interés compuesto. Con el tiempo, esta fuerza puede convertirse de una modesta suma de dinero a una gran fortuna.

¿Pero sabes lo que es increíble? La mayoría de las personas nunca aprovechan al máximo este secreto, este milagro de creación de riqueza que está allí frente a sus ojos. En su lugar, siguen creyendo que pueden ganar su camino a la riqueza. Es un error común esta creencia que si su ingreso ganado es lo suficientemente grande, usted se hará financieramente libre.

La verdad es que no es tan simple. Todos hemos leído historias sobre estrellas de cine, músicos y atletas que ganaron más dinero que Dios, sin embargo terminaron quebrados porque no sabían cómo invertir esos ingresos. Después de una serie de malas inversiones, el rapero 50 Cent recientemente se declaró en quiebra. A pesar de haber tenido un patrimonio neto estimado en 155 millones de dólares. La actriz Kim Basinger, a la altura de su popularidad, estaba ganando más de \$10

millones por película. Y sin embargo, también terminó en quiebra. Incluso el Rey del Pop, Michael Jackson, que supuestamente firmó un contrato de grabación por valor de casi \$1 Billón y que vendió más de 750 millones de discos, supuestamente debía más de \$ 300 millones hasta su muerte en el 2009.

| Cantidad Invertida | | | Porcentaje de Retorno | |
|---|------|----------|-----------------------|----------|
| | 3600 | | 10 % | |
| \$300/mes (\$3 600 anuales) creciendo al 10% | | | | |
| Edad | Joe | Cantidad | Bob | Cantidad |
| 19 | 3600 | 3960 | - | - |
| 20 | 3600 | 8316 | - | - |
| 21 | 3600 | 13108 | - | - |
| 22 | 3600 | 18378 | - | - |
| 23 | 3600 | 24176 | - | - |
| 24 | 3600 | 30554 | - | - |
| 25 | 3600 | 37569 | - | - |
| 26 | 3600 | 45286 | - | - |
| 27 | - | 49815 | 3600 | 3960 |
| 28 | - | 54796 | 3600 | 8316 |
| 29 | - | 60276 | 3600 | 13108 |
| 30 | - | 66303 | 3600 | 18378 |
| 31 | - | 72934 | 3600 | 24176 |
| 32 | - | 80227 | 3600 | 30554 |
| 33 | - | 88250 | 3600 | 37569 |
| 34 | - | 97075 | 3600 | 45286 |
| 35 | - | 106782 | 3600 | 53775 |
| 36 | - | 117461 | 3600 | 63112 |
| 37 | - | 129207 | 3600 | 73383 |
| 38 | - | 142127 | 3600 | 84682 |
| 39 | - | 156340 | 3600 | 97110 |
| 40 | - | 171974 | 3600 | 110781 |
| 41 | - | 189171 | 3600 | 125819 |
| 42 | - | 208088 | 3600 | 142361 |
| 43 | - | 228897 | 3600 | 160557 |

| | | | | |
|-------------------------------|---|------------|------|---------|
| 44 | - | 251787 | 3600 | 180573 |
| 45 | - | 276966 | 3600 | 202590 |
| 46 | - | 304662 | 3600 | 226809 |
| 47 | - | 335129 | 3600 | 253450 |
| 48 | - | 368641 | 3600 | 282755 |
| 49 | - | 405506 | 3600 | 314990 |
| 50 | - | 446056 | 3600 | 350449 |
| 51 | - | 490662 | 3600 | 389454 |
| 52 | - | 539728 | 3600 | 432360 |
| 53 | - | 593701 | 3600 | 479556 |
| 54 | - | 653071 | 3600 | 531471 |
| 55 | - | 718378 | 3600 | 588578 |
| 56 | - | 790216 | 3600 | 651396 |
| 57 | - | 869237 | 3600 | 720496 |
| 58 | - | 956161 | 3600 | 796506 |
| 59 | - | 1051777 | 3600 | 880116 |
| 60 | - | 1156955 | 3600 | 972088 |
| 61 | - | 1272650 | 3600 | 1073256 |
| 62 | - | 1399915 | 3600 | 1184542 |
| 63 | - | 1539907 | 3600 | 1306956 |
| 64 | - | 1693897 | 3600 | 1441612 |
| 65 | - | USD1863287 | 3600 | 1589733 |
| Ventaja de inversión temprana | | USD273554 | | |

¿La lección? Usted nunca va a ganar su camino a la libertad financiera. El verdadero camino a la riqueza es dejar de lado una parte de su dinero e invertirlo, para que el efecto compuesto haga su trabajo durante muchos años. Así es como te haces rico mientras duermes. Y así es cómo usted hace al dinero su esclavo en vez de ser un esclavo del dinero. Así es como se logra la verdadera libertad financiera.

A estas alturas, probablemente pienses: "Sí, pero ¿cuánto dinero tengo que dejar de lado con el fin de alcanzar mis metas financieras? "¡Esa es una gran pregunta! Como se mencionó, para ayudarle a responder, hemos desarrollado una aplicación para móviles que puedes utilizar para determinar exactamente lo que necesita para

guardar e invertir. Está disponible en:

www.unshakeable.com

La situación de cada uno es única, así que recomiendo sentarse con un asesor financiero para discutir sus objetivos específicos y cómo alcanzarlos. Pero quiero advertirte, la mayoría de los asesores subestiman la cantidad de dinero que es probable que necesite para ser financieramente segura, independiente o libre.

Algunos dicen que usted debe tener 10 veces de lo que usted gana actualmente. Otros, que son un poco más realistas dicen que usted necesitará 15 veces más. Es decir, si usted está haciendo \$100 000, usted necesitará \$1,5 millones. Si está ganando \$200 000, necesitará \$3 millones.

Pero en realidad el número al cual usted realmente debe apuntar es 20 veces su ingreso actual. Por lo tanto, si actualmente gana \$100 000, necesitará \$2 millones. Puede parecer mucho, pero recuerde que nuestro amigo Joe llegó allí con sólo \$28 000 y mi apuesta es que tendrá mucho más que esto para invertir en los próximos años.

Puedes leer sobre esto con mayor detalle en “Money: Master the Game”, que tiene una sección completa de esta asignatura. Como explico allí, es realmente fácil de conseguir, aunque usted se sienta abrumado al mirar un número enorme como ese. Pero es menos intimidante cuando empieza con un objetivo más fácil. Por ejemplo, tal vez su primer objetivo es la seguridad financiera, no la independencia total. **¿Cómo te sentirías si pudieras cubrir el gasto de su hipoteca, comida, servicios públicos, transporte y seguros, todo sin tener que trabajar otra vez? Muy bien, ¿verdad? La buena noticia es que este número suele ser un 40% menos que la máxima independencia financiera, donde todo lo que necesita se paga, y por lo tanto usted puede llegar más rápido. Una vez que consigas ese objetivo, habrás acumulado tanto impulso que el número más grande no se sentirá más que como un tramo.**

Pero, ¿cómo vas a llegar allí? Primero, tienes que ahorrar e invertir: convertirte en propietario, no sólo en un consumidor. Empiece primero tomando un porcentaje de sus ingresos y haciéndolo deducir automáticamente de su cheque de pago o cuenta bancaria. **Esto construirá su Fondo para la Libertad: la fuente de ingresos de por vida que le permitirá nunca tener que trabajar de nuevo.** Mi

suposición es que ya estás haciendo esto. Pero tal vez es hora de darte un aumento: aumente lo que ahorra de 10% de sus ingresos a un 15%, o de 15% a 20%.

Para algunas personas, el 10% puede parecer imposible ahora mismo. Tal vez usted está en una etapa de su vida donde tiene préstamos estudiantiles u obligaciones importantes para su familia o negocio. No importa cuál sea su situación, usted tiene que dar el primer paso y ponerse en marcha. Hay un método probado llamado “Guardar Más Mañana”, que describo detalladamente en el capítulo 1.3 en “Money: Master the Game”. Empiezas ahorrando sólo el 3% y gradualmente elevándolo a 15% o 20% con el tiempo.

Ahora que lo has guardado, la pregunta que debes hacerte es: ¿dónde voy a invertir para obtener la máxima rentabilidad para que pueda llegar a mi objetivo más rápido?

El mejor lugar para combinar el dinero durante muchos años es en el mercado de valores. En el capítulo 6, discutiremos la importancia de reunir una cartera diversificada que incluya otros activos. Pero por ahora, vamos a centrarnos en el mercado de valores. ¿Por qué? ¡Porque esta tierra es increíblemente fértil! Me gusta la filosofía de nuestros antepasados: necesitamos plantar nuestras semillas donde podamos cosechar la mayor cosecha.

¿DÓNDE DEBO PONER MI DINERO?

Como tú y yo sabemos, el mercado de valores ha hecho a millones de personas ricas. En los últimos 200 años a pesar de muchos altibajos, ha sido el mejor lugar para que el inversionista a largo plazo construya riqueza (I). Usted necesita entender los patrones del mercado. Usted necesita entender sus estaciones. De eso se trata este capítulo.

¿Cuál es la pregunta financiera más grande en todas? En mi experiencia, todos estamos buscando respuestas a casi la misma pregunta: “**¿Dónde debo poner mi dinero?**”

Esta pregunta se ha vuelto más importante últimamente porque todas las respuestas parecen poco atractivas En una era de tipos de intereses compuestos, usted no gana nada cuando mantiene su efectivo en una cuenta de ahorros. Si usted compra un bono

de alta calidad (por ejemplo, dinero para los gobiernos suizo o japonés), usted ganará menos que nada! Hay una broma en las inversiones tradicionalmente seguras como éstas que ahora ofrecen “riesgos sin rendimientos” en su lugar de “rendimientos sin riesgo!”

¿Qué pasa con las acciones? Cientos de miles de millones de dólares de todo el mundo han estado en el mercado de valores de los Estados Unidos, donde muchas personas lo consideran como un refugio relativamente seguro en un mundo incierto. Pero eso es incluso muy riesgoso porque los precios de las acciones de los Estados Unidos se han disparado en los últimos siete años y medio, alimentando temores de que el mercado está destinado a sumergirse. Incluso las personas que han hecho bien en este mercado en aumento están preocupados de que todo el asunto podría doblarse, que no hay nada apoyándolos excepto ¡los bancos centrales y sus locas políticas!

Entonces, ¿qué debería hacer? ¿prepararse para una fusión del mercado bursátil venderlo todo y salir corriendo a las colinas? ¿mantener todo su dinero en efectivo y esperar hasta que el mercado se desplome para que usted pueda comprar a precios más bajos?, pero ¿cuánto tiempo puede esperar? ¿Qué hay de todas esas almas desafortunadas que ya han esperado durante años, perdiendo todo el mercado alcista? ¿O debería permanecer en el mercado, sentarse, cerrar los ojos, y prepararse para el impacto? Te lo dije: ¡ninguna de estas opciones son seductoras!

Como ustedes saben, los humanos tienen dificultades para manejar la incertidumbre. Entonces, ¿cómo se supone que debemos hacer para tomar decisiones inteligentes en este entorno donde todo parece incierto? ¿Qué podemos hacer si no tiene ni idea de cuando el mercado se hundirá? ¿Cuándo el mercado financiero de invierno finalmente llegue?

Pero tengo noticias para ti: sabemos cuándo llegará el invierno. ¿Cómo? Porque cuando nos fijamos en el mercado de valores durante un siglo entero, descubrimos este extraordinario hecho: el invierno financiero viene, en promedio, cada año.

Una vez que empiece a reconocer patrones a largo plazo como este, puede utilizarlos. Incluso mejor, su miedo a la incertidumbre se desvanece porque se ve qué aspectos importantes de los mercados financieros son mucho más predecibles.

Es por esto que vamos a recorrer 7 verdades que le mostrarán cómo funcionan los mercados. Usted aprenderá que ciertos patrones se repiten una y otra vez. Y usted aprenderá a basar sus decisiones en una comprensión de estos patrones probados al igual que nuestros antepasados que descubrieron que plantar semillas en la primavera fue una estrategia ganadora. Por supuesto, ¡nada es tan parecido en la agricultura, como en las finanzas o como en la vida! Algunos inviernos llegan más pronto, algunos más tarde; Algunos son graves, algunos leves. Pero cuando tu enfoque es eficaz durante muchos años, su probabilidad de éxito aumenta masivamente lo que separa a los amos del dinero de la muchedumbre es esta capacidad de encontrar una estrategia que gana y seguirla, por lo que las probabilidades son siempre fuertemente en su favor.

Una vez que entienda las 7 verdades indiscutibles que estamos a punto de explicar, sabrá cómo las temporadas financieras trabajan. Conocerás las reglas del juego, los principios en los que se basa. Esto te dará una ventaja enorme, ya que incluso muchos inversionistas experimentados y sofisticados no conocen estos hechos. Armado con este conocimiento, puedes entrar en el juego, quedarte en él y ganar. **Y lo mejor de todo esto es que te liberarán de todo el miedo y la ansiedad que más dominan la vida financiera de las personas. Por eso los llamamos Verdades de Libertad.**

Y déjenme decirles, la capacidad de invertir sin temor es de vital importancia. ¿Por qué? Porque muchas personas están tan paralizadas por el temor. Están aterrorizadas que el mercado de valores se caiga y se lleve todas sus ganancias. Están aterrorizadas de que las acciones vayan a caer justo después de invertir. Están aterrorizadas de que se lastimarán porque no saben lo que están haciendo. Pero como pronto descubrirás, todos esos temores desaparecerán rápidamente una vez que se entienda el patrón de verdades que vamos a revelar en las siguientes páginas.

Pero antes de empezar, permítanme explicar rápidamente alguna jerga de inversión. **Cuando cualquier mercado cae por lo menos un 10% de su pico, se llama una corrección y cuando un mercado cae por lo menos un 20% desde su pico, se llama mercado bajista.**

Comenzaremos compartiendo algunas Verdades de Libertad sorprendentes sobre correcciones. Luego pondremos atención a los

mercados bajistas. **Finalmente, explicaremos el hecho más importante de todos: el más grande peligro no es una corrección o un mercado bajista, es estar fuera del mercado.**

Verdad de Libertad 1: En promedio, las correcciones se han producido aproximadamente una vez al año desde 1900

¿Alguna vez has escuchado a los expertos en CNBC o MSNBC hablar sobre el mercado de valores? No es increíble lo dramático que pueden hacer que suene? Les encanta hablar sobre la volatilidad y la agitación porque el miedo atrae a su programación. Están analizando constantemente mini-crisis que pronosticadores dicen que pueden desencadenar un caos en el mercado. La crisis en cuestión podría ser el malestar de Oriente Medio, la caída de los precios del petróleo, la degradación de la deuda de EE.UU., un “acantilado fiscal”, un estancamiento presupuestario, Brexit, una desaceleración en China, o cualquier otra cosa que puedan servir de excitación. Y por cierto, si usted no entiende estas cosas, no te preocupes: ¡la mayoría de estos expertos tampoco!

No los culpo por vender drama. Es su trabajo. Pero entre tú y yo, nada de esto es realmente emocionante. Una gran parte de esto es exagerado. El problema es, todo este balbuceo, todo este drama, toda esta emoción puede hacer que sea difícil para nosotros pensar con claridad. Cuando escuchamos a estos “expertos” hablando en voz grave sobre la posibilidad de una corrección o un accidente o una crisis, es fácil llegar a ser ansioso porque suena como que el cielo está a punto de caer. ¿Que podría hacer una televisión?, pero lo último que queremos es tomar decisiones financieras basadas en el miedo. Así que nosotros tenemos que eliminar tanta emoción como sea posible de este juego.

En lugar de distraerse con todo este ruido, le ayudaré a centrarse en algunos hechos clave que realmente importan. **Por ejemplo, en promedio, ha habido una corrección del mercado cada año desde 1900.** Cuando yo primero oí esto, yo estaba impactado. **Sólo piense en ello: si tienes 50 años hoy y tienes una expectativa de vida de 85 años, usted puede esperar a vivir a través de otras 35 correcciones. O poniéndolo de otra manera, ¡usted experimentará**

el mismo número de correcciones que cumpleaños!

¿Por qué esto importa? Porque te muestra que las correcciones son sólo una parte rutinaria del juego. En lugar de vivir con miedo de ellos, tú y yo tenemos que aceptarlos como acontecimientos regulares - como la primavera, verano, otoño e invierno. ¿Y sabes qué más? **Históricamente, la corrección media ha durado solo 54 días, ¡menos de dos meses!** En otras palabras, la mayoría de las correcciones son casi antes de que lo supieras. No da tanto miedo, ¿verdad?

Sin embargo, cuando estás en medio de una corrección, puedes encontrarte queriendo vender porque estás ansioso por evitar la posibilidad de más dolor. Ciertamente no estás solo. Estas emociones generalizadas crean una mentalidad de crisis. **Pero es importante señalar que en la corrección media en los últimos 100 años, el mercado ha caído sólo 13,5%. De 1980 hasta finales de 2015, la caída media fue del 14,2%.**

Se puede sentir bastante incómodo cuando sus activos están tomando ese tipo de impacto y la incertidumbre lleva a muchas personas a cometer grandes errores. Pero esto es lo que tienes que recordar: si te mantienes es muy probable que la tormenta pronto pasará.

Verdad de Libertad 2: Menos del 20% de todas las correcciones se convierten en un mercado bajista

Cuando el mercado comienza a caer-especialmente cuando está abajo más del 10%, muchas personas llegan a su umbral de dolor y empiezan a vender porque tienen miedo de que esta caída podría convertirse en una muerte espiral. ¿No suena sensato y prudente? En realidad, no tanto. **Resulta que una de cada cinco correcciones escalan hasta el punto en que se convierten en un mercado bajista. Poniéndolo de otra manera, el 80% de las correcciones no se convierten en mercados bajistas.**

Si usted entra en pánico y busca efectivo durante una corrección, es posible que lo esté haciendo justo antes que el mercado rebote. Una vez que entienda que la gran mayoría de las correcciones no son tan malas, es más fácil mantener la calma y resistir la tentación de

golpear el botón de expulsión en el primer signo de turbulencia.

Verdad de Libertad 3: Nadie puede predecir de manera consistente si el mercado subirá o caerá

Los medios de comunicación perpetúan un mito de que, si usted es lo suficientemente inteligente, puede predecir los movimientos del mercado y evitar sus corrientes descendentes. La industria financiera vende la misma fantasía: los economistas y los “estrategas del mercado” de grandes inversiones de bancos pueden predecir con confianza dónde se encontrará el S&P 500 al final del año, como si tuvieran una bola de cristal o una percepción superior (igualmente improbable).

Los escritores del boletín de noticias también aman actuar como Nostradamus y le advierten del “choque que viene,” esperando que usted se sienta obligado a suscribirse a sus servicios para que pueda evitar este destino. Muchos de ellos usan las mismas predicciones horrendas cada año hasta que ocasionalmente suceden, como cualquiera podría hacerlo. Después de todo, incluso un hombre con un reloj roto puede decirle la hora correcta dos veces al día. Estos videntes autoproclamados usan esa predicción “exacta” para comercializarse como el siguiente gran temporizador de mercado. A menos que seas de los que hacen este truco, es fácil caer en él.

Algunas de estas personas pueden creer en sus propios poderes de predicción; otros son sólo un grupo de vendedores Así que elija: ¿Son idiotas o mentirosos? ¡No podría decirlo! Pero te diré esto: si usted siempre está tentado a tomarlos en serio, sólo recuerde este clásico comentario del físico Niels Bohr: “La predicción es muy difícil, especialmente sobre el futuro”.

No estoy seguro de cómo te sientes acerca de la hada de los dientes o el conejo de Pascua. Pero cuando se trata de nuestras finanzas, lo mejor es enfrentar los hechos. Y el hecho es que nadie puede predecir constantemente si los mercados van a subir o bajar. Es delirante pensar que usted o yo podríamos saltar “con éxito” cuando entrar y cuando salir del mercado en los momentos correctos.

Si no estás convencido, he aquí lo que piensan dos de los más sabios maestros del mundo financiero sobre el reto de predecir los

movimientos del mercado. Jack Bogle, el fundador de Vanguard, que tiene más de \$3 trillones en activos bajo administración, ha dicho, “¡Por supuesto! Sería increíble salir de la bolsa de valores en la alta y volver a la baja, pero en 65 años en este negocio, no he conocido a nadie que sepa cómo hacerlo y tampoco he conocido a alguien que me diga que algún conocido sepa hacerlo”. **Y Warren Buffett ha dicho,” El único valor de los pronosticadores de las acciones son hacer de buenos adivinos.”**

Sin embargo, tengo que confesar, es divertido ver a todos estos expertos en el mercado, comentaristas y economistas hacerse los tontos tratando de identificar una corrección. Mire el gráfico de la siguiente página y verá lo que quiero decir. Uno de mis ejemplos favoritos es del economista Dr. Nouriel Roubini, quien predijo (erróneamente) que habría una corrección “significativa” del mercado de valores en el 2013. Roubini, uno de los más conocidos pronosticadores de nuestro tiempo, fue apodado “Dr. Doom” debido a sus muchas desastrosas profecías. Él predijo con éxito la fusión del mercado del 2008. Desafortunadamente, también advirtió la recesión en el 2004 (equivocadamente), en el 2005 (erróneamente), en el 2006 (erróneamente) y en el 2007 (equivocadamente).

En mi experiencia, los videntes del mercado como Roubini son inteligentes y articulados, y sus argumentos son a menudo convincentes. Pero prosperan al asustar a personas como ustedes que luego han ido solo para equivocarse. A veces lo hace bien. Pero si escuchas todas sus advertencias, usted terminará ocultándose debajo de su cama, agarrando una caja que contenga todos los ahorros de su vida. Permítanme decírles un secreto: históricamente, esa no ha sido una estrategia ganadora para en éxito financiero a largo plazo.

Los comerciantes de Doom

Si lo desea, tómese un momento y eche un vistazo a estas 33 predicciones fallidas por el mercado autoproclamado predicadores. Cada uno de los números siguientes corresponde a la fecha de la predicción en el gráfico. Los patrones comunes son que todos predijeron que el mercado se reducirá cuando en realidad estaría subiendo.

1. "Corrección del Mercado Adelante", Bert Dohmen, Dohmen Capital Research Group, 7 de marzo, 2012.
2. "Las acciones coquetean con la corrección", Ben Rooney, CNN Money, 1 de junio de 2012.
3. "10% Mercado Corrección Looms: Dig in o Bail Out?", Matt Krantz, EE.UU. Hoy, 5 de junio, 2012.
4. "Una corrección significativa del precio de la equidad podría, de hecho, ser la fuerza que en 2013 los EE.UU. consejos economía En contracción absoluta ", Nouriel Roubini, Economía Global Roubini, 20 de julio de 2012.
5. "Prepárese para la caída del mercado de valores 2013", Jonathan Yates, moneymorning.com, 23 de junio de 2012.
6. "Dr. Doom 2013 Predicción: Roubini dice que la peor turbulencia económica mundial se aproxima, cinco factores a culpar, "Kukil Bora, International Business Times, 24 de julio de 2012.
7. "Cuidado con una corrección-o peor", Mark Hulbert, MarketWatch, 8 de agosto de 2012.
8. "Creemos que estamos preparados para una corrección de 8-10% en el mes de septiembre", dijo MaryAnnBartels, Bank of America-Merrill Lynch, 22 de agosto de 2012.
9. "It's Coming: One Pro ve grandes acciones Selloff en 10 días", John Melloy, CNBC, September4, 2012.
10. "Advertencia: la corrección de existencias puede venir", Hibah Yousuf, CNN Money, 4 de octubre de 2012.
11. "Voy por la ciudad diciendo a mis clientes de fondos de cobertura que la economía de Estados Unidos está encabezada por la incisión", Michael Belkin, Belkin Limited, 15 de octubre de 2012.
12. "Los acantilados fiscales pueden llevar a la corrección", Caroline Valetkevitch y Ryan Vlastelica, Reuters, 9 de noviembre de 2012.
13. "¿Por qué una inminente corrección de la Bolsa", Mitchell Clark, Lombardi Financial, 14 de noviembre de 2012.
14. "Para el verano, tenemos otro accidente", Harry Dent, Dent Research, 8 de enero de 2013.

15. "Una corrección del mercado de valores puede haber comenzado", Rick Newman, EE.UU. News & World Report, 21 de febrero de 2013.
16. "La economía lenta puede señalar la corrección," Maureen Farrell, dinero de CNN, febrero 28,2013.
17. "Creo que está llegando una corrección", Byron Wien, Blackstone, 4 de abril de 2013.
18. "La corrección de largo plazo del mercado parece estar comenzando", Jonathan Castle, ParagonWealth Strategies, 8 de abril de 2013.
19. "5 Señales de advertencia de una corrección de mercado venidero", Dawn Bennett, Bennett Group Financial Services, 16 de abril de 2013.
20. "Señales de advertencia del mercado de valores se convierten en siniestras", Sy Harding, StreetSmartReport.com, 22 de abril de 2013.
21. "No comprar activos de riesgo de venta", Bill Gross, PIMCO, 2 de mayo de 2013.
22. "Puede que este no sea el momento de alejarse del riesgo, pero es el momento de marcharse", dijo Mohamed El-Erian, PIMCO, 22 de mayo de 2013.
23. "Debemos corregir pronto", Byron Wien, Blackstone, 3 de junio de 2013.
24. "Encuesta del Día del Juicio Final: 87% de Riesgo de Accidente de Acciones por Fin de Año", Paul Farrell, MarketWatch, junio 5,2013.
25. "Stock Shrink: Mercado que se dirige a la corrección severa", Adam Shell, USA Today, 15 de junio de 2013.
26. "No seas complaciente-una corrección de mercado está en camino", Sasha Cekerevac, InvestmentContrarians, 12 de julio de 2013.
27. "Por dos meses, mis modelos me han dicho que el 19 de julio sería el comienzo de una venta del mercado BigStock", Jeff Saut, raymondjames.com, 18 de julio de 2013.
28. "Señales de una corrección del mercado por delante", John Kimelman, Barron's, 13 de agosto de 2013.
29. "Reloj Corrección: ¿Qué tan pronto? ¿Qué tan mal? ¿Cómo

prepararse ?, "Kevin Cook, Zacks.com, 23 de agosto de 2013.

30. "Pienso que hay un acervo de acciones decente que se desplomará", Henry Blodget, Business Insider, 26 de septiembre de 2013.

31. "5 razones para esperar una corrección", Jeff Reeves, MarketWatch, 18 de noviembre de 2013.

32. "Tiempo para prepararse para una corrección del 20%", Richard Rescigno, Barron's, 14 de diciembre de 2013.

33. "Wien de Blackstone: Mercado de Valores esperado para la corrección del 10%," Dan Weil, Moneynews.com, 16 de enero de 2014.

Verdad de Libertad 4: El mercado bursátil se eleva con el tiempo a pesar de muchos retrocesos a corto plazo

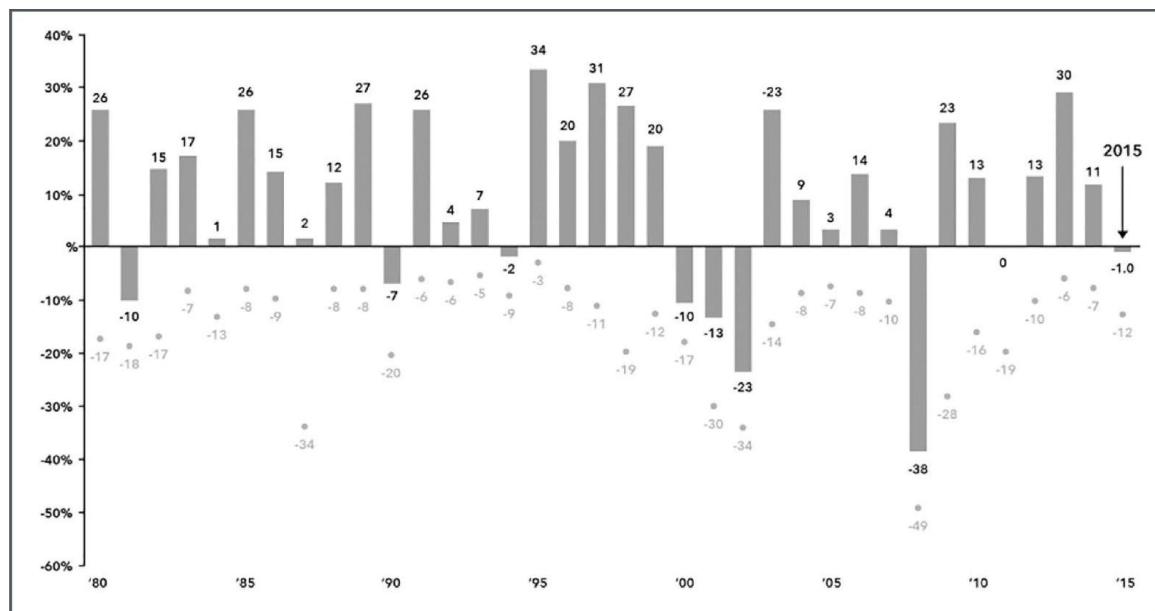
El índice S&P 500 experimentó un descenso medio intra-anual del 14,2% desde 1980 hasta el final del 2015. En otras palabras, estas caídas del mercado fueron notablemente regulares mayores en estos 36 años. Una vez más, nada que temer sólo es una cuestión de invierno poniendo en su apariencia habitual de temporada. ¿Pero sabes lo que realmente susurra a mi mente? Como se puede ver en el gráfico de abajo, el mercado terminó obteniendo un rendimiento positivo en 27 de esos 36 años. ¡Eso es el 75% del tiempo!

Finales Felices

A pesar de una caída media de 14,2% por año, el mercado estadounidense terminó positivo en 27 de los últimos 36 años.

¿Por qué esto es tan importante? Porque nos recuerda que el mercado generalmente sube a largo plazo aunque lleguemos a un gran número de baches en el camino. Sabes tan bien como yo que el mundo tenía problemas sobre esos 36 años, incluyendo dos guerras del Golfo, 9/11, los conflictos en Irak y Afganistán, y la peor crisis financiera desde la Gran Depresión. Aún así, el mercado aumentó en todos menos 9 de esos años.

¿Qué significa esto en términos prácticos? Significa que usted y yo debemos recordar siempre que la trayectoria a largo plazo es probable que sea buena, incluso cuando las noticias a corto plazo son sombrías y el mercado sea continuamente golpeado. No necesitamos quedar atascados en la teoría económica. Pero vale la pena mencionar que el mercado de valores estadounidense suele aumentar con el tiempo porque la economía de las empresas estadounidenses se vuelven más rentables, a medida que los trabajadores se vuelven más productivos, a medida que la población crece, y como la tecnología impulsa la innovación.



No estoy diciendo que cada compañía-o cada acción individual- lo hará bien con el tiempo. Como usted y yo lo sabemos, el mundo de los negocios es una selva darwiniana! Algunas compañías morirán y otras reducirán sus acciones a 0. Pero una gran ventaja de poseer un fondo de índice que rastrea una cesta de acciones como el S&P 500 es que las compañías más débiles intermitentemente son sacrificadas y reemplazadas por otras más fuertes.

¡Es la supervivencia de los más aptos! Lo bueno es que usted se beneficia de estas mejoras en la calidad de las empresas en el índice. ¿Cómo? Bueno, como accionista de un fondo de índice, usted posee parte de los flujos de efectivo futuros de las compañías en ese índice. ¡Esto significa que la economía te está haciendo ganar dinero incluso mientras duermes!

¿Pero qué pasa si el futuro económico de Estados Unidos es pésimo? Es una pregunta justa. Todos sabemos que hay serios desafíos, ya se

trate de la amenaza del terrorismo, el calentamiento global o las obligaciones del Seguro Social. Incluso si esta es una economía increíblemente dinámica y resistente con algunas tendencias poderosas que conducen su futuro crecimiento. **En su informe anual de 2015, Warren Buffett abordó este tema en profundidad, explicando cómo el crecimiento de la población y las ganancias extraordinarias en productividad crearán un enorme aumento en la riqueza para la próxima generación de estadounidenses. Esta poderosa tendencia continua: la magia económica de Estados Unidos sigue viva y buena.** Él escribió. “Durante 240 años, ha sido un error terrible apostar contra América, y ahora no hay tiempo para empezar”.

Verdad de Libertad 5: Históricamente, los mercados bajistas han sucedido cada tres a cinco años

Espero que esté comenzando a ver por qué es una buena idea ser un inversor a largo plazo en el mercado de valores y no solo un comerciante a corto plazo. Y espero que sea ahora igualmente obvio que usted no necesita vivir con miedo a las correcciones. Sólo para recapitular por un momento: usted sabe ahora que las correcciones ocurren regularmente; nadie puede predecir cuándo van a pasar; Y que el mercado suele rebotar rápidamente, reanudando su trayectoria ascendente general. Cualquier temor que alguna vez sintieron debe convertirse en poder. Créame, estas verdades fueron para mí como una revelación: una vez que las entendí, todas mis preocupaciones sobre las correcciones se derritieron. **¡Aquí estaba la prueba objetiva de que la serpiente no era más que una cuerda inerte!**

Pero ¿qué pasa con los mercados bajistas? ¿No deberíamos estar aterrorizados con ellos? En realidad no. Aquí de nuevo, nosotros necesitamos entender algunos hechos clave para que podamos actuar sobre la base del conocimiento, no en base a la emoción.

El primer hecho que usted necesita saber es que hubo 34 mercados bajistas en los 115 años entre 1900 y 2015. En otras palabras, en promedio, sucedieron casi una vez cada tres años. Más recientemente, los mercados bursátiles se han producido con menos frecuencia: en los últimos 70 años desde 1946, han habido 14

de ellos. **Esa es la tasa de un mercado bajista cada cinco años.** Así que, dependiendo de cuándo comenzamos a contar, es justo decir que los mercados bajistas han sucedido históricamente cada tres a cinco años. A esa tasa, si usted tiene 50 años de edad, podría fácilmente vivir a través de otros ocho o diez mercados bajistas!

Tú y yo sabemos que el futuro no será una réplica exacta del pasado. Aún así, es útil estudiar el pasado para obtener un amplio sentido de estos patrones recurrentes. Como dice el refrán, “la historia no se repite, pero rima”. Entonces, ¿qué aprendemos de más de un siglo de historia financiera? Nosotros aprendemos que los mercados bajistas son probables que continúen ocurriendo cada pocos años, nos guste o no. Como dije antes, el invierno está llegando. Por lo tanto, es mejor que nos acostumbremos a ello y nos preparemos.

¿Qué tan malo es cuando el mercado se estrella realmente? Bueno, históricamente, el S&P 500 ha caído por un promedio de 33% durante los mercados bajistas. **En más de un tercio de los mercados bursátiles, el índice aumentó en más del 40%.** No voy a endulzar esto. Si usted es alguien que entra en pánico y vende todo en medio de este caos, y bloquea en una pérdida de más del 40%, vas a sentirte como un oso grizzly maltratado por la verdad. Incluso si usted tiene el conocimiento y la fortaleza para no vender, probablemente encontrará que los mercados bajistas son una experiencia desgarradora. Incluso un viejo caballo de batalla como mi amigo Jack Bogle admite que no son ningún paseo por el parque. “¿Cómo me siento cuando el mercado baja un 50%?”, Pregunta él retóricamente. “Honestamente, me siento miserable. Me mordisqueo en el estómago. ¿Entonces qué hago? Puedo sacar un par de mis libros sobre ‘manteniendo el curso’ ¡y los vuelvo a leer!”

Lamentablemente, muchos asesores son víctimas del mismo miedo y se esconden bajo sus escritorios durante esos tiempos tumultuosos. Peter Mallouk me dijo que la comunicación en curso durante estas tormentas es lo que distingue a Planificación Creativa. Su compañía es como un faro con el siguiente mensaje: ”¡Mantén el rumbo!”

Pero esto es lo que usted necesita saber: los mercados bajistas no duran. Si miras el gráfico de la página siguiente, verá lo que sucedió en los 14 mercados bajistas que hemos experimentado en los Estados Unidos los últimos 70 años.

Varían ampliamente en duración, de un mes y medio (45 días) a

casi 2 años (694 días). En promedio, duraron alrededor de un año. Cuando estás en medio de un mercado bajista, notarás que la mayoría de la gente que te rodea se consume con pesimismo. Comienzan a creer que el mercado nunca volverá a subir, que sus pérdidas sólo se profundizarán, que el invierno durará para siempre.

Pero recuerda: ¡el invierno nunca dura! La primavera siempre sigue.

Los inversionistas más exitosos se aprovechan de todo ese miedo y tristeza, usando estos tumultuosos períodos para invertir más dinero a precios de ganga. Sir John Templeton, uno de los mayores inversores del siglo pasado, me habló extensamente sobre esto en varias entrevistas que hice con él antes de que él falleciera en el 2008. Templeton, hizo una fortuna comprando acciones baratas en medio de la Segunda Guerra Mundial, explicó: “**Las mejores oportunidades vienen en tiempos de máximo pesimismo**”.

| Una Mirada Hacia el Pasado de los Mercados Bajistas | | |
|---|----------------------------|--------------------------------|
| Años | Número de días de duración | % de declinación en el 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 % |

Verdad de Libertad 6: Los mercados bajistas se convierten en mercados alcistas, y el pesimismo se convierte en optimismo

¿Te acuerdas de lo frágil que parecía el mundo en el 2008 cuando los

bancos estaban colapsando y el mercado de acciones estaba en caída libre? ¿Cuándo el futuro parecía oscuro y peligroso?

Como puede ver en el gráfico de la página siguiente, el mercado finalmente llegó al fondo el 9 de marzo del 2009. ¿Y sabes lo que pasó después? **El índice S&P 500 subió un 69,5% en los próximos 12 meses.** ¡Es un regreso espectacular! En un momento, el mercado se tambaleaba y luego ¡empezamos uno de los mercados alcistas más altos de la historia! **Mientras escribo esto a finales del 2016, el S&P 500 ha subido un asombroso 266% desde su punto más bajo en marzo del 2009.**

Podrías pensar que esto es una locura, pero como se puede ver en el gráfico anterior, el patrón de los mercados bajistas que de repente dan paso a los mercados alcistas se ha repetido una y otra vez en Estados Unidos por los últimos 75 años.

| Del Mercado Bajista a un Mercado Alcista | |
|--|-----------------------------|
| El punto más bajo del Mercado Bajista | Próximos 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 Setiembre del 2001 | 33.73 % |
| 23 de Julio del 2002 | 17.94 % |
| 9 de Marzo del 2009 | 69.49 % |

¿Ahora puedes ver por qué Warren Buffett dice que le gusta ser codicioso cuando otros son temeroso? Él sabe con qué rapidez el estado de ánimo puede cambiar de miedo y desaliento a exuberante optimismo. De hecho, cuando el estado de ánimo en el mercado es abrumadoramente sombrío, los superinversores como Buffett tienden a verlo como una señal positiva de que los mejores tiempos se encuentran por delante.

Usted ve un patrón similar cuando se trata de la confianza del consumidor, que es una medida de cómo optimistas o pesimistas se

sienten acerca del futuro. Durante un mercado bajista, los comentaristas observan que el gasto del consumidor ha caído porque la gente está muy nerviosa sobre el futuro. Es un ciclo vicioso: los consumidores gastan menos dinero, por lo que las empresas ganan menos dinero y si las empresas hacen menos dinero, ¿no significa que el mercado de valores no será capaz de recuperarse? Usted podría pensar así. Pero estos son los períodos de pesimismo del consumidor son a menudo el momento ideal para invertir. Mire la tabla en la página siguiente y verá que una serie de mercados alcistas comenzaron cuando la confianza del consumidor estaban en un punto bajo.

¿Por qué? Porque el mercado de valores no busca el hoy. El mercado siempre busca el mañana. Lo que más importa no es donde está la economía ahora, sino dónde estará. Y cuando todo parece terrible, el péndulo finalmente oscila en la otra dirección. De hecho, cada mercado bajista en la historia de los Estados Unidos ha sido seguido por un mercado alcista, sin excepción.

Este récord de increíble resiliencia ha hecho la vida relativamente fácil para los inversores a largo plazo en el mercado de los EE.UU. Una y otra vez, los malos tiempos han sido seguidos por buenos tiempos. Pero ¿que pasa en otros países? ¿Han visto un patrón similar de mercados bajistas siendo seguido por los mercados alcistas?

En términos generales, sí. Pero Japón ha tenido una experiencia mucho más dura. ¿Recuerda los años 80 cuando las compañías japonesas parecían estar listas para gobernar el mundo? El índice de acciones de Japón, el Nikkei 225, subió 6 veces durante esos años de optimismo vertiginoso, alcanzando un máximo de 38.957 en 1989. Entonces el mercado voló en pedazos en marzo del 2009, el Nikkei se había hundido a un mínimo de 7.055. ¡Eso es una pérdida del 82% en 20 años! En los últimos años, sin embargo, ha protagonizado un fuerte regreso, recuperándose a un máximo de 17.079. Incluso el mercado japonés sigue muy por debajo de su pico después de casi tres décadas.

Como veremos más adelante, usted puede protegerse contra este tipo de desastres con una cartera que esté ampliamente diversificada a nivel mundial y también con diferentes tipos de activos.

| Confianza del consumidor <60% | Próximos 12 meses (S&P 500) |
|-------------------------------|-----------------------------|
| 1974 | +37% |
| 1980 | +32% |
| 1990 | +30% |
| 2008 | +60% |
| 2011 | +15% |

“El mercado de valores es un dispositivo para transferir dinero de los impacientes a los pacientes.”

- Warren Buffett

¿Alguna vez escuchaste las noticias y oíste al locutor mencionar que el mercado de valores acaba de estar en su punto más alto? Tal vez tienes la sensación de que estábamos volando demasiado cerca del sol y que el mercado inevitablemente caería de nuevo a la tierra.

Mientras estoy escribiendo estas palabras, el S&P 500 está a sólo unos pocos puntos por debajo de su máximo histórico. En semanas recientes, alcanzó nuevos máximos en múltiples ocasiones. Y, como ustedes saben, este mercado alcista tiene 7 años de edad. Por lo tanto, la posibilidad de que entremos a una caída probablemente este tanto en su mente como en la mía. Ciertamente tiene sentido no tomar riesgos despreocupados cuando las acciones se han disparado por

años. Si hay una lección de la experiencia de Japón, es que los humanos tenemos una tendencia natural a dejarse llevar y perder de vista el peligro cuando los precios de las acciones han estado aumentando.

Pero el hecho de que un mercado esté cerca de su máximo histórico no significa necesariamente que haya problemas. Como comentamos anteriormente, el mercado estadounidense tiene un sesgo general hacia arriba. Se eleva a largo plazo porque la economía sigue creciendo. **De hecho, el mercado estadounidense alcanza un máximo histórico aproximadamente el 5% en todos los días de negociación. En promedio, eso es una vez al mes. (II)**

Gracias a la inflación, el precio de casi todo está en un máximo histórico casi todo el tiempo. Si no me crees, comprueba el precio de

tu

Big

Mac,

¡CUIDENSE PROPIETARIOS DE NEGOCIOS! TOME 3 MINUTOS PARA DESCUBRIR CÓMO USTED PUEDE ELIMINAR RESPONSABILIDADES LEGALES Y PROTEGER SU EMPRESA DEL DEPARTAMENTO DE MULTAS LABORALES

Si usted posee o dirige una empresa que ofrece un plan 401 (k), se le considera oficialmente como el "patrocinador" del plan, ya sea que lo sepa o no. Eso significa que es su obligación legal actuar como el "fiduciario" de su plan y de sus empleados, lo que significa que usted tiene que operar en su mejor interés. Usted podría encontrar fácilmente una responsabilidad importante que podría dañar su negocio e incluso sus propias finanzas. Es un poco parecido como poseer una casa que es estructuralmente infundada: usted puede ser que esté bien por años-hasta que usted no esté. Por lo tanto, ¡ignorar esto a su propio riesgo!

¿Qué tienes que hacer? En primer lugar, debe demostrar al Departamento de Trabajo (DOL) que está tomando los pasos necesarios para cumplir su rol como patrocinador del plan. Esto incluye la comparación periódica de su plan contra otros planes para asegurar que las tarifas que se cobran en su plan son razonables. La mayoría de los dueños de negocios con los que hablo no tienen idea de esta obligación. **Esto potencialmente los expone a la ira poderosa del DOL. En el 2014 el departamento determinó que el 75% de los planes que examinó eran ilegales. La multa promedio: \$600 000.**

Y eso es sólo el comienzo. También está expuesto al riesgo de que sus propios empleados puedan demandarle personalmente. En el 2015, la Corte Suprema emitió un fallo importante contra Edison International, el gigante de la energía. Esta decisión debería facilitar a los participantes del plan 401 (k) demandar a sus empleadores por elegir inversiones con altos impuestos. Las pequeñas empresas son particularmente vulnerables, no sólo porque les resulta difícil pagar multas pesadas, sino también porque tienden a tener planes 401 (k) pequeños, que típicamente cobran los impuestos más altos.

Un paso práctico que podría ahorrarle una fortuna es entrar en contacto con mis socios en ABk y pedirles que le proporcionen un punto de referencia gratis para su plan. Todo lo que se necesita es unos minutos para proporcionarles la divulgación de tasas para su plan. **El hecho de que haya obtenido este punto de referencia le demuestra al DOL que ha tomado su responsabilidad legal seriamente.** Incluso, muchas compañías descubren que pueden cortar fácilmente los impuestos de su plan a la mitad-o más. Si es así, eso le dará a

tu café latte, tu barra de chocolate, tu pavo de acción de gracias, o tu nuevo coche. Lo más probable es que, todos tienen un precio en un máximo de todos los tiempos, también.

Verdad de Libertad 7: El mayor peligro es estar fuera del mercado

Espero que usted esté de acuerdo conmigo ahora que no es posible entrar y salir del mercado con éxito.

Es demasiado difícil para los mortales normales como tú y yo predecir los movimientos del mercado. Como Jack Bogle dijo una vez: "La idea de que suene una campana para señalar cuando los inversores deben entrar o salir de la mercado de valores simplemente no es creíble". Aún así, el hecho de que el mercado esté alto casi todo el tiempo podría tentarle a jugar seguro esperando por las líneas laterales con efectivo hasta que los precios de las acciones hayan caído.

El problema es que sentarse al margen, incluso por cortos períodos de tiempo, puede ser lo más costoso de todo. Sé que esto suena contra-intuitivo, pero como se puede ver en el gráfico de abajo, esto tiene un impacto devastador cuando usted falta incluso algunos de los mejores días de negociación del mercado

"Pierdes el cien por ciento de los disparos que no tomas."

- Salón de la Fama Hockey - Wayne Gretzky

Desde 1996 a 2015, el S&P 500 devolvió un promedio de 8.2% al año. Pero si te perdiste en los 10 mejores primeros días de negociación durante esos 20 años, sus ganancias se redujeron a sólo un 4,5% al año. ¿Puedes creerlo? Sus rendimientos se habrían cortado casi a la mitad ¡sólo por faltar los 10 mejores días de negociación en 20 años!

¡Se pone peor! Si se perdió en los primeros 20 días de negociación, sus retornos cayeron del 8,2% a un desastroso 2,1%. Y si te perdiste en los primeros 30 días de negociación? ¡Sus ganancias caen a cero!

Mientras tanto, un estudio de JPMorgan encontró que 6 de los 10 mejores días en el mercado de los últimos 20 años ocurrieron dentro de las 2 semanas de los 10 peores días. Moraleja: si estas asustado y vendes en el momento equivocado, perderás de los fabulosos días que siguieron, que es donde los inversores pacientes hicieron casi

todos sus beneficios. En otras palabras, la turbulencia del mercado no es algo que temer. Es la mejor oportunidad para que usted salte a la libertad. No puedes ganar sentado en el banquillo. Tienes que estar en el juego de otra manera. El miedo no es recompensado. El coraje si lo es.

El mensaje es claro: el mayor peligro para su salud financiera no es una caída del mercado; sino estar fuera del mercado. De hecho, una de las reglas más fundamentales para lograr el éxito es que usted entre al mercado y permanezca en él y así usted genere todas sus ganancias. Jack Bogle lo expresa perfectamente: “No hagas nada, ¡solo quédate ahí!”.

El infierno es la verdad vista demasiado tarde.

- Thomas Hobbes, filósofo británico del siglo XVII

Pero ¿qué pasa si te metes en el mercado exactamente en el momento equivocado? ¿Qué pasa si tienes mala suerte y usted es golpeado inmediatamente por una corrección o un accidente? Como se puede ver en la tabla de abajo, el Centro de Investigación Financiera Schwab estudió el impacto del momento en los rendimientos de cinco hipotéticos inversionistas que tenían \$2 000 en efectivo para invertir una vez al año durante 20 años, a partir de 1993.

El más exitoso de estos cinco inversores -llamémosla Sra. Perfecta- invirtió su dinero en el mejor día posible cada año: el día en que el mercado alcanzó su punto más bajo para ese año. Esta inversionista mística, que perfectamente cronometró el mercado por 20 años consecutivos, terminó con \$87 004. El inversionista con el peor calendario -llamémosle Sr. Hapless- invirtió todo su dinero en el peor día posible de cada año: el día en que el mercado alcanzó su punto máximo exacto para ese año. ¿El resultado? Él terminó con \$72 487.

Lo sorprendente es que, incluso después de esta carrera de 20 años de espectacularmente mala suerte, el Sr. Hapless todavía hizo un beneficio sustancial. ¿La lección? **Si usted permanece en el mercado el tiempo suficiente, el efecto compuesto hace su magia, y usted termina con ganancias muy positivas incluso si su sincronización era desesperadamente mala.** ¿Y sabes qué? El

inversionista con el peor desempeño no fue el desafortunado, fue el que se quedó con el efectivo: terminó con solo \$51 291.

GRATIS AL FINAL!

En este capítulo, ha aprendido siete verdades que le muestran cómo funciona el mercado. Basado en más de 1 siglo de historia financiera, ahora entiende que las correcciones, los mercados bajistas y las recuperaciones siguen patrones similares una y otra vez. Ahora usted tiene el poder de reconocer patrones a largo plazo y así también obtener el poder de utilizarlos.

Más adelante en este libro, explicaremos en profundidad las estrategias específicas que puede utilizar para aprovechar estos patrones estacionales. Por ejemplo, le mostraremos cómo buscar crear su activo ideal, estrategia de asignación, para que pueda minimizar sus pérdidas en un mercado bajista y maximizar sus ganancias cuando el mercado rebote. Pero por ahora, debe tener una gran sonrisa en su cara! Conoces los hechos, conoces las reglas del juego. Sabes que las correcciones y los mercados bajistas son de esperar, y usted pronto aprenderá a aprovecharse de ellos. Estás un paso más cerca de ser realmente INQUEBRANTABLE.

Lo mejor de todo, es que estás tomando el control de tu vida financiera. Estás asumiendo la responsabilidad. Porque, ¿Sabes qué? La mayoría de la gente nunca toma responsabilidad. Prefieren culpar al mercado por cualquier cosa que les pasa a ellos. Pero ¡el mercado nunca tomó un centavo de nadie! Si pierde dinero en el mercado, es debido a una decisión que usted tomó-y si gana dinero en el mercado, es debido a una decisión que usted hizo. El mercado va a hacer lo que tenga que hacer. Pero usted determina si va a ganar o perder. Tú estás a cargo.

Este capítulo le ha enseñado que el invierno financiero siempre es seguido por la primavera, una lección que le permite proceder sin miedo. O, por lo menos, con mucho menos. El conocimiento brinda comprensión y la comprensión trae consuelo. Usted no será la persona que saque su dinero fuera cuando el mercado esté recibiendo una gran baja! Usted será el que permanezca en el juego sembrando

las semillas correctas, alimentándolas pacientemente, y luego ¡cosechando la gran cosecha!

Pero en el próximo capítulo, descubrirás que hay una cosa que es realmente saludable de temer: las empresas financieras que cobran a los clientes como tú y yo, impuestos indignantes para un rendimiento pésimo. Como lo podrás ver no hay manera más poderosa de tomar el control de sus finanzas que cortar estos excesivos impuestos ocultos. ¿Cómo se beneficiará? ¡Usted ahorrará al menos 10 años de ingresos! ¿Cómo es que puede tomar el control?

Solo vaya a la siguiente página y le vamos a exponer esas tasas ocultas y medias verdades...

- I. Para obtener más información, consulte el cuadro de la página 309 de Money: Master the Game del economista ganador del Premio Nobel: Robert Schiller.
- II. Recuerde: la vida real no es un promedio absoluto. Usted tiende a tener días de altas y también días de baja. Pero es bueno conocer el promedio.

CAPÍTULO 3

IMPUESTOS OCULTOS Y MEDIAS VERDADES

Cómo Wall Street te engaña a pagar en exceso por un bajo rendimiento

“¿El nombre del juego? Mover el dinero del bolsillo del cliente a tu bolsillo.”

- Matthew Mc Conaughet a Leonardo Dicaprio en el Lobo de Wall Street

A menudo pregunto a la gente “¿Para qué está invirtiendo?” Tengo una variedad de respuestas: “por altos retornos”, “por seguridad financiera”, “por mi retiro”, “por una casa de playa en Hawai”. Pero en poco tiempo, casi todas las respuestas de todos empiezan a rimar. **Lo que la mayoría de la gente realmente quiere, sin importar cuánto dinero tienen hoy en día es la libertad. Libertad para hacer más de lo que quieran, siempre que quieran, con quien quieran.** Es un

sueño hermoso y es posible. Pero, ¿cómo se puede navegar en la puesta de sol si su barco tiene un agujero en ella? ¿Qué pasa si es lenta, está entrando mucha agua y va a hundirse mucho antes de que llegue a su destino?

Odio decirte esto, pero la mayoría de la gente está exactamente en esta posición. No se dan cuenta de que están condenadas a la decepción debido al impacto gradual, pero en última instancia devastador, sobre su bienestar financiero. Lo que me mata es que no tienen idea de lo que les está pasando. No tienen idea de que son víctimas de una industria financiera que está sistemáticamente sobre-cobrándoles.

No tome mi palabra. La organización sin fines de lucro AARP publicó un informe en el que encontró que el 71% de los estadounidenses creen que no pagan impuestos para tener un plan 401(k). Incluso: ¡7 de cada 10 personas son totalmente inconscientes de que incluso se les está cobrando una tarifa! Este es el equivalente de creer que la comida rápida no contiene calorías. Mientras tanto, el 92% admite que no tienen idea de cuánto están pagando (I). En otras palabras, ellos confían ciegamente que la industria financiera les dará las mejores ganancias. Si, ¡esa es la misma industria que provocó la crisis financiera mundial! Usted también podría entregar su cartera y la contraseña a su tarjeta de débito.

¿Conoces el viejo refrán “La ignorancia es felicidad”? Bueno, déjame decirte: cuando se trata de tus finanzas, la ignorancia no es felicidad. La ignorancia es dolor y pobreza. La ignorancia es un desastre para ti y para tu familia y felicidad para las empresas financieras que están explotando su desatención!

Este capítulo te dará una luz brillante sobre el tema de los impuestos. La buena noticia: una vez que sepa exactamente lo que está sucediendo, tu puedes hacer un cambio de vida permanente. **¿Por qué esto importa tanto? ¡Porque las tarifas excesivas pueden destruir dos tercios de su canasta de huevos!** Jack Bogle me lo explicó muy sencillamente:

“Supongamos que el mercado bursátil da un rendimiento del 7% más de 50 años”, comenzó. A ese ritmo, por el poder del efecto compuesto, “cada dólar sube hasta 30 dólares”. Pero el promedio le cobra alrededor del 2% por año en costos, lo que disminuye su retorno anual promedio al 5%. A ese ritmo, “obtienes 10 dólares, así

que 10 dólares frente a 30 dólares. Pones el 100% del capital, tomas el 100% del riesgo, y ¡obtienes el 33% de la vuelta!"

¿Lo entendiste? Has perdido dos tercios de tu canasta de huevos para llenar los bolsillos de dinero a los gerentes que no se arriesgaron, no pusieron nada del capital y ¡que normalmente dan un rendimiento mediocre! Ahora, ¿quién crees que va a terminar con la casa de playa en Hawái?

¡Una vez que hayas leído este capítulo sabrás cómo recuperar el control! Minimizando los impuestos, usted ahorrará años -o, más probablemente, décadas- de ingresos para su retiro. Este movimiento acelerará dramáticamente su viaje a la libertad financiera. Pero eso no es todo. También aprenderá cómo reducir los impuestos que usted paga en sus inversiones. Eso es crucial porque los impuestos excesivos, como los honorarios, son tan destructivos que pueden abrumar todos los pasos positivos que ha tomado.

¿Cómo crees que te sentirás cuando no solo has identificado a estos dos enemigos sino que también los habrás derrotado? ¡Te sentirás verdaderamente INQUEBRANTABLE!

LOS LOBOS DE WALL STREET

Si usted está buscando lograr la seguridad financiera, la ruta obvia es invertir en fondos mutuos. Tal vez su cuñado tuvo la suerte de comprar acciones en Amazon, Google y Apple antes de que se dispare, pero para el resto de nosotros, la selección de acciones individuales es un juego perdedor. También hay muchas cosas que no sabemos, demasiadas variables, demasiadas cosas que pueden salir mal. Los fondos mutuos ofrecen sencillez y lógica. Para empezar, le proporcionan el beneficio de una amplia diversificación lo que ayuda a reducir su riesgo general.

Pero, ¿cómo elegir los fondos adecuados? Hay ciertamente bastantes para elegir. Como nosotros mencionados anteriormente hay alrededor de 9 500 fondos mutuos en Estados Unidos, ¡más del doble del número de empresas estadounidenses que cotizan en la bolsa! Así que es seguro decir que el mercado de fondos mutuos está un poco saturado. ¿Por qué tantas empresas quieren estar en este negocio? Si, lo tienes: ¡porque es fabulosamente lucrativo!

El problema es que tiende a ser mucho más lucrativo para Wall Street que para clientes reales como tú y como yo. No me malinterpretes. No estoy sugiriendo que la industria está consciente de todo esto. ¡No estoy sugiriendo que este es un negocio lleno de ladrones o charlatanes! Por el contrario, la mayoría de los profesionales financieros son inteligentes, trabajadores y reflexivos. Pero Wall Street evolucionó en un ecosistema que existe ante todo para ganar dinero por sí mismo. No es una mala industria compuesta de individuos malvados. Se compone de corporaciones cuyo propósito es maximizar los beneficios para sus accionistas. Ese es su trabajo.

Incluso los empleados mejor intencionados están trabajando dentro de los límites de este sistema. Ellos están bajo una intensa presión para obtener beneficios y son recompensados por hacerlo. ¡Si usted como cliente la pasa bien eso es genial! Pero no te engañes. ¡No eres su prioridad!

Cuando conocí a David Swensen, jefe de inversiones de la Universidad de Yale, me ayudó a entender lo mal que la industria de fondos de inversión sirve a la mayoría de sus clientes. Swensen es la estrella de rock de la inversión institucional, famosa por haber convertido una cartera de \$1 billón en \$25.4 billones. Pero también es una de las personas más preocupadas y sinceras que he conocido. Él podría haber dejado fácilmente Yale y convertirse en un multimillonario a partir de su propio fondo de cobertura, pero es guiado por un profundo sentido del deber y servicio a su alma mater. Así que no me sorprendió oír su consternación por la forma en que muchas compañías de fondos maltratan a sus clientes.

Como lo expresó: “De manera abrumadora, los fondos mutuos extraen enormes sumas de los inversionistas a cambio de proporcionar un mal servicio.”

¿Qué servicio se supone que los fondos deben proporcionar? Bueno, cuando usted compra un activo gestionado, usted está esencialmente pagando por el gerente para generar retornos de mercado. De otra manera, no sería mejor ¿que sólo se pegue su dinero en un fondo de índice de bajo costo, que intenta replicar los retornos del mercado?

Como se puede imaginar, las personas que gestionan fondos gestionados activamente no son tontos. Ellos aprobaron sus pruebas de matemáticas en la escuela secundaria, estudiaron economía y contabilidad, y obtuvieron MBAs de las mejores escuelas de

posgrados del mundo. ¡Muchos de ellos incluso usan trajes y corbatas! Y están dedicados a investigar y seleccionar las mejores acciones para sus propios fondos.

Entonces, ¿qué podría salir mal? Prácticamente todo...

El Factor Humano

Los gestores de fondos tratan de agregar valor al predecir qué compañías obtendrán mejores resultados en las semanas,, meses o años venideros. Pueden evitar o “infra-ponderar” determinados sectores (o países) que creen tener perspectivas poco atractivas. Pueden acumular dinero en efectivo si no pueden invertir más agresivamente cuando se sienten optimistas. **Pero resulta que los profesionales no son realmente mejores en la predicción del futuro que el resto de nosotros.** La verdad es que ¡los seres humanos son generalmente muy malos en hacer predicciones! Quizás es por eso que nunca ves un titular de periódico que dice “psíquico gana la lotería!”

Cuando los administradores activos de fondos adquieren acciones, habrán muchas posibilidades que estén cometiendo un error. Por ejemplo, no sólo tienen que decidir qué acciones comprar o vender, sino cuándo comprar o cuándo vender. Y cada decisión les obliga a tomar otra decisión. Cuantas más decisiones tengan que enfrentar, más posibilidades tienen de estropearlo.

Para empeorar las cosas, todo este comercio se hace caro. Cada vez que un fondo negocia dentro o fuera de una empresa de corretaje cobra una comisión para ejecutar la transacción. Es un poco como jugar en un casino: la casa recibe pagos no importa en qué. Así que la casa ¡siempre gana al final! En este caso, la casa es una firma de corretaje (como la financiera suiza UBS o Merrill Lynch, la división de los administradores de riqueza de Bank of America) que cobra un peaje cada vez que uno hace un movimiento. Con el tiempo, esos peajes se suman. Como me sucede ahora que estoy trabajando en este capítulo mientras estoy en un Hotel en Las Vegas dirigido por mi amigo Steve Wynn, que se convirtió en un multimillonario mediante la creación de algunos de los los casinos más populares del mundo. Como Steve te diría, es mucho mejor ser el que recolecta los peajes

que ¡el que los paga!

Al igual que el poker, invertir es un juego que suma 0: sólo hay muchas fichas en la mesa. Cuando dos personas negocian una acción, uno debe ganar y uno debe perder. Si la acción sube después de comprarlo, usted gana. Pero usted tiene que ganar por un margen lo suficientemente grande para cubrir esos costos de transacción.

¡Espere, esto se pone peor! Si su acción sube, usted también tendrá que pagar impuestos sobre sus ganancias cuando usted venda la acción. Para los inversores que gestionan un fondo, terminan combinando los costos de transacciones fuertes y los impuestos. ¡Estos son asesinos silenciosos para los rendimientos del fondo! Para agregar valor después de impuestos y tarifas, el gestor del fondo tiene que ganar por un margen muy fuerte. Y, como verá pronto, eso no es fácil.

¿Sus ojos brillan cuando empezamos a hablar de impuestos? ¡Sé que sí! Este no es el tema más sexy. ¡Pero debería serlo! **Porque el gasto más grande en su vida son los impuestos, y pagar más de lo que usted debe pagar es una locura, especialmente cuando ¡es absolutamente evitable!** Si no eres cuidadoso, los impuestos pueden tener un impacto catastrófico en sus declaraciones. Aquí está un ejemplo extremo pero sorprendentemente común:

Digamos que usted invierte en un fondo en diciembre. Luego, al día siguiente, el gerente vende una acción que se disparó en los últimos 10 meses. Puesto que tú eres el propietario del fondo, recibirás una factura de impuestos por esas ganancias, a pesar de que ¡no te beneficiaste de la subida meteórica de la acción! (II). Nadie dijo que el código tributario era justo.

Otro problema común tiene que ver con cuánto tiempo están siendo manejados los fondos. La mayoría está negociando constantemente. Venden muchas de sus inversiones en menos de un año. Eso significa que ya no se benefician de la menor tasa de impuestos sobre las plusvalías. Así que independientemente de cuánto tiempo usted se mantiene en el fondo, usted será gravado en su tasa de impuestos sobre la renta ordinaria más alta.

¿Por qué debería preocuparse? Debido a que sus beneficios podrían reducirse en un 30% o más, a menos que usted esté

sosteniendo el fondo dentro de una cuenta diferida de impuesto tal como un IRA (cuenta de retiro individual) o un plan 401(k). No es sorprendente que las compañías de fondos no se detengan en estas cuestiones fiscales.

Imagínese que con el tiempo usted está perdiendo dos tercios de su canasta de huevos en impuestos. Y usted está dando otro 30% en impuestos innecesarios. ¿Cuánto realmente dejará para el futuro de su familia?

Entonces, ¿cuál es el antídoto?

Los fondos de índice adoptan un enfoque “pasivo” que elimina casi toda la actividad comercial. En lugar de negociar dentro y fuera del mercado, simplemente compran y mantienen cada acción en un índice como el S&P 500.

Esto incluye compañías como Apple, Alphabet, Microsoft, ExxonMobil y Johnson & Johnson- que actualmente son las cinco mayores acciones del S&P 500. Los fondos de índice están casi totalmente en piloto automático: se hacen muy pocos oficios, por lo que sus costos de transacción y las facturas de impuestos son increíblemente bajos. También guardan una fortuna en otros gastos. Por un lado, no tienen que pagar enormes salarios a todos aquellos gestores activos de fondos y su equipo de analistas con grados Ivy League!

Cuando usted es dueño de un fondo de índice, también está protegido contra todas las acciones ligeramente erróneas o meramente desafortunadas que los gestores de fondos activos puedan hacer. Por ejemplo, un gestor activo es probable que mantenga una parte de los activos del fondo en efectivo, listo para invertir por una oportunidad atractiva para satisfacer las solicitudes, o si muchos inversionistas deciden vender sus acciones del fondo, poder comprarlas a un bajo precio.

Mantener algo de dinero en efectivo no es una mala idea, y es útil cuando el mercado cae. Pero el efectivo no gana una rentabilidad, por lo que va a perder contra las acciones a lo largo del tiempo, suponiendo que el mercado continúa su trayectoria ascendente general. En última instancia, el “arrastre de efectivo” resultante tiende a tener un impacto negativo en los rendimientos de los fondos gestionados activamente.

¿Qué pasa con los fondos de índice? En lugar de quedarse en

efectivo, permanecen casi totalmente invertidos en todo momento.

"BUENA SUERTE CON ESO"

¿Por qué es tan difícil encontrar el mercado con éxito, moviéndose dentro y fuera con las acciones en el momento justo para que usted puede beneficiarse de la subida del mercado y evitar el dolor de sus recesiones? Muchas personas asumen erróneamente que sólo tienen que estar bien un poco más del 50% del tiempo para pagar. Pero un estudio realizado por el economista William Sharpe, ganador del Premio Nobel, mostró que un inversionista con oportunidad de mercado debe estar entre el 69% y el 91% del tiempo, un obstáculo increíblemente alto.

En otro estudio histórico, los investigadores Richard Bauer y Julie Dahlquist examinaron más de un millón de secuencias markettiming desde 1926 a 1999. Su

Si te sientes enojado ahora, recuerda que estoy contigo. Probablemente se esté preguntando: “¿Qué es lo que realmente estoy recibiendo cuando invierto en un fondo activamente administrado?” Bueno, lo más probable es que esté comprando ese tóxico error humano, impuestos altos, y ¡las cuentas de impuestos desagradables! No es de extrañar que David Swensen sea tan escéptico acerca de sus posibilidades de lograr la libertad financiera a través de fondos mutuos. El advierte: **“Cuando usted mira los resultados después de la tarifa, después de impuestos, sobre razonablemente largos períodos de tiempo, casi no hay posibilidad de que termines derrotado por el fondo de índice”.**

Usted obtiene lo que paga, excepto cuando no lo hace.

“La industria de los fondos mutuos es ahora la mayor operación de desnatación del mundo, una depresión de 7 trillones de dólares de la cual los gerentes de fondos, los corredores y otros miembros de la institución están desviando constantemente una porción excesiva de la nación, del hogar, del colegio y de su retiro.”

- SENADOR PETER FITZGERALD DE ILLINOIS, co-patrocinador de la Ley de Reforma del Fondo Mutuo 2004 (asesinado por el Comité Bancario del Senado)

Cuando era adolescente en una cita, a veces llevaba a una chica a Denny's. Tenía tan poco dinero que pedía un té helado y fingía que ya había comido. La verdad era que no podía permitirme que ambos comiéramos. La experiencia de crecer pobre me dejó con una conciencia aguda de que las cosas deben costar versus lo que realmente cuestan. Si sales por una comida fantástica en un gran restaurante, esperas que deba ser costoso. Esta bien. ¿Pero pagaría \$20 por un taco de \$2? ¡De ninguna manera! Déjame decirte que eso es lo que la mayoría de la gente está haciendo cuando invierten en fondos mutuos gestionados activamente.

¿Alguna vez ha tratado de calcular los impuestos reales que paga por los fondos que posee? Si es así, usted probablemente se centró en la “relación de gastos”, que cubre el fondo de inversión de la empresa “impuestos por asesoramiento”, sus costos administrativos por cosas tales como gastos de envío y mantenimiento de registros, más gastos de oficina como refrescos gratis y capuchinos. Un fondo típico que invierte en acciones podría tener una proporción de gastos de

1% a 1,5%. Lo que probablemente no se dio cuenta es que esto es ¡sólo el comienzo de su bonanza de impuestos!

Hace unos años, Forbes publicó un fascinante artículo titulado “El coste real de poseer un Fondo Mutuo”, que reveló lo realmente costosos que pueden ser los fondos. Como señaló el escritor, usted no sólo está enganchado a los gastos que la revista estimó de manera conservadora apenas menos del 1% (0.9%) al año. Usted también es responsable de pagar por “costos de transacción” (todas las comisiones que su fondo paga cuando compra o vende acciones), que Forbes estimó en 1,44% al año. Luego está la “resistencia al efectivo”, que estimó en 0.83% al año. Y luego está el “costo de impuestos”, estimado en un 1% al año si el fondo está en una Cuenta imponible.

¿El total? Si el fondo se mantiene en una cuenta no tributable como un 401(k), ¡usted está pagando los costos totales de 3,17% al año! Si está en una cuenta imponible, el costo total asciende a un ¡asombroso 4,17% al año! En comparación, el taco de \$20 está empezando a parecerse a una verdadera ganga.

“Usted tiene que mirar con mucho cuidado la letra pequeña. De todas maneras, no me gustan las cosas que requieren la letra pequeña.”

- Jack Bogle

Espero que estén prestando mucha atención en este momento, porque el conocimiento de todos estos impuestos ocultos ¡le ahorrarán una fortuna! Pero, qué pasa si estás leyendo esto y pensando “Sí, pero sólo estamos hablando de 3% o 4% al año. ¿Cuáles son algunos puntos porcentuales entre similares?”

| Agregando impuestos | |
|------------------------------|------------------------------|
| Cuenta no tributable | Cuenta tributable |
| Relación de gastos: 0.90% | Relación de gastos: 0.90% |
| Costos de Transacción: 1.44% | Costos de Transacción: 1.44% |
| Arrastre de Efectivo: 0.83% | Arrastre de Efectivo: 0.83% |
| | Impuestos: 1.00% |

Es cierto que los números parecen pequeños a primera vista. Pero cuando se calcula el impacto de los costos excesivos se multiplican durante muchos años, se quedará sin aliento.

Aquí hay otra manera de poner esto en perspectiva: un fondo gestionado activamente que le cobra 3% al año es ¡60 veces más caro que un fondo de índice que le cobra 0,05%! Imagine ir a un Starbucks con una amiga. Ella ordena un café latte venti caffé y paga \$4,15. Pero tú decidiste que estás feliz y pagar 60 veces más. Su precio: \$ 249! Supongo que lo pensarás dos veces antes de hacer eso.

En caso de que pienses que estoy siendo demasiado extremo, vamos a considerar el ejemplo de dos vecinos, Joe y David. Ambos tienen 35

años de edad, y cada uno ha ahorrado \$100 000 y cada uno decide invertir. En los próximos 30 años, el universo sonríe sobre ellos, y cada uno logra un rendimiento bruto del 8% al año. Joe lo hace mediante la inversión en una cartera de fondos de índice que le cuesta 0,5% al año en impuestos. David lo hace por poseer fondos gestionados activamente que le costaron un 2% al año. (Estoy siendo generoso aquí asumiendo que los fondos activos coinciden con el rendimiento de los fondos de índice)

Eche un vistazo a la tabla que sigue y verás los resultados. A la edad de 65 años, Joe ha visto que su canasta de huevos crecen de \$100 000 a aproximadamente \$865 000. En cuanto a David, sus \$100 000 han crecido hasta \$548000. Ambos lograron la misma tasa de rendimiento, pero pagaron diferentes cuotas. ¿El resultado? Joe tiene un 58% más de dinero-un adicional de \$317 000 para la jubilación.

Como también muestra el gráfico, estos dos vecinos comienzan a retirar \$60 000 al año para su jubilación. David se queda sin dinero a los 79 años. Pero Joe tiene una experiencia de vida diferente. Él puede retirar \$80 000 al año-33% más-y su dinero le durará hasta que tenga 88 años! Con suerte, Joe deja que David viva en su sótano gratis.

¿Ahora ve usted por qué necesita prestar tanta atención a los impuestos que le están cobrando? Este factor crucial podría hacer toda la diferencia entre la pobreza y la comodidad, la miseria y la alegría.

El sobre-cobro para un bajo rendimiento: La trampa de cinco estrellas

Aquí hay una pregunta que probablemente nunca pensó hacer: ¿Cómo encontrar un gestor de fondos activos que no sólo le cobrará esos cargos exorbitantes, sino también le proporcionará rendimientos mediocres? No se preocupe. La industria de servicios financieros le ha cubierto. Si hay algo abundante, son gestores activos que le sobre-cobran por un bajo rendimiento.

Eso es lo increíble. No es sólo que los fondos gestionados activamente están cobrándoles a los clientes. Es que su rendimiento a

largo plazo es espantoso. Es como un doble insulto. Imagine eso, usted acaba de comprar ese latte de caffé por \$249, tomó un sorbo, y descubrió que la leche esta mal.

Uno de los estudios más impactantes que he visto sobre este tema del desempeño de los fondos es por el experto en la industria llamado Robert Arnott, el fundador de Research Affiliates. Estudió 203 fondos de inversión con al menos \$100 millones en activos, el seguimiento de sus retornos para los 15 años de 1984 a 1998. ¿Y sabes lo que encontró? **Sólo 8 de estos 203 fondos superaron al S&P 500. Eso es menos del 4%!** En otras palabras, el 96% de estos fondos manejados ¡no pudieron agregar ningún valor en todos los 15 años!

Si usted insiste en comprar un fondo activamente administrado, lo que realmente está apostando es su capacidad de elegir uno de los 4 por ciento que superó el mercado. Esto me recuerda una analogía de juegos de azar que apareció en un artículo de la revista Fast Company titulado “El mito de los fondos mutuos”. Sus autores, Chip y Dan Heath, destacan el absurdo de esperar recoger un fondo de ese grupo de 4%: “Por modo de comparación, si te reparten dos cartas en el blackjack (cada carta vale 10), así que ahora tu total es 20, y tu idiota interior grita, “¡Pide 1 más!” Tienes aproximadamente un 8% de posibilidades de ganar.”

No sé sobre ti, pero prefiero no dejar que mi idiota interior ejecute el espectáculo, entonces, ¿por qué apostaría para identificar a una minúscula minoría de los gestores de fondos que posiblemente superarán durante muchos años?

Usted podría ser un investigador de núcleo duro que le encanta leer el Wall Street Journal y Morningstar, buscando el ilustre fondo de cinco estrellas. **Pero hay otro problema que pocos anticipan: los ganadores de hoy son casi siempre los perdedores del mañana.**

El Wall Street Journal escribió sobre un estudio que se remontaba a 1999 y observó lo ocurrido los próximos 10 años a todos los fondos de alto rendimiento que habían recibido una calificación de “cinco estrellas”, calificados por Morningstar. ¿Qué descubrieron los investigadores? “De los 248 fondos comunes de acciones con cinco estrellas en el inicio del período, sólo cuatro mantuvieron ese rango después de 10 años”.

Desafortunadamente, mucha gente escoge los mejores fondos sin darse cuenta de que están cayendo en la trampa de comprar lo que está caliente, normalmente antes de que se enfrie. David Swensen explica: “**Nadie quiere decir: “Soy dueño de un montón de fondos de una y dos estrellas”. Quieren ser cuatro estrellas, cinco estrellas y presumir de ello en la oficina.** Pero los fondos de cuatro y cinco estrellas son los que han tenido un buen desempeño, no los que van a funcionar bien. Si tu compras sistemáticamente los que han tenido un buen desempeño y venden los que se comportó mal, usted va a acabar por debajo del rendimiento.”

¿Podría obtener algo peor?

Las compañías de fondos mutuos son notorias por abrir muchos fondos con la esperanza de que algunos de ellos puedan superar la media. Luego de eso, pueden cerrar tranquilamente todos los fondos que hicieron mal y publicar al mercado de los pocos que hizo bien. Después de todo, no pueden vender el rendimiento pasado en la mala calidad, no importa que brillante sea folleto. Jack

Bogle explica: “Una firma saldrá y comenzará cinco fondos de incubación, y ellos intentarán disparar con los cinco. Y, por supuesto, no lo hacen con cuatro de ellos, pero lo hacen con uno. Dejan los otros cuatro y le venden al público el fondo que salió muy bien, con un gran historial y venden ese historial”.

Bogle añade que, estadísticamente, usted tendrá extraordinarios rendimientos si es que arma demasiados fondos: “**Tony, si usted pone 1 024 gorilas en un gimnasio y les enseña a lanzar una moneda a cada uno de ellos, alguno volteará la moneda diez veces seguidas. La mayoría diría que es suerte, pero cuando eso sucede en el negocio de fondos mutuos, ¡lo llamamos genio!**”.

¿Todo esto significa que es imposible superar el mercado durante largos períodos de tiempo? En realidad no. Es extremadamente difícil, pero hay unos pocos “unicornios” por ahí que han superado al mercado durante varias décadas. Se trata de superestrellas como Warren Buffett, Ray Dalio, Carl Icahn y Paul Tudor Jones, que no sólo son brillantes e inteligentes sino que también tienen temperamentos

que les ayuda a mantener la calma y ser racionales incluso cuando los mercados están cayendo y la mayoría de la gente está perdiendo la cabeza. Una de las razones por las que ganan es que basan cada decisión de inversión en una comprensión de las probabilidades, no en la emoción, el deseo o la suerte.

Pero la mayoría de estos unicornios manejan enormes fondos de cobertura cerrados a nuevos inversionistas. Por ejemplo, Ray Dalio solía aceptar dinero de inversionistas que tenían un patrimonio neto de al menos \$5 billones y que le confíen un mínimo de \$100 millones. Hoy en día no acepta ningún nuevo inversor, ¡independientemente de cuántos billones tenga escondido bajo su colchón!

Cuando le pregunté a Ray que tan difícil es ganarle al mercado en el largo plazo, él respondió. "No vas a vencer al mercado, competir en los mercados es más difícil que ganar en los Juegos Olímpicos. Hay más personas que están tratando de hacerlo y recompensas mucho más grandes si lo consigues. Al igual que competir en los Juegos Olímpicos sólo un porcentaje infinitesimal tiene éxito, pero a diferencia de ganar en los Juegos Olímpicos, la mayoría de la gente piensa que puede hacerlo. Antes de tratar de superar el mercado, reconozca que su probabilidad de tener éxito es extremadamente pequeña y pregúntese si gastó el tiempo para entrenar y prepararse para ser uno de los pocos que realmente gana.

No se puede ignorar cuando uno de los gigantes que le ha ganado el mercado durante décadas dice que usted no debería ni siquiera molestarse en tratar, pero debe que si debe pegarse con fondos de índice.

Warren Buffett, que ha superado ampliamente el mercado, también aconseja a las personas invertir en fondos de índice, para que puedan evitar el drenaje de las tasas excesivas. Para demostrar su punto de que casi todos los gestores activos superan los índices a largo plazo, hizo una apuesta de \$1 millón en 2008 con una firma con sede en Nueva York llamada Protégé Partners. Él desafío de Protégé fue seleccionar 5 gestores de fondos que podrían superar colectivamente el S&P 500 en un período de 10 años.

¿Qué pasó? Después de 8 años, Fortune informó que estos fondos de cobertura subieron sólo 21.87%, ¡frente al 65,67% para el S&P 500! La carrera no ha terminado todavía. Pero tal como está, estos

gerentes activos como los concursantes en una carrera de tres patas tratando de atrapar a Usain Bolt, el hombre más rápido del mundo.

Mientras tanto, Buffett dice que ha dejado instrucciones de que, después de su muerte, el dinero que deja en fideicomiso para su esposa debe invertirse en fondos de índices de bajo costo. ¿Su explicación? "Creo que la confianza de largo plazo de los resultados de esta política serán superiores a los alcanzados por la mayoría de los inversores, ya sean fondos de pensiones, instituciones o individuos que emplean gerentes de altos cargo".

Incluso desde su tumba, Buffett está absolutamente decidido a evitar los efectos corrosivos de los altos impuestos.

¿Recuerdas cuando te dije antes que el conocimiento es simplemente poder potencial? Es sólo cuando usted toma su conocimiento y actúa en él, que usted posee poder verdadero. En este capítulo, has aprendido lo que un impacto de impuestos asombrosos pueden tener en su futuro financiero. Pero, ¿qué vas a hacer con ese conocimiento? ¿Cómo vas a actuar sobre el y beneficiarte?

Imagine por un momento que deja de comprar fondos gestionados activamente que cobren impuestos exorbitantes. En su lugar, a partir de ahora, usted invierte sólo en fondos de índice de bajo costo. ¿Cuál es el resultado? Al menos, yo podría estimar que puede reducir sus gastos de fondos en un 1% al año. Pero como ustedes saben, ese no es el único beneficio de cambiar a los fondos de índice. **Hipotéticamente, imaginemos que sus fondos de índice superan a los fondos gestionados activamente en un 1% anual. En total, acabas de añadir 2% al año en sus declaraciones. Esto solo puede darle 20 años de retiro adicional (III).**

¿Ahora ves cuánto poder tiene hacerse cargo de su situación financiera? Tome esa energía y utilícela para reducir dramáticamente sus costos. ¡Esto le ayudará a ser increíblemente INQUEBRANTABLE!

Mientras tanto, tomemos un respiro. Entonces vamos a entrar en otra área donde usted puede ahorrar su fortuna: su 401(k). Voltea la página... estamos a punto de empezar una misión para rescatar su cuenta de retiro.

- I. “9 de cada 10 estadounidenses hacen este error 401(k): Retirement Scan,” <http://www.financial-planning.com/news/nine-in-10-americans-make-this-401-k-mistake-retirement-scan>
- II. Se llama impuestos sobre las ganancias de capital aunque no ganas esas ganancias de capital. Poseer un fondo de largo plazo no garantiza necesariamente ganancias de capital a largo plazo. Todo lo contrario. Poseer un fondo activo significa que usted recibirá facturas de impuestos cada año debido a la toma de beneficios por parte del gestor del fondo, y esas ganancias suelen ser gravadas en tasas de impuesto sobre la renta.
- III. Esto supone que 2 inversores con una inversión inicial de \$100 000 y retornos iguales del 8% en 30 años, pero con un 1% de impuestos y 2% de impuestos, respectivamente. Suponiendo cantidades iguales de retiro en la jubilación, el inversionista que paga el 2% en impuestos funcionará se quedará sin dinero 10 años antes.

CAPÍTULO 4

RESCATANDO NUESTROS PLANES DE JUBILACIÓN

Lo que su proveedor 401 (k) no quiere que usted sepa

El plan 401 (k) era una invención hermosa. Creado en 1984, se le dio a gente regular como tú y como yo una oportunidad de crear riqueza a través de contribuciones deducibles de impuestos a una cuenta de retiro directamente de nuestros cheques de pago. ¡Qué gran concepto! Tú y yo tuvimos la oportunidad de poseer un pedazo del sueño americano, invertir en nuestro propio futuro, asumir la plena responsabilidad de lograr libertad financiera. Ahora cerca de 90 millones de estadounidenses participan en planes 401 (k). Para poner eso en perspectiva, solo 75 millones de estadounidenses poseen un hogar. Con más de 6 trillones de dólares actualmente invertidos en 401 (k), este es el vehículo más importante para la seguridad financiera de la población de los Estados Unidos.

Pero sabes que pasó? En algún lugar de la línea, el sueño se descarriló. Con trillones de dólares en juego, las empresas financieras pensaban en innumerables maneras de sumergir todos sus dedos, pulgares y los pies en el pastel. Este es el lado más feo del regalo de nuestra nación para la innovación! Y nos colocó bajo una enorme presión para aprender a protegernos de estos avaros del dinero.

Usted no podrá creer esto, pero por casi tres décadas, las compañías que proporcionan 401 (k) ni siquiera exigían que la ley revelara la cantidad de dinero que extraían de sus clientes. Sólo en el 2012 el gobierno finalmente obligó a estas empresas a hacer revelaciones detalladas de cuánto estaban extrayendo de sus ahorros. ¿En qué otra industria los clientes toleran este estilo de “Confíe en mí!” de hacer negocios? ¿Te imaginas una tienda de ropa sin precio en las etiquetas? ¿Te imaginas reservar unas vacaciones y dejar a la aerolínea y al hotel decidir cuánto drenar de su cuenta bancaria sin informarle?

Necesito decirte que las firmas financieras resistieron la tentación de aprovecharse esta falta de divulgación ya que entendían que manejar nuestro dinero de retiro es un fideicomiso sagrado. ¡es una broma! Por supuesto, ¡que se aprovecharon!

Ahora que la ley ha cambiado, ¿cree que el problema se ha solucionado? ¡Apenas! Todo el sistema 401 (k) sigue siendo una caja

negra. Actualmente, las empresas financieras proporcionan documentos de a menudo de 30 a 50 páginas de largo y lleno de lenguaje impenetrable. Sorpresa, sorpresa: no hay mucha gente que dedica sus fines de semana a leer estos documentos ultra-complicados. En lugar de indagar a través de la letra pequeña, la mayoría de los participantes del plan simplemente confían en que sus empleadores buscan lo mejor para ellos. Y la mayoría de los empleadores están confiando en el corredor que les vendió el plan en una ronda de golf. **Recuerde que el 71% de las personas inscritas en 401 (k) creen que no hay cargos, y el 92% admite que no tienen ni idea de lo que son! Pero la verdad es que la gran mayoría de los planes son caracterizados por las enormes comisiones de corredores, los costosos fondos gestionados activamente y capa tras capa de cargas adicionales y a menudo ocultas.**

Robert Hiltonsmith, analista de política de un think tank llamado Dēmos, se tomó la molestia de estudiar y descifrar los prospectos de 20 fondos en su plan 401 (k). Se abrió paso a través de este bosque desconcertante legal y confuso, y luego escribió un informe titulado “El drenaje de sus ahorros de retiro: Los costos ocultos y excesivos de 401 (k)”. **¿Qué encontró? Que los clientes como él -y tú y yo- fueron cobrados con 17 costos y tarifas diferentes.**

Sólo para ser claros, no nos estamos refiriendo aquí a los impuestos absurdamente altos que están siendo cobrados por los fondos mutuos en su plan 401 (k). No es suficiente que usted pague por todas las personas activamente que gestionan sus fondos-lo que Forbes dice que podría estar costando un 3,17% al año!- No, estos son los cargos adicionales que también está siendo cobrados por el proveedor del plan que administra su 401 (k). Estos proveedores suelen ser compañías de seguros o de nómina, pero es posible que desee otro conjunto de colectores de peaje excepcionalmente bien pagados.

Tu le has dado la mano a estos proveedores: son realmente ingeniosos cuando se trata de diferentes formas de hacerte soñar. Aquí hay una breve muestra de las muchas categorías de los impuestos que han inventado: gastos de inversión, gastos de comunicación, gastos de contabilidad, gastos administrativos, gastos fiduciarios, gastos legales, gastos transaccionales y administración de gastos. ¿Por qué no agregar una categoría llamada “gastos de gastos”?

Siempre me sorprende lo que se puede encontrar buscando en la letra pequeña de la divulgación de los documentos-la terminología vaga que oscurece exactamente lo que se le está haciendo a usted. Por ejemplo, verá a menudo intencionalmente términos sin sentido como “cargo de activo neto”, “gestión de activos de cargo”, “carga de AMC” o “cargo de CAC” -un proveedor, un líder de una compañía de seguros-fue tan descarada como para agregar una línea de pedido llamada “ingresos requeridos.” ¿Requerido por quién? ¿Para qué? ¿Para pagar el CEO para comprar un yate?

¿Cuánto le cuesta todo esto? Hiltonsmith calculó el impacto de estos adicionales 401 (k) a un trabajador promedio que gana unos 30 000 dólares al año y que ahorra el 5% de sus ingresos. Durante toda la vida, este trabajador perdería \$154 794 en impuestos. Eso es más de cinco años de ingresos. **Un trabajador que gana unos \$ 90 000 al año perdería \$ 277,000 en impuestos del 401 (k).**

Usted sabe tan bien como yo lo difícil que es para la mayoría de la gente ahorrar dinero para la jubilación. Requiere sacrificios reales. Pero los gastos excesivos pueden destruir fácilmente los beneficios de todo ese esfuerzo. Algunos planes toman las tarifas excesivas a un nuevo nivel. Ciertos proveedores, no contentos con su típica forma de cobrarte con su “carga de ventas” en todos los depósitos iniciales. **Uno de los peores que hemos visto fue del 5.75% por cada dólar que usted gane. Es como un diezmo para los dirigentes de estas empresas. Agregue eso al 2% en cuotas anuales que cobran y usted estaría perdiendo el 7.75% antes de que usted esté fuera de la puerta.**

Lamentablemente, los maestros, las enfermeras y los empleados sin fines de lucro son los más vulnerables a este enorme operación. Esto se debe a que sus planes 403 (b) -su equivalente a un 401 (k) - no están cubiertos bajo las mismas leyes ERISA (Ley de Seguridad del Ingreso de los Empleados de 1974) que son (al menos en teoría) diseñados para proteger a los empleados. Me enferma pensar que aquellos que sacrifican más para hacer que nuestra sociedad esté mejorando sea recortada por corredores que de alguna manera logran dormir por la noche, probablemente en sábanas de 2 000 hilos.

En un artículo del New York Times titulado “¿Piensa que su plan de retiro es malo?, hablando con un maestro,”, la reportera Tara Siegel Bernard hace un trabajo brillante exponiendo cómo estas pobres

personas son asaltadas. En uno de los escenarios más horribles imaginables, “Cada uno de los profesores se les cobró una tasa de al menos el 2% de sus ahorros para administrar el dinero, además de cargos de venta de hasta 6% cada vez que hicieron un depósito. Por otra parte, los cálculos no incluyen los gastos de las decenas de fondos mutuos que invirtieron en algunos de los cuales superaron el 1%”.

Eso es un 9% en los gastos del primer año solamente. Eso no es un agujero en su barco. Eso es toda la parte trasera de la barca arrancada y arrastrándolo al agua.

Esta es la razón por la que es tan importante ser consciente de cómo la industria financiera apila las probabilidades en su contra.

El conocimiento es tu primera defensa. Después de todo, ¿cómo puede protegerse de una amenaza a su bienestar financiero si siquiera sabía que existía esta amenaza?

Una persona que comparte mi indignación por los gastos 401 (k) es el comediante John Oliver, quien investigó el tema de su programa de HBO. Cuando los miembros de su equipo de investigación desmembraron su propio plan 401 (k), descubrieron que los impuestos de su proveedor ascendían al 1,69% anual, excluyendo las comisiones exorbitantes que también se estaban imputando para invertir en los fondos gestionados activamente en su plan. **Oliver explica cómo “las tarifas aparentemente pequeñas pueden subir “hasta que has perdido casi dos tercios de lo que hubieras tenido”. Él advierte: “Piense en las tarifas como las termitas: son pequeñas, apenas se notan, pero pueden comer todo su futuro de m****a”.**

CABEZAS QUE GANAS, COLAS QUE PIERDES

Lo que hace que todo esto sea tan perturbador es que un 401 (k) debe ser -y podría ser- una poderosa herramienta para la construcción de riqueza, si se utiliza correctamente. En su lugar, la gran mayoría de los planes están plagados de impuestos ocultos y conflictos de intereses. En el 2015, la administración Obama anunció que “los impuestos y pagos ocultos” le estaban costando a los estadounidenses más de \$17 billones por año. El Secretario del

Trabajo Thomas E. Pérez dijo: “El poder corrosivo de la letra pequeña y los impuestos ocultos en los ahorros de una persona pueden devorarlo como una enfermedad crónica”.

A principios del 2016 el Congreso aprobó nuevas leyes diseñadas para obligar a los proveedores de 401 (k) mejorar sus intereses. Lamentablemente, cuando los grupos de presión habían hecho lo peor, estas regulaciones habían perdido sus

dientes. Por ejemplo, los correderos 401 (k) todavía pueden cargar comisiones, venderle sus propios fondos con su marca y dañarlo con altos cobros.

Si usted me pregunta, uno de los peores abusos es que casi todos los proveedores de grandes nombres aceptan rutinariamente pagos de los fondos de inversión que ofrecen en planes 401 (k). **Este arreglo es legal pero sucio y se llama distribución de ingresos, o “pagar para jugar”.** Es el equivalente a comprar espacio en una tienda para asegurarse de que va a almacenar un producto de mierda que los compradores realmente deben evitar.

¿Cuál es el resultado? **Muchos de los fondos que usted puede elegir en su plan 401 (k) están en la lista sólo porque la compañía de fondos pagó al proveedor para incluirlos!** Estos fondos tienden a ser gestionados activamente, por lo que son caros. Y rara vez son los mejores.. En algunos casos, incluso cobran una “carga inicial”: una tarifa que a menudo asciende al 3% de sus activos sólo para comprar el fondo en primer lugar.

Entonces, ¿por qué no sólo recoger fondos de índice de bajo costo cuando usted está invirtiendo en su plan 401 (k)? Estupenda ¡pregunta! El problema es que la mayoría de los proveedores hacen que los fondos de índice solo estén disponibles si el plan tiene un alto nivel de activos. ¿Por qué? Porque los fondos de índice no son lo suficientemente lucrativos para el proveedor. Así que prefieren excluirlos del menú, si pueden salirse con la suya. **Si usted trabaja para una empresa más pequeña, lo más probable es que se verá obligado a invertir en fondos con tasas más altas.** De hecho, el 93% de los planes 401 (k) son planes que tienen menos de \$5 millones en activos totales del plan. Se trata de pequeñas y medianas empresas que no tienen el poder de compra para exigir mejores opciones de inversión para sus empleados. Sin embargo, es totalmente injusto para penalizar a las personas por trabajar en

empresas más pequeñas.

Algunos proveedores 401 (k) ofrecen fondos de índice a los planes

más pequeños, pero normalmente cobran un precio significativo. **Una compañía de seguros importante ofrece un fondo índice S&P 500 por 1,68% anual, cuando el costo real es de sólo 0,05%. ¡Eso es un aumento de 3,260%!** Piénselo de esta manera: su amigo compra un Honda Accord por el precio de venta regular de \$ 22,000. Pero estás forzado a pagar un margen de beneficio de 3,260%. ¡Su costo para el mismo coche: \$ 717.200! Bienvenido al mundo de los financiamientos altos.

Otra conocida compañía de seguros cobra una carga de ventas del 3% para comprar un Vanguard y luego cobra un 0,65% al año en impuestos por el fondo, un robo del 1,300% de margen de beneficio. Este es el mundo de los despiadados mafiosos de cuellos blancos que quieren tirar para abajo su pequeño negocio y así poder dejarle sin dinero. Con la única justificación que usted tiene el dinero y ellos lo quieren.

Mientras tanto, algunos proveedores le permitirán abrir su propia cuenta “auto-dirigida” 401 (k) si es que usted quiere tener acceso a los fondos de índice de bajo costo o quisiera administrar sus propias inversiones. Suena una muy buena opción ¿verdad? Un amigo mío pensaba lo mismo. Abrió una cuenta auto-gestionada, compró fondos de índice, y se felicitó por eludir todos los fondos ridículamente caros en su plan. Luego se enteró de que el proveedor le estaba cobrando un 1,9% adicional al año por el privilegio de utilizar su cuenta auto-dirigida! En otras palabras, las cabezas que pierdes, colas que pierdes.

Estos trucos del comercio están, por fin, volviendo a perseguir a muchos proveedores del 401 (k). Mientras escribo esto, al menos diez grandes proveedores han sido demandados por sus empleados por cobrar impuestos excesivos en ¡sus propios planes 401 (k)! Uno de los mayores proveedores de 401 (k) resolvió dos demandas colectivas por \$12 millones después de acusaciones de sus propios empleados que sus impuestos 401 (k) eran demasiado altos.

Imagine ir a un restaurante y descubrir que los camareros y el personal de cocina ¡se nieguen a comer la comida del chef! Cuando a

los empleados no les gusta lo que su empresa está vendiendo ¿solo debe sonreír educadamente y aceptar lo que para ellos signifique suficiente para usted?

Una de las razones por las que me siento tan apasionado es que he experimentado de primera mano lo fácil que es ser explotado por los proveedores 401 (k) sin escrúpulos. Cuando comencé a ver estos abusos generalizados en empresas en todo EEUU, llamé al jefe de recursos humanos de una de mis empresas para aprender más sobre el plan que estábamos proporcionando a nuestros empleados. Pienso en ellos como familia, y quería asegurarme de que los tratamos con todo el cuidado que se merecen.

Para mi horror, descubrí que nuestro plan de marca 401 (k)- administrado por un seguro importante- se cargó con costosos fondos mutuos, excesivos “gastos administrativos” y altas comisiones que pagamos al corredor que nos vendió el plan. Resultó que los gastos totales en nuestro plan 401 (k) ascendía al 2,17% al año. Con el tiempo estos impuestos erosionarían gran parte del dinero que nuestros empleados ahorraban escrupulosamente para su futuro. Esto era demasiado para mi.

Así que empecé a buscar una solución. Después de mucha investigación, un amigo me presentó a Tom Zgainer, CEO de una compañía llamada America's Best 401k (ABk). Como te imaginas, yo estaba muy escéptico. ¿Por qué debería yo creer que su firma estaría a la altura de su nombre menos que modesto?

Pero no tardé mucho en darme cuenta de que él hablaba de verdad y que está decidido a desafiar a toda la industria de prácticas deshonestas. **Como Tom me dijo, el negocio 401 (k) es “el mayor fondo oscuro de activos donde nadie sabe realmente cómo todas las manos terminan sucias”.**

Por el contrario, ABk es totalmente transparente. Por ejemplo, no tiene ningún interés en el “pay-to-play”. **En lugar de aceptar sobornos de las compañías de fondos mutuos que quieren que venda sus fondos demasiado caros, sólo ofrece fondos de índices baratos de empresas como Vanguard y Dimensional Fund Advisors. La compañía de Tom cobra una tarifa, sin recargos o costos ocultos. Es una solución totalmente integrada que elimina corredores, comisiones e intermediarios de altos salarios.**

Estoy encantado de decirles que cambié rápida y fácilmente el plan antiguo de mi empresa en un nuevo plan administrado por el de ABk. Los costos totales de nuestro nuevo plan 401 (k) -incluyendo los gastos de inversión, los servicios de gestión de inversiones y los impuestos de mantenimiento de registros, en total sumaban 0,65% al año. Eso es un ahorro de alrededor de 70% en nuestros gastos anuales. **A través de los años, esto debería poner como \$5 millones de regreso en los bolsillos de mis empleados. Y Tom no cobra nada a las empresas por hacer el cambio.**

Me quedé tan impresionado que referí ABk a muchos otros amigos. Para mi mayor placer, todos quedaron emocionados y no es de extrañar. **¡La firma de Tom ahorra a su cliente medio más del 57% en impuestos!** Estoy entusiasmado y decidí asociarme con Tom en su misión de rescatar los planes de jubilación de millones de personas. Es hora de romper el implacable robo de esta industria que tiene el futuro financiero de nuestras familias.

Si usted es un dueño de negocio o un empleado, usted puede ver cómo el plan 401 (k) de su compañía se apila mediante el uso de su herramienta gratuita en línea Fee Checker en: www.ShowMeTheFees.com Va a analizar tu plan y calcula en segundos cuánto te están cobrando en cargos. Los dueño de negocio pueden ir un paso más allá y proporcionar una copia de su “divulgación de impuestos” para una mirada más detallada. Lo más importantes que este proceso rápido también puede mostrarle cuánto puede ahorrar cambiando a un mejor plan. No me sorprenderé si te ahorras cientos de miles de dólares a lo largo de los años.

Estaba charlando sobre esto con mi dentista y amigo Dr. Craig Spodak. Tiene más de 40 empleados, y él quería asegurarse de que no estaban siendo timados. No quiero nombrar específicamente nombres aquí porque estos problemas son sistémicos, no limitados a un puñado de empresas. Pero cuando Craig me dijo el nombre de la compañía infame que le proporcionó su plan 401 (k). Mi diagnóstico fue inmediato: su práctica odontológica tendría que someterse a una extracción urgente. De lo contrario, el dolor empeoraría.

Puse a Craig en contacto con mis socios en America's Best 401k. En cuestión de minutos, él les envió por correo electrónico la “forma de divulgación de los impuestos” de su plan, y se dedicaron a exponerle estos impuestos. Él estaba sorprendido por los resultados. Resultó

que su plan contenía una larga lista de fondos mutuos sobrevalorados y un adicional de “cargas de activos contractuales”. El costo total que él y sus empleados pagaban para este plan terrible era del 2,5% al año! De repente, Craig comprendió por qué su corredor solía traerle rosquillas como un regalo-y por qué el hombre ¡siempre estaba sonriendo de oreja a oreja!

Usted no se sorprenderá al saber que Craig despidió a su corredor, dejó a su proveedor, y confió su plan a ABk.

Como podrá leer más abajo, los empleadores necesitan despertarse - como lo hicieron Craig y yo- para que ellos pueden garantizarle a sus empleados que no están siendo explotados. De lo contrario podría haber un alto precio a pagar, no sólo para los empleados, sino también para el empleador.

Si usted es un empleado, después de usar el “Fee Checker”, puede reenviar el informe propietario de la empresa a la alta dirección. Una vez que sepan la verdad acerca de lo que está pasando, es posible que quieran mejorar su plan 401 (k). Despues de todo, el futuro financiero de ellos también está en juego.

¿Adónde vamos ahora? Antes de convertir nuestro enfoque en su libro de inversiones, tenemos una lección más valiosa: cómo encontrar asesoramiento financiero sofisticado y sin conflictos que sobrecargan su viaje al éxito financiero.

Usted aprenderá cómo evitar a todos los vendedores disfrazados que se enriquecen distribuyendo lo que se llama asesoramiento que les beneficia a ellos, no usted. Como verá, elegir el asesor adecuado puede significar la diferencia entre la pobreza y la riqueza, entre la inseguridad y la libertad. La decisión es tuya.

Así que vamos a averiguar: ¿En quién puedes confiar realmente?

CAPÍTULO 5

¿EN QUIÉN PUEDES CONFIAR REALMENTE?

Tirando de la cortina a los trucos del comercio

Es difícil conseguir que un hombre entienda algo cuando su salario depende de que no lo entienda.

- Upton Sinclair

Cuando le pregunto a la gente qué es lo que están haciendo, la respuesta más común que recibo es: "Estoy ocupado". Todos estamos

corriendo más rápido que nunca en estos días. Así que no es ninguna sorpresa que más y más de nosotros estemos contratando asesores financieros para ayudarnos a navegar el complicado viaje a la libertad financiera. Desde el 2010 al 2015, el porcentaje de la población de EE.UU. con asesores financieros se duplicó. **De hecho, más del 40% de los estadounidenses ahora utilizan un asesor. Y cuanto más dinero tenga, más probable es que quiera buscar consejo: el 81% de las personas con más de \$5 millones tienen un asesor.**

Pero, ¿cómo puedo encontrar un asesor en quien confiar?

¡Es asombroso cuánta gente no confía en la persona que les da consejos financieros! **En el 2016 una encuesta realizada por la Junta de Normas de Planificadores Financieros Certificados, encontraron que el 60% "cree que los asesores financieros actúan por el mejor interés de sus empresas en lugar de los intereses de los consumidores".** Esa cifra había aumentado desde el 25% desde el 2010.(I) **En perspectiva, el Congreso tiene actualmente un triste 20% de aprobación, (II), pero sólo 10% de los estadounidenses encuestados confían en las instituciones financieras.** Es difícil pensar en cualquier otra industria donde los clientes se sienten tan sospechosos -excepto tal vez el negocio de autos usados.

¿Qué explica esta epidemia de desconfianza? Bueno, no es fácil colocar su plena fe y confianza en una industria que está constantemente en las noticias para otro escándalo más. **Revise el "Hall de la vergüenza" a continuación, y verá que 10 de los mayores bancos financieros del mundo tuvieron que sacar \$179.5 billones en pagos legales apenas en estos siete años, entre 2009 y 2015.** Entre ellos, los cuatro bancos más grandes de Estados Unidos-Bank of America, JPMorgan Chase, Citigroup y Wells Fargo-hicieron 88 pagos por un total de \$145.84 billones!

Hall de la vergüenza

Tabla de pagos corporativos

| Compañía | Pagos Totales | Suma total pagada (\$ Billones) |
|-----------------|---------------|---------------------------------|
| Bank of America | 34 | USD77.09 |
| JPMorgan | 26 | USD40.12 |

| | | |
|----------------|----|----------|
| Citigroup | 18 | USD18.39 |
| Wells Fargo | 10 | USD10.24 |
| BNP Paribas | 1 | USD8.90 |
| UBS | 8 | USD6.54 |
| Deutsche Bank | 4 | USD5.53 |
| Morgan Stanley | 7 | USD4.78 |
| Barclays | 7 | USD4.23 |
| Credit Suisse | 4 | USD3.74 |

Fuente: Keefe, Bruyette & Woods

Algunas de las historias detrás de estos pagos son tan escandalosas que te harán sacudir la cabeza. Aquí hay una muestra de cuatro titulares de periódicos de los últimos meses:

- “Bank of America pagará \$415 millones para Seattle SEC Probe”: el Wall Street Journal informa que la unidad de corretaje de Merrill Lynch del banco “usó mal los fondos y los valores de los clientes para generar beneficios” por sí mismos, poniendo en riesgo ¡hasta \$58 billones los activos de los clientes!
- “Citigroup recibe una multa, pero evita cargos criminales”: The New York Times reportó que el banco fue multado con \$425 millones por manipular los tipos de interés entre el 2007 al 2012. Motivo de Citigroup: “para beneficiarse de sus propias posiciones comerciales a expensas de sus socios comerciales y clientes”.
- “Empleados de Ex-Barclays Culpables de Rigging LIBOR”: USA Today informa que tres ex-empleados de Barclays conspiraron “para manipular un “benchmark” financiero global de trillones de dólares en hipotecas y otros préstamos ¿Entendiste eso? Eso es trillones, con T!
- “Wells Fargo multado con \$185 millones por cuentas de apertura fraudulenta”: el New York Times informa que los empleados del banco “abrieron aproximadamente 1,5 millones de cuentas bancarias y solicitaron 565 000 tarjetas de crédito” sin el consentimiento del cliente! El banco despidió al menos a 5 300 empleados involucrados en este escándalo.

¿Cómo puede colocar su futuro financiero en manos de personas que trabajan en una industria con este récord de demostraciones que solo han puesto sus propios intereses por encima de los de sus clientes? ¿Como puedes esperar pensando que no te engañaran, explotarán y abusarán de ti?

Estos son -eran algunos- de los más respetados y más “transparentes” en este negocio! Por ejemplo, Wells Fargo había sido ganador durante mucho tiempo como uno de los bancos mejor dirigidos en el mundo. Sin embargo, su CEO fue obligado a dimitir en la vergüenza por la apertura de su firma de cuentas bancarias falsas, perdiendo \$41 millones en opciones de acciones que había recibido como una recompensa por su rendimiento.

Ahora, permítanme ser absolutamente claro. No estoy criticando a ninguna persona que trabaja en este campo o a estas empresas específicas. Me sorprendería si el CEO de Wells Fargo realmente sabía acerca de este generalizado mal comportamiento dentro de su empresa masiva, que tiene más de un cuarto de millón de empleados. Esto se ha convertido en un desafío casi imposible para algunos. Tengo muchos amigos y clientes en el sector financiero, por lo que estoy hablando con conocimiento de primera mano cuando le digo que ellos -y la gran mayoría de sus colegas- son personas de verdadera integridad. Tienen buenos corazones y buenas intenciones.

El problema es que trabajan en un sistema que está más allá de su control -un sistema que tiene incentivos financieros tremadamente poderosos para concentrarse en maximizar los beneficios de la empresa y nada más. Este es un sistema que recompensa ricamente a los empleados que ponen sus intereses primero, los intereses de la empresa en segundo lugar, y los intereses de sus clientes un distante tercer lugar. Y para gente como tú y como yo, eso es una receta para el desastre, a menos que tomemos la precaución de aprender cómo funciona el sistema contra nosotros y cómo contrarrestarlo.

“PUEDES CONFIAR EN MI”... ¡PARA TOMAR VENTAJA DE USTED!

Antes de ir más lejos, vale la pena explicar dónde los asesores financieros encajan dentro de esta sociedad con hambre de ganancias y qué es lo que exactamente hacen. Operan en un reino donde nada es lo que parece ser. Así que no sorprende que ellos vayan con muchos nombres diferentes y que a menudo no parecen engañosos.

Según el Wall Street Journal, hay más de 200 designaciones diferentes para asesores financieros, “consultores financieros”, “administradores de patrimonios”, “asesores financieros”, “consultores”, “asesores de riqueza” y (en caso de que no suene lo bastante exclusivo) “Asesores de riqueza privada”. Estas son sólo formas diferentes de decir ¡Soy respetable! ¡Soy profesional! Por supuesto, ¡puedes confiar en mi!”

Independientemente del título, lo que realmente necesita saber es que el 90% de los aproximadamente 310 000 asesores financieros en América son en realidad sólo corredores. En otras palabras, son pagados para vender productos financieros a clientes como tú y como yo a cambio de una cuota.

¿Por qué esto importa? Debido a que los corredores tienen un interés en vender productos caros, que podrían incluir fondos mutuos gestionados activamente, pólizas de seguro de vida entera, anualidades variables y así envolver cuentas.

Estos productos suelen pagarles una comisión de ventas única o, incluso mejor (para ellos), los honorarios anuales en curso. Un corredor en una firma importante podría ser requerido para producir por lo menos \$500 000 al año en ventas. Así que no importa cuán fantasía suene el título: estos son los vendedores bajo intensa presión para generar ingresos. Si se llaman a sí mismos un consultor financiero o consejero de riqueza privada que le ayuden a alcanzar sus objetivos de ventas agresivos, que así sea. Si se llaman a sí mismos magos, duendes o elfos

¿Significa que son deshonestos? De ningún modo. Pero significa que están trabajando para la casa. Y recuerde: la casa siempre gana. Hay una buena probabilidad de que su corredor sea una persona sincera con alta integridad, pero está vendiendo lo que ha sido entrenado para vender, y siempre debe asumir que lo que sea que venda beneficiará a la casa primero. **Los clientes sofisticados saben que este es el procedimiento estándar de operación: una encuesta encontró que el 42% de los clientes ultra ricos piensan que su asesor está**

más preocupado con la venta de productos ¡que con ayudarlos!

Warren Buffett bromea diciendo que usted nunca debe de preguntarle a un peluquero si usted necesita un corte de pelo. Bien, los corredores son los barberos del mundo financiero. Están entrenados e incentivados para vender, independientemente de que ¡si usted necesita lo que están vendiendo! Eso no es una crítica. Es sólo la verdad.

También quiero dejar claro que no estoy criticando o demonizando a las empresas financieras que emplean a estos corredores. ¿Han hecho estas compañías su parte justa de este estúpido, antiético, e ilegal negocio? Usted apueste. Pero no son malvados ni maliciosos. **¡Nunca se propusieron sabotear el sistema económico! Estas empresas simplemente hacen lo que están incentivadas a hacer, para satisfacer las necesidades de los accionistas. ¿Y qué necesitan los accionistas? Mayores ganancias. Y, ¿qué crea mayores beneficios? Más impuestos. Si hay un área legal gris que estas empresas pueden explotar para generar esas tarifas adicionales, es probable que lo hagan porque eso es lo que están incentivadas a hacer.**

Se podría esperar que todos esos enormes acuerdos legales actuaran como un elemento disuasorio y puedan mejorar su comportamiento. **Pero estas penalidades son insignificantes para tan colosales empresas. Bank of America tuvo que desembolsar \$415 millones en multas por mal uso de su los activos de los clientes. ¡Vaya cosa! En un período de tres meses en el 2015, el banco ganó en beneficio \$5,3 billones. ¡Eso es en sólo 12 semanas! Para las empresas estas molestas multas son sólo un costo rutinario de hacer negocios, el equivalente a que usted pague su tarifa de estacionamiento.**

En lugar de cambiar sus formas, estas empresas centran gran parte de su esfuerzo a través de campañas publicitarias sofisticadas con imágenes soñadoras de veleros y paseos románticos por la playa. ¿Por qué te estoy diciendo esto? Porque estamos condicionados a confiar en las marcas. Necesitamos liberarnos de este condicionamiento y mirar con ojos más críticos a la realidad, no a la ilusión. De otra manera, ¿Cómo podemos salvaguardarnos contra este poderoso sistema alimentado por el interés propio?

Me enoja y entristece que el sistema financiero esté tan roto. Pero la

ira y la tristeza no lo van a sacar de esto. Lo que lo protegerá es saber cómo funciona el sistema contra usted. **Si usted no entiende los incentivos de su asesor, usted es responsable de descubrir cómo hace maravillas el futuro financiero de su asesor mientras potencialmente destruye el suyo.**

Este capítulo le mostrará cómo navegar por el campo minado. Aprenderás a distinguir entre los tres diferentes tipos de asesores para que pueda evadir a los vendedores y elegir un fiduciario que es requerido por la ley para actuar en su mejor interés. También le daremos los criterios para juzgar si un consejero particular es correcto o incorrecto para usted, basado en hechos, no en si es simpático. Después de todo, es fácil ser persuadido por la gente que le gusta, especialmente cuando son sinceros. Pero recuerde que la gente puede ser sincera y estar sinceramente equivocada.

Quizá se esté preguntando si necesita un consejero. Si decide administrar sus propias finanzas, este libro y Money: Master the Game le pondrán en el camino correcto para que pueda alcanzar sus metas financieras. Pero en mi experiencia, los mejores asesores financieros pueden agregar valor extraordinario ayudándole con todo, desde la inversión, a los impuestos y a los seguros. Proporcionan una advertencia holística que es verdaderamente valiosa. Si no está convencido, consulte el estudio de Vanguard a continuación. Para mí, conseguir asesoramiento de primera clase ha sido un cambio de juego, ahorrándome una enorme cantidad de dinero y tiempo. Soy un tipo capaz, y me enorgullezco de entender los principios más importantes en cualquier cosa que yo sea parte de, pero no estoy al punto de ¡hacerme cirugía cerebral en mí mismo!

¿ESCÉPTICO SOBRE EL VALOR DE UN CORRECTO ASESOR?

Mientras que los malos asesores pueden ser perjudiciales para su salud financiera, los correctos pueden valer su valor en oro. Un estudio reciente de Vanguard exploró exactamente cuánto valor monetario un consejero puede aportar a sus inversiones.

- Reducción de los ratios de gastos: 45 puntos básicos (0,45%) en su bolsillo
- Cartera de re-equilibrio: 35 puntos básicos (0,35%) de mayor rendimiento
- Asignación de activos: 75 puntos básicos (0,75%) de mayor rendimiento
- Retirar las inversiones correctas en la jubilación: 70 puntos básicos (0,70%) en el ahorro
- Entrenamiento conductual: 150 puntos básicos (1.50%) para servir como su psicólogo práctico

¡El gran total: 3.75% de valor añadido! Eso es más de tres veces lo que un

UNA APUESTA PERDIDA

“Uno de ellos no es como el otro.”

- Big Bird

¿Alguna vez tuvo esa desconfianza desconcertante de que alguien no le estaba diciendo la verdad “completa”, pero usted no podía poner en duda a esa persona porque no sabía cómo podría estar mintiéndole a usted? Es una sensación familiar cuando usted está buscando un consejero financiero. ¿Cómo puedes saber si

esa persona que le ofrece “ayuda” es realmente un verdadero negocio? ¿Y cómo puedes saber por dónde empezar, cuándo muchas personas diferentes con tantos títulos diferentes están ofreciendo soluciones potenciales?

En el interés de cortar la confusión, voy a hacer esto tan simple y lo más directo posible. En realidad, todos los asesores financieros caen

en sólo una de las tres categorías. Lo que realmente necesita saber es si su asesor es:

- un corredor,
- un asesor independiente, o
- un asesor doblemente registrado.

Ahora vamos a dividir esto en más detalle para que sepas exactamente con lo que estás tratando.

Corredores

Como mencioné anteriormente, alrededor del 90% de todos los asesores financieros en América son corredores, puedes ver ese título en su tarjeta personal. Se les paga una cuota o comisión por la venta de productos. Muchos de ellos trabajan para los enormes bancos de Wall Street, casas de corretaje y compañías de seguros, vas a ver sus nombres en los estadios deportivos.

¿Cómo saber si el producto que un corredor recomienda es el mejor para usted? **Déjame aclararlo de una vez. Los corredores no tienen que recomendar el mejor producto para usted.** ¡¿Qué?! Si me escuchaste claro. Todo lo que están obligados a hacer es seguir lo que se conoce como el estándar de “idoneidad”. Eso significa que debe simplemente creer que cualquier recomendación que haga sea la “adecuada” para sus clientes.

¿Sueña con casarse con una persona adecuada o con su alma gemela? Para un corredor, adecuado es lo suficientemente bueno.

El problema es que los corredores y sus empleadores ganan más recomendando ciertos productos. Por ejemplo, un fondo gestionado activamente con altos gastos será mucho más lucrativo para el corredor y para la casa de corretaje que un fondo de índice de bajo costo, que será mucho más lucrativo para usted y su familia. ¿Le suena a usted como que allí hay un conflicto serio de intereses? ¡Toda la razón!

¿Cómo es que los beneficios sobre la gente se han convertido en el estándar aceptado? Para poner esto en contexto, el Reino Unido tiene un estándar fiduciario, lo que significa que todos los asesores financieros están obligados por la ley actuar por el mejor interés de sus clientes. Australia también tiene un estándar fiduciario. Entonces, ¿por qué no los estadounidenses? En realidad, si existen, excepto para los profesionales financieros, los médicos, abogados y contadores públicos certificados en los Estados Unidos ya que están legalmente obligados a actuar en los mejores intereses de las personas que ayudan. Sin embargo, ¡los asesores financieros pueden obtener un pase gratuito!

Ha habido muchos intentos de promulgar leyes que requieran que los asesores sirvan a los intereses de los clientes. Pero la industria financiera ha presionado duro para bloquear estas leyes. **¿Por qué? Francamente, los asesores y sus empleadores ganarían menos dinero si ya no pudieran tener esto a su favor.** Imagine su horror si ya no pudieran tener sus propios productos caros, o la recaudación de comisiones y comisiones secretas, tales como acuerdos de reparto de ingresos de compañías.

Una buena noticia (moderadamente) es que el Departamento de Trabajo recientemente aprobó una nueva Regulación que obliga a los asesores a situar los intereses de sus clientes en una situación específica: cuando hay un manejo del 401 (k) y cuentas de jubilación de IRA. Pero aún así, todavía hay grandes lagunas.

Además, con la reciente elección de Donald Trump, sus asesores están hablando de retroceder las nuevas regulaciones antes de que incluso se apliquen. Así que para cuando leas esto, ¡esas protecciones ni siquiera existirán!

Aquí está la línea de fondo: este sistema está tan plagado de conflictos de intereses que te pone en una posición altamente vulnerable. Pero, ¿qué pasa si ya estás trabajando con un agente que le guste y confíe?

No estoy sugiriendo que es imposible encontrar corredores talentosos, confiables que hagan un buen trabajo. **Pero jugar un juego donde las probabilidades están tan fuertemente apiladas contra ti no sería un movimiento inteligente.** Los inversionistas más exitosos-e incluso los jugadores profesionales- siempre tratan de asegurarse de que las probabilidades están en su lado. ¿Cómo pueden las

probabilidades estar a su lado si su corredor tiene una oculta agenda financiera David Swensen, el gurú de la inversión de Yale, me advirtió que no importa cuánto usted quiera a su corredor, "su corredor no es su amigo."



Asesor independiente

De 308.937 asesores financieros en los Estados Unidos, sólo 31.000, aproximadamente el 10%, están registrados como asesores de inversiones (IV) (también conocidos como RIAs o asesores independientes). Al igual que los médicos y abogados, tienen un deber fiduciario y una obligación legal de actuar en el mejor interés de sus clientes en todo momento. Es puro sentido común, ¿verdad? Pero en la extraña zona de la industria financiera, es cualquier cosa menos común.

Para darle una idea de lo fuertes que son las leyes, si su RIA le dice que compre Apple por la mañana, y él lo compra por sí mismo a un precio más barato en la tarde, él tiene que darle sus acciones! ¡Intente pedirle a su corredor que haga eso! Además, antes de hacer negocios con usted, su RIA debe revelar cualquier conflicto de intereses y explicar por adelantado cómo se le paga. Nada escondido, sin trucos, sin mentiras, ¡todas las cartas en la mesa!

¿Por qué alguna vez usted elegirá a un asesor financiero que no tiene que actuar en su mejor interés? ¡No lo harías! Sin embargo, la mayoría de la gente hace precisamente eso. Una razón es que simplemente no saben que hay algo mejor. El hecho de que estés leyendo este libro te pone en un grupo élite que entiende las reglas fundamentales de este juego de altas apuestas. Otra razón por la que tantos corredores usan a la gente es que los RIAs son como pájaros raros: hay solamente uno por cada diez corredores.

¿Cómo es que hay tan pocos RIAs, si este es un modelo tan superior? La razón obvia es que los corredores tienden a ganar mucho más dinero. Todos esos impuestos por los productos financieros pueden ser extremadamente lucrativos. Por el contrario, los RIAs no aceptan las ventas como comisiones. En cambio de eso, suelen cobrar una tarifa fija por asesoramiento financiero, o un porcentaje de los activos de los clientes que tienen bajo administración. Es un modelo más limpio que elimina conflictos de intereses incómodos.

Asesor doblemente registrado

Cuando me enteré por primera vez acerca de la diferencia entre corredores y RIAs, todo parecía ¡tan claro y simple para mí! Sin duda, quieres a alguien que actúe en tu mejor interés, ¿verdad? Por lo que parece obvio insistir en trabajar con un asesor independiente que esté legalmente obligado a actuar como fiduciario. Piense en los fiduciarios como el estándar de oro. Pero, ¡entonces descubrí que este tema es más oscuro de lo que me había dado cuenta!

Aquí está el problema: la gran mayoría de los asesores independientes están registrados como fiduciarios y corredores. ¡¿Qué diablos?! De hecho, hasta 26 000 de cada 31 000 RIAs operan en este campo gris donde tienen un pie en ambos campos. Eso es correcto: sólo 5.000 de los 310.000 de la nación que sean asesores financieros son fiduciarios puros. **Eso es un miserable 1,6%.** Ahora ya sabes por qué es tan difícil obtener consejo sin conflictos y que sea transparente.

Cuando escribí Money: Master the Game, me convertí en un campeón de fiduciarios, sólo para descubrir un gran inconveniente sobre la doble inscripción, que me trajo por primera vez a Peter Mallouk.

Me enfureció saber cómo funcionan estos “registradores duales”. En un momento, juegan como parte de un asesor independiente, asegurándole que se atengan al estándar fiduciario y puedan proporcionarle consejos sin conflictos por una cuota. Un segundo después, cambian de sombrero y actúan como corredor, ganando comisiones vendiendo productos. Cuando están desempeñando este papel de intermediario, ya no tienen que acatar la norma fiduciaria. En otras palabras, a veces están obligados a servir con los mejores

intereses y a veces no! ¿Qué deformidad es esa?

¿Cómo se supone que sepa decir qué sombrero están usando en un momento dado? Créeme, no es fácil. He tenido la experiencia de preguntarle a un asesor si él era un fiduciario y mirándolo a los ojos y me aseguro que él lo era. Me habló de lo poco confiables que son los corredores y de cuánto mejor es ser un fiduciario. Me dijo que nuestros intereses estaban perfectamente alineados. Luego descubrí que también estaba actuando como un corredor, ya que estaba dualmente registrado, y resultó que él hizo todo tipo de acuerdos del lado ¡que le valió un montón de comisiones! Aquí estaba una persona que pensé que podría recomendar como fiduciario, y me mintió a la cara. Sin embargo, no había roto ninguna ley. Me sentía furioso cuando me di cuenta de lo fácil que es ser engañado.

De manera irregular, la mayoría de los registrantes duales eran originalmente corredores que quisieron dar el salto a convertirse en RIAs. Ellos querían una independencia completa, para poder ofrecer a sus clientes la gama completa de opciones de inversión, no sólo el menú cuidadosamente elaborado de los productos que su empleador anterior impuso. Ellos querían usar el sombrero blanco y no el sombrero negro. Y así se arriesgaron e hicieron el salto a RIA, sólo para descubrir la triste verdad, que es financieramente muy difícil ser un fiduciario puro.

Estos asesores doblemente registrados tienen buenas intenciones, pero se quedan atrapados entre dos mundos, tratando de ser honorables mientras que también tienen compromisos. No es culpa de los individuos, es que la industria está estructurada para que la venta de productos sea la manera más fácil de hacer buen dinero y pagar las facturas.

UN POCO DE RESPETO

“Estoy a punto de darle todo mi dinero / Y todo lo que estoy preguntando es sobre el retorno, cariño / Es por un poco de respeto.” - Aretha Franklin, “Respect”

A estas alturas, has aprendido algunos hechos claves que te

ahorrarán mucho sufrimiento y dolor. Usted sabe que el 90% de los asesores financieros son realmente sólo correderos disfrazados. Usted sabe que no tienen sus intereses primero. Sabes que están bajo tremenda presión para vender productos excesivamente costosos. Usted sabe que las probabilidades de encontrar buenos asesores mejoran dramáticamente si se aleja de todos los correderos, por injusto que parezca, y trabaje en su lugar con asesores independientes que tengan el deber fiduciario de poner sus intereses primero. Usted sabe que todos los fiduciarios no son creados al mismo tiempo, así que puede que de repente puedan mutar en correderos.

Ahora usted sabe lo que debe evitar. Hemos eliminado aproximadamente el 98% de todos los asesores por ahí, en razón de que son correderos o híbridos registrados dualmente. Miles de asesores independientes que están legalmente obligados a actuar como fiduciarios. No debería ser difícil encontrar a alguien que se adapte a sus necesidades.

Pero usted todavía tiene que pisar con cuidado. ¿Por qué? Debido a que los conflictos de intereses pueden surgir incluso cuando usted está trabajando con un asesor independiente, por lo general la participación inteligente, pero los esquemas legales para hacer dinero adicional de usted mientras usted esté mirando hacia otro lado. Aquí están tres trucos del comercio que usted debe mirar siempre:

El veneno de los propietarios de fondos

Los correderos rutinariamente venden los fondos propietarios creados por su propia firma. Es una sutil estrategia de mantenimiento de las tasas en la familia-un esquema común de hacer dinero que depende de los clientes ingenuos que no preguntan si otra empresa podría ofrecer fondos mejores o más baratos. Es sólo el tipo de comportamiento que sirve de auto-servicio que debe hacerte cuidadoso de trabajar con los correderos. Pero siento decirte que muchos asesores independientes también han descubierto maneras furtivas de usar este truco.

Así es como funciona: la firma asesora tiene dos brazos, uno de los cuales es un asesor de inversión registrado que ofrece asesoramiento

independiente. Hasta aquí todo bien. Pero el segundo brazo de la firma tiene como dueña a la hermana del dueño de la compañía y funciona como un manojo de fondos mutuos.

La RIA pretende ofrecer un asesoramiento imparcial, pero en realidad recomienda que compre los fondos caros vendidos por su compañía hermana! Como la señora de la iglesia de Saturday Night Live diría, “¡Qué conveeeeiente!” La gran cosa es que todos los beneficios permanecen a la casa, lo cual es mejor para todos-oh, excepto para el cliente.

El pobre cliente paga el consejero dos veces: para el asesoramiento “independiente” sobre qué inversiones deben poseer y para los propios fondos mediocres de la matriz. La mayoría de los clientes ni siquiera saben que están comprando fondos propiedad de la misma empresa. Eso es porque el brazo de fondos y el brazo asesor suelen operar bajo diferentes nombres de marca. Es como ver a un maestro en el trabajo. El engaño es tan astuto y cínico que casi tienes que admirarlo.

Una tarifa adicional por no hacer nada

Hay otro esquema que se ha vuelto cada vez más común: pagas a un asesor una tarifa para administrar tu dinero, digamos un 1% de tus activos. El consejero entonces recomienda una “cartera modelo” (el probablemente incluso te dará un nombre de lujo como el “XYZ Portfolio Series”), que tiene su propio cargo adicional-digamos, el 0,25% de sus activos. Esta cuota es superior al costo de las inversiones subyacentes en nuestra cartera de inversiones.

Pero nada adicional se está haciendo para usted: la “cartera modelo” consiste en varias inversiones que el asesor ha montado, que es lo que le pagó para hacer en primer lugar. Es como comprar \$100 de comestibles y luego recibir una bofetada con un cargo de \$ 25 por el derecho a sacarlos de la tienda ¡en una bolsa de papel!

Si un consejero cobra una cuota de gestión de dinero para la selección de inversiones, que él debería hacer. Fin de la historia. ¿Por qué deberían agregar otro cargo para la agrupación de esas inversiones juntas? Te diré por qué: porque pueden. Porque no lo notarás.

“No puedo aceptar una comisión, así que vamos a llamarla una “cuota de consultoría”

Algunos asesores independientes hacen acuerdos privados con empresas de inversión que permiten al asesor ganar comisiones sin que usted lo sepa. Así es como funciona: su asesor recomienda los fondos de la compañía de fondos mutuos específicos. El asesor no puede hacer nada tan sucio como recibir una comisión escondida de la compañía de fondos mutuos a cambio de recomendar sus productos. Esto presenta un dilema aterrador para el asesor. ¿Qué hacer? ¡Fácil!

Si el asesor ingenioso se acerca a la compañía de fondos y pide en cambio una “cuota de consultoría”. La compañía de fondos paga con gusto esta tarifa y todos viven felices para siempre. Excepto para ti, el cliente, que acaba de ser engañado pensando que en realidad estás recibiendo consejos “independientes”. ¿Cuál es la moral? Si camina como un pato y habla como un pato, probablemente sea un pato. O un corredor.

¿CÓMO ENCONTRAR AL MEJOR CORREDOR PARA USTED?

“La aptitud es un pájaro tan raro en estos bosques que lo aprecio cada vez que lo veo.”

- Frank Underwood, House of Cards

Espero que ahora este claro que su mejor apuesta es contratar a un Consejero Independiente que sea un verdadero fiduciario. Pero ¿cómo seleccionar un asesor en específico que tenga sentido para usted?

Como se puede ver en el cuadrante en la página siguiente, no todos los fiduciarios son creados al mismo tiempo. No es suficiente encontrar a alguien que esté legalmente obligado a poner sus intereses en primer lugar. También necesita alguien que sea financieramente sofisticado y altamente cualificado. En otras palabras,

su fiduciario debe encajar en la esquina vertical del cuadrante: alto fiduciario con alta sofisticación. Ese es el diametral opuesto de la esquina inferior izquierda, que es un vendedor con poca sofisticación.

No todos los fiduciarios son creados al mismo tiempo ¿Cómo puede saber si un fiduciario en particular tiene las habilidades y la experiencia adecuadas para usted? Cuando los selecciona y los examina, puede aplicar los siguientes cinco criterios:

- 1. En primer lugar, compruebe las credenciales del asesor.**
Usted necesita asegurarse de que la persona, o alguien en su equipo, tiene las calificaciones adecuadas para el trabajo que necesita hacer. No estamos hablando de títulos de lujo aquí. Me refiero a las credenciales profesionales reales. Si está buscando ayuda de planificación, asegúrese de que el asesor tiene un planificador financiero certificado (CFP) en el equipo. Si está buscando ayuda legal, asegúrese de que hay abogados de planificación de sucesiones en el equipo. ¿Está buscando asesoría impositiva? Asegúrese de que hay CPAs en el equipo. Estas credenciales no son una garantía de habilidades de alto nivel. Aun así, es importante saber que cualquier asesor que este considerando haya alcanzado el nivel mínimo de competencia requerido para aconsejar en el campo relevante.
- 2. Idealmente, si usted está utilizando un asesor, usted debe conseguir más que sólo alguien para diseñar su estrategia de inversión.** Lo que realmente necesitas es alguien que te ayude a medida que pasen los años para hacer crecer tu riqueza global mostrándote cómo ahorrar dinero de tu hipoteca, seguros, impuestos y así sucesivamente, alguien que también pueda ayudarte a diseñar y proteger tu legado. **Eso puede sonar innecesario en este momento, pero es importante tener esta amplitud de experiencia, ya que los impuestos por sí solo pueden hacer una diferencia de 30% a 50% que retiene sus inversiones hoy!** Me parece irónico cuando veo anuncios de gestión de la riqueza, y todo lo que hacen es diseñar un portafolio. Lo mejor es comenzar con una persona con la que vas a crecer con el tiempo. Así que asegúrese de que tiene los recursos para crecer con usted,

incluso si usted está comenzando pequeño. También tenga en cuenta el tamaño, el tamaño importa. Usted no quiere terminar con un consejero sincero pero inexperto que maneja solamente sumas pequeñas para unas pocas docenas de clientes.

3. **Después, usted desea cerciorarse de que su consejero tenga experiencia en el trabajo con gente como usted.** ¿Tiene el historial para demostrar que se ha desempeñado bien para los clientes en su posición, con sus necesidades? Por ejemplo, si su enfoque principal es en la creación de riqueza para poder retirarse, usted desea un verdadero experto en planificación de la jubilación. **Sin embargo, el Diario de Planificación Financiera encontró que el 46% de los asesores ¡no tenían un plan de retiro propio! ¡No puedo creer que lo hayan admitido!** ¿Te imaginas contratar a un entrenador personal que no haya hecho ejercicios en décadas o un nutricionista que vaya a Twinkies mientras te dice que comas verduras?
4. **También es importante asegurarse de que usted y su asesor estén alineados filosóficamente.** Por ejemplo, ¿cree que puede vencer al mercado a largo plazo comprando acciones individuales o fondos gestionados activamente? O ¿él reconoce que las probabilidades de ganar el mercado son bajas, lo que le lleva a centrarse en la selección de una cartera bien diversificada de fondos de índices? Algunos asesores pueden satisfacer su necesidad como un verdadero fiduciario, pero aún quedan cortos debido a que están determinados a recoger acciones. Personalmente, me gustaría correr una milla con cualquier consejero que afirma que puede vencer al mercado regularmente. Tal vez sea cierto, pero lo dudo. Lo más probable es que sea demasiado optimista o que se esté mintiendo a sí mismo.
5. **Por último, es importante encontrar un asesor que se puede relacionar a un nivel personal.** Un buen consejero será un socio y aliado durante muchos años, guiándolo en una travesía financiera de larga distancia. Claro, es una relación profesional, pero ¿no es el dinero también un tema profundamente personal para usted, tal como es para mí? Está atado con nuestras esperanzas y sueños, nuestro deseo de

cuidar la generación siguiente, tener un impacto caritativo, vivir una vida extraordinaria en nuestros propios términos. Es de gran ayuda si puedes tener estas conversaciones con un asesor con el que te conectas y confías.

EL GRAN PREMIO

Este capítulo se ha centrado en los muchos obstáculos que necesitamos superar en nuestra búsqueda de un gran asesoramiento financiero: los conflictos de intereses, El engaño, el comportamiento cínico y egoísta. ¿No es extraordinario que sea tan difícil encontrar asesores centrados en el cliente con habilidades de alto nivel que realmente proporcionen el servicio que dicen proporcionar? No es de extrañar que muchas personas pierden el corazón y ¡deciden manejar sus finanzas por su cuenta!

Pero déjenme decirles, hay un gran premio cuando llegue a la meta de este curso loco y encontrar un consejero realmente grande. Para muchas personas, nada tiene un impacto más positivo en su futuro financiero que la asociación con una guía inteligente que conoce el territorio y puede mostrarles formas probadas de ganar en cualquier entorno. El asesor de clase mundial le ayudará incommensurablemente desde el principio hasta el final: definir sus objetivos, manteniéndolos en un camino estable hacia ellos, en particular, ayudándoles a aumentar la volatilidad del mercado y aumentando masivamente la probabilidad de que logre alcanzar esos objetivos.

La empresa de asesoría de inversiones registrada dirigida por mi co-autor, Peter Mallouk, ofrece asesoramiento de inversión libre de conflictos que también es notablemente amplio. Está estructurado para que los clientes sean asesorados por su propio equipo, que incluye expertos en inversiones, hipotecas, seguros, impuestos e incluso planificación de bienes. ¿El costo? Menos del 1% anual (promedio) para todo este equipo de expertos.

Esto podría sonar como un servicio construido exclusivamente para individuos de alto valor neto. Pero Peter y su equipo no sólo prestan servicios a los ultraricos. A mi petición, él ha creado una división

especial para ayudar a los clientes que están tempranos en su viaje financiero y tienen un mínimo de \$100 000 en activos.

Quiero hacer hincapié en que no estoy empujando a utilizar la Creative Planning, a pesar de que soy un miembro bordo y el jefe de la psicología del inversionista.

Si usted tiene alguien más que puede hacer un trabajo fabuloso para usted, estoy de verdad encantado. Pero sé lo desalentador que puede ser incluso iniciar el proceso de búsqueda de un gran consejero y averiguar en quién confiar. Si desea un acceso directo, puede comenzar pidiendo a Creative Planning una segunda opinión gratuita visitando: www.getasecondopinion.com. Uno de los gerentes de patrimonio de la firma puede evaluar su situación y descubrir si su actual asesor está o no buscando sus mejores intereses. Si desea ir más lejos y contratar Creative Planning para servir como su fiduciario, nos encantaría saber que es parte de la familia.

Permítanme darle un ejemplo de por qué este enfoque holístico es tan poderoso. Muchas personas poseen inversiones inmobiliarias fuera de su cartera de inversión más tradicional, pero rara vez se les cuenta cuando están usando un asesor típico. Imagine que posee una serie de propiedades. Un asesor con la experiencia adecuada verá la forma de maximizar su flujo de efectivo y podría ayudarle a reestructurar las hipotecas sobre esas propiedades. ¿El resultado? La capacidad de invertir potencialmente en una propiedad adicional o sin dinero adicional. De hecho, sus pagos de hipoteca en general, tal vez ¡incluso sean menores de lo que eran antes! Ese es el beneficio de un consejo realmente sofisticado.

SIETE PREGUNTAS CLAVE PARA PREGUNTARLE A CUALQUIER CONSEJERO

La manera de asegurarse de contratar al asesor adecuado es hacerle varias preguntas clave que le ayudarán a descubrir posibles conflictos e inquietudes que de otra manera podría pasar. Si ya tienes un asesor, es igualmente importante que obtengas las respuestas a estas preguntas. Esto es lo que querrías saber antes de colocar su futuro financiero en manos de cualquier asesor:

1. **¿Es usted un Asesor de Inversiones Registrado?** Si la respuesta es no, este consejero es un corredor. Sonríe dulcemente y dile adiós. Si la respuesta es afirmativa, la ley le exige que sea un fiduciario. Pero todavía tiene que averiguar si este fiduciario está usando un sombrero o dos.
2. **¿Está usted (o su empresa) afiliado a un corredor-distribuidor?** Si la respuesta es sí, tu estarías confiándole a alguien que puede actuar como un corredor que por lo general tiene un incentivo para dirigir tus inversiones. Una manera fácil de entender esto es mirar en la parte inferior del sitio web del asesor o tarjeta de visita y ver si hay una frase como esta: "Valores ofrecidos a través de [nombre de la empresa asesor], miembro FINRA y SIPC". Financial Industry Regulator Authority y la Securities Investor Protection Corporation, respectivamente. Si usted ve estas palabras, significa que él o ella puede actuar como un corredor. Si es así, corre! ¡Corre por tu vida!
3. **¿Su empresa ofrece fondos de inversión patentados o cuentas administrada cuentas separadamente?** Usted quiere que la respuesta sea un enfático no. Si la respuesta es sí, entonces ¡mire su billetera como un águila! Probablemente significa que están buscando generar ingresos adicionales al dirigirle a usted estos productos que son altamente rentables para ellos (pero probablemente no para usted)
4. **¿Recibe usted o su empresa una compensación de terceros por recomendar inversiones personalizadas?** Esta es la última pregunta que usted desea que sea respondida. ¿Por qué? Debido a que usted necesita saber que su consejero no tiene ningún incentivo para recomendar los productos con comisiones, sobornos, impuestos de consultoría, viajes, u otros premios.
5. **¿Cuál es su filosofía cuando se trata de invertir?** Esto le ayudará a entender si el asesor cree que él o ella puede superar el mercado mediante la selección de acciones específicas o fondos gestionados activamente. Con el tiempo, ese es un juego perdedor a menos que la persona sea una súper estrella como Ray Dalio o Warren Buffett. Entre tú y yo, probablemente no.

6. ¿Qué servicios de planificación financiera ofrecen más allá de la estrategia de inversión y la gestión de carteras?

La ayuda de la inversión puede ser todo lo que usted necesita, dependiendo de su etapa de la vida. Pero a medida que envejece y/o se vuelve más rico con varias tenencias para administrar, las cosas a menudo se vuelven más complejas financieramente: por ejemplo, puede que necesite lidiar con el ahorro para la educación universitaria de un niño, la planificación de la jubilación, el manejo de sus opciones de acciones. La mayoría de los asesores tienen capacidades limitadas una vez que se aventuran más allá de invertir. Como se mencionó, la mayoría no están legalmente autorizados a ofrecer asesoramiento fiscal debido a su estado de corredor. Lo ideal es que usted quiera un asesor que puede traer herramientas para la eficiencia fiscal en todos los aspectos de su planificación, desde la planificación de su inversión hasta la planificación de su negocio y la planificación de su patrimonio.

7. ¿A dónde se llevará mi dinero? Un asesor fiduciario debe usar siempre un tercer custodio para manejar sus fondos. Por ejemplo, Fidelity, Schwab, y TD Ameritrade tienen todos los brazos custodiados que mantendrán su dinero en un ambiente seguro. **A continuación, firme un poder limitado al abogado que le da al asesor el derecho a administrar el dinero, pero nunca hacer retiros.** Las buenas noticias sobre este arreglo son que si usted desea siempre despedir a su consejero, usted no tiene que mover sus cuentas. Usted puede simplemente contratar a un nuevo asesor que puede tomar sobre la gestión de sus cuentas sin perder un latido. **Este sistema de custodia también le protege del peligro de ser despojado por un estafador como Bernie Madoff.**

MISIÓN REALIZADA

Hemos cubierto una enorme cantidad de terreno en la sección 1 de este libro. Como usted recordará, esta sección fue diseñada como su libro de reglas para el éxito financiero. Piense por un momento acerca de algunas de las reglas más importantes que ha aprendido hasta ahora:

- Ha aprendido el poder de convertirse en un inversor a largo plazo que no negocia dentro y fuera del mercado, que mantiene el rumbo sin ser sacudido y se agita por las correcciones o accidentes.
- Usted ha aprendido que la gran mayoría de los fondos de inversión activamente gestionados sobrecarga de rendimiento insuficiente, por lo que está mucho mejor con los fondos de índice de bajo costo que puede celebrar durante muchos años.
- Que las tarifas excesivas tienen un efecto devastador, como las termitas que comen las fundaciones de su futuro financiero.
- Y que usted ha aprendido cómo encontrar a un consejero independiente que verdaderamente merece su confianza.

Ahora que usted ha terminado, usted es uno de los pocos que realmente entiende cómo funciona nuestro sistema financiero. Ahora que conoce las reglas, está listo para entrar en el juego.

La Sección 2 de INQUEBRANTABLE le dará un cuaderno de trabajo que le dará el poder para poner su plan de acción personal en su lugar ahora mismo. En el capítulo 6, compartiré los principios de Cuatro Principios que los mejores inversores del mundo utilizan para tomar decisiones de inversión. En el capítulo 7, aprenderá a “matar al oso” mediante la construcción de una cartera diversificada que le proteja durante las crisis del mercado. Luego, en el capítulo 8, le mostraré cómo “silenciar al enemigo interior”, y le informaré sobre los más importantes secretos que he aprendido durante 40 años sobre la psicología de la creación de riqueza.

Este libro te dará el conocimiento y las herramientas prácticas que usted necesita ¡para alcanzar la libertad financiera total! ¿Sientes esa fuerza, ese poder corriendo por tus venas? A continuación, pasando la página-ya será el momento de diseñar su libro de trabajo, tomar el control, y entrar en el juego...

(I) “Participant Trust and Engagement Study”, Asociación Nacional de Participantes del Plan de Jubilación (2016), www.ireachcontent.com/news-releases/consumer-trust-in-financial

institutions-hits-an-all-time-low-575677131.html

(II) “Tendencias de las calificaciones de aprobación de trabajo del Congreso (1974-Presente)”, gallup.com

(III). Si está trabajando con un corredor, en algún momento probablemente recibirá una llamada telefónica o una carta pidiéndole que firme una “exención de contrato de mejores intereses”, o BICE. El corredor puede decirle: “el gobierno aprobó una ley ridícula que limita sus opciones. Si usted firma este formulario, puedo seguir ofreciéndole un menú completo de opciones.” No se enamore de ello. Este código es para “Por favor firme este formulario para poder seguir vendiendo los productos más rentables de mi empresa y recolectando grandes comisiones”

(IV) Fidelity Institutional Asset Management.

SECCIÓN 2

EL CUADERNO DE TRABAJO INQUEBRANTABLE

CAPÍTULO 6

LOS 4 NÚCLEOS

Principios clave que pueden ayudarle a orientar cada decisión de inversión que usted haga

“Hágalo simple. realmente simple.”

-Steve Jobs,, cofundador de Apple

Cualquiera puede tener suerte y ganar la lotería. Cualquiera puede escoger una acción ganadora de vez en cuando. Pero si quieres lograr un éxito financiero duradero, necesitas algo más que el ocasional descanso afortunado. **Lo que he encontrado durante casi cuatro décadas de estudiar el éxito es que la gente más exitosa en cualquier campo no sólo fue suerte. Tienen un conjunto de diferentes creencias. Tienen una estrategia diferente.**

Ellos hacen las cosas de manera diferente que todos los demás. Lo veo en todos los ámbitos de la vida, ya sea sosteniendo un matrimonio feliz y apasionado durante más de medio siglo, perdiendo peso y manteniéndolo durante décadas o construyendo un negocio de billones.

La clave está en reconocer estos patrones consistentemente exitosos y modelarlos, usándolos para guiar las decisiones que tomas en tu propia vida. Estos patrones son los que le proporcionan el libro de trabajo para su éxito.

Cuando me embarqué en mi viaje para encontrar soluciones que podrían ayudar a la gente financieramente, estudié lo mejor de lo mejor, entrevistando a más de 50 titanes de la inversión. Estaba decidido a romper el código para averiguar lo que explicaban sus impresionantes resultados. **Sobre todo, seguí preguntándome una pregunta: ¿Qué patrones tienen en común?**

Como pronto me di cuenta, era una pregunta muy difícil de responder. El problema es que todos estos inversores interesantes tienen diferentes estilos y enfoques para ganar dinero. Por ejemplo, Paul Tudor Jones es un comerciante que hace apuestas enormes basadas en su visión macroeconómica del mundo. Warren Buffett hace inversiones a largo plazo en empresas públicas y privadas que poseen una ventaja competitiva duradera. Carl Icahn se dirige a las empresas que están desempeñando un rendimiento inferior, y luego las gestiona para cambiar su estrategia de manera que pueda beneficiar a los accionistas. Claramente, hay muchos caminos diferentes a la victoria. Encontrar los denominadores comunes fue todo un desafío.

Pero en los últimos siete años he hecho lo que siempre me ha gustado hacer, que es tomar temas complejos que parecen abrumadores y descomponerlos en unos principios básicos que personas como tú y yo podemos realmente utilizar. Entonces, ¿qué descubrí? **Llegué a darme cuenta de que hay 4 principios principales que casi todos los grandes inversores utilizan para guiarlos en la toma de decisiones de inversión. Yo los llamo los 4 núcleos. Estos cuatro patrones, que explicaré en este capítulo, pueden influir poderosamente en su capacidad para lograr la libertad financiera.**

¿Recuerda lo que dije anteriormente acerca que la complejidad es el

enemigo de la ejecución? Bueno, cuando te cuente sobre estos cuatro principios, podrías responder diciendo “¡Qué básico! ¡Qué simple! “¿Y sabes qué? ¡Tendrás razón!

Pero no basta con conocer un principio. Tienes que practicarlo. **La ejecución lo es todo.** No quiero complicar innecesariamente los asuntos para que terminen sentados en una montaña de mucha información, pero no saber qué hacer con ella. Mi objetivo no es deslumbrarte con argumentos elaborados. Es para sintetizar, simplificar y aclarar para que se sientan empoderados para ¡tomar medidas ahora mismo!

Estos principios juntos nos proporcionan una valiosa lista de comprobación. Siempre que estoy hablando con mis asesores financieros sobre una posible inversión, quiero saber si cumple o no la mayoría de estos cuatro criterios. Si no, entonces simplemente no estoy interesado.

¿Por qué soy tan inflexible acerca de esto? Porque no es suficiente decir “Estas son ideas útiles; intentaré tenerlos en mente”. **Los mejores inversionistas entienden que estos principios deben ser observados. Son tan importantes que usted necesita internalizarlos, vivir por ellos, y hacer de ellos la base de todo lo que haces como inversor. En resumen, los 4 núcleos deberían estar en el corazón mismo de su libro de trabajo de inversión.**

NÚCLEO PRINCIPAL 1: NO PERDER

La primera pregunta que todos los grandes inversores piden constantemente es: “¿Cómo puedo evitar perder dinero?” Esto puede sonar contra-intuitivo. Después de todo, la mayoría de nosotros nos centramos en exactamente la pregunta opuesta: “¿Cómo puedo ganar dinero? ¿Cómo consigo el mayor retorno posible?

“Pero los mejores inversores están obsesionados con evitar las pérdidas. ¿Por qué? Porque entienden un hecho simple, pero profundo: cuanto más dinero pierdes, más difícil será regresar a donde empezaste.

¡No quiero que te sientas como si estuvieras de vuelta en tu clase de

matemáticas de la escuela secundaria! Pero vale la pena detenerse para aclarar por qué la pérdida de dinero es un desastre. Digamos que usted pierde el 50% de su dinero en una mala inversión. ¿Cuánto necesitará ganar para recuperarse? La mayoría de la gente diría 50%.

Pero estarían equivocados.

Vamos a verlo. Si invirtió \$100 000 y perdió el 50%, ahora tiene \$50 000. Si usted hace entonces un 50% de retorno en ese \$50 000, ahora tiene un total de \$75 000. Usted todavía está perdiendo \$25 000.

En realidad, usted necesitará un 100% de ganancia sólo para recuperar sus pérdidas y volver a su original \$100 000. **Y que fácilmente podría tomar una década entera.** Esto explica la línea de fama de Warren Buffet sobre sus dos primeras reglas de inversión: “Regla número uno: nunca pierdes dinero. Regla número dos: nunca olvidar la regla número uno.”

Otros inversores legendarios son igualmente obsesionados con evitar las pérdidas. Por ejemplo, mi gran amigo Paul Tudor Jones me dijo: “Lo más importante para mí es que la defensa sea 10 veces más importante que la ofensiva... Tienes que estar muy enfocado en proteger el lado negativo en todo momento”.

Pero en términos prácticos, ¿cómo puedes evitar perder dinero? Para empezar, es importante reconocer que los mercados financieros son tremadamente impredecibles. Las cabezas que hablan en la TV pueden fingir que quieren que sepan lo que viene a continuación. ¡Pero no te enamores de ello! **Los inversionistas más exitosos reconocen que ninguno de nosotros puede predecir consistentemente lo que el futuro tiene. Teniendo esto en mente, siempre se protegen contra el riesgo de eventos inesperados y el riesgo que ellos mismos podrían estar equivocados, independientemente de lo inteligente que sean.**

Forbes dice que ha producido 45 billones de dólares en beneficios para sus inversores, más que cualquier otro gestor de fondos de cobertura en la historia. Su patrimonio neto se estima en ¡15.9 billones de dólares! Con el paso de los años he conocido a mucha gente extraordinaria, pero nunca he conocido a nadie más inteligente que Ray. Aun así, me dijo que todo su enfoque de inversión se basa en su conciencia de que el mercado a veces no juega a su favor, sino que

termina girando en una dirección totalmente inesperada. Él aprendió esta lección a principios de su carrera, gracias a lo que describió como “una de las experiencias más dolorosas” de su vida.

En 1971, cuando Ray era un joven inversionista que aprendía su oficio, el presidente Richard Nixon sacó a los Estados Unidos del patrón oro. En otras palabras, los dólares no podían convertirse directamente en oro, lo que significó que la moneda estadounidense de repente no vale más que el papel en el que se imprimió. Ray y todo el mundo que conocía en la comunidad de inversores estaban seguros de que el mercado de valores se desplomaría en respuesta a este acontecimiento histórico. ¿Entonces qué pasó? ¡Las acciones se dispararon! Eso es correcto. Hicieron exactamente lo opuesto de lo que la lógica y la razón le decían y todos los demás expertos esperaban. “Lo que me di cuenta es que nadie sabe y nadie lo hará”, dice. “Así que, tengo que diseñar una asignación anular que, aunque esté equivocado, seguiré bien”.

Eso, amigo, es una idea que usted y yo nunca deberíamos olvidar: tenemos que diseñar una asignación de activos que nos asegure que “estaremos bien”, incluso cuando estemos equivocados.

La asignación de una partida es simplemente una cuestión de establecer la combinación correcta de diferentes tipos de inversiones, diversificando entre ellas de tal manera que usted reduzca sus riesgos y maximice sus recompensas.

“Yo no busco saltar sobre barras de siete pies: sino que miro alrededor de barras de un pie que pueda pasar.”

- Warren Buffett

Vamos a discutir las entradas y salidas de la asignación de activos en mayor profundidad en el próximo capítulo. Pero por ahora, es importante recordar esto: siempre debemos esperar lo inesperado. ¿Significa eso que debemos escondernos con miedo porque todo es tan incierto? **De ningún modo. Simplemente significa que debemos invertir en formas que nos ayuden a protegernos de sorpresas desagradables.**

Como tú y yo sabemos que muchos inversionistas se lastiman por las burbujas del mercado porque comienzan a actuar como si el futuro no trajera nada más que sol. Y como resultado, lanzan la cautela al viento. Los ganadores de largo plazo como Bogle, Buffett y Dalio saben que el futuro estará lleno de sorpresas, agradables y desagradables. Así que nunca se olvidan de su riesgo a la baja, y se protegen a sí mismos mediante la inversión en diferentes tipos de activos, algunos de los cuales se levantarán, mientras que otros caen.

¡No soy economista o vidente del mercado! Pero me parece que este énfasis en evitar la pérdida es particularmente relevante hoy, dado que ninguno de nosotros puede predecir el efecto de las políticas económicas radicales que estamos viendo en todo el mundo. Estamos en territorio inexplorado. Como Howard Marks me dijo en el 2016, “Cuando estás en un mundo incierto con altos precios de activos y bajos rendimientos prospectivos, creo que debería hacer una pausa.” En su firma de inversión de \$100 billones, Oaktree CapitalManagement, el mantra en los últimos años ha sido “Proceder con precaución”. Explica: “Estamos invirtiendo. Estamos invirtiéndolo todo. Estamos felices de invertir, pero todo lo que estamos comprando tiene un grado de precaución muy alto.”

¿Cómo aplico el principio “No perder” en mi propia vida? Estoy tan obsesionado con esta idea de no perder que ahora le digo a todos mis asesores: “Ni siquiera me traiga una idea de inversión a menos que me diga cómo podemos protegernos contra el lado negativo”.

NÚCLEO PRINCIPAL 2: RIESGO/RECOMPENSA ASIMÉTRICO

De acuerdo a la sabiduría convencional, usted necesitar tomar riesgos grandes para alcanzar grandes ganancias. Pero los mejores inversores no caen en este mito de alto riesgo y alto retorno. **En cambio, buscan oportunidades de inversión que ofrecen lo que ellos llaman riesgo/recompensa asimétrica: una manera elegante de decir que las recompensas deben superar ampliamente los riesgos. En otras palabras, estos inversionistas ganadores siempre buscan arriesgar lo menos posible para hacer todo lo posible.**

He visto esto de cerca con Paul Tudor Jones, que utiliza una “regla de

cinco a uno” para guiar sus decisiones de inversión. “Estoy arriesgando un dólar con la expectativa de que yo haga cinco”, me lo explicó en los primeros días de nuestra relación de Coaching. “Lo que hace un cinco a uno le permite tener un riesgo del 20%. En realidad puedo ser un completo imbécil. Puedo estar equivocado 80% del tiempo, y todavía no voy a perder.”



¿Cómo es posible? Si Paul hace cinco inversiones, cada una por \$1 millón, y 4 van a cero, entonces él perdió un total de \$4 millones. Pero si la quinta inversión es un jonrón y gana \$ 5 millones, ha ganado en total \$5 millones.

¡En realidad, la tasa de éxito de Paul es mucho mejor que eso! Imagine que sólo dos de sus cinco inversiones se despliegan como se esperaba y suben cinco veces. Eso significa que sus \$5 millones originales han crecido justo a \$10 millones. En otras palabras, ha duplicado su dinero a pesar de que, en este caso, ¡se equivoca el 60% del tiempo!

Aplicando su regla de cinco a uno, se prepara para ganar el juego, a pesar de algunos errores inevitables.

Cinco a uno es la inversión ideal de Paul. Obviamente no puede encontrar esa proporción cada vez. En algunos casos, la proporción de tres a uno es su objetivo. El punto más grande es que él está buscando siempre un riesgo limitado y unas ganancias enormes.

Otro amigo que es obsesionado con riesgo/recompensa asimétrica es Sir Richard Branson, el fundador del grupo Virgin. Richard, que supervisa cerca de cuatrocientas empresas, no es sólo un empresario inspirado. También es un aventurero con una pasión peligrosa por poner su vida en línea, desde el aire caliente en globo alrededor del mundo hasta establecer el récord para el cruce más rápido del canal inglés en un vehículo anfibio. Así que él es el máximo tomador de riesgo, ¿verdad? Si y no. Es cierto que él toma riesgos extravagantes con su vida. Pero cuando se trata de sus finanzas, él es magistral en arriesgarse.

Te voy a dar un ejemplo clásico: cuando lanzó Virgin Atlantic Airways en 1984, Richard comenzó con sólo cinco aviones. Estaba desafiando a un atrincherado Goliat, British Airways, en un negocio infame. Una vez bromeó: “¡Si quieres ser millonario, empieza con \$1 billón de dólares e inicia una nueva aerolínea!” Pero Richard pasó más de un año negociando un acuerdo increíble que le permitiría devolver esos aviones si el negocio no funcionaba. ¡Eso lo dejó con un mínimo en riesgo! “Superficialmente, creo que parece que los empresarios tienen una alta tolerancia al riesgo”, dice. “Pero una de las frases más importantes de mi vida es “Proteger el lado negativo”.

Este patrón de pensar sobre el riesgo/recompensa asimétrica apareció una y otra vez en mis entrevistas con inversores famosos. Consideremos a Carl Icahn, cuyo patrimonio neto se estima en 17 billones de dólares y que fue apodado “Maestro del Universo” en la portada de la revista Time. Este es un tipo que ha alcanzado una tasa de retorno desde 1968 del 31%, mejor aún que el 20% de Warren Buffett. (I) Carl ganó una fortuna haciendo enormes inversiones en negocios mal dirigidos y amenazando con tomarlos a menos que la gerencia acordara arreglar sus caminos. Esto podría parecer el juego de póquer más peligroso del mundo, con billones en juego.

Pero Carl nunca perdió de vista las probabilidades. “Parecía que estábamos arriesgando mucho dinero, pero no lo hicimos”, me dijo. “Todo es riesgo y recompensa. Pero usted tiene que entender cuál es el riesgo y también entender cuál es la recompensa. La mayoría de la

gente veía mucho más riesgo que yo. Pero las matemáticas no mienten, y simplemente no lo entendieron.”

¿Estás empezando a ver un patrón aquí? Estos tres multimillonarios - Paul Tudor Jones, Richard Branson y Carl Icahn- tienen enfoques totalmente diferentes para ganar dinero. **Sin embargo, los tres comparten la misma obsesión: cómo reducir los riesgos al mismo tiempo que maximizan los retornos.**

Ahora, perdóname si estoy equivocado. Pero estoy suponiendo que no estás a punto de comenzar una nueva línea aérea o lanzar una adquisición hostil de una compañía. Entonces, ¿cómo puedes aplicar este patrón de pensamiento en su propia vida financiera?

Una forma de lograr un riesgo/recompensa asimétrica es invertir en activos infravalorados en momentos de pesimismo y pesimismo macizos. **Como usted aprenderá en el próximo capítulo, las correcciones y mercados a la baja pueden estar entre los regalos financieros más grandes de su vida.** Piense de nuevo en la crisis financiera del 2008-09. En ese momento, se sentía como el infierno en la tierra. Pero si tuviera la mentalidad correcta y sus ojos estuvieran abiertos, ¡las oportunidades eran divinas! Cuando el mercado golpeó fondo en marzo de 2009, el futuro se veía tan sombrío para la mayoría de los inversores que usted podría acumular acciones de empresas de primera línea por centavos de dólar. Por ejemplo, Citigroup se hundió a un mínimo de 97 centavos por acción, ¡desde un máximo de 57 dólares! Usted podría literalmente poseer una pieza de la empresa por menos de lo que le costó sacar dinero de un cajero automático. Pero aquí está el ganador: el invierno siempre es seguido por la primavera, y a veces las estaciones se vuelven mucho más rápido de lo que nunca. Esta acción de 97 centavos de dólar disparó a \$ 5 en cinco meses, dando a los inversores una rentabilidad del 500%.

Es por eso que los inversores de “valor” como Warren Buffett aprovechan todo durante los mercados bajistas. La confusión hace que invertir a precios tan bajos parezca una desventaja limitada, pero el alza es realmente espectacular.

Buffett hizo justamente eso a finales de 2008, la inversión en gigantes caídos como Goldman Sachs y General Electric, que se venden a la vez- A-vida. Mejor aún, estructuró estas inversiones de una manera que redujo aún más su riesgo. Por ejemplo, invirtió \$ 5 billones en una clase especial de acciones “preferidas” de Goldman Sachs, lo que le

garantizó un dividendo del 10% al año mientras esperaba que el precio de las acciones se recuperara!

Muchas personas se llenan de miedo durante los mercados bajistas, ya que solo ven como está cayendo. Pero Buffett se aseguró de que era casi imposible para él perder.

En otras palabras, todo se trata de riesgo/recompensa asimétrica.

Aquí está un ejemplo de mis propias inversiones personales. En los años posteriores a la crisis financiera de 2008-2009, se abrió una ventana de oportunidad, cuando los bancos habían decidido implementar algunos de los requisitos de préstamos más estrictos en años. En ese momento, muchas personas tenían un valor significativo en sus hogares, pero no había manera de acceder a los fondos. Una re-financiación estaba fuera de la pregunta. Ellos estaban buscando una manera de acceder a fondos a corto plazo (normalmente de uno a dos años o menos) y estaban dispuestos a aceptar su casa como garantía.

En resumen, les prestaría los fondos que necesitaban y se convirtió en lo que se conoce como el “Primer tenedor de confianza” en su casa. En el 2009, un dueño de casa vino a mi equipo con una casa valorada en \$2 millones, y fue poseído libre y claro. Estaba solicitando un préstamo de \$1 millón (50% del valor actual de la propiedad) y estaba dispuesto a pagar 10% de interés por 12 meses. No está mal en un mundo donde podría invertir en una nota de 10 años del Tesoro y actualmente sólo gana un 1,8% al año. Y ya que la Reserva Federal ya ha comenzado a aumentar las tasas, pondrá presión a la baja sobre los precios de los bonos para que mi rendimiento neto podría ser aún menor.

Si el prestatario incumpliera, el mercado real habría tenido que colapsar en más del 50% para que yo no consiga mi dinero. Incluso en la peor crisis inmobiliaria que hemos visto en más de medio siglo (2008), esta comunidad específica no vio descensos de precios superiores al 35%. Así que con un horizonte temporal corto de un año, este cumplió con el primero de mis criterios-cómo aumentar mis probabilidades de no perder dinero.

Además, mire el riesgo/recompensa asimétrica: había poco riesgo de perder dinero, dado que el mercado de bienes podría caer en un 50% y aún así lograr el equilibrio; Y un rendimiento anual del 10% me dio la

garantía de alza en un entorno de retornos comprimidos. Basado en estos factores, estaba confiado que esta inversión ofrecía un balance excelente del riesgo y de la recompensa.

Ahora usted no necesita tener millón de dólares para hacer inversiones como estas. Muchos prestatarios estaban buscando para \$25 000 a \$50 000 en préstamos también. Pero mi punto aquí no es que usted debe ir a la caza de las primeras acciones. Hay otros riesgos asociados con este tipo de inversiones que son importantes para entender. El punto es que siempre se presentarán diferentes oportunidades, dependiendo del clima económico o del comportamiento del mercado.

NÚCLEO PRINCIPAL 3: EFICIENCIA TRIBUTARIA

Como discutimos anteriormente, los impuestos pueden borrar fácilmente el 30% o más de los rendimientos de su inversión si no es cuidadoso. Sin embargo, las compañías de fondos mutuos les encanta pregonar sus declaraciones antes de impuestos, ocultando la realidad de que **sólo hay un número que realmente importa: la cantidad neta que realmente reciben**.

Cuando la gente se felicita por sus retornos de inversión sin tener en cuenta el impacto de los impuestos, lo que realmente están demostrando es un regalo de auto-ilusión. Es casi como decir, “Me fue tan bien en mi dieta de hoy”, mientras convenientemente olvidando que usted comió un par de donuts, una doble porción de papas fritas y un helado sundae.

En la inversión, el autoengaño es un costoso hábito. Así que vamos a quitar la venda de los ojos y ¡confrontar la verdad! Si usted es un gran ganador, actualmente podría estar pagando una tasa de impuesto sobre la renta ordinaria del 50% entre los impuestos federales y estatales. Si usted vende una inversión que ha poseído durante menos de un año, sus ganancias serán gravadas en la misma tarifa que usted pagará por sus ingresos ordinarios. ¡Brutal!

Por el contrario, si usted tiene la mayoría de las inversiones durante un año o más, pagará el impuesto a las ganancias de capital a largo plazo cuando las venda. La tasa actual es del 20%, que es mucho menor que la tasa que paga en su ordinaria venta menor de 1 año.

Simplemente por ser inteligente acerca de su período de tenencia, está ahorrando hasta un 30% en impuestos.

Pero si se pasa por alto el impacto de los impuestos, usted paga un alto precio. Digamos que usted es dueño de un fondo mutuo que recibe un 8% al año. Después de deducir los impuestos de, por ejemplo, el 2% al año, le quedan 6%. Si el fondo se negocia con frecuencia (como lo hacen la mayoría de los fondos), entonces todas esas ganancias a corto plazo serán gravadas en su ingreso ordinario. (II) Por lo tanto, si usted es un alto asalariado en un estado como California o Nueva York, su retorno anual del 6% Se redujo a la mitad a un miserable 3% después de impuestos. A este ritmo, duplicará su dinero sólo cada 24 años. Pero tambien hay que tener en cuenta el efecto de la inflación. Si eso viene en el 2% al año, su vuelta verdadera apenas ha caido de 3% a 1%. A este ritmo, es probable que se jubile a la edad de 120 años.

“Tengo suficiente dinero para retirarme y vivir cómodamente por el resto de mi vida. El problema es que tengo que morir la próxima semana.”

- Anónimo

¿Puedes ver por qué es tan importante invertir de una manera eficiente en impuestos? Créeme, todos los multimillonarios que he conocido tienen un atributo en común: ellos y sus asesores son muy inteligentes con los impuestos, **saben que no es lo que ganan lo que cuenta. Es lo que guardan. Eso es dinero real, que pueden gastar, re-invertir o regalar para mejorar la vida de los demás.**

En caso de que usted se esté preguntando, no hay nada sórdido o inmoral sobre la gestión de sus finanzas en camino que legalmente reduzca su carga impositiva. La autoridad citada más a menudo en este tema por escuelas legales y la Corte Suprema de los EE.UU. es Federal Appeals Court Judge Billings Learned Hand. Su famoso declaracióen en 1934: “Cualquiera puede arreglar sus asuntos para que sus impuestos sean tan bajos como sea posible... Nadie tiene ningún deber público de pagar más de lo que exige la ley.”

Cuando conocí a David Swensen, señaló que una de sus mayores

ventajas en invertir dinero para Yale es que es una institución sin fines de lucro y por lo tanto exenta de impuestos. Pero, ¿qué debemos hacer nosotros? En primer lugar, evitar los fondos gestionados activamente, especialmente los que comercian mucho. Como David me dijo, un beneficio de los fondos de índice es que mantienen el comercio a un mínimo, lo que significa que “su impuesto va a ser menor. Esto es enorme. **Uno de los problemas más graves en la industria de fondos mutuos es que está llena de graves problemas, es que casi todos los gestores de fondos mutuos se comportan como si los impuestos no importaran. Pero los impuestos son importantes. Los impuestos importan mucho.**”

Mientras hablaba, podía sentir su profunda preocupación, su determinación de ayudar a la gente a entender el significado de lo que estaba diciendo. El enorme impacto de los impuestos sobre sus declaraciones “habla de la importancia de aprovechar cada oportunidad de inversión con todas las ventajas impositivas que pueda usar”, enfatizó David. “Usted debe maximizar sus contribuciones si usted tiene un 401 (k), o un 403 (b) si trabaja para una organización sin fines de lucro. Usted debe aprovechar todas las oportunidades para invertir en un impuesto diferido.”

Suena tan obvio, ¿verdad? Todos sabemos que los vehículos con ventajas fiscales como los 401 (k), Roth IRAs, los IRA tradicionales, el seguro de vida de colocación privada (o PPLI, el “Roth” del hombre rico) y los 529 planes (para ahorros universitarios) pueden ayudarnos a alcanzar nuestros objetivos más rápidos. Probablemente ya está aprovechando algunas de estas oportunidades. Si quieres obtener más información sobre este tema, Money: Master the Game lo cubre en profundidad en el capítulo 5,5: “Secretos de los ultra-ricos (¡Que puede usted usar también!).” Recuerde: un problema que usted encontrará si está usando un corredor es que no son profesionales en impuestos, por lo que no están autorizados legalmente a aconsejarle sobre los impuestos. Incluso la mayoría de los asesores de inversiones registrados no tienen un experto en impuestos en su equipo para guiarlo en esta área. Es por eso que idealmente desearía asociarse con una empresa que tiene CPAs en el personal, ya que van a mantener la eficiencia fiscal de la mente.

He aplicado lo que David me enseñó. Este modo de pensar sensible al impuesto impregna mi enfoque de la inversión. Por supuesto, no empiezo con los impuestos. Eso sería un grave error. Siempre

empiezo con el enfoque en no perder dinero y en obtener un riesgo/recompensa asimétrica. Entonces, antes de hacer cualquier inversión, me pregunto, “¿Cómo los impuestos van a hacer eficientes? Y, ¿hay alguna manera de hacerlo más eficiente en impuestos?”

Una de las razones de esta obsesión es que pasé gran parte de mi vida viviendo en California, donde -después de impuestos- me quedé tan poco como 38 centavos de cada dólar que ganaba. Cuando usted está gravado en gran medida, ¡te sensibilizas rápidamente! Aprendí a concentrarme únicamente en lo que quedaría después de pagarle al tío Sam.

Siempre que alguien me dice acerca de una oportunidad financiera que parece ofrecer retornos atractivos, mi respuesta es siempre la misma: “¿Es eso neto?” La mayoría de las veces, la persona responde: “No, eso es ingreso bruto”. Pero la cifra antes de impuestos es falsa, mientras que el número neto no miente. Su objetivo, y el mío, es siempre maximizar la red.

Le daré un ejemplo específico: Creative Planning, donde sirvo como jefe de psicología de inversionistas, podría recomendar sociedades maestras limitadas (MLPs) para ciertas carteras de clientes, cuando sea apropiado. Como aprendí pronto, estas sociedades que cotizan en bolsa ofrecen una manera fácil de invertir en infraestructura energética, como tuberías para petróleo, gasolina y gas natural. Llamé a mi amigo T. Boone Pickens, que hizo billones en el negocio del petróleo, y le preguntó: “¿Qué piensas de las MLP ahora?”

Él me explicó que su precio había caído debido a un colapso en los precios de la energía. De hecho, desde el 2014 y hasta principios del 2016, el precio del petróleo había caído más del 70%. Muchos inversionistas asumieron que este fondo eran noticias terribles para los MLPs, puesto que el proporcionaba infraestructura a los clientes en el negocio de la energía. Pero los MLP-al menos, los mejores de ellos- están mucho mejor protegidos de lo que parecen. Esto se debe a que sus clientes suelen firmar contratos a largo plazo con honorarios fijos a cambio del derecho a usar esta infraestructura. Esto proporciona una corriente de ingresos confiable año tras año, lo que permite MLPs pagar ingresos generosos de regalías a sus socios.

Como Boone explicó, que realmente no está apostando a los precios del petróleo y el gas cuando se invierte en un MLP. No es como ser propietario de una tubería, usted es más como un colector de peaje.

Independientemente de lo que suceda con el petróleo o los precios del gas, la energía va a seguir siendo transportada por todo el país, porque es la sangre de la economía nacional. Y, como propietario de la MLP, usted seguirá cobrando sus peajes.

Mientras tanto, el hecho de que el precio de MLPs había bajado era realmente una buena noticia para los inversores. ¿Por qué? Porque esto fue una reacción exagerada a la caída en el precio de la energía. La mayoría de los inversionistas estaban muy dispuestos a invertir en una valoración históricamente baja. Incluso algunos de los más de alta calidad MLPs había visto como sus precios caían un 50%.

Pero el peaje todavía estaba funcionando muy bien. Un MLP que había vendido anteriormente por \$100 pagó derechos de ingresos anuales de \$5 por acción, es decir, un ingreso del 5% por año en la inversión. Cuando el precio cayó a \$50, el MLP todavía pagó \$5 por la parte de renta. Pero esto ahora ascendía a un 10% de rendimiento anual de ingresos! Eso no puede sonar como una bonanza. Pero en esta era de las tasas de bajo interés, es mucho mejor que los bonos que producen un 2% o menos. **Aún mejor, usted todavía tenía todo el alza si el precio de la MLP se recuperaba.**

Así que vamos a tomar un momento y ver cómo los MLPs apilados contra los criterios de nuestros 4 núcleos:

1. **No pierdas:** El precio de la energía y las MLP habían caído tanto que era improbable que disminuyeran considerablemente. Expertos como “el oráculo del petróleo” T. Boone Pickens también señaló que la producción de energía se había reducido masivamente debido a que los precios habían bajado. Eso significaba que los suministros disminuían, e incluso con menor demanda, los precios tendrían que subir. Con todo esto de su lado, las probabilidades de perder dinero se redujeron grandemente.
2. **Riesgo/Recompensa asimétrica:** Como hemos dicho, había muy poco riesgo de pérdida. Sin embargo, hubo una alta probabilidad de que los precios de la energía se recuperaran finalmente y de que los MLP volverían a favorecerlos. Mientras tanto, usted estaría recaudando un 10% anual de ingresos anuales. Créeme, ¡estoy contento de sentarme y recoger mis peajes!

3. Eficiencia fiscal: Pero aquí está la mejor parte: el gobierno de EE.UU. necesita promover la producción de energía y la distribución nacional, por lo que ha dado tratamiento fiscal preferencial MLPs. **Como resultado, la mayor parte de los ingresos que recibe se compensa con la depreciación, lo que significa que aproximadamente el 80% de sus ingresos es libre de impuestos.** Así que si usted hace una vuelta del 10%, usted está compensando 8% anualmente. Eso es bastante bonito, ¿verdad? Por el contrario, si usted no tenía este trato preferencial de impuestos, los ingresos pagados dentro del año se gravarían a su tasa de impuesto sobre la renta ordinaria. Un inversionista de alto ingreso que paga el 50% de los impuestos no sumaría más que el 5%. En otras palabras, al usar la eficiencia tributaria de un MLP, se obtiene un 8% neto en lugar del 5%. La diferencia: 60% más dinero en su bolsillo. Ese es el poder de la eficiencia fiscal.

Como Peter explicará en el próximo capítulo, las MLP no son adecuadas para todos, ni específicamente las recomendamos para usted. Pero es el principio más amplio que estoy tratando de ilustrar aquí: centrándose en las declaraciones después de impuestos, puede ponerse en un camino mucho más rápido a la libertad financiera.

Por cierto, vale la pena señalar que casi siempre hay una clase de activos o un país que está siendo aplastado, presentándole oportunidades igualmente atractivas para el riesgo/recompensa asimétrica.

Finalmente ser elegante sobre sus impuestos también le ayuda a tener un impacto más grande en el mundo. En lugar de dejar que el gobierno decida cómo gastar su dinero, ¡usted puede decidir por usted mismo! Mi propia vida es infinitamente más rica porque soy capaz de apoyar las causas que me excitan y me inspiran. He sido capaz de proporcionar un cuarto de un billón de comidas gratis hasta ahora, y estoy en mi camino a un objetivo de un billón de comidas a través de mi iniciativa con Feeding America. También estoy proporcionando 250 000 personas con agua dulce todos los días en la India, y estoy ayudando a salvar a más de 1 000 niños de esclavitud sexual a través de una asociación con la Operation Underground Railroad.(III) Estos son sólo algunos de los regalos que puedo compartir como resultado

de ser el fiscal eficiente en mis inversiones.

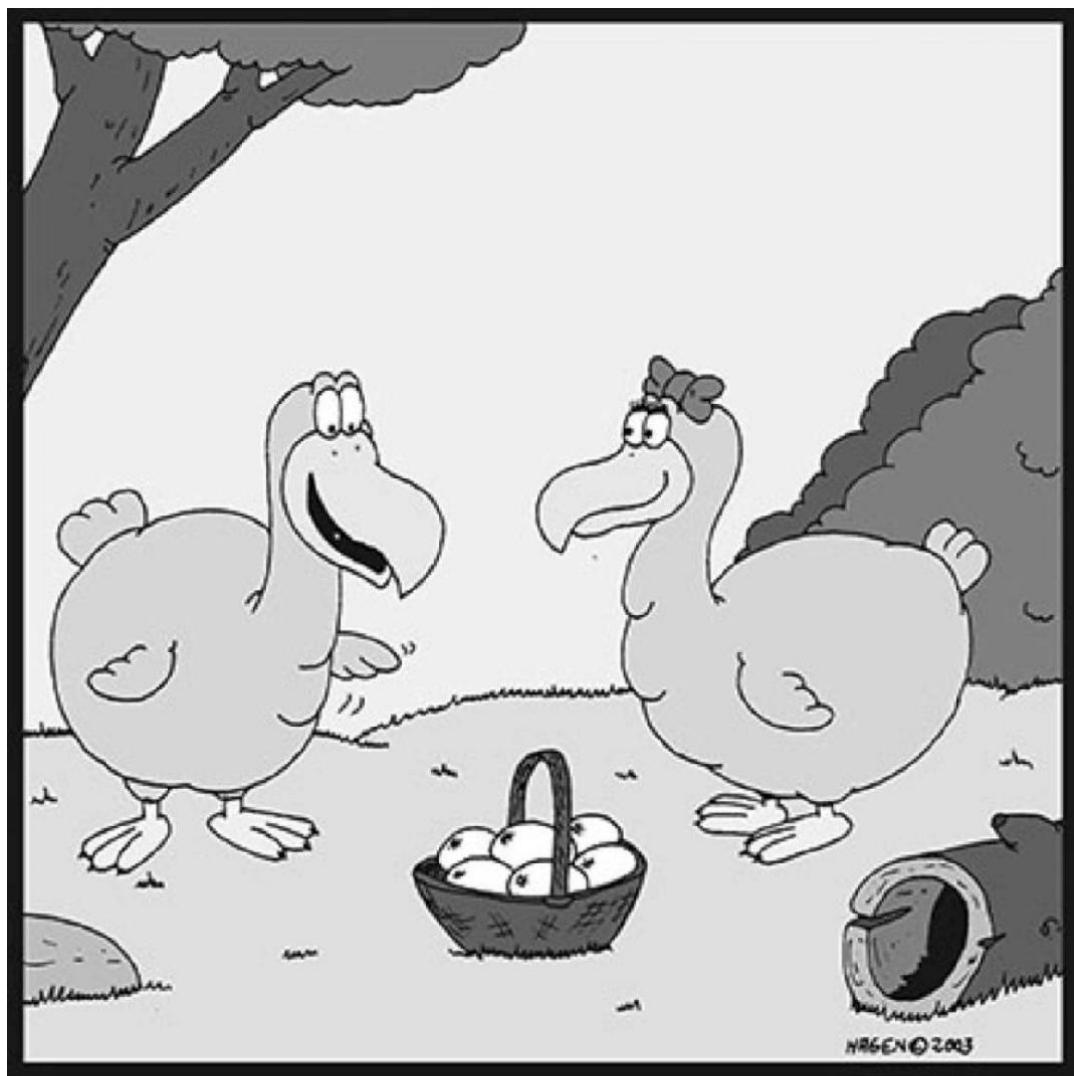
NÚCLEO PRINCIPAL 4: DIVERSIFICACIÓN

El cuarto y último principio es, quizás el más obvio y fundamental de todos: la diversificación. En su esencia, es lo que casi todo el mundo sabe: no ponga todos sus huevos en una canasta. Pero hay una diferencia entre saber qué hacer y hacer lo que realmente sabes. Como me dijo el profesor de Princeton: Burton Malkiel, hay cuatro formas importantes de diversificar eficazmente:

1. **Diversificar a través de diferentes clases de activos.** Evite poner todo su dinero en bienes raíces, acciones, bonos o cualquier clase de inversión simple.
2. **Diversificar dentro de clases de activos.** No ponga todo su dinero en una acción favorita, como Apple, o un único MLP, o una pieza de bienes raíces frente al mar que podría ser arrastrado en una tormenta.
3. **Diversificar a través de mercados, países y monedas alrededor del mundo.** Vivimos en una economía global, así que no cometas el error de invertir únicamente en tu propio país.
4. **Diversificar a lo largo del tiempo.** Nunca vas a saber el momento adecuado para comprar algo. Pero si usted sigue agregando a sus inversiones sistemáticamente durante meses y años (en otras palabras, el promedio de costo en dólares), reducirá su riesgo y aumentará su rendimiento con el tiempo.

Cada inversor del Salón de la Fama que he entrevistado está obsesionado con cuál es la mejor forma de diversificar con el fin de maximizar los rendimientos y minimizar los riesgos. Paul Tudor Jones me dijo: "Creo que lo más importante que puedes hacer es diversificar tu cartera". Este mensaje se hizo eco en mis entrevistas con Jack Bogle, Warren Buffett, Marcos Howard, David Swensen, MaryCallahan Erdoes de JPMorgan e innumerables otros.

Es un principio muy simple, pero la aplicación ¡es otra cuestión! Eso requiere una real experticia. Este es un tema tan importante que le



Nosotros somos los últimos Dodos en el planeta, por eso yo he puesto todos nuestros huevos a salvo en esta canasta

hemos dedicado gran parte del siguiente capítulo. Mi socio, Peter Mallouk, quien guió a sus clientes a través de la aterradora crisis de 2008-09, explicó cómo construir una asignación de activos personalizada, diversificando diferentes tipos de inversiones tales como acciones, bonos, bienes raíces y “alternativas”. Ayudarle a construir una cartera que le permitirá prosperar en cualquier ambiente.

Esto podría sonar como una gran promesa, pero la diversificación hace su trabajo en la peor de las estaciones. Entre el año 2000 y finales de 2009, los inversionistas de EE.UU. experimentaron lo que se ha conocido como la “Década Perdida” porque el S&P 500 era esencialmente plano a pesar de sus oscilaciones importantes. Pero los inversores inteligentes parecen estar más allá de las mayores acciones estadounidenses. Burt Malkiel fue el autor de un artículo de

Wall Street Journal titulado ““Buy and Hold” es todavía la fórmula ganadora”. En él explica que si se diversificaba entre una canasta de índices-incluyendo acciones de Estados Unidos, acciones extranjeras y acciones de mercados emergentes, bonos y bienes raíces-entre el comienzo de 2000 y el final de 2009, una inversión inicial de \$100 000 habría crecido a \$191 859.

Una de las razones por la que la diversificación es tan crítica es que nos protege de una tendencia humana natural que se adapta a lo que creemos que conocemos. Una vez que una persona se siente cómoda con la idea de que una determinada aproximación funciona-o que lo entiende bien-es tentador convertirse en alguien ¡con un solo truco! Como resultado, muchas personas terminan invirtiendo demasiado en un área específica. Por ejemplo, ellos quizás inviertan todo en bienes raíces porque crecieron viendo que funcionan como magia para su familia; o podrían ser una inversión en oro; o pueden apostar demasiado en un sector caliente como el stock de la tecnología.

El problema es que todo es cíclico. Y lo que está caliente ahora puede convertirse de repente en hielo. Como Ray Dalio me advirtió, “Es casi seguro que cualquiera que sea la clase de activos que va a poner su dinero, llegará un día en que perderá el 50% -70%. ¿Te imaginas tener la mayoría o la totalidad de su dinero en que una zona y viendo con horror como sube en llamas? La diversificación es su política de seguro contra esa pesadilla. Disminuye su riesgo y aumenta su rendimiento, sin embargo, no le cuesta más. ¿Cómo es eso para una combinación ganadora?

Por supuesto, hay muchas maneras diferentes de diversificar. Discuto esto en detalle en Money: Master the Game, exponiendo las asignaciones de activos exactas recomendadas por Ray y otros gurús financieros, como Jack Bogle y David Swensen. Por ejemplo, David me contó cómo los inversionistas individuales pueden diversificarse al poseer fondos índice de bajo costo que invierten en seis clases de activos “realmente importantes”: acciones estadounidenses, acciones internacionales, acciones de mercados emergentes, fideicomisos de inversión inmobiliaria (REIT), largo plazo US Tesorerías y Tesorería protegida contra la inflación (TIPS). Incluso compartió los porcentajes exactos que recomendaría asignar a cada uno.

En cuanto a Ray Dalio, su enfoque único de la diversificación hace un trabajo extraordinario de dominar el riesgo. Tenía el privilegio de

hablar justo después de mi querido amigo Ray en la Conferencia de Inversionistas Robin Hood a finales del 2016. Los mejores inversores en el negocio escucharon atentamente como Ray reveló uno de los grandes secretos de su enfoque: “El Santo Grial de la inversión es tener 15 o más inversiones -no tienen que ser grandes- sin correlación”.

En otras palabras, todo se reduce a poseer una serie de activos atractivos que no se mueven en el momento. Así es como se garantiza la supervivencia y el éxito. En su caso, esto incluye inversiones en acciones, bonos, oro, commodities, bienes raíces y otras alternativas. **Ray enfatizó que, al poseer 15 inversiones no correlacionadas, puede reducir su riesgo general “en aproximadamente un 80%” y “aumentará la proporción de retorno al riesgo en un factor de cinco. Por lo tanto, su retorno es cinco veces mayor al reducir ese riesgo.”**

No estoy sugiriendo que hay un enfoque perfecto para todos, que necesariamente debe seguir. Lo que realmente quiero transmitir es que todos los mejores inversionistas consideran la diversificación como un componente importante del éxito financiero a largo plazo. Si sigues su ejemplo diversificando ampliamente, estará preparado para cualquier cosa, liberándote para que enfrentes el futuro con tranquilidad y confianza.

¡LISTO PARA LUCHAR!

Ahora ya estás muy por delante del juego. Usted pertenece a una pequeña élite que entiende estos cuatro principios importantes que los mejores inversores utilizan para guiar sus decisiones de inversión. Si usted vive con ellos, sus probabilidades de éxito de la inversión aumentarán exponencialmente!

En el próximo capítulo, vamos a ahondar más en la gravedad de la asignación de activos. Peter Mallouk explicará los beneficios de adoptar un enfoque personalizado adaptado a sus necesidades y circunstancias específicas. Con su asesoramiento, aprenderá a construir una cartera diversificada que le permitirá resistir cualquier tormenta. Recuerde: todos sabemos que el invierno está llegando. Todos sabemos que los mercados bajistas son ocurrencias regulares.

La mayoría de los inversionistas viven con miedo de ellos. Pero estás a punto de descubrir cómo hacer que el invierno sea la mejor temporada de todas, ¡una temporada para disfrutar! ¡Ven conmigo, intrépido guerrero! ¡Es hora de agarrar nuestras armas y matar al oso!

- (I) Según Kiplinger's Personal Finance.
- (II) Según William Harding, analista de Morningstar, el índice de rotación promedio de los fondos de inversión nacionales administrados es del 130%.
- (III) Operación Underground Railroad (OUR) reúne a los expertos del mundo en operaciones de extracción y en esfuerzos contra la trata de niños para poner fin a la esclavitud infantil. Su equipo está formado por ex-CIA, Navy SEALs y Special-Opsoperatives que dirigen esfuerzos coordinados de identificación y extracción.

CAPÍTULO 7

MATAR AL OSO

Cómo navegar por los accidentes y las correcciones para acelerar su libertad financiera

“Aprendí que el coraje no era la ausencia de miedo sino el triunfo sobre este. El hombre valiente no es el que no tiene miedo, pero si es el que vence ese miedo.”

- Nelson Mandela

CAMINO A LA Maldición

Cuando yo tenía 31 años, visité a un médico para mi examen físico anual, un chequeo de rutina que me fue requerido para renovar mi licencia como piloto de un helicóptero. En los días que siguieron, el doctor dejó varios mensajes pidiéndome que lo llamara. Estaba corriendo como un loco y no tuve tiempo de hablar con él. Luego, una noche, llegué a casa después de la medianoche y encontré una nota que mi asistente había grabado en la puerta de mi habitación: “Tienes que llamar al médico. Dice que es una emergencia.”

Puedes imaginar cómo mi mente empezó a correr. Yo estaba extremadamente disciplinado acerca de mi salud, y yo nunca me sentí más en forma. Entonces, ¿qué podría estar mal? La mente tiende a volverse loca en tiempos como este. Comencé a preguntarme: “Viajo mucho, así que tal vez esté relacionado con la radiación en los aviones. ¿Podría tener cáncer? ¿Podría estar muriendo?” Seguramente no.

Me recuperé y conseguí dormir un poco. Pero cuando me desperté a la mañana siguiente, estaba lleno de miedo y temor. Llamé al médico y me dijo: "Necesitas cirugía. Usted tiene un tumor en su cerebro."

Yo estaba aturdido. "¿De qué estás hablando? ¿Cómo puedes saber eso?" El médico, un tipo de acompañante que no estaba a su lado, dijo que había hecho algunos exámenes de sangre adicionales porque creía que yo tenía una enorme cantidad de hormona de crecimiento en mi cuerpo. No necesitaba un genio para darse cuenta de eso, dado que tengo seis pies siete y había crecido 10 pulgadas en un solo año cuando tenía 17 años. Pero estaba convencido de que este explosivo crecimiento fue el resultado de un tumor en la glándula pituitaria en la base de mi cerebro. Quería que entrara de inmediato y me cortaran el tumor.

Yo estaba programado para volar al sur de Francia al día siguiente para enseñar un seminario de "Date with Destiny". Pero ahora se suponía que debía dejar todo y someterme a una cirugía de emergencia. ¡Tanto para el destino! Fui adelante y enseñé el seminario de todos modos, y luego viajé a Italia, donde me alojé en un hermoso pueblo de pesca llamado Portofino. Pero fue ahí donde empecé a asustarme. Me sentía como un ser humano diferente, enfadado y frustrado por las pequeñas cosas. ¿Qué había de malo en mí?

Crecí, había vivido en un mundo sin ninguna certeza. Cuando mi mamá estaba drogada y enojada, a veces pierde el control sobre cosas pequeñas. Si ella pensaba que estaba mintiendo sobre algo ella podría poner jabón en mi boca hasta que vomité-o aplastar mi cabeza contra una pared. Desde entonces, había pasado un tiempo de vida en condicionarme a mí mismo para encontrar la certeza en un mundo incierto. Pero había permitido que los comentarios de este doctor me hundieran repentinamente en el nivel más profundo de incertidumbre. De la nada, mi mundo se había vuelto al revés, y la vida que había construido se desmoronaba. Después de todo, ¿cómo puedes estar seguro de cualquier cosa cuando no estás seguro acerca de la pregunta más básica: "¿Voy a vivir o morir?"

Sentado en una iglesia en Portofino, oré por mi vida. Entonces decidí irme a casa y lidiar con esta situación. Los siguientes días fueron surrealistas. Recuerdo que salí de la máquina de resonancia magnética y vi la mirada sombría en la cara del técnico de laboratorio.

Dijo que definitivamente había una masa allí, pero no me daría detalles hasta que el doctor hubiera interpretado la exploración. El doctor estaba ocupado, así que tuve que esperar otras 24 horas. Ahora sabía con certeza que tenía un problema, pero todavía no tenía idea de si era o no era fatal.

Finalmente, el médico se reunió conmigo para explicar los resultados de mi prueba. El escáner confirmó que tenía un tumor, pero también mostró que había milagrosamente reducido en un 60% en los últimos años. No tenía síntomas negativos, y no había crecido desde que tenía 17 años. ¿Por qué necesitaba cirugía? El médico me advirtió que la hormona del crecimiento excesivo podría desencadenar una serie de problemas de salud, incluyendo la insuficiencia cardíaca. “Tenemos que operar de inmediato.”

¿Pero qué pasa con los efectos secundarios? Más allá del peligro de morir bajo el cuchillo, el mayor riesgo era que la operación dañara mi sistema endocrino, para que nunca más tuviera el mismo nivel de energía. Este fue un precio que no estaba dispuesto a pagar. Mi misión de ayudar a la gente a transformar sus vidas requiere energía y pasión. Me preguntaba, ¿qué pasaría si la cirugía dejara de poder hacer el trabajo de mi vida? Para darle una idea, mi evento de fin de semana promedio hoy tiene 10 000 personas en la asistencia y dura 50 horas en 4 días. En el mundo de hoy, la mayoría de la gente no se sienta a través de una película de 3 horas que alguien gastó \$300 millones para hacer! Así que sin una enorme energía, no hay manera de que pueda ofrecer una experiencia donde la gente de 40 países diferentes no sólo están totalmente comprometidos, sino que sientan que han transformado completamente sus vidas.

El médico estaba furioso conmigo: “Sin cirugía, no es seguro que usted vivirá.” Quise una segunda opinión, pero él rechazó recomendarme a otro doctor.

A través de amigos, encontré a mi manera a un endocrinólogo legendario en Boston. Él escaneo mi cerebro de nuevo y luego se sentó para revisar los resultados. Era un hombre maravilloso, lleno de compasión, y su actitud era completamente diferente. Dijo que no necesitaba cirugía; Los riesgos eran peligrosos. En cambio, sugirió que volara a Suiza dos veces al año para una inyección de un medicamento experimental que aún no había sido aprobado en los Estados Unidos. Estaba seguro de que esta droga impediría que mi

tumor se expandiera y evitara que la hormona del crecimiento causara problemas cardíacos peligrosos.

Cuando le conté sobre el médico que quería cortar mi cerebro, él se rió y dijo: "El carnicero quiere carne, el panadero quiere pan para hornear, el cirujano quiere cortar, y quiere drogarte!" Era cierto. A todos nos gusta hacer lo que mejor sabemos para lograr la certeza. El problema era que esta droga también era probable que tuviera un efecto profundo en mi nivel de energía. El endocrinólogo podía ver por qué esto me preocupaba tan profundamente. "Eres como Sansón", dijo. "¡Tienes miedo de perder tu poder si te cortamos el pelo!"

Le pregunté qué pasaría si no hacía nada: ninguna cirugía, ninguna droga. "No lo sé", explicó. "Nadie lo sabe."

"Entonces, ¿por qué debo tomar esta droga?"

"Si no lo tomas," dijo, "no puedes estar seguro de que vas a sobrevivir."

Pero por ahora, ya no sentía dudas. No había pruebas de que mi salud se había deteriorado en 14 años. Entonces, ¿por qué debería rodar los dados por tener una cirugía de alto riesgo o ser inyectado con un fármaco experimental? Fui a ver una serie de médicos adicionales hasta que encontré uno que me dijo: "Tony, es verdad, tienes una cantidad enorme de hormona de crecimiento en tu torrente sanguíneo. Pero no has tenido ningún efecto secundario negativo. De hecho, puede estar ayudando a su cuerpo ja recuperarse más rápidamente. ¡Sé que los constructores de cuerpo tendrían que pagar \$1 200 por mes para conseguir lo que usted está consiguiendo de forma libre!"

Al final, decidí hacer nada más que hacerme la prueba cada pocos años para ver si mi condición había empeorado. No me di cuenta entonces, pero acababa de esquivar una bala letal: la Administración de Alimentos y Drogas de Estados Unidos prohibió más tarde esa droga, basándose en estudios que demostraron que causaba cáncer. A pesar de sus mejores intenciones, el consejo defectuoso de mi endocrinólogo de gran corazón podrían haber arruinado mi vida.

¿Y sabes qué? 25 años después, todavía tengo ese tumor. Mientras tanto, he tenido una vida increíble, y he sido bendecido con la oportunidad de ayudar a millones de personas en el camino. Esto fue posible sólo porque me hice INQUEBRANTABLE frente a la

incertidumbre. Si hubiera reaccionado o seguido indudablemente el consejo de cualquiera de los médicos sin tener en cuenta todas las opciones, habría perdiendo una parte de mi cerebro, o tendría cáncer, o tal vez estaría muerto. Si yo hubiera confiado en ellos, habría sido catastrófico. En cambio, encontré la certeza dentro de mí, aunque nada en mis circunstancias externas había cambiado.

¿Podría morir mañana debido a mi tumor cerebral? Sí. También podría ser golpeado por un camión en la calle. Sin embargo, no vivo con miedo de lo que va a suceder. **Usted puede ser INQUEBRANTABLE también, pero este es un regalo que sólo usted puede darse a si mismo.** Cuando se trata de las áreas de tu vida que más importan: tu familia, tu fe, tu salud, tus finanzas, no puedes pedirle a alguien más que te diga qué hacer. Es genial para obtener asesoramiento de expertos en el campo, pero no se puede subcontratar la decisión final. Usted no puede darle a otra persona el control sobre su destino, no importa que tan sincero o hábil él o ella puede ser.

¿Por qué le estoy diciendo esta historia de la vida y de la muerte en un libro sobre el dinero y la inversión? Porque es importante entender que nunca hay certeza absoluta en la vida. **Si desea estar seguro de que nunca perderá dinero en los mercados financieros, podrá mantener sus ahorros a su alcance, pero nunca tendrá la oportunidad de lograr la libertad financiera. Como Warren Buffett dice, “Pagamos un alto precio por la certeza”.**

Aun así, muchas personas evitan el riesgo financiero porque la incertidumbre las aterroriza. En el 2008, el mercado estadounidense cayó un 37% (y se estrelló más del 50% de pico a vacío). Cinco años más tarde, una encuesta realizada por Prudential Financial reveló que el 44% de los estadounidenses seguía jurando nunca invertir en acciones porque estaban tan marcados por sus recuerdos de la crisis financiera. En el 2015 otra encuesta descubrió que casi el 60% de los millennials desconfiaban de los mercados financieros, habiendo vivido la crisis del 2008-09. Según State Street Corporation del Centro de Investigación Aplicada, muchos millennials mantienen el 40% de sus ahorros ¡en efectivo!

Estoy con el corazón roto de ver que tantos millennials no están invirtiendo. **Porque déjame decirte: si vives con miedo, has perdido el juego antes de que empiece. ¿Cómo puedes lograr**

cualquier cosa si estás demasiado asustado para arriesgarte? Como Shakespeare escribió hace cuatro siglos: “Los cobardes mueren muchas veces antes de morir; Los valientes nunca prueban la muerte sino una vez.”

Permítanme ser claro con ustedes: ¡No estoy sugiriendo que tomen riesgos imprudentes! Cuando se trataba de mi salud, me reuní con múltiples expertos, exploré todas las opciones y dejé que los hechos me guiaran, no las emociones o los sesgos profesionales de otras personas. Entonces tomé una decisión informada para mí que puso las probabilidades de mi lado. Este proceso me permitió pasar de la incertidumbre a una certidumbre INQUEBRANTABLE.

Es lo mismo con la inversión. **Usted nunca puede saber lo que el mercado de valores va a hacer. Pero esa incertidumbre no es una excusa para la inacción.** Usted puede tomar el control educándose a sí mismo, estudiando los patrones a largo plazo del mercado, modelando a los mejores inversores y tomando decisiones racionales basadas en una comprensión de lo que ha funcionado para ellos durante décadas. Como Warren Buffett dice, “**El riesgo proviene de no saber lo que estás haciendo.**”

Hay una cosa que sabemos con seguridad: habrá choques de mercado en el futuro, al igual que había en el pasado. ¿Pero tiene sentido paralizarse con el miedo simplemente porque existe el riesgo de sufrir heridas? Créeme, no fue fácil descubrir que tenía un tumor cerebral. Pero he florecido durante los últimos 25 años porque aprendí a vivir sin temor. ¿Vivir sin temor significa no tener miedo? ¡No! Significa temer menos. Cuando llegue el próximo mercado bajista y otros estén abrumados por el miedo, quiero que tengas el conocimiento y la fortaleza para temer menos. Este miedo de la incertidumbre te va a dar las tremendas recompensas financieras.

De hecho, mientras que otros viven en el terror de los mercados bajistas, usted descubrirá, en este capítulo que son la única gran oportunidad para construir la abundancia en su curso de la vida. ¡Porque eso es cuando todo sale a la venta! Imagínese el deseo de poseer un Ferrari y que usted puede comprar uno a mitad de precio. ¿Estarías desanimado? ¡De ninguna manera! Sin embargo, cuando pasa eso en el mercado de valores, la mayoría de la gente reacciona como si fuera un desastre. Usted necesita entender que los mercados bajistas están aquí para servirle. Si mantiene la calma, en realidad

acelerará su viaje a la libertad financiera. Si encuentras certeza interna, en realidad estarás emocionado cuando el mercado se bloquee.



Voy a darle el pase a mi amigo y socio Peter Mallouk, quien explicará cómo él y su empresa, Creative Planning, navegaron a través de la última gran mercado bajista 2008-09. Peter no quiere presumir de sus resultados fenomenales. Pero permítanme decirles, él manejó la crisis con tanta maestría que los activos de su firma bajo su gerencia se elevaron de \$500 millones en el 2008 a más de \$1.8 billones en el 2010, con apenas cualquier publicidad o mercadotecnia - y él ahora

supervisa \$22 billones. Lo que es más, Creative Planning es la única empresa nombrada por Barron como el mejor asesor financiero independiente tres años seguidos.

Peter le mostrará cómo prepararse y beneficiarse de un mercado bajista. Como él explicará, todo comienza con la construcción de una cartera diversificada que pueda prosperar a través de todo. Le dará consejos valiosos sobre el arte de la asignación de activos. Armado con este conocimiento, no tendrás nada que temer en un mercado bajista.

Prepárate para el mercado bajista

Por Peter Mallouk

“Una regla simple dicta mi compra: ser miedoso cuando otros son codiciosos, y ser codiciosos cuando otros son miedosos. Y realmente, ahora el miedo está extendido.”

- Warren Buffett en octubre del 2008, explicando por qué estaba comprando acciones cuando el mercado se estrelló

En el ojo de la tormenta

El 29 de septiembre del 2008, el promedio del Dow Jones cayó a 777 puntos. Fue la mayor caída en un día en toda la historia, destruyendo \$1,2 trillones en riqueza. Ese mismo día, el índice VIX, un barómetro del miedo para los inversores, alcanzó su nivel más alto en la historia. Para el 5 de marzo del 2009, el mercado había caído más del 50%, devastando la peor crisis financiera desde la Gran Depresión.

Esta fue la tormenta perfecta. Los bancos se derrumbaron. Los fondos de alto vuelo explotaron y se estrellaron al suelo. Algunos de los inversionistas más renombrados de Wall Street vieron su reputación destrozada. Sin embargo, recuerdo ese momento tumultuoso como uno de los momentos más destacados de mi carrera, un momento en que mi empresa de gestión de la riqueza, Creative Planning, guió a

sus clientes a la seguridad, posicionándolos para que no sólo sobrevivieran el accidente sino que también se beneficiaran enormemente del rebote que siguió.

Tony me ha pedido que comparta esta historia con usted porque encarna una lección central de este libro: los mercados bajistas son los mejores tiempos o los peores de los tiempos, dependiendo de sus decisiones. **Si tomas decisiones equivocadas, como la mayoría de la gente hizo en 2008 y 2009, puede ser financieramente catastrófico, poniéndote atrás años o incluso décadas. Pero si tomas las decisiones correctas, como lo hicieron mi empresa y sus clientes, entonces no tienes nada que temer.** Incluso aprenderás a dar la bienvenida a los mercados bajistas.

¿Cómo nuestro barco sobrevivirá a la tormenta, mientras que muchos otros se hunden en el fondo del mar? Primero que todo, ¡estamos en un barco mejor! Mucho antes de que ocurriera el mercado bajista, nos preparamos para él, en el conocimiento de que los cielos azules nunca duran, que los huracanes son inevitables. Ninguno de nosotros sabe cuándo llegará un mercado bajista, cuánto va a ser, o cuánto tiempo durará. Pero como usted aprendió en el capítulo 2, han ocurrido, en promedio, cada 3 años en los últimos 115 años. No es una razón para esconderse en el terror. Es una razón para asegurar que su embarcación esté segura y en condiciones de navegar, independientemente de las condiciones.

Como discutiremos en detalle en este capítulo, hay dos maneras principales de prepararse para la turbulencia del mercado. Primero, tú necesitas colocar correctamente tus activos, la proporción de su cartera que se invierte en diferentes tipos de activos, incluyendo acciones, bonos, bienes raíces e inversiones alternativas. En segundo lugar, es necesario posicionarse de manera conservadora (con algunos ingresos reservados para un día muy intenso), por lo que no se verá obligado a vender mientras las existencias están abajo. Es el equivalente financiero de asegurarse de que está equipado con arneses de seguridad, chalecos salvavidas y alimentos suficientes antes de salir al mar. **Como yo lo veo, el 90% de sobrevivir un mercado bajista se reduce a la preparación.**

¿Cuál es el otro 10%? Es todo sobre cómo reacciona emocionalmente en medio de la tormenta. Mucha gente cree que tendrán hielo en sus venas. Pero como usted puede haber experimentado, es

psicológicamente intenso cuando el mercado se está derritiendo y el pánico está en el aire. Esa es una razón por la cual tener un asesor financiero endurecido por la batalla puede ser útil. Proporciona un lastre emocional, ayudando a mantener la calma para que no vacile en el peor momento y saltar por la borda!

Una de las ventajas que nuestros clientes tenían es que nos habíamos esforzado mucho para educarlos de antemano, por eso, ellos no estarían en shock cuando ocurra un accidente. Ellos entendieron porqué eran dueños de lo que ellos poseían, y sabían cómo estas inversiones podrían terminar en un mercado bajista. Es como ser advertido por su médico de que un medicamento puede hacerle marear y sentir náuseas; Usted no pone nervioso cuando este riesgo se convierte en una realidad, pero usted hará frente mucho mejor que ¡si fuera una total sorpresa!.

Aún así, algunos clientes necesitaban mucha tranquilidad. “¿No deberíamos salir del mercado ahora e ir por efectivo?” Preguntaban. “Esto no es diferente?” Esto me recordó la famosa frase de Sir John Templeton: “Las cuatro palabras más costosas en invertir son ‘Esta vez es diferente’”. En medio de una crisis del mercado, la gente siempre piensa en esta ocasión ¡es diferente! Maltratados por todas las malas noticias en los medios de comunicación cada día, empiezan a preguntarse si el mercado se recuperará alguna vez -o si algo profundamente roto podría ser reparado.

Me mantuve recordándole a mis clientes que cada mercado bajista, en la historia de EE.UU, eventualmente termina en un mercado alcista, sin importar cuán sombría se vea la noticia en ese momento. Basta pensar en las muchas calamidades y grietas del siglo XX: la gripe del 1918, que mató a 50 millones de personas en todo el mundo; el choque de Wall Street en 1929, seguido de la Gran Depresión; Dos guerras mundiales; Muchos otros conflictos sangrientos, desde Vietnam hasta el Golfo; El escándalo de Watergate que provocó la designación del presidente Nixon; además de innumerables recesiones económicas y pánicos del mercado. Entonces, ¿cómo fue el mercado de valores en ese siglo lleno de caos? **El promedio del Dow Jones se elevó inexorablemente de 66 a 11 497.**

Aquí está lo que debes recordar, basado en más de un siglo de historia: la perspectiva a corto plazo puede parecer nefasta, pero el mercado de valores siempre rebota. ¿Por qué apostaría usted contra



James nunca dejó su cama, no viendo más que el peligro en el mundo financiero

este patrón a largo plazo de resiliencia y recuperación? Esta perspectiva histórica me da una paz INQUEBRANTABLE en mi mente, y espero que le ayude a mantener sus ojos en el premio, independientemente de las correcciones y los accidentes que encontraremos en los próximos años y en las próximas décadas.

Los mejores inversores saben que la oscuridad nunca dura. Por ejemplo, Templeton hizo su primera fortuna al invertir en acciones de los Estados Unidos durante los días oscuros de la Segunda Guerra Mundial. Él expresó que le gustaba invertir en “el punto de máximo del pesimismo”, cuando las gangas estaban en todas partes. Asimismo, Warren Buffett invirtió agresivamente en 1974 cuando los mercados fueron golpeados por el embargo de petróleo árabe y Watergate. Mientras que otros estaban llenos de desesperación, él era

exuberantemente valiente, diciéndole a Forbes: “Ahora es el momento de invertir y hacerse rico.”

Psicológicamente, no es fácil comprar cuando el pesimismo es desenfrenado. Pero las recompensas a menudo vienen espectacularmente rápidas. El S&P 500 tocó fondo en octubre de 1974 y luego saltó 38% en los próximos 12 meses. En agosto de 1982, con la inflación fuera de control y las tasas de interés en casi el 20%, el S&P 500 tocó fondo de nuevo y luego aumentó 59% en los próximos 12 meses. ¿Te imaginas cómo se sintieron los inversionistas si había pánico y se habían vendido todo durante esos mercados negros? No sólo cometieron el error desastroso de bloquear sus pérdidas, sino que perdieron esos ganancias masivas a medida que el mercado revivía. Ese es el precio del miedo.

Cuando el mercado bajista volvió a caer en el 2008, estaba decidido a aprovechar esta oportunidad. No tenía ni idea de cuando el mercado se recuperaría, pero estaba seguro de que se recuperaría. En el apogeo de la crisis, escribí a nuestros clientes: “Simplemente no hay precedentes, nunca en la historia, de que el mercado se mantenga en un nivel de valoración tan bajo... . Sólo hay dos resultados potenciales: el final de América tal como lo conocemos o una recuperación. Cada vez que los inversionistas apuestan por el primero, han perdido.”

A lo largo del accidente, continuamos invirtiendo fuertemente en el mercado de valores en nombre de nuestros clientes. Tomamos beneficios de las clases de activos fuertes, como los bonos, e invertimos los ingresos en clases de baja debilidad, como las acciones de los Estados Unidos de pequeña capitalización y de gran capitalización, las acciones internacionales y los mercados emergentes. En lugar de apostar por compañías individuales, compramos fondos de índices, que nos dieron diversificación instantánea (a bajo costo) a través de estos mercados masivamente infravalorados.

¿Cómo funcionó esto? Bueno, después de tocar fondo en marzo del 2009, el S&P 500 subió un 69,5% en sólo 12 meses. **En 5 años, el índice subió un 178%, reivindicando nuestra creencia de que los mercados de valores son el regalo final para inversionistas oportunistas con una perspectiva de largo plazo. Mientras escribo esto, el mercado ha subido 266% desde la baja del 2009.**

Como se puede imaginar, nuestros clientes estaban extasiados. Estoy orgulloso de decir que nuestros clientes se mantuvieron firmes durante el accidente y casi ningún barco abandonado. Como resultado, se beneficiaron generosamente de la recuperación. Sólo dos clientes que se salieron se destacan en mi memoria. Uno de los dos que abandonaron nuestra estrategia fue un nuevo cliente que había venido a nosotros poco antes de la crisis con una cartera llena de bienes raíces. Le ayudamos a diversificar, lo que le salvó una fortuna cuando el mercado inmobiliario se estrelló. Pero no podía contrarrestar la volatilidad del mercado de valores. Él entró en pánico y puso todo su dinero en efectivo.

Lo llamé un año más tarde para ver cómo estaba haciendo. Para entonces, el mercado se había recuperado dramáticamente. Pero él todavía estaba esperando, estaba demasiado nervioso para invertir. Por lo que sé, todavía está esperando y ha perdido todo el mercado alcista de los últimos siete años. Como Tony mencionó, usted paga un precio alto por la certeza.

El otro cliente que dejó la Creative Planning durante ese tiempo fue abrumado por la avalancha de noticias en los medios. Habría oído a un experto alegando que el mercado caería un 90%, o el dólar se derrumbaría, o que Estados Unidos declararía la bancarrota, y estas advertencias lo aterrorizaban. Para empeorar las cosas, su hija alimentó estos miedos. Trabajó en Goldman Sachs, donde no había escasez de brillantes colegas. Pero un colega la convenció de que el sistema financiero se derrumbaría y que el oro era el único refugio seguro. Su padre escuchó, sacó su inversión y perdió una fortuna en oro. Cuando hablé con él meses más tarde, las acciones se encaminaban hacia el cielo, pero temía que ya era demasiado tarde para volver a entrar. Estaba sumamente desanimado.

Me entristece decir esto, pero estos dos antiguos clientes han sufrido financiamiento permanente Debido a las decisiones precipitadas que tomaron durante el mercado bajista. ¿La razón? Sus emociones le ganaron. En el próximo capítulo, veremos cómo evitar algunos de los errores psicológicos más comunes que acechan a los inversionistas. **Pero, primero vamos a enfocarnos en un tema igualmente crítico: cómo prepararse para el próximo mercado bajista mediante la construcción de una cartera diversificada que reduzca sus riesgos y mejore sus ganancias.** Esto los ayudará a generar el aumento de la riqueza en cualquier ambiente y le permitirán dormir

profundamente por la noche!.

Los Ingredientes del Éxito

Harry Markowitz, economista ganador del Premio Nobel, declaró que la diversificación es el “único almuerzo gratis” en la inversión. Si es así, ¿cuáles son los ingredientes? Los examinaremos rápidamente aquí, mirando las acciones, los bonos y las inversiones alternativas. Luego vamos a discutir cómo mezclar estos juntos para crear una cartera bien diversificada. Pero antes de llegar a eso, vale la pena aclarar por qué un portafolio debe incluir varias clases de activos. Comencemos con un simple experimento mental. Imagine que tengo un montón de invitados en mi casa. Les ofrezco \$1 cada uno para caminar al otro lado de la calle. Como sucede, vivo en un camino suburbano callado con poco tráfico. Así que mi oferta se siente como dinero gratis. Pero digamos que repito la oferta, y esta vez les doy dos opciones: o pueden cruzar mi calle por \$1, o pueden cruzar una autopista de cuatro carriles por \$1. Nadie me aceptará en esta oferta para cruzar la carretera. Pero ¿qué pasa si ofrezco \$1 000 o \$10 000? En algún momento, llegaré a una cantidad que ¡atraiga a alguien a cruzar esa carretera!

Lo que acabo de ilustrar es la relación entre el riesgo y la recompensa. Hay un riesgo de lesiones en ambos escenarios y, a medida que aumenta el riesgo, la recompensa debe aumentar para que esto se perciba como un acuerdo justo. **La recompensa adicional que recibes por tomar ese riesgo adicional se llama riesgo de prima.** Cuando los expertos determinan su asignación de activos, éstos evalúan la prima de riesgo para cada activo. Cuanto más arriesgado sea un activo, mayor será la tasa de rendimiento que un inversionista exigirá.

Como asesor financiero, construyo la cartera de un cliente combinando clases de activos, cada una con diferentes características de riesgo y diferentes tasas de rendimiento. **¿La meta? Equilibrar el retorno que necesitas.** La belleza de la diversificación es que puede permitirle alcanzar un mayor rendimiento sin exponerse a un mayor riesgo. ¿Por qué? Porque las clases de activos diferentes por lo general no se mueven en tandem. En el 2008, el S&P 500 cayó un

38%, mientras que los bonos de grado de inversión subieron un 5,24% (I). Si usted era dueño de acciones y bonos, tomó menos riesgos y obtuvo mejores rendimientos que si solo poseía acciones. Ahora echemos un vistazo a las principales clases de activos.

¡Podemos combinar para ayudarle a alcanzar la tierra prometida!

Acciones

Cuando usted compra una acción, usted no está comprando un boleto de la lotería. Usted se está convirtiendo en un dueño de la parte de un negocio que opera realmente. El valor de sus acciones aumentará o disminuirá en función de las fortunas percibidas por la compañía. Muchas acciones también pagan dividendos, que son distribuciones trimestrales de beneficios a los accionistas. Al invertir en una acción, está haciendo el cambio de ser un consumidor a ser propietario. Si compras un iPhone, eres un consumidor de productos de Apple; si compra acciones de Apple, es propietario de la empresa y tiene derecho a un porcentaje de sus ganancias futuras.

¿Qué puede esperar ganar en acciones como inversionista? Es imposible predecir, pero podemos usar el pasado como un guía. Históricamente, el mercado de valores tiene un promedio del 9% al 10% por año durante más de un siglo. Pero estas cifras son engañosas porque las acciones pueden ser volátiles en el camino. No es raro que el mercado caiga 20% a 50% cada pocos años. **En promedio, el mercado está abajo 1 en cada 4 años.** Es necesario reconocer esta realidad para que no se sorprenda cuando las acciones caen, por lo que evitará riesgos excesivos. **Al mismo tiempo, es útil reconocer que el mercado ha ganado dinero 3 de cada 4 años.**

En el corto plazo, el mercado de valores es totalmente impredecible, a pesar de las reclamaciones de los “expertos” que pretenden saber qué está pasando! En enero del 2016, el S&P 500 de repente se hundió un 11%; Entonces hizo un giro y se elevó casi tan rápidamente.

¿Por qué? Howard Marks, uno de los más respetados inversionistas de Estados Unidos, declaró francamente a Tony: “No había buenas razones para el descenso. Igualmente, no había una buena razón

para la recuperación.”

Pero a largo plazo, nada refleja la expansión económica mejor que el mercado de valores. **A lo largo del tiempo la economía crece, la población y los trabajadores se vuelven más productivos. Esta creciente marea económica hace que las empresas sean más rentables, lo que impulsa los precios de las acciones.** Eso explica por qué el mercado se disparó a lo largo del siglo XX, a pesar de todas las guerras, choques y crisis. Ahora, ¿usted ve por qué vale la pena invertir en el mercado de valores a largo plazo?

Nadie entiende esto mejor que Warren Buffett. En octubre del 2008 escribió un artículo para The New York Times alentando a la gente a comprar mientras que ellos estaban a la venta, a pesar de que el mundo financiero estaba “un desastre” y los “titulares seguirán siendo asustadizos”. Escribió: “Piense en los primeros días de la Segunda Guerra Mundial, cuando las cosas iban mal para los Estados Unidos, en Europa y el Pacífico. El mercado tocó fondo en abril de 1942, mucho antes de que las fortunas de los aliados se convirtieran. Una vez más, en los años 80, el momento de comprar acciones era cuando la inflación estaba y la economía estaba en su peor momento. **En resumen, las malas noticias son el mejor amigo de un inversionista.** Le permite comprar una porción del futuro de América al precio más bajo. A largo plazo, las noticias del mercado de valores serán buenas.

Le sugiero que guarde esta línea a la memoria: “A largo plazo, las noticias del mercado de valores serán buenas. Si realmente entiende esto, le ayudará a ser paciente, INQUEBRANTABLE, y en última instancia, rico.

Entonces, ¿dónde encajan las acciones dentro de su cartera? Si usted cree que la economía y las empresas estarán haciendo mejor en 10 años a partir de ahora, tiene sentido asignar una buena parte de sus inversiones al mercado de valores. **En un período de 10 años, el mercado casi siempre aumenta. Sin embargo, no hay garantías.** Un estudio de la compañía de gestión de activos BlackRock mostró que el promedio del mercado de 1929 a 1938 fue de -1% por año. ¿Las buenas noticias? BlackRock señaló que esta racha de diez años de deserción fue seguida por dos períodos consecutivos de 10 años de robustas ganancias en el mercado, retomando su trayectoria ascendente.

Por supuesto, el reto es permanecer en el mercado el tiempo suficiente para disfrutar de estas ganancias. La última cosa que usted desea es ser un vendedor durante un mercado bajista prolongado. ¿Cómo evitas ese destino? Para empezar, no viva más allá de sus posibilidades o no se endeude demasiado, ambas formas confiables podrían ponerlo en una posición vulnerable. En la medida de lo posible, trate de mantener un cojín financiero, por lo que nunca tendrá que recaudar dinero mediante la venta de acciones cuando el mercado esté cayendo. Una manera de construir y mantener ese amortiguador es invertir en bonos.

Bonos

Cuando compra un bono, está haciendo un préstamo al gobierno, una empresa o alguna otra entidad. La industria de servicios financieros le encanta hacer que esto parezca complejo, pero es bastante simple. Préstamos y bonos. Cuando prestas dinero al gobierno federal, se llama bono del Tesoro. Cuando le prestas dinero a una ciudad, estado o condado, es un bono municipal. Cuando prestas dinero a una compañía como Microsoft, es un bono corporativo. Y cuando usted presta dinero a una compañía menos confiable, se llama un bono de alto rendimiento o un bono basura. Voilà! Ahora has completado Bonos 101.

¿Cuánto puedes ganar como prestamista de dinero? Depende. Con el préstamo de dinero al gobierno de Estados Unidos no ganarás mucho porque hay poco riesgo de que no pague sus deudas. El préstamo de dinero al gobierno de Venezuela (donde la inflación puede llegar al 700% este año) es mucho más arriesgado, por lo que los intereses deben ser mucho más altos. Una vez más, todo es un equilibrio entre riesgo y recompensa. El gobierno de Estados Unidos le pide que cruce un camino rural sin tráfico en un día soleado; El gobierno venezolano le está pidiendo que cruce una carretera ocupada en una noche de tormenta mientras lleva una venda en los ojos.

Las probabilidades de que una empresa vaya a caer y no pagar a sus tenedores de bonos son mayores que las probabilidades de que el gobierno de EE.UU lo haga. Así que la empresa tiene que pagar una mayor tasa de rendimiento. De igual manera, una empresa de tecnología joven que quiere pedir prestado dinero debe pagar una tasa más alta que un gigante como Microsoft. Las agencias de

calificación como Moody's usan términos como "AAA" y "BAA3" para los riesgos de crédito.

El otro factor crítico es la duración del préstamo. El gobierno de los Estados Unidos le pagará aproximadamente un 1,8% al año por un préstamo a 10 años. Si le prestas al gobierno ese dinero durante 30 años, obtendrás alrededor del 2,4% al año. Hay una razón simple por la cual usted recibe una tarifa más alta para prestar dinero sobre un período más largo: es más riesgoso.

¿Porqué la gente quiere poseer sus propios bonos? Para empezar, son mucho más seguros que las acciones. Eso es porque el prestatario está legalmente obligado a pagarle. Si tiene un bono hasta su vencimiento, recibirá todo su préstamo original, más los pagos de intereses, a menos que el emisor del bono quiebre. Como una clase de activos, los bonos ofrecen rendimientos positivos en el año calendario aproximadamente el 85% del tiempo.

Entonces, ¿de qué manera los bonos tienen sentido en su cartera? Los inversionistas conservadores que están retirados o personas que no pueden tolerar la volatilidad de las acciones podrían optar por invertir un gran porcentaje de sus activos en bonos. Los inversionistas menos conservadores podrían poner una porción menor de sus activos en bonos de alta calidad para satisfacer todas las necesidades financieras que podrían surgir los próximos dos a siete años. Los inversionistas más agresivos pueden mantener una porción de su dinero en bonos para proporcionarles "polvo seco" que pueden usar cuando el mercado bursátil salga a la venta. **Esto es exactamente lo que hicimos en Creative Planning durante la crisis financiera: vendimos algunos de los bonos de nuestros clientes e invertimos los ingresos en el mercado de valores, obteniendo gangas una vez en la vida.**

Solo hay un problema: es difícil estar entusiasmado con los bonos en el ambiente económico extraño de hoy. Los rendimientos son abismalmente bajos, por lo que gana muy poco por el riesgo que se toma. Parece particularmente poco atractivo invertir en bonos del Tesoro de los Estados Unidos, que recientemente ofrecieron su menor rendimiento. En el extranjero, la situación se vuelve aún más salvaje: el gobierno italiano recientemente vendió un bono a 50 años con una tasa de interés del 2,8%. ¡Está bien! Si usted presta su dinero por medio siglo, puede ser que tenga la suerte de hacer 2,8% al año, si

este país económicamente vulnerable no corre problemas. Es una de las peores inversiones que he visto.

El desafío es que no ganas nada en estos días si mantienes tu dinero en efectivo. De hecho, después de la inflación, estás perdiendo dinero al mantener dinero en efectivo. Por lo menos los bonos proporcionan algunos ingresos. Como yo lo veo, los bonos son ahora la ropa sucia más limpia en la pila de lavandería.

Inversiones Alternativas

Cualquier otra inversión que no sean acciones, bonos y dinero en efectivo se definen como alternativas. Eso incluye objetos exóticos como una colección de Pablo Picasso, una bodega llena de vinos raros, los coches antiguos en tu garaje con aire acondicionado, las joyas de valor incalculable y un rancho de 100 000 acres. Pero nos centraremos aquí en una de las alternativas más populares, que probablemente sean relevantes para una audiencia más amplia.

En primer lugar, una advertencia: muchas alternativas son ilíquidas (en otras palabras, difíciles de vender), ineficientes impuestos y cargadas con altos gastos. Dicho esto, tienen dos atributos atractivos: pueden (a veces) generar retornos superiores; y pueden no estar correlacionados con los mercados de acciones y bonos, lo que significa que pueden ayudar a diversificar su cartera y reducir el riesgo general. Por ejemplo, si el mercado de los metales cae un 50%, no sufrirá una caída del 50% en su patrimonio neto, porque todos sus huevos no están en una cesta. Cualquier desafío que enfrentes será mucho más pequeño.

Veamos 5 alternativas, comenzando con tres que me gustan, seguidas por dos que no:

- **Fideicomisos de inversión inmobiliaria.** Estoy seguro de que conoce a personas que han hecho bien al invertir directamente en propiedades residenciales. Pero la mayoría de nosotros no puede darse el lujo de diversificarse por tener una gran cantidad de casas u apartamentos. Esa es una de las razones por las que me gusta invertir en fondos de inversión inmobiliaria (REITs). Proporcionan una manera sin problemas y de bajo costo de diversificarse

ampliamente, tanto geográficamente como entre diferentes tipos de propiedad. Por ejemplo, puede ser dueño de una pequeña porción de un REIT que invierte en activos tales como edificios de apartamentos, torres de oficinas, instalaciones para personas mayores, oficinas médicas o centros comerciales. Usted puede beneficiarse de cualquier apreciación en el precio de la propiedad subyacente, mientras que también recibe un flujo saludable de los ingresos actuales.

- **Fondos de capital privado.** El capital privado utiliza el dinero común para comprar todo o parte de una compañía operativa. Estas pueden agregar valor, por ejemplo, a la reestructuración del negocio, la reducción de costos, y la reducción de los impuestos. En última instancia, intentan revender a la compañía por un precio mucho más alto. La ventaja: un fondo de capital privado que se ejecuta con verdadera experiencia puede hacer grandes ganancias al mismo tiempo que añade la diversificación a su cartera de operar en el mercado privado. La desventaja: estos fondos son ilíquidos, riesgosos, y cobran comisiones elevadas. En Creative Planning, somos capaces de aprovechar nuestras relaciones y \$22 billones en activos, con el fin de acceder a los fondos administrados por una de las 10 principales compañías de capital privado del país. Su inversión mínima es generalmente de \$10 millones, pero nuestros clientes pueden invertir con un mínimo de \$1 millón. Como puede ver, esto no es para todos, pero los mejores fondos pueden ganar sus altos honorarios.
- **Asociaciones Maestras Limitadas (MLP, por sus siglas en inglés).** Soy un gran fan de las MLP, que son sociedades que cotizan en bolsa y que suelen invertir en infraestructura energética, incluyendo petróleo y gasoductos. Como ha mencionado Tony en el último capítulo, a veces recomendamos MLP porque pagan un montón de ingresos de una manera eficiente en impuestos. No tiene sentido para muchos inversionistas (especialmente si son jóvenes o tienen su dinero en un IRA), pero pueden ser grandes para un inversionista que tiene más de 50 años y tiene una cuenta grande.
- **Oro.** Algunas personas tienen una creencia casi religiosa de que el oro es perfecto contra un caos en la economía. Ellos argumentan que será la única moneda real si la economía se desmorona, si hay una hipar inflación, o el dólar colapsa. ¿Mi punto de vista? El oro no

produce ingresos y no es un recurso crítico. Como dijo Warren Buffett una vez, “el oro es excavado fuera de la tierra en África, o en algún lugar. Luego lo guardaremos, cavaremos otro agujero, lo enterraremos de nuevo y pagaremos a la gente para que lo cuide. No tiene utilidad. Cualquier persona mirando desde Marte se rasaría la cabeza.” Aun así, los precios del oro ocasionalmente crecen y todo el mundo lo quiere. Cada vez, sin excepción, el precio ha caído en última instancia. Históricamente, las acciones, los bonos, los productos energéticos y los bienes raíces han superado el oro. Así que cuenta conmigo.

- **Fondo de Cobertura.** En Creative Planning, no tenemos lugar para los fondos de cobertura en nuestras carteras. ¿Por qué no? Algunas de estas asociaciones privadas han funcionado brillantemente durante muchos años, pero es una minúscula minoría, y las mejores de ellas tienden a estar cerradas a nuevos inversionistas. El problema es que los fondos de cobertura empiezan con una gran desventaja en cada categoría importante: honorarios, impuestos, gestión de riesgos, transparencia y liquidez. La mayoría cobran 2% al año, no importa qué, más el 20% de los beneficios de sus inversionistas. ¿Qué obtienes a cambio? Bueno, del 2009 al 2015, el fondo de cobertura medio se quedó con el S&P 500 durante 6 años seguidos. En el 2014, el mayor fondo de pensiones del país, CalPERS (el Sistema de Retiro de Empleados Públicos de California), abandonó completamente los fondos de cobertura. Como yo lo veo, los fondos de cobertura son hechos a mano para lechones o para los especuladores que buscan una gran apuesta. Ellos harán a alguien rico, pero no es probable que sea usted o a mi.

APROXIMACIÓN PERSONALIZADA PARA LA ASIGNACIÓN DE ACTIVOS

Ahora usted sabe qué ingredientes puede usar, pero ¿cómo debe combinarlos para crear la comida perfecta? La verdad es que no hay un solo método que sea adecuado para todos. Sin embargo, muchos asesores usan un método para la asignación de activos, ignorando las diferencias críticas en las necesidades de sus clientes. Es como servir bistec a una ensalada vegetariana o de col rizada a un carnívoro.

Un enfoque común -pero equivocado- consiste en usar la edad de una persona para determinar el porcentaje de bonos en su cartera. Por ejemplo, si tiene 55 años, el 55% de sus activos se asignarán a bonos. Para mí, eso es locamente simplista. **En realidad, el tipo de activos que posee debe ser igualado a lo que personalmente necesita lograr.** Después de todo, una solterona de 55 años que está ahorrando para la matrícula de su hijo tiene diferentes prioridades que un empresario de 55 años que acaba de vender su negocio por millones y quiere construir un legado filantrópico. Por eso no tiene sentido tratarlos como si sus necesidades son las mismas sólo porque son de la misma edad.

Otro enfoque común consiste en basar la asignación de activos de una persona en su tolerancia para el riesgo. Como cliente, usted llena un cuestionario para establecer si usted es un inversionista agresivo o conservador. A continuación, se vende un modelo de cartera de inversión empaquetada que supuestamente coincide con este perfil de riesgo. Para mí, este enfoque es igualmente equivocado porque ignora sus necesidades. ¿Qué pasa si rechazas al riesgo, pero no tienes ninguna posibilidad de retirarte a menos que inviertas mucho en acciones? Configurándote una cartera conservadora cargada de bonos sólo te condenaría a la decepción.

Entonces, ¿cómo debes abordar el desafío de la asignación de activos? Según lo que veo, la pregunta real que usted y su asesor financiero tienen que responder es la siguiente: **¿Qué clases de activos le dará la mayor probabilidad de llegar desde donde está hoy hasta donde necesita estar?** En otras palabras, el diseño de su cartera debe basarse en sus necesidades específicas.

Su asesor debe comenzar por obtener una idea clara de dónde se encuentra hoy (su punto de partida), cuánto está dispuesto y es capaz de ahorrar, Dinero que necesitará y cuándo lo necesitará (su punto final). Una vez que estas necesidades han sido claramente identificadas, su asesor debe proporcionar una solución personalizada para ayudarlo a alcanzarlas. ¿Puede imaginar todo esto usted mismo, sin contratar a un profesional? Por supuesto. Pero el riesgo es alto, y no querrás estropearte. Por lo tanto, probablemente te haga sentido para obtener ayuda, a menos que estés particularmente bien informado acerca de estos asuntos.

En cualquier caso, digamos que necesita un rendimiento anual

promedio de 7% en los próximos 15 años para que puedas retirarte. Su asesor podría concluir que debería invertir, por ejemplo, el 75% de su cartera en acciones y el 25% en bonos. No importa si tienes 50 o 60 años. Recuerde: sus necesidades determinan su asignación de activos, no su edad. Una vez que su asesor se ha asentado en la asignación correcta para satisfacer esas necesidades, debe discutir si puede vivir con la volatilidad que es probable que experimente. Si usted no puede, entonces puede ajustar su objetivo hacia abajo, y su asesor puede crear una asignación más conservadora que le permite alcanzar este objetivo reducido.

Un asesor sofisticado personalizará su cartera para abordar lo que es único en su situación financiera. Supongamos que trabaja para una empresa petrolera y tiene una buena porción de su patrimonio neto en las acciones de su empleador. Su consejero te recomendaría otro tipo de activos, para asegurarse de que sus otras inversiones no lo exponen demasiado al sector de la energía.

Otra prioridad es crear un plan de juego personalizado que minimice sus impuestos. Digamos que muestra un portafolio existente a un nuevo asesor. Su asignación de activos esta claramente fuera de lugar, por lo que el asesor sugiere una revisión total. En un mundo perfecto, él o ella podrían tener razón. Pero ¿qué pasa si sus inversiones las ha hecho bien, y vendiéndolas le sellarían con una gran factura de impuestos sobre sus ganancias de capital? Un asesor sofisticado evaluaría primero el impacto fiscal de la venta de estos activos. Como resultado, puede terminar tomando un enfoque mucho más lento-por ejemplo, usando sus contribuciones mensuales adicionales para construir más gradualmente hacia su nueva asignación.

El punto es que usted quiere un asesor con las habilidades para adaptar su cartera para adaptarse a sus necesidades específicas. Un enfoque único para la asignación de activos puede ser desastroso. Podría ser como ir a un médico que le dice: "Este medicamento que te estoy dando es el mejor tratamiento para las artritis en el mundo." Su respuesta: "Eso es genial, Doc, pero no tengo artritis! Tengo un resfriado."

NÚCLEO Y EXPLORAR

Antes de finalizar este capítulo, quiero dejarte con algunas pautas clave para tener en cuenta cuando estás construyendo (o reconstruyendo) tu portafolio. Estos son los principios que vivimos en Creative Planning, y estoy seguro de que te van a servir bien a través de días soleados y tormentas!

1. Asignación de Activos que Manejen Retornos.

Comencemos con la comprensión fundamental de que su asignación de activos será el factor más importante para determinar los rendimientos de su inversión. **Por lo tanto, la decisión sobre el equilibrio adecuado de acciones, bonos y alternativas es la decisión de inversión más importante que usted hará.** Cualquiera que sea la combinación que elija, asegúrese de diversificar globalmente en varias clases de activos. Imagínese ser un inversor japonés con todo su dinero en acciones domésticas: el mercado de Japón sigue siendo bajo comparado con las alturas locas que alcanzó en 1989. **La moraleja: nunca apueste su futuro en un país o una clase de activos.**

2. Utilice los fondos de índice para el núcleo de su cartera.

En Creative Planning, usamos una aproximación a la asignación de activos que llamamos “Core and Explore”. El componente principal de las carteras de nuestros clientes se invierte en valores estadounidenses e internacionales. Utilizamos fondos de índice porque les dan una diversificación amplia de una manera económica y eficiente en impuestos, y vencen a casi todos los fondos gestionados activamente a largo plazo. Para una diversificación máxima, queremos la exposición a existencias de todos los tamaños: grandes, medianas, pequeñas y micro. Al diversificarse tan ampliamente, usted se protege contra el riesgo de que una parte del mercado (por ejemplo, las acciones tecnológicas o las acciones bancarias) pueda ser aplastada. Al indexar, disfruta de la trayectoria ascendente a largo plazo del mercado sin dejar que los gastos y los impuestos corroan sus ganancias. Para otras partes de su cartera, hay opciones más sofisticadas a considerar, como veremos más adelante.

3. Siempre tenga un cojín. Usted nunca querrá estar en una

posición donde se vea obligado a vender sus inversiones en el mercado en el peor momento. Por lo tanto, tiene sentido mantener un amortiguador financiero, si es posible. Nos aseguramos de que nuestros clientes tengan una cantidad apropiada de ingresos que producen inversiones tales como bonos, REIT, MLP y acciones que pagan dividendos. También nos diversificamos ampliamente dentro de estas clases de activos: por ejemplo, invertimos en bonos gubernamentales, bonos y bonos corporativos. Si las acciones caen, podemos vender algunas de esas inversiones productoras de ingresos (idealmente los bonos, ya que son líquidos) y usar los ingresos para invertir en la bolsa a precios bajos. Esto nos coloca en una posición fuerte donde podemos ver al mercado bajista como un amigo en lugar de un temible enemigo.

4. **La Regla de los Siete.** Idealmente, nos gusta que nuestros clientes tengan siete años de ingresos reservados para inversiones productivas como bonos y MLP. Si las acciones caen, podemos aprovechar estos activos productores de ingresos para satisfacer las necesidades a corto plazo de nuestros clientes. Pero ¿qué pasa si no puede permitirse dejar de lado años de ingresos? Simplemente comience con un objetivo alcanzable y siga subiendo la barra mientras progresá. Por ejemplo, puede empezar con el objetivo de ahorrar tres o seis meses de ingresos, y luego trabajar a lo largo de muchos años hacia el objetivo final de dejar de lado siete años de ingresos. Si eso suena imposible, echa un vistazo a la maravillosa historia de Theodore Johnson, un trabajador UPS que nunca ganó más de \$14 000 al año. Ahorró el 20% de cada cheque de pago, más bonificaciones e invirtió en las acciones de su compañía. A los 90 años, ¡había acumulado 70 millones de dólares! **La lección: nunca subestime el impresionante poder del ahorro disciplinado combinado con la composición a largo plazo.**
5. **Explorar.** El núcleo de las carteras de nuestros clientes se invierte en fondos de índice que simplemente coinciden con el retorno del mercado. Pero en los márgenes, puede tener sentido explorar estrategias adicionales que ofrecen una oportunidad razonable de superación. Por ejemplo, un inversionista acaudalado podría agregar una inversión de alto

riesgo y alta rentabilidad en un fondo de capital privado. También podría decidir que un inversor en particular, como Warren Buffett tiene una ventaja específica, lo que podría justificar la puesta de una parte modesta de su cartera en acciones de su empresa, Berkshire Hathaway.

6. **Re-equilibrio.** Soy un gran creyente en el “re-equilibrio”, lo que implica traer su cartera de vuelta a su asignación original de activos de forma regular-digamos, una vez al año. En Creative Planning tomamos las oportunidades de comprar a medida que suceden, en lugar de esperar el final del año o trimestre. Aquí es cómo funciona: imagínese comenzar con un 60% en acciones y un 40% en bonos; Entonces el mercado de acciones se hunde, por lo que se encuentra con un 45% en acciones y un 55% en bonos. Usted se re-equilibra vendiendo bonos y comprando acciones. **Como dijo el profesor de Princeton, Burton Malkiel a Tony, los inversionistas fracasados tienden a “comprar lo que ha subido y vender lo que ha bajado”.** Uno de los beneficios del re-equilibrio, dice Malkiel, es que “hace que hagas lo contrario” forzándote a comprar activos cuando están fuera y sin valor. Tu ganarás ricas ganancias cuando se recuperen.

UNA PALABRA FINAL

Si usted sigue el consejo de este capítulo, usted será capaz de manejar cualquier tormenta. Por supuesto, habrá momentos agitados cuando las noticias estén llenas de titulares aterradores. Pero usted tendrá la comodidad de saber que su cartera está bien diversificada, por lo que puede soportar cualquier mercado en caos.

En el capítulo 2, aprendió que no hay necesidad de temer las correcciones del mercado, y espero que vea ahora que no hay necesidad de temer a los mercados bajistas. De hecho, proporcionan la mejor oportunidad para comprar las gangas de toda la vida, por lo que puede saltar a un nuevo nivel de riqueza. El mercado bajista es su regalo-uno que viene, en promedio, ¡una vez cada tres años! Estos no son sólo momentos para sobrevivir. Estos son tiempos para prosperar.

Pero como tú y yo sabemos, hay una gran diferencia entre la teoría y

la práctica. Basta con pensar en el cliente que se retiro fuera del mercado de valores y apostó todo en oro durante el último mercado bajista. El miedo le llevó a deshacerse de un plan cuidadosamente construido que le habría asegurado su futuro a la libertad financiera total.

El siguiente capítulo se centrará en cómo dominar la psicología de la riqueza, de manera que no se cometan los errores financieros comunes y totalmente evitables que hemos cometido. Léalo una y otra vez. Como usted descubrirá, sólo hay una barrera real para el éxito financiero: ¡usted! Una vez que sepas cómo silenciar al enemigo interior, nada puede detenerte.

(I) 2008 del Bloomberg Barclays US Aggregate Bond Index.

SECCIÓN 3

LA SICOLOGÍA DE LA RIQUEZA

CAPÍTULO 8

SILENCIANDO AL ENEMIGO INTERIOR

Los seis mayores errores de los inversores y cómo evitarlos

“El principal problema del inversionista, e incluso su peor enemigo, es ser él mismo.”

- Benjamin Graham, autor de “The Intelligent Investor” y mentor de Warren Buffett

¡Felicitaciones! Usted ha leído este libro de trabajo y ahora posee el conocimiento que necesita para ser verdaderamente INQUEBRANTABLE.

Usted ha aprendido con lo que necesita tener cuidado, usted ha aprendido los hechos que pueden liberarlo del miedo de lo inevitable. Correcciones y accidentes, y usted está totalmente armado con las estrategias ganadoras de la mejor inversión en el planeta. También ha adquirido un conocimiento invaluable sobre los impuestos, y cómo encontrar un asesor financiero verdaderamente calificado y eficaz. Todo esto le da una ventaja increíble, ampliando su capacidad para mantenerse claro, incluso frente a la incertidumbre. ¡Usted tiene un camino comprobado hacia la libertad financiera!

Pero tengo que preguntarle... ¿Qué podría estropear esto? Te daré una pista: no es nada externo. ¡Eres tu! **Estás en lo correcto. La mayor amenaza de su bienestar financiero es su propio cerebro.** ¡No estoy tratando de insultarte aquí! Es sólo que el cerebro humano está perfectamente diseñado para tomar decisiones tontas cuando se trata de invertir. Usted puede hacer todo lo correcto invertir en fondos de índice de bajo costo, minimizar los impuestos y diversificar de manera inteligente. Pero si usted no puede dominar su propia psicología, en última instancia, puede ser víctima de un costoso autosabotaje financiero.

De hecho, esto es parte de un patrón mucho más amplio. En todos los ámbitos de la vida, ya se trate de citas, matrimonio, crianza de los hijos, el lugar de trabajo, nuestra salud, nuestra aptitud, nuestras finanzas o cualquier otra cosa, tenemos la tendencia a ser nuestro peor enemigo. El problema es que nuestros cerebros están cableados para evitar el dolor y la búsqueda de placer. Instintivamente, anhelamos lo que se siente probable que sea inmediatamente gratificante. No es necesario decir que esto no siempre es la mejor receta para la toma inteligente de decisiones.

De hecho, nuestros cerebros son particularmente propensos a las malas decisiones cuando estamos tratando con el dinero.

Como discutiremos, hay una serie de prejuicios mentales o puntos ciegos- que hacen sorprendentemente difícil invertir racionalmente. No es culpa nuestra. Es parte de ser humano. De hecho, está integrado en el sistema dentro de su cabeza, como una pieza de código defectuoso en un programa de computadora.

Este capítulo está diseñado para darle las ideas clave y las herramientas que puede utilizar para liberarse de usted mismo de las tendencias psicológicas naturales que descarrilaran a tantas personas en el viaje hacia la libertad financiera.

Permítanme darles un ejemplo de un obstáculo psicológico común que normalmente encontramos. **Los neuro-científicos han encontrado que las partes del cerebro que procesan las pérdidas financieras son las mismas partes que responden a las amenazas mortales.** Piense en lo que eso significa por un momento. Imagínese que usted es un cazador-recolector que busca la cena en el bosque cuando usted es repentinamente amenazado por un tigre dientes de sable con un problema serio de actitud. Tu cerebro entra en alerta, enviándote mensajes urgentes para combatir, congelar o correr por tu vida. Puede agarrar la lanzadera más cercana para que pueda luchar contra la bestia, o puede huir y esconderse en la seguridad de una cueva oscura.

Ahora imagine que es 2008, y usted es un inversor con una gran parte de sus ahorros en la vida en el mercado de valores. La crisis financiera global golpea el mercado, sus inversiones toman una caída, y tu cerebro comienza a procesar la realidad que usted está perdiendo montones de dinero. En cuanto a su cerebro se refiere, este es el equivalente financiero de ese tigre de dientes de sable rugiendo en su cara, listo para tomarle su cena.

Entonces, ¿qué pasa? ¡Alerta roja! El antiguo mecanismo de supervivencia dentro de tu cerebro comienza a enviarle mensajes que estás en peligro mortal. Racionalmente, usted puede saber que el movimiento más inteligente en un mercado bajista es comprar más acciones mientras estén a la venta. Pero tu cerebro te está diciendo que lo vendes todo, grabas tu dinero y te escondas bajo tu cama (más conveniente que una cueva) hasta que la amenaza desaparezca. Es por eso que la mayoría de los inversores lo hacen mal. Es un desafortunado efecto secundario del mecanismo de supervivencia humano. Tenemos una tendencia a enloquecer porque nuestros cerebros creen que nuestra caída financiera es una muerte segura.

Y lo que cuenta no es la realidad, sino más bien nuestras creencias al respecto.

Nuestras creencias son las que entregan órdenes directas a nuestro sistema nervioso. Las creencias no son sino sentimientos de certeza

absoluta que rigen nuestro comportamiento. Manejadas efectivamente, las creencias pueden ser la fuerza más poderosa para crear el bien, pero nuestras creencias también pueden limitar nuestras elecciones e interrumpir nuestras acciones de manera regular. ¿Cuál es la solución? ¿Cómo podemos pasar por alto los instintos de supervivencia que han sido ingresados en nuestros cerebros y sistemas de creencias durante millones de años, por lo que podemos aprender a mantenernos firmes frente a un mercado bajista (o un tigre hambriento)?

Puede parecer demasiado simplista, pero todo lo que es realmente necesario es un conjunto de sistemas de soluciones - un sistema simple de comprobaciones y balances- para neutralizar o minimizar los efectos dañinos de nuestro cableado prehistórico defectuoso. Tiene que haber una especie de lista de control interno ya que saber no es suficiente. Usted necesita la capacidad sistémica para ejecutarlo cada vez.

Sólo pensar en la industria aérea, donde las consecuencias del error humano pueden ser devastadoras. Para las aerolíneas, es imperativo que sigan los procedimientos correctos cada vez. Por lo tanto, minimizan los riesgos implementando una serie de soluciones de sistema y una serie de listas de comprobación a lo largo del camino. Considere la posibilidad de que el copiloto proporciona una serie de controles potencialmente salvavidas y equilibrios, por si acaso a los pilotos. El copiloto no está allí sólo para dirigir el avión si el capitán está en el baño, sino también sirve como una segunda opinión para cada punto de decisión que pueda surgir. Además, no importa cuántas miles de horas hayan volado, tanto el piloto como el copiloto monitorean constantemente las listas detalladas para mantener a todos seguros en el rumbo, para que lleguen a su destino.

Cuando se trata de invertir, el error humano puede no ser una cuestión de vida o muerte, pero los errores financieros todavía pueden ser catastróficos. Simplemente pregunte a aquellos que perdieron sus hogares durante la crisis financiera, o no pudieron pagar por sus hijos para quedarse en la universidad, o no pueden darse el lujo de jubilarse. **Esto es por lo que los inversionistas también hicieron uso de sistemas, reglas y procedimientos sencillos para protegernos de nosotros mismos.**

CONOZCA LO QUE HACE, HAGA LO QUE CONOCE

Los mejores inversionistas son muy conscientes de esta necesidad de sistemas sencillos porque reconocen que a pesar de su abundante talento, fácilmente se meterán en problemas de manera que podría causarles un mundo de dolor. **Ellos entienden que no es suficiente saber qué hacer. También necesitan hacer lo que saben.** Es ahí donde el sistema empieza.

En mis 20 años o más como entrenador de Paul Tudor Jones, un enfoque clave ha sido constantemente actualizar y mejorar los sistemas que utilizan para evaluar y tomar decisiones de inversión. De hecho, cuando conocí a Paul, acababa de hacer una de las mayores operaciones de inversión de la historia, aprovechando al máximo el mercado en el Lunes Negro del 87 -una infame ocasión en que el mercado cayó un 22% en un solo día. Paul produjo un retorno inimaginable del 200% ese año para sus inversores. Pero después de este éxito asombroso, se volvió demasiado confiado, un sesgo común sobre el cual aprenderá más en este capítulo. ¿El resultado? Se volvió menos riguroso en su adhesión a los sistemas vitales que había acumulado a lo largo de los años para convertirse en su yo más efectivo.

Para corregir este sesgo, me propuse descubrir cómo había cambiado su comportamiento como inversionista. Conocí a los compañeros de Paul (incluyendo algunos de los más grandes inversores en la historia, como Stanley Druckenmiller), entrevisté a sus compañeros de trabajo, y miré videos de negocios de él durante sus tiempos más fructíferos. Basándome en esta comprensión en profundidad, trabajé con Paul para crear una lista de verificación: un conjunto simple de criterios que él podría usar como su control y equilibrio antes de hacer cualquier intercambio.

Por ejemplo, uno de los criterios que establecimos era que antes de que pudiera hacer cualquier inversión (o comercio), Paul tuvo que primero establecer en su propio corazón y alma que era un comercio difícil-significando que no todos quisieran aceptar.

En segundo lugar, se disciplinó él mismo para cerciorarse de que hubiera un riesgo/recompensa asimétrica. A fin de determinar esto, se preguntaba: “¿Es un tres-a-uno? ¿Es un cinco-a-uno? ¿Puedo

obtener recompensas desproporcionadas por la menor cantidad de riesgo? ¿Cuál es el potencial al alza y cuál es el riesgo de la desventaja?" En tercer lugar, se sentaba y se preguntaba: "¿Dónde están los puntos de ruptura para otros inversionistas? ¿Cuándo el precio se pondrá tan bajo o tan alto que saldrá? "Entonces usaría este conocimiento para establecer su propio punto de entrada: su precio objetivo para ejecutar su inversión. Y finalmente, él también establecería su salida si sus proyecciones resultaran ser incorrectas.

¿Cuál es el patrón aquí? El vínculo común en los criterios de Paul es un simple conjunto de preguntas que él usa para examinar sus creencias y mirar la situación más objetivamente.

Y mientras todas estas preguntas han proporcionado una gran lista para Paul, lo que hizo que funcionara fue la disciplina. Después de todo, ¡un sistema sólo es efectivo si se usa! Con el fin de estar seguro de que él lo hizo, le pedí a Paul escribir una carta a los miembros de todo su equipo de negociación indicando claramente que ellos no harían ninguna inversión hasta que se compruebe con él primero y preguntó las preguntas que se hicieron anteriormente: “¿Es este un comercio difícil? ¿Realmente tiene un riesgo/recompensa asimétrica? ¿Es un cinco-a-uno o un tres-a-uno? ¿Cuál es el punto de entrada? ¿Dónde hacer las paradas?”

Para dar un paso más allá, también se les instruyó para no procesar ningún pedido después de la apertura de la campana. En otras palabras, no se les permitió comerciar a mediados del día. ¿Por qué no? Debido a que Paul realiza demasiado a menudo un comercio en esa etapa del juego lo que significa que él estaba reaccionando al mercado, comprando en el alto precio para el día y vendiendo en el punto bajo, dejando su energía y dando un reparto mejor a otro.

Como usted puede ver, grandes inversores como Paul comprenden una verdad fundamental: la psicología o te hace o te rompe, por lo que es imprescindible tener un sistema robusto que le permita permanecer en el blanco. Juntos en este capítulo, vamos a crear una lista de comprobación simple con seis elementos a tener en cuenta y contrarrestar eficazmente para asegurar su éxito financiero a largo plazo.

80% PSICOLOGÍA, 20% MECÁNICA

Por cuatro décadas, he estudiado a las personas más exitosas en muchos diferentes campos, incluyendo la inversión, negocios, educación, deportes, medicina y entretenimiento. **Y lo que he encontrado una y otra vez es que el 80% del éxito es la psicología y el 20% es la mecánica.**

La psicología inversora es un tema increíblemente rico y complejo. De hecho, hay una llamada campo académico completo llamado “finanzas del comportamiento”, que explora los sesgos cognitivos y las emociones que causan a los inversores al actuar irracionalmente. Estos sesgos a menudo llevan a la gente a hacer algunos de los más costosos errores de inversión, la inversión sin conocimiento del impacto real de las tasas, y no diversificar.

¡Nuestro objetivo aquí es mantener las cosas cortas y simples! En este breve capítulo, vamos a explicar qué es lo que realmente necesita saber sobre uno de los mayores escollos psicológicos y cómo evitar ser atrapado por los errores de inversión comunes que su cerebro puede causar que usted haga.

Como Ray Dalio me dijo: “Si conoce sus limitaciones, usted puede adaptarse y tener éxito. Si no los conoce, se va a lastimar.” Al crear soluciones sistemáticas, puede liberarse de la tiranía de su condicionamiento y operar la sala de control como uno de los mejores inversores en el planeta.

Error 1: Buscar la confirmación en sus creencias de por qué le da la bienvenida a las opiniones de los mejores inversionistas que contradigan las suyas

Durante la batalla de la elección presidencial 2016 entre Donald Trump y Hillary Clinton, probablemente se encontró con calientes “debates políticos” con los amigos. ¿Pero alguna vez has tenido la sensación de que no era un debate en absoluto - que todo el mundo ya había decidido? Las personas que amaban a Hillary y detestaban a Hillary, o viceversa, se sentían tan fuertemente que a menudo parecía que nada podía cambiar sus opiniones.

Esto se magnificó por la forma en cómo consumimos los medios de comunicación hoy en día. Muchas personas ven canales de televisión que favorecen un punto de vista, como MSNBC o Fox News; Y nuestras noticias son filtradas más que nunca por Facebook y otras organizaciones. ¿El resultado? A menudo se siente como si estuviéramos en una cámara de eco, escuchando principalmente a las personas que comparten nuestras opiniones.

La elección de 2016 proporcionó un ejemplo perfecto de “sesgo de

confirmación”, que es la tendencia humana de buscar y valorar información que confirma nuestras propias ideas preconcebidas y creencias.

Para los inversionistas, el sesgo de confirmación es una predisposición peligrosa.

Digamos que usted ama una acción o un fondo particular que se ha desempeñado excepcionalmente bien en su portafolio durante el último año. Su cerebro está conectado para buscar y creer información que valida que usted es dueño de ella. Después de todo, nuestras mentes aman la prueba -especialmente de lo inteligentes y correctos que hemos sido.

Los inversores visitan a menudo boletines y tableros de mensajes que refuerzan sus creencias acerca de sus propias inversiones. O bombean su acelerador por la lectura de artículos positivos sobre el sector donde han estado ganando retornos fabulosos. Pero, ¿qué pasa si la situación cambia y que el sector de los grandes voladores comienza a caer de nuevo a la tierra? ¿Cuán bien equipado estamos para cambiar nuestra perspectiva y reconocer que hemos cometido un error?

¿Tiene la flexibilidad para cambiar su enfoque, o está su mente encerrada en sus creencias?

Peter Mallouk vio este fenómeno de cerca con una nueva cliente que había previamente hecho una fortuna en una acción de la biotecnología que se había disparado durante una década. La cliente tenía casi \$10 millones en esta acción. Peter y su equipo de Creative Planning establecían un plan eficiente para que la cliente diversifique, reduciendo drásticamente su exposición a esta acción. La cliente accedió inicialmente pero luego cambió de idea, afirmando que ella “conocía” a su amada acción y entendía por qué continuaría creciendo. Ella le dijo a Peter: “No me importa lo que digas. ¡Esta acción es lo que me trajo aquí!”.

Durante los cuatro meses siguientes, el equipo de Peter siguió tratando de convencerla de que comenzara el proceso de diversificación. Pero la cliente no escuchaba. Durante ese tiempo, la acción cayó a la mitad, costándole \$5 millones. Ella estaba tan molesta que ella cavó en sus talones aún más e insistió en esperar a que la acción se recuperara. Nunca lo hizo. Si hubiera escuchado este bien considerado consejo que contradecía sus propias creencias,

ahora estaría probablemente en camino hacia una vida de libertad financiera total.

De hecho, esto también es un ejemplo de otro sesgo emocional llamado “efecto dotación”, en que los inversores ponen más valor en algo que ya poseen, ¡independientemente de su objetivo! Esto hace que sea mucho más difícil separarse y comprar algo superior. La verdad es que nunca es sabio enamorarse con una inversión. Como dice el refrán, ¡el amor es ciego!

La solución: Haga mejores preguntas y encuentre a la gente calificada que no esté de acuerdo con usted

Los mejores inversionistas saben que son vulnerables al sesgo de la confirmación y, en consecuencia, hacen todo lo que pueden para contrarrestar esta tendencia. **La clave es buscar activamente opiniones calificadas que difieran de las suyas. Por supuesto, usted no quiere sólo a alguien con una opinión diferente, sino alguien que tiene la habilidad, el historial y la inteligencia para dar otra perspectiva educada. Todas las opiniones no son iguales.**

Nadie entiende esto mejor que Warren Buffett. Él consulta regularmente con su compañero de 93 años, Charlie Munger, un pensador brillante que también es famoso sinceramente. En el reporte anual del 2014 Buffett recordó que Munger lo había convencido a sí mismo para cambiar su estrategia de inversión, persuadiéndole de que había un enfoque más inteligente: “Olvídate de lo que sabes sobre la compra de negocios a precios maravillosos.”

En otras palabras, Warren Buffett -el mayor inversionista de la historia- ha atribuido abiertamente el éxito a su voluntad de seguir el consejo de su socio, cuya «lógica era irrefutable». Eso es tan poderoso que puede ser resistir nuestra tendencia a buscar opiniones que meramente confirman la nuestra.

Ray Dalio también está obsesionado con la idea de buscar puntos de vista divergentes. **“Es muy difícil tener las respuesta correcta en los mercados”, me dijo. “Así que lo que he encontrado muy eficaz es encontrar personas que no están de acuerdo conmigo y luego descubrir cuál es su razonamiento... El poder del pensar**

diferente es una gran cosa.” Como explica Ray, la pregunta clave es: “¿Qué no sé?”

Puede beneficiarse enormemente como inversionista al encontrar personas que usted respete (idealmente, esto incluye un asesor financiero con un extraordinario registro a largo plazo) y pidiéndoles preguntas diseñadas que cubran lo que no sabe. Siempre que estoy contemplando una gran inversión, hablo con amigos que piensan diferente, incluyendo a mi sabio amigo y genio empresario, Peter Guber. Explico lo que creo, y luego pregunto: “¿Dónde podría estar equivocado? ¿Qué no estoy viendo? ¿Cuál es el inconveniente? ¿Qué es lo que no estoy anticipando? ¿Y con quién más debo hablar para profundizar mi conocimiento?” Preguntas como estas ayudan a protegerme del peligro de sesgos de confirmación.

Error 2: Errores de eventos recientes para las tendencias en curso. ¿Por qué la mayoría de los inversores compran cosas equivocadas exactamente en el momento equivocado?

Una de los inversiones más erradas mas comunes- y peligrosas- es la creencia de que la tendencia actual continuará. Y cuando las expectativas de los inversionistas no se cumplen, a menudo reaccionan exageradamente, lo que lleva a una dramática reversión de la tendencia que antes parecía inevitable e imparable.

Un ejemplo perfecto de este fenómeno ocurrió la noche de las elecciones del 2016. Hillary Clinton, se esperaba que gane por grandes diferencias -o al menos por un “margen significativo” de acuerdo con casi todas las encuestas. Al mediodía del día de las elecciones, los corredores de apuestas de todo el país le dieron un 61% de posibilidades de vencer. Pero a las ocho de la mañana, la situación se volcó completamente, dando a Trump un 90% de posibilidades de ganar. A medida que los resultados de las elecciones se hicieron claros, los inversores entraron en pánico porque sus expectativas sobre el futuro se volvieron súbitamente al revés. El mercado respondió violentamente, con el futuro del Dow bajando más de 900 puntos.

Irónicamente, al día siguiente, el mercado retrocedió en la dirección opuesta, con el Dow saltando 316 puntos ya que los inversores

comenzaron a adaptarse a su nueva versión de la realidad. Fuimos testigos de un rally de Trump que continuó durante semanas. Mientras escribo esto en diciembre del 2016, el S&P 500 acaba de alcanzar el máximo récord durante el tercer día consecutivo, el Dow Jones Industrial Average ha anotado su undécima posición en un mes y el mercado ha subido un 6% en 7 semanas desde la elección.

¿Cómo crees que los inversionistas se sienten ahora? ¡Bastante alegres! Cuando lees que el mercado está “rugiendo adelante”, es difícil ¡no sentir un poco de placer! Tal vez usted echa un vistazo a su cartera de inversiones y notará que es el más alto que ha sido nunca. ¡La vida es dulce!

Concedido, no tengo ni idea de dónde va el mercado desde aquí. Pero sé que la gente se lleva a veces como esto. En el apilamiento de las emociones y las creencias que comienzan a convencerse de que ¡los buenos tiempos seguirán rodando! Del mismo modo, cuando el mercado se esté hundiendo, comienzan a creer que no se recuperará. Como dice Warren Buffett: “Los inversores proyectan en el futuro lo que más han estado viendo. Ese es su INQUEBRANTABLE hábito.”

¿Cuál es la explicación de esto? **En realidad, hay un término técnico para este hábito sicológico. Se llama “sesgo reciente”. Esta es sólo una manera elegante de decir que las experiencias recientes llevan más peso en nuestras mentes cuando estamos evaluando las probabilidades de algo que sucederá en el futuro.** En medio de un mercado alcista, las neuronas en su cerebro ayudarán para que usted recuerde que sus experiencias recientes fueron positivas, y esto crea una expectativa de que la tendencia positiva es probable que continúe.

¿Por qué es esto tan problemático? Porque, como usted sabe, las estaciones financieras pueden cambiar repentinamente, con los mercados alcistas que dan la manera de llevar mercados y viceversa. Usted no quiere ser ese tipo que, después de un verano largo y soleado, concluye que nunca volverá a llover.

“Grandes cosas no son logradas por aquellos que ceden a las tendencias y modas y la opinión popular.”

- Jack Kerouac

Recientemente entrevisté a Harry Markowitz, un famoso economista que ganó el Premio Nobel por desarrollar “la moderna teoría de la cartera”: la base de gran parte de lo que sabemos hoy acerca de cómo utilizar la asignación para reducir el riesgo. Harry es un genio financiero y, a la edad de 89 años, ha visto todo bajo el sol, así que estaba ansioso por hablar con él sobre los errores de inversión más comunes que debíamos evitar.

Ahí está lo que me dijo: “El mayor error que el pequeño inversor hace es comprar cuando el mercado sube en la suposición de que el mercado va a subir más y vender cuando el mercado baja, en la suposición de que va a ir más abajo.”

De hecho, esto es parte de un patrón mucho más amplio de creer que las actuales tendencias de inversión están encaminadas a continuar. Los inversores caen repetidamente en la trampa de comprar lo que está de moda, ya sea una acción como Tesla Motors o el último fondo de cinco estrellas, y abandonan lo que no es. Como Harry dice: “¡Lo que está subiendo, eso es lo que compran!” La gente asume que estas estrellas fugaces seguirán ardiendo brillantemente. Pero como se advirtió en el capítulo 3, los ganadores de hoy tienden a ser los perdedores del mañana. Como usted recordará, un estudio examinó 248 fondos de acciones que recibieron el programa de cinco estrellas de Morningstar. Diez años más tarde, ¡solo cuatro de ellos mantuvo ese rango!

Aún así, los corredores promueven los fondos que el año anterior tuvieron buen rendimiento, sólo para ver que estas recomendaciones tendrán un bajo rendimiento el año siguiente. Los inversores tienden a llegar justo cuando el partido está bajando. Ellos pierden todas las ganancias y participan plenamente en todas las pérdidas. David Swensen resumió esto cuidadosamente, diciéndome: “**Los individuos tienden a comprar fondos que tienen buen desempeño. Y persiguen los retornos. Y entonces, cuando los fondos funcionan mal, venden. Y así terminan comprando alto y vendiendo bajo. Y esa es una mala manera de ganar dinero**”.

La solución: No venda. Haga un re-balance.

Lo que los mejores inversores en el mundo hacen es crear una lista de reglas simples para guiarlos para que cuando la situación se ponga emocional, se mantengan en rumbo y permanezcan con el objetivo a largo plazo. Es posible que desee comenzar a hacer una lista propia - una lista de comprobación del éxito de la inversión- que explique a dónde está tratando de ir como inversionista, qué debe tener en cuenta y cómo planea navegar de manera segura. Comparta su plan de vuelo con alguien de confianza, idealmente, un sofisticado asesor financiero. Él o ella puede ayudarle a seguir con el programa, asegurándose de no violar sus propias reglas. **Piense en esto como el equivalente financiero de tener un copiloto para aclarar y verificar que ¡no está dirigiéndose al lado de la montaña!**

Un componente importante de estas reglas de inversión es decidir por adelantado cómo va a diversificar mediante la asignación de un porcentaje específico de su cartera a acciones, bonos y otras inversiones alternativas. Si no lo mantienes así, las circunstancias cambiarán y tu estado de ánimo cambiará con ellas. Es probable que reaccione al momento, en lugar de apegarse a una asignación de activos que sea ideal para usted en el tiempo. Si usted recuerda, una de las soluciones a este obstáculo emocional es re-equilibrar regularmente su cartera una vez al año. ¿Qué significa eso? Harry Markowitz me dio un claro ejemplo de un inversor que comienza con el 60% de su cartera en acciones y el 40% en bonos. Si el mercado de valores se eleva, podría encontrarse con un 70% en acciones y un 30% en bonos. Por lo tanto, vendería automáticamente acciones y compraría bonos, restaurando así su cartera a su ratio original de asignación de activos. La belleza del re-equilibrio, dice Harry, es que efectivamente te obliga a “comprar bajo y vender alto”.

Error 3: Exceso de confianza: Sobreestimar Nuestras Habilidades y Nuestro Conocimiento es un Recurso para el Desastre

Perdóname si te lo tomas personal aquí, pero déjeme hacerle tres preguntas. ¿Es usted un viajero por encima del promedio? ¿Es usted un amante por encima del promedio? ¿Y eres más guapo que la persona promedio? ¡No te preocupes!

Mi razón para hacer estas preguntas impertinentes es plantear un

punto fundamental que podría ser de vital importancia para su futuro financiero: los seres humanos tienen una tendencia a creer que son mejores (o más inteligentes) de lo que realmente son. Una vez más, hay un término técnico para este sesgo psicológico: se llama “exceso de confianza”. Para resumirlo, sobreestimamos constantemente nuestras habilidades, nuestro conocimiento y nuestros prospectos futuros.

Estudios incontables han descrito algunos de los efectos maravillosamente absurdos del exceso de confianza. Por ejemplo, un estudio encontró que el 93% de los conductores estudiantiles creen que están por encima del promedio. En otro estudio, el 94% de los profesores universitarios se consideraban por encima del promedio en el aula. Hubo incluso una conclusión de que el 79% de los estudiantes creían que su carácter era mejor que la mayoría, a pesar de que el 60% admitió que había engañado en un examen en el año anterior. Cada uno de nosotros nos imaginamos como un miembro de la minoría moral del “yo nunca haría eso”.

Todo esto me recuerda al lago Wobegon, el ficticio pueblo de Minnesota inventado por el escritor Gary Keillor, “donde todas las mujeres son fuertes, todos los hombres son buenos y todos los niños están por encima del promedio”.

Entonces, ¿cómo se convierten los inversionistas en individuos excesivamente confiados? En muchos casos, un “profesional” los convence de que hay una nueva inversión interesante que va a aplastar todo por ahí, y permiten que la pasión de la persona se convierta en su confianza injustificada. En otras palabras, la personalidad de una persona alimenta la certeza equivocada de otra persona.

Algunas personas son extremadamente exitosas en dirigir un negocio o vivir sus vidas, por lo que simplemente asumen que serán igualmente eficaces como inversionistas. Pero la inversión, como usted sabe ahora, es muy compleja y desafiante de lo que podría parecer inicialmente.

¿Hay ciertas personas más propensas a exceso de confianza? Los profesores de finanzas Brad Barber y Terrance Odean examinaron las inversiones en acciones de más de 35 mil hogares en cinco años. **¡Han descubierto que los hombres son especialmente propensos a la confianza excesiva cuando se trata de invertir!** De hecho, los

hombres negocian un 45% más que las mujeres, reduciendo su rendimiento neto en un 2,65% al año! Cuando se agrega a esto los costos adicionales de las altas tarifas de transacción e impuestos, se puede ver que el exceso de comercio es realmente un desastre. El exceso de confianza puede resultar aún más costoso.

Aún así existe una forma más peligrosa creencia. Y es de que usted (o cualquier experto en TV, estratega de mercado o escritor de blogs) puedan predecir lo que el futuro tiene para el mercado de valores, bonos, oro, petróleo o cualquier otra clase de activos. “Si no puedes predecir el futuro, lo más importante es admitirlo”, me dijo Howard Marks. “Si es verdad que no se pueden hacer pronósticos y si se intenta de todos modos, entonces eso es realmente un suicidio”.

La solución: Ser Real, Ser honesto

Uno de los mejores antídotos para el exceso de confianza es pararse frente a un espejo y preguntarse esto: ¿De verdad tengo una ventaja que me permita ser un inversionista que golpea el mercado?” A menos que usted tenga una salsa secreta -por ejemplo, información superior y habilidades analíticas que distinguen a grandes inversionistas como Howard Marks, Warren Buffett y Ray Dalio- no hay razón razonable para creer que puede superar a los índices del mercado a largo plazo.

Entonces, ¿qué debe hacer? ¡Fácil! Hagan lo que Howard, Warren, Jack Bogle, David Swensen y otros de los mayores inversionistas del mundo le dicen al inversionista promedio: invertir en una cartera de índices de bajo costo y luego mantenerlo a flote. Esto le dará el retorno del mercado, sin la triple carga que deben soportar los inversores activos: gastos de administración exorbitantes, altos costos de transacción y fuertes facturas de impuestos. “Si no puede agregar valor, si no puede crear una asimetría, entonces lo mejor que puede hacer es minimizar sus costos”, dice Howard. En otras palabras, “Solo invierta en un índice”.

Los fondos de índice también le dan una amplia diversificación, que es otra poderosa protección de nuevo a la confianza. Después de todo, la diversificación es una admisión de que usted no sabe qué clase particular de activos, qué acciones o bonos, o que país lo hará mejor. ¡Así que usted es dueño de un poco de todo!

Aquí está la gran paradoja: ¡admitir que usted no tiene ninguna ventaja especial, le da una enorme ventaja! ¿Cómo? Porque lo harás mucho mejor que todos aquellos inversionistas excesivos que se engañan a sí mismos creyendo que ellos pueden ganarle al mercado. Cuando se trata de invertir, el auto-engaño puede ser el mayor gasto de todos.

Error 4: La codicia, los juegos de azar y la búsqueda de Home-Runs. Es tentador ir por las vallas, pero la victoria va para los sobrevivientes estables

Cuando tenía 19 años, renté una casa en una comunidad de lujo en el Océano Pacífico en Marina del Rey, California. Un día estaba dejando algo de ropa en una tintorería local cuando un convertible Rolls-Royce Corniche se detuvo, y una hermosa mujer salió. ¡No pude dejar de prestar atención! Comenzamos a charlar mientras ella recogía su ropa, y le pregunté qué es lo ella y su familia hacían para vivir. Ella me dijo que su marido invertían en acciones de centavos y lo habían hecho muy bien. “Puedo ver eso”. Le pregunté, ”¿Tienes algún consejo?”

Ella respondió: “En realidad, ahora mismo, hay una extraordinaria.” Ella me dio el nombre de un acción interesante y déjame decirte, se sentía como un regalo de lo más alto! Así que tomé \$ 3 000, que era el equivalente de \$3 millones para mí en ese entonces, y aposté todo a esa acción. ¿Y adivina qué pasó? ¡Se fue a cero! Amigo, me sentía como un idiota.

Lo que aprendí de esa dolorosa experiencia fue que la codicia y la impaciencia son rasgos peligrosos cuando se trata de invertir. Todos tenemos una tendencia a querer los mayores y mejores resultados lo más rápido posible, en lugar de centrarnos en pequeños cambios que se agraven con el tiempo. **La mejor manera de ganar el juego de invertir es lograr rendimientos sostenibles a largo plazo. Pero es muy tentador buscar home-runs, especialmente cuando piensas que ¡otras personas se están haciendo más ricas que tú!**

El problema es que eres más propenso a atacar cuando te mueves por las vallas. Y eso puede ser devastador. Como hemos comentado en el capítulo 6, todos los mejores inversores están obsesionados con

la idea de no cerrar. ¿Recuerdas nuestra lección de matemáticas? Cuando pierdes el 50% de una inversión, necesitas un retorno del 100% sólo para volver a donde empezaste, y eso fácilmente te llevaría una década.

Desgraciadamente, el deseo de apostar está incorporado en nosotros. La industria del juego lo sabe bien y explota arduamente nuestra fisiología y psicología: cuando estamos ganando, nuestros cuerpos liberan sustancias químicas llamadas endorfinas, por lo que nos sentimos eufóricos y no queremos detenernos; Cuando estamos perdiendo, tampoco queremos detenernos, ya que anhelamos esas endorfinas y también queremos evitar el dolor emocional de las pérdidas. Los casinos saben cómo manipularnos bombeando oxígeno extra para mantenernos alerta y obligándonos con bebidas gratis para reducir nuestras inhibiciones! Después de todo, cuanto más jugamos, más ganarán.

¡Wall Street no es tan diferente! Las casas de bolsa les encanta cuando los clientes comercian mucho, generando una ventisca de impuestos. Ellos tratan de atraerlo a usted y engancharlo con anuncios que ofrezcan comercios libres o de bajo costo, junto con las ideas del mercado que supuestamente le ayudarán a ganar. ¡Sí, claro! ¿Cree usted que es una coincidencia que su plataforma de comercio en línea se ve y suena como un casino, con colores verdes y rojos, botones de desplazamiento, imágenes parpadeantes y sonidos llamativos?

Los medios financieros refuerzan la sensación de que los mercados son sólo un casino gigante, ¡un esquema embriagador de volverse rico y rápido para los especuladores! Es fácil sentirse inspirado, y es el porqué tanta gente pierde sus camisas apostando en las acciones más llamativas, opciones comerciales, y moviéndose dentro y fuera del mercado. Toda esta actividad es motivada por el deseo del jugador de obtener el premio mayor.

Lo que usted necesita entender es que hay un mundo de diferencia entre la especulación a corto plazo y la inversión a largo plazo. Los especuladores están condenados al fracaso, mientras que los inversionistas disciplinados que se quedan en el mercado a través de gruesas y delgadas se preparan para la victoria, gracias al poder del efecto compuesto. Wall Street gana al conseguir que seas más activo, pero ganas por mantenerte pacientemente en el juego durante

décadas. Recuerde lo que Warren Buffett dice: “El mercado de valores es un dispositivo para transferir dinero de los impacientes al paciente”.

La solución: es una maratón, no un sprint.

Aquí está la gran pregunta: ¿En términos prácticos, cómo puede silenciar a su especulador interior y迫使自己 to ser un paciente inversionista a largo plazo?

Una persona que está obsesionada con esta pregunta es Guy Spier, un inversionista de gran valor. Guy comenzó llegando a mis eventos hace dos décadas, y me atribuye la inspiración de modelar a los mejores inversionistas. Él aplicó esta idea modelando el acercamiento a largo plazo de Warren Buffett a la inversión. En el 2008 Guy y otro gestor de fondos de cobertura ¡incluso pagaron \$650 100 a una organización benéfica para almorzar con Buffett!.

Como Guy lo ve, una de las mayores barreras para el éxito para la mayoría de los inversionistas es que se distraen con todo el ruido a corto plazo en Wall Street. Esto hace que sea mucho más difícil para ellos mantener sus inversiones a largo plazo y aprovechar el impresionante poder compuesto. Por ejemplo, frecuentemente comprueban el desempeño de sus inversiones y escuchan a expertos en televisión y “expertos” del mercado que hacen predicciones inútiles. “Cuando revisa sus precios de acciones o financia los precios en su computadora todos los días, le está dando caramelos a su cerebro”, dice Guy. “Tienes un golpe de endorfina. Tiene que darse cuenta de que es un comportamiento adictivo y simplemente debe dejar de hacerlo. ¡Aléjese de los dulces!”.

Guy sugiere revisar su cartera sólo una vez al año. Él recomienda evitar la TV financiera. Y sugiere que desestime todas las investigaciones producidas por las firmas de Wall Street, reconociendo que su motivo es impulsar los productos, no compartir sabiduría. “La gran mayoría de lo que proponen son un análisis y la información sobre el mercado de valores es en realidad sólo está diseñado para generar actividad, para que ustedes quieran tirar del gatillo porque alguien por ahí hará dinero con el hecho de que nos volvamos activos”, explica. “Si es información generadora de actividad, debemos

cerrarla”.

En su lugar, Guy recomienda crear “una dieta de información más sana” estudiando al abuelo de los inversores ultra-pacientes como Warren Buffett y Jack Bogle. ¿El resultado? “Estás alimentando tus pensamientos mentales que te harán mucho más fácil pensar y actuar a largo plazo”.

Error 5: Permanecer en casa. Hay un gran mundo afuera. Así que ¿Cómo llegar a la mayoría de los inversores se quedan tan cerca de casa?

Los seres humanos tienen una tendencia natural para permanecer dentro de su zona de confort. Si usted vive en los Estados Unidos, es más probable que anhele una hamburguesa con patatas fritas que una fiesta que consiste en hígados graso, poutine o caracoles. De la misma manera, es probable que tenga una tienda de comestibles, gasolinera o cafetería que visite regularmente, en lugar de aventurarse más lejos.

Cuando se trata de invertir, la gente también tiende a seguir con lo que mejor saben, prefiriendo confiar en lo que es más familiar. Es un sesgo psicológico que lleva a la gente a invertir desproporcionadamente en los mercados de su propio país y a veces a invertir demasiado en el capital de su empleador y en su propia industria.

Para nuestros antepasados que vivían en las cuevas, el sesgo en el hogar era un acierto estratégico de sobre-vivencia. Si se aventuraba demasiado lejos de la capilla, ¿quién sabía qué peligros podrían estar esperando? Pero en nuestra propia era, invertir globalmente realmente reduce su riesgo general. Eso se debe a que los diferentes mercados están imperfectamente correlacionados, lo que significa que no se mueven al unísono.

Usted no quiere estar sobreexpuesto a cualquier país, incluso si es donde vives, porque nunca sabes cuando llegará a un momento difícil. A finales de la década de los 80, los inversionistas japoneses tenían 98% de sus carteras en acciones nacionales cuando Japón parecía estar en la mejor etapa del mundo. Entonces en 1989 el mercado japonés se derrumbó, y nunca se ha recuperado completamente.

Un informe de Morningstar mostró que el inversionista estadounidense promedio en fondos de inversión tenía casi tres cuartos (73%) de su inversión total de capital invertido en el mercado de valores de EE.UU. a finales de 2013. Sin embargo, Las acciones estadounidenses representaron sólo la mitad (49%) del mercado mundial de renta variable. En otras palabras, los estadounidenses sobre-ponderaron significativamente el mercado estadounidense, dejándolos relativamente sub-expuestos a mercados extranjeros como el Reino Unido, Alemania, China y la India.

De hecho, no son sólo los inversionistas estadounidenses son los que ven el resto del mundo con sospecha. Richard Thaler y Cass Sunstein, expertos líderes en finanzas conductuales, han escrito que los inversores suecos tienen un promedio del 48% de su dinero en acciones suecas, a pesar de que Suecia representa alrededor del 1% de la economía global: “Un inversor racional en los Estados Unidos o Japón invertirían alrededor del 1% de sus activos en acciones suecas. ¿Puede tener sentido que los inversores suecos inviertan 48 veces más? No.”

La solución: amplíe sus horizontes

Esto es realmente simple. Como hemos dicho en capítulos anteriores, es necesario diversificar ampliamente, no sólo clases de activos indiferentes, sino también en diferentes países. Tiene sentido discutir su asignación de activos globales con un asesor financiero. Una vez que haya decidido sobre los porcentajes apropiados para mantener en casa y en el extranjero, debe anotar estas cifras en su lista de verificación de éxito de la inversión. También es importante exponer, por escrito, las razones por las que posee lo que posee. De esta manera, puede recordar estas razones cada vez que una parte de su cartera es de bajo rendimiento.

Los mejores asesores le ayudan a mantener una perspectiva a largo plazo para que pueda evitar caer en la trampa común de favorecer cualquier mercado que esté en boga. Harry Markowitz, que tiene un profundo sentido de la historia, me dijo: “Recientemente hemos tenido un largo trecho donde el mercado estadounidense ha estado haciendo mejor que el mercado europeo... Y los mercados emergentes han tenido un período seco. Pero estas cosas van y vienen.”

Al diversificarse internacionalmente, no sólo está reduciendo su riesgo general, sino también aumentando sus ingresos. Recuerda cuando hablamos de la “Década perdida” del 2000 al 2009, cuando el S&P 500 produjo una rentabilidad anualizada de sólo 1,4% al año, incluyendo dividendos. Durante ese tiempo, las acciones internacionales registraron un promedio de 3.9% al año, mientras que las acciones de los mercados emergentes se volvieron a un 16.2% anual. Por lo tanto, para los inversionistas que se diversificaron globalmente, esos años perdidos eran sólo un pequeño bache en la carretera.

Error 6: Negatividad y Aversión a la Pérdida. Tu cerebro quiere que tengas miedo en tiempos de agitación, ¡no lo escuches!

Los seres humanos tienen una tendencia natural al recordar las experiencias negativas más vívidamente que las positivas. Esto se conoce como “sesgo de la negatividad”. Cuando éramos hombres de las cavernas, este sesgo mental era realmente útil. Nos ayudó a recordar que el fuego duele, que algunas bayas nos podrían envenenar y que era tonto pelear con un cazador de dos veces su tamaño. Recordar las experiencias negativas también puede ser útil en los tiempos modernos: tal vez se olvidó de que era su aniversario de boda, pasó el día siguiente en la caseta de perro, y por lo tanto ¡ha aprendido a nunca cometer ese error de nuevo!

Pero, ¿cómo el seso de negatividad afecta el camino de mis inversiones? ¡Gracias por preguntar! Como saben, las correcciones de mercado y los mercados bursátiles son acontecimientos regulares. **Recuerde: en promedio, las correcciones han ocurrido aproximadamente una vez al año desde 1900, y los mercados bajistas han ocurrido aproximadamente una vez cada tres a cinco años.** Si usted vivió a través del mercado del mercado bajista del 2008-09, usted sabe lo emocionalmente doloroso que estas experiencias pueden ser. Si, al igual que muchos inversionistas, usted posee fondos o acciones que se desplomaron en un tercio o medio (o más), no es probable que olvide esas experiencias negativas en el corto plazo.

Ahora, tú y yo sabemos que los mejores inversionistas saborean

Las correcciones y las soportan porque es cuando todo sale a la venta. A estas alturas, estoy seguro de que recuerdas a Warren Buffett que quiere que “seas codicioso cuando otros tienen miedo”, y que fue así que Sir John Templeton hizo su fortuna, ¿recuerdas? Está bien. En este punto, supongo que su mente racional sabe que los accidentes del mercado son una oportunidad maravillosa para construir la riqueza a largo plazo, ¡no algo que temer! Pero el sesgo de la negatividad dificulta que el inversor medio actúe sobre este conocimiento.

¿Por qué? Porque en medio de la turbulencia del mercado, nuestros cerebros están conectados para bombardearnos con recuerdos de esas experiencias negativas. De hecho, hay una parte del cerebro -la amígdala- que actúa como sistema de alarma biológica, inundando al cuerpo con señales de miedo ¡cuando estamos perdiendo dinero! Incluso una corrección menor del mercado es susceptible a desencadenar recuerdos negativos, haciendo que muchos inversores sobre-reaccionen porque tienen miedo de que la corrección podría convertirse en un mercado bajista.

Para empeorar las cosas, los psicólogos Daniel Kahneman y Amos Tversky también han demostrado que las pérdidas financieras causan a las personas el doble de dolor que el placer que reciben de las ganancias financieras . El término utilizado para describir este fenómeno mental es la “aversión a la pérdida”.

El problema es que perder dinero causa a los inversionistas tanto dolor que tienden a actuar irracionalmente ¡sólo para evitar esta posibilidad! Por ejemplo, cuando el mercado se está hundiendo, los hombres venden sus maltratadas inversiones y van a cobrar en el momento equivocado - en lugar de comprar gangas una vez en la vida.

Una razón por la cual los mejores inversores tienen tanto éxito es que ellos anulan esta tendencia natural de ser temerosos durante los períodos de turbulencia del mercado. Tome Howard Marks. En las últimas 15 semanas del 2008, cuando los mercados financieros estaban implosionando, me dijo que su equipo en Oaktree Capital Management invirtió alrededor de \$500 millones a la semana. ¡Está bien! ¡Invirtieron medio millón de dólares a la semana durante 15 semanas seguidas durante un tiempo en que muchos pensaban que los tiempos finales habían llegado! “Era obvio que todo el mundo vio

un acto suicida”, me dijo Howard. “En general, es un buen momento para comprar.”

Al enfocarse con calma en esta oportunidad de caza de gangas, Howard y sus compañeros hicieron billones de dólares en ganancias cuando el invierno terminó y la primavera comenzó. Esto nunca habría sido posible si hubieran sucumbido al miedo.

La solución: La preparación es la clave

“Al no prepararse, se está preparando para fracasar.”.

- Benjamin Franklin

En primer lugar, es importante ser consciente de sí mismo. Una vez que sabemos que somos vulnerables al sesgo de la negatividad y la aversión a la pérdida, podemos contrarrestar estas tendencias psicológicas. Después de todo, ¡no puedes cambiar algo si no lo sabes! Pero, ¿qué medidas concretas puede tomar para que el miedo no le golpee, incluso en los momentos más tumultuosos?

Como lo discutimos en el capítulo 7, Peter Mallouk tuvo un tremendo éxito en ayudar a sus clientes a agilizar la crisis financiera mundial. Una de las razones: los educó de antemano sobre los riesgos del mercado bajista, por lo que no fue tan sorprendente o aterrador cuando realmente ocurrió. Por ejemplo, explicó cómo cada clase de activos se había desempeñado en anteriores mercados bajistas, por lo que estaban preparados mentalmente para lo que podría suceder.

También sabían de antemano que Peter planeaba usar esta agitación como ventaja, vendiendo inversiones conservadoras tales como bonos y desplegando los ingresos para comprar más acciones a precios negociados. “Hemos proporcionado certeza sobre el proceso”, dice Peter, “por lo que sabían exactamente qué esperar. Esto redujo dramáticamente su incertidumbre”. **En otras palabras, la única mejor manera de manejar la turbulencia del mercado -y los temores que puede desencadenar- es estar preparado para el.**

Como hemos discutido extensamente, una manera crítica de prepararse es tener la asignación correcta del activo. También ayuda

a anotar sus razones para invertir en cada uno de los activos de su cartera, ya que inevitablemente habrá momentos en que una determinada clase de activos o inversión vaya mal, a veces durante varios años. Muchos inversores pierden la fe porque están muy centrados en el corto plazo. Pero cuando se vaya consiguiendo, usted podrá mirar sobre estas notas y recordar porqué usted posee cada activo y como le sirve a sus metas a largo plazo.

Este proceso simple puede tomar mucha emoción al invertir. Mientras su necesidad no sea estar cambiado, sus activos todavía están alineados con sus metas, usted puede sentarse tranquilo y dar a sus inversiones el tiempo que necesiten para probar su valor.

Eso también ayuda inmensurablemente a tener un asesor financiero que pueda hablar con usted sobre sus miedos y que se preocupa durante los momentos más difíciles, recordándole que la estrategia que acordaron por escrito cuando estaban tranquilos y sin emoción sigue siendo válida.

Es un poco como volar un avión a través de una tormenta muy fuerte. La mayoría de los pilotos se sentirían mejor si volaran solos. Pero es mucho más fácil cuando usted sabe que tiene un copiloto experimentado en el asiento al lado de usted! Recuerde: incluso Warren Buffett tiene un compañero.

Dominando tu mente

Ahora que usted es consciente de estos patrones psicológicos destructivos, que está mucho mejor posicionado para protegerse contra ellos. Dado que somos seres humanos, estamos obligados a tropezar de vez en cuando. Después de todo, los sesgos que hemos discutido en este capítulo son parte de nuestro antiguo software de supervivencia, por lo que podemos suponer eliminarlos totalmente. Pero como dice Guy Spier, “No se trata de obtener una puntuación perfecta. Incluso pequeñas mejoras en nuestro comportamiento pueden ofrecer enormes recompensas”.

¿Por qué? Porque invertir es un juego de pulgadas. Si sus retornos mejoran por, digamos, 2 o 3 puntos porcentuales al año, el impacto acumulado durante décadas es asombroso, gracias al poder compuesto. Las soluciones sistemáticas que hemos discutido en este

capítulo irán muy lejos, ayudándole a evitar -o minimizar- los errores más caros que la mayoría de los inversores hacen.

Por ejemplo, estas reglas y procedimientos simples le harán más fácil invertir a largo plazo; Para comerciar menos; Para bajar sus impuestos de inversión y costos de transacción; Ser más abierto a puntos de vista que difieren de los suyos; Reducir el riesgo mediante la diversificación geográfica; Y para controlar los miedos que de otro modo podrían hacer que usted se descarrile durante los mercados bajistas. ¿Será perfecto? No. ¿Pero lo harás mejor? ¡Apostemos! Y la diferencia de esta marca de una vida puede ascender a muchos millones de dólares.

Ahora usted entiende tanto la mecánica y la psicología de la inversión. Usted sabe lo que hace para dominar su mente para que pueda invertir con éxito a largo plazo. El conocimiento que usted ha adquirido no tiene precio, y puede permitirle que usted y su familia puedan lograr la libertad financiera total. Así que pasemos a nuestro capítulo final para ¡aprender a crear riqueza real y duradera!

(I) Si desea obtener más orientación en esta área, el Capítulo 4.1 de "Money: Master the Game" le brinda instrucciones sencillas paso a paso sobre cómo establecer los porcentajes de asignación de activos.

CAPÍTULO 9

RIQUEZA REAL

Tomando la decisión más importante de tu vida.

"Cada día, piense al despertar: "Hoy tengo la suerte de estar vivo, tengo una preciosa vida humana, no la voy a desperdiciar."

- Dalai Lama

Si este libro te ayuda a ser financieramente libre, estaré emocionado por ti. Pero siendo honesto, no creo que sea suficiente. ¿Por qué no? Porque tener riqueza financiera no garantiza que usted será rico como

ser humano.

Cualquiera puede ganar dinero. Como usted ha aprendido en los capítulos anteriores, las herramientas y los principios que necesitas realmente son bastante simples. Por ejemplo, si aprovecha el poder compuesto, permanecer en el mercado por un largo plazo, diversificar inteligentemente y mantener sus gastos e impuestos lo más bajos posible, sus probabilidades de alcanzar la libertad financiera son extremadamente altas.

Pero, ¿Qué pasa si logras la libertad financiera y sigues sin ser feliz? Muchas personas sueñan por décadas en convertirse en millonarios o multimillonarios. Entonces, cuando finalmente alcanzan su meta, dicen: “¿Esto es? ¿Esto es todo lo que hay?” Y créanme, si obtienes todo lo que quieras y sigues siendo miserable, entonces ¡Usted está realmente jodido!

Cuando las personas sueñan con volverse ricos, ¡No están fantaseando en poseer millones de piezas de papel con fotos de personas muertas en ellos! Lo que realmente queremos son las emociones que asociamos con el dinero, por ejemplo, el sentido de libertad, seguridad o comodidad que creemos que el dinero nos da, o la alegría que viene de compartir nuestra riqueza. En otras palabras, son los sentimientos que vienen después, no el dinero en sí mismo.

No estoy menospreciando la importancia del dinero. Si lo usas bien, hay innumerables maneras en que puedes enriquecer tu vida y la de sus seres queridos. Pero la riqueza real es mucho más que el dinero. **La riqueza real es emocional, psicológica y espiritual.** Si eres financieramente libre, pero sigues sufriendo emocionalmente, entonces ¿Qué clase de victoria es esa?

Tal vez esto te sorprenda como una extraña digresión en un libro sobre el dinero y la inversión. Pero me sentiría flojo si escribo un libro entero que le muestra cómo alcanzar la riqueza financiera mientras descuido el compartir con usted el secreto de cómo alcanzar la abundancia emocional. Afortunadamente, ¡Usted no tiene que elegir entre ellos! Como descubrirá en este capítulo, es posible ser financieramente rico y emocionalmente rico. Esto, mi amigo, ¡Es el premio final!

En mi opinión, el capítulo que vas a leer es sin duda el más importante de este libro. ¿Por qué? Porque lo que aprenderás en las páginas que

vendrán es que hay una sola decisión que puedes tomar hoy y que puede cambiar el resto de tu vida. Esta decisión -si constantemente actúas sobre ella- te traerá más alegría, más paz mental, más riqueza real de la que la mayoría de la gente puede imaginar. Lo mejor de todo, es que no es necesario esperar 10, 20 o 30 años. Si tomas esta decisión, ¡puedes ser rico ahora mismo!

La verdad es que quiero compartir esta idea contigo porque ha cambiado mi vida. Por lo tanto, si usted está listo para unirse a mí, ¡Vamos a comenzar la última parte de nuestro viaje!

UNA EXTRAORDINARIA CALIDAD DE VIDA

Mi vida entera se ha centrado en ayudar a las personas a convertir sus sueños en realidad. He visitado más de 100 países y he hablado con personas de todos los rincones de la tierra sobre lo que realmente quieren. ¿Y sabes lo que he encontrado? Cada cultura tiene creencias y valores diferentes, pero hay necesidades y deseos fundamentales que todos los seres humanos comparten. **Lo que he encontrado dondequiera que voy es que todos anhelamos una extraordinaria calidad de vida.**

Para algunas personas, eso significa poseer una hermosa casa con un precioso jardín. Para otros, significa criar a tres niños maravillosos. Para algunos, significa escribir una novela o una canción. Para otros, significa construir un negocio de mil millones de dólares. Y para algunos, significa ser uno con Dios. En otras palabras, no se trata de vivir el sueño de otra persona. Se trata de vivir una vida magnífica en tus propios términos.

Pero, ¿Cómo lograrlo? ¿Cómo puede usted cerrar la brecha entre donde está hoy y donde quiere estar? La respuesta: usted necesita dominar dos habilidades totalmente diferentes.

La ciencia del logro

La primera es la que yo llamo “ciencia del logro”. En cada campo, hay

reglas de éxito que puedes romper (en cuyo caso, serás castigado) o seguir (en cuyo caso, serás recompensado). Por ejemplo, hay una ciencia para la salud y el estado físico. Bio-químicamente, todos somos diferentes. Pero hay reglas fundamentales que puedes seguir si quieras prosperar y tener mucha energía. Si violas esas reglas, pagarás las consecuencias.

Es lo mismo en el mundo financiero. Piensa en lo que has aprendido en este libro. Los inversores más exitosos han dejado un rastro de pistas para que podamos seguir. Al estudiar estos patrones y aplicar estas herramientas, estrategias y principios en su propia vida, estás acelerando tu viaje hacia el éxito. Es obvio, ¿verdad? Sembrar las mismas semillas que las personas más exitosas siembran, y usted cosechará las mismas recompensas. Así obtendrás maestría financiera.

Cuando se trata de la ciencia del logro, hay tres pasos clave que pueden permitirle lograr lo que usted desea. ¿Puedes pensar en algo fantástico que has logrado en tu vida que alguna vez parecía imposible? Tal vez era una relación, o tal vez era un trabajo de ensueño o un negocio exitoso, o poseer un coche deportivo elegante. Entonces piense en cómo este sueño pasó de ser imposible a estar realmente en su vida. Lo que encontrarás es que el camino hacia el logro es seguido por un proceso fundamental de tres pasos.

El primer paso para lograr cualquier cosa que usted desea es el enfoque. Recuerde: donde quiera que vaya su enfoque, es donde fluirá su energía. Cuando usted pone todo su enfoque en algo que realmente importa para usted, cuando no puede dejar de pensar en ello todos los días, este enfoque intenso desencadena un deseo ardiente que puede ayudarle a obtener lo que de otro modo podría estar fuera de su alcance. Esto es lo que ocurre debajo de la superficie: una parte de su cerebro llamada el sistema de activación reticular se activa por su deseo, y este mecanismo llama su atención a cualquier cosa que pueda ayudarlo a alcanzar su meta.

El segundo paso es ir más allá del hambre, el impulso y el deseo, y consistentemente tomar acción masiva. Mucha gente sueña grande ¡Pero nunca empieza! Para tener éxito, usted necesita tomar

una acción masiva. Pero también es necesario encontrar la estrategia de ejecución más eficaz, lo que significa cambiar su enfoque hasta encontrar lo que funciona mejor. Puede acelerar este proceso exponencialmente modelando a personas que ya han tenido éxito, por eso nos hemos centrado tan intensamente en los maestros del dinero como Warren Buffett, Ray Dalio, Jack Bogle y David Swensen. Al estudiar los modelos de conducta adecuados, usted podría aprender en una semana lo que de otro modo podría tomar una década.

El tercer paso para lograr lo que queramos es la gracia. Algunas personas lo llaman suerte, algunas personas lo llaman Dios. Esto es lo que puedo decirle, basado en mi propia experiencia: ¡Cuanto más reconoces la gracia en tu vida, más pareces tenerla! Me ha sorprendido ver como un profundo sentido de aprecio trae más y más gracia a nuestras vidas.

Por supuesto, usted necesita hacer todo lo que esté a su alcance para lograr sus metas, pero todavía hay cosas sobre las cuales usted no tiene ningún control. Incluso el hecho de que naciste en esta época de la historia, que te dieron un cerebro y un corazón que no tenías que ganar, y que te beneficiés del impresionante poder de las tecnologías modernas como el Internet- nada de esto estaba dentro de tu control, ¡Mucho menos creaste estos regalos!

Ahora ya sabes las tres claves básicas para el logro. **Pero tan importante como el logro es, una segunda habilidad que también necesitarás dominar si quieres crear una vida extraordinaria. Esta habilidad es lo que yo llamo “el arte del cumplimiento”.**

El Arte del Cumplimiento

Durante décadas, me enfoqué obsesivamente en la ciencia del logro: aprender a dominar el mundo exterior y encontrar formas de ayudar a las personas a superar y resolver cada desafío.

Pero ahora creo en mi corazón y en mi alma que el arte del cumplimiento es una habilidad aún más importante que dominar. ¿Por qué? Porque si dominas el mundo externo sin dominar el mundo interno, ¿Cómo puedes ser verdaderamente y

sosteniblemente feliz? Por eso mi mayor obsesión hoy es el arte del cumplimiento.

La pintura de \$ 86.9 millones

Como mencioné anteriormente, cada uno tiene una idea diferente de lo que constituye una extraordinaria calidad de vida. Para decirlo de otra manera, lo que te satisface es probable que sea diferente de lo que me satisface a mí o a cualquier otra persona. ¡Nuestras necesidades y deseos son infinita y maravillosamente diversos! Una experiencia que me trajo este hogar fue un día inolvidable que pasé con mi querido amigo Steve Wynn.

Hace unos años, Steve me telefoneó en su cumpleaños para ver dónde estaba. Por suerte, ambos estábamos en nuestras casas de vacaciones en Sun Valley, Idaho. Así que Steve me invitó a pasar el rato. “Cuando llegues aquí, tengo que mostrarte este cuadro”, dijo. “Lo he codiciado por más de una década, y he superado a todos en Sotheby’s hace dos días y finalmente lo compré!, ¡Me costó 86,9 millones de dólares!”

¿Te imaginas lo intrigado que estaba de ver este precioso tesoro que mi amigo había soñado durante tanto tiempo? Me imaginaba una especie de obra maestra del Renacimiento que podrías ver en un museo de París o Londres. Pero cuando llegué a la casa de Steve, ¿sabes lo que encontré? ¡Una pintura de un cuadrado anaranjado grande! No lo podía creer. Le eché un vistazo y en broma le dije: “¡Dame cien dólares de pintura, y puedo duplicar esto en una hora!” No se divirtió demasiado. Al parecer, esta fue una de las mejores pinturas del artista abstracto Mark Rothko.

¿Por qué te estoy contando esta historia? Porque ilustra perfectamente el hecho de que todos nos satisfacemos por cosas diferentes. Steve es más sofisticado que yo cuando se trata de arte, por lo que pudo detectar una profundidad de belleza, emoción y significado en esas pinceladas que yo no podía ver. ¡Para ponerlo de otra manera, la mancha anaranjada de un hombre es la fantasía de \$86.9 millones del otro hombre!

Si bien es cierto que todos somos diferentes, todavía hay patrones comunes cuando se trata de lograr el cumplimiento. Si ese es tu

objetivo, ¿qué principios o patrones de comportamiento puedes modelar?

El primer principio: Usted debe seguir creciendo. Todo en la vida crece o muere. Eso va para las relaciones, las empresas, o cualquier otra cosa. Si no sigues creciendo, te sentirás frustrado y miserable, sin importar cuántos millones tengas en el banco. De hecho, puedo decirle que el secreto de la felicidad en una palabra: el progreso.

El segundo principio: Tienes que dar. Si no das, no habrá mucho que pueda sentir en su interior, y nunca se sentirá plenamente vivo. Como Winston Churchill dijo, “Usted se gana la vida por lo que obtiene. Usted hace una vida por lo que da.” Siempre que le pregunto a la gente sobre los aspectos más satisfactorios de sus vidas, siempre hablan de compartir con los demás. La verdadera naturaleza de los seres humanos no es egoísta. **Estamos impulsados por nuestro deseo de contribuir. Si dejamos de sentir ese profundo sentido de contribución, nunca podremos sentirnos verdaderamente satisfechos.**

También vale la pena recordar la verdad obvia de que convertirse en financieramente ricos no es la clave para el cumplimiento. Como tú y yo sabemos, la gente persigue a menudo el dinero en la creencia delirante de que es una especie de poción mágica que traerá alegría, significado y valor a sus vidas. Pero el dinero solo nunca te dará una vida extraordinaria. A lo largo de los años, he pasado mucho tiempo con multimillonarios, y algunos de ellos son tan miserables que sentirías lástima por ellos. Si no eres feliz, no puedes tener una vida magnífica, sin importar cuan gruesa sea tu billetera.

Recuerde: el dinero no cambia a la gente. Simplemente magnifica lo que ya son: si tienes mucho dinero y eres malo, entonces tienes más con que ser malo; Si tienes mucho dinero y eres generoso, naturalmente darás más.

¿Qué pasa con el éxito profesional? Bueno, es maravilloso si su éxito le trae esa sensación de crecimiento y contribución que todos necesitamos para sentirnos satisfechos. Pero estoy seguro de que has conocido a un montón de “exitosas” personas que nunca parecen felices o cumplidos. ¿Y cómo califica eso como éxito? **De hecho, realmente creo que el éxito sin cumplimiento es el fracaso final.**

Pensemos por un momento en un doloroso ejemplo de esto.

Un Tesoro Nacional

En el 2014 perdimos a alguien que considero un tesoro nacional: el actor y comediante Robin Williams. Durante los últimos dos años, he hablado con audiencias de todo el mundo acerca de este asombroso y dotado hombre. Una y otra vez, le hacía la misma pregunta: “¿Cuántos de ustedes en esta sala adoraban a Robin Williams? No levantes la mano si te gustaba, sólo si lo amabas.” ¿Y sabes qué? Cada lugar que voy -de Londres a Lima, de Tokio a Toronto- alrededor del 98% de la gente en la audiencia levanta sus manos.

¿Robin Williams era un gran maestro? Absolutamente. Comenzó sin nada. Pero luego decide que quiere protagonizar su propio programa de televisión, y lo hace. Entonces él decide que quiere una familia hermosa, y la crea. Luego decide que quiere más dinero del que puede gastar en toda una vida, y lo hace suceder. Luego decide convertirse en una estrella de cine, y lo hace. Luego decide que quiere ganar un Oscar, pero no por ser gracioso, ¡y también lo hace! Aquí estaba un hombre que lo tenía todo, que logró todo lo que había soñado con lograr.

Y entonces se ahorcó.

Se ahorcó en su propia casa, dejando atrás a cientos de millones de personas que lo aman hasta el día de hoy. Aún más devastador, dejó a su esposa y a sus hijos traumatizados y con el corazón roto.

Cuando pienso en esta terrible tragedia, me sorprende una sencilla lección: si no estás satisfecho, no tienes nada.

Robin Williams logró tanto que nuestra cultura nos ha condicionado a valorar, incluyendo la fama y la fortuna. Sin embargo, a pesar de todos sus dones, nunca fue suficiente. Sufrió durante décadas, tratando de lidiar con su estrés a través del uso y a veces del abuso de alcohol y drogas. Cerca del final de su vida, también fue diagnosticado con un trastorno neurológico progresivo, enfermedad de Lewy. Su esposa, Susan, escribió recientemente en la revista médica Neurology: “Robin estaba perdiendo la cabeza, y él era consciente de ello. ¿Te imaginas el dolor que sentía cuando sentía desintegrarse?” (I)

Robin Williams era un buen hombre que se preocupaba profundamente por los demás, un hombre que tanto contribuyó al mundo, a pesar de su larga batalla contra la adicción, la depresión y la mala salud. Pero al final, hizo que todos estuvieran felices excepto él mismo.

Esto me recuerda las instrucciones de seguridad que anuncian cada vez que sube a un avión: “En caso de una emergencia, por favor, póngase su máscara de oxígeno antes de ayudar a otros.” Suena calloso y egoísta cuando lo escucha por primera vez, pero en realidad hace sentido: a menos que te ayudes primero, ¿cómo puedes esperar ayudar a los demás?

Créeme, sé que Robin Williams es un ejemplo extremo. No me preocupa que te vayas a suicidar. Pero veo a tanta gente, incluso a las personas “más ricas” y más “exitosas”, que están perdiendo tanta alegría y satisfacción que merecen experimentar. Quiero que experimentes esa alegría y plenitud hoy. Sin embargo, nadie nos enseña cómo ser feliz.

Sufrir o no sufrir - he ahí el dilema

“Un hombre no es sino el producto de sus pensamientos. En lo que piensa, se convierte.”

- MAHATMA GANDHI

Déjame contarte la historia que ha cambiado mi vida. Durante los últimos dos años, he estado en un maravilloso viaje mental. Siempre estoy buscando crecer personalmente, por lo que estoy constantemente explorando diferentes ideas sobre cómo llegar a un nivel completamente nuevo.

Hace un par de años, estaba en India visitando a un querido amigo mío, Krishnaji, que está igualmente fascinado por estas preguntas sobre cómo lograr una calidad de vida extraordinaria. Como mi amigo sabe, he enseñado durante muchos años sobre el poder de estar en un estado “rico en energía”: un estado máximo donde puedes lograr cualquier cosa y donde tus relaciones están llenas de pasión. Por el contrario, cuando usted está en un estado “pobre en energía”, el

cuerpo se siente perezoso, la mente se siente lenta, y ¡No puede hacer nada más que preocuparse, frustrarse y decepcionar a la gente!

Mi amigo me dijo: “¿Y si usas palabras diferentes para describir estos dos estados?” Como él explicó, en realidad sólo hay dos estados diferentes en los que puedes estar en un momento dado. O usted está en un estado de alta energía que también podría ser descrito como un “estado hermoso”. O usted está en un estado de baja energía (a menudo se caracteriza por dolor interno) que también podría ser descrito como un “estado de sufrimiento.” Él me dijo que su visión espiritual era vivir en un estado hermoso no importa lo que haya pasado en su vida.

Mi amigo se hizo eco de lo que yo y tantos otros hemos enseñado durante años: No podemos controlar todos los acontecimientos de nuestras vidas, pero podemos controlar lo que significan para nosotros esos acontecimientos - ¡Y así de lo que sentimos y experimentamos todos los días de nuestras vidas! Al elegir conscientemente y comprometerse a vivir en un estado hermoso, mi amigo creía que no sólo podía disfrutar tanto de la vida, sino también dar mucho más a su esposa, a su hijo, y al mundo en general.

Pensé mucho acerca de lo que había dicho. Ahora, lo he logrado. Si estás leyendo este libro, probablemente lo estés también. Y nosotros los que “realizamos” no creemos que estemos “sufriendo”, ¿Lo hacemos? ¡No! ¡Sólo tenemos “estrés”!

De hecho, si me dijeras hace dos años que yo estaba sufriendo, me habría reído de ti. Tengo una esposa celestial, cuatro hijos gloriosos, una libertad financiera total y una misión que me inspira todos los días de mi vida. Pero entonces comencé a darme cuenta de que con frecuencia me permitía caer en un estado de sufrimiento. Por ejemplo, me sentía frustrado, cabreado, abrumado, preocupado o estresado. Al principio pensé que esas emociones eran sólo una parte de la vida. La verdad es que incluso me convencí de que los necesitaba como combustible para avanzar. ¡Pero era sólo mi mente jugándome trucos!

El problema es que el cerebro humano no está diseñado para hacernos felices y satisfechos. Está diseñado para hacernos sobrevivir. Este órgano de dos millones de años siempre está buscando lo que está mal, o lo que pueda hacernos daño, para que podamos luchar contra él o huir de él. Si usted y yo dejamos este software antiguo de supervivencia para ejecutar el programa,

¿Qué oportunidad tenemos de disfrutar de la vida?

Una mente no dirigida opera naturalmente en el modo de supervivencia, constantemente identificando y magnificando estas amenazas potenciales para nuestro bienestar. El resultado: una vida llena de estrés y ansiedad. La mayoría de la gente vive de esta manera, ya que es el camino de menor resistencia. Toman decisiones inconscientes, basadas en el hábito y el condicionamiento, y están a merced de sus propias mentes. Asumen que es sólo una parte inevitable de la vida sentirse frustrados, estresados, tristes y enojados, es decir, vivir en un estado de sufrimiento.

Pero estoy feliz de decirte que hay otro camino: uno que implica dirigir tus pensamientos para que tu mente cumpla tus órdenes, no al revés.

Este fue el camino que elegí. Decidí que ya no viviría en un estado de sufrimiento. ¡Decidí que haría todo lo que estuviera en mi poder para vivir en un estado hermoso para el resto de mi vida y para convertirme en un ejemplo de lo humanamente posible! Despues de todo, ¡no hay nada peor que un hombre rico y privilegiado o una mujer que estén enojados y sean ingratos!

Volando alto y fallando bajo

Ahora, antes de ir más lejos, vamos a aclarar la diferencia entre estos dos estados, emocional y mental:

Un estado hermoso. Cuando sientes amor, alegría, gratitud, admiración, alegría, facilidad, creatividad, impulso, cuidado, crecimiento, curiosidad o aprecio, estás en un estado hermoso. En este estado, usted sabe exactamente qué hacer, y hacer lo correcto. En este estado, tu espíritu y tu corazón están vivos, y lo mejor de ti sale. Nada se siente como un problema, y todo fluye. No sientes miedo ni frustración. Estás en armonía con tu verdadera esencia.

Un Estado Sufriente. Cuando te sientes estresado, preocupado, frustrado, enojado, deprimido, irritable, abrumado, resentido o temeroso, estás en un estado de sufrimiento. Todos hemos experimentado estas e innumerables emociones “negativas”, ¡aunque

no siempre estamos dispuestos a admitirlo! Como mencioné anteriormente, la mayoría de los estudiantes prefieren pensar que están estresados que temerosos. Pero “estrés” es sólo la palabra de éxito para el miedo. Si sigo el rastro de su estrés, me llevará a su miedo más profundo.

Entonces, ¿qué determina si estás en un estado hermoso o en un estado de sufrimiento? Puede suponer que depende principalmente de sus circunstancias externas. Si estás relajado en una playa y comiendo helado, ¡Es fácil estar en un estado hermoso! **Pero en realidad, el estado mental y emocional en el que vives es, en última instancia, el resultado de donde elijas concentrar tus pensamientos.**

Te daré un ejemplo de mi propia vida. Durante los últimos 25 años he viajado entre América y Australia varias veces al año. Hoy en día tengo el privilegio de tener mi propio avión, que es un poco como tener una oficina de alta velocidad en el cielo. Para bien o para mal, ¡No hay necesidad alguna de desconectarse del trabajo! Pero recuerdo vívidamente el temor que solía experimentar cuando me sentaba en un vuelo comercial a Australia y me preguntó ¡cómo podría vivir sin conexión a correos electrónicos y textos para las próximas 14 horas! ¿Cómo podrían sobrevivir mis negocios sin mí?

Entonces, un día mágico, estaba sentado en un vuelo de Qantas Airways a Sydney cuando el capitán anunció orgullosamente que el avión tenía acceso internacional a Internet. ¡Todo a mi alrededor, la gente empezó a aplaudir, aplaudir, y chocando los cinco el uno al otro! ¡Era como si Dios hubiera descendido desde lo alto y hubiera entrado en el avión! No me levanté e hice una plantilla, pero tengo que confesar: en mi mente, estaba aplaudiendo, también. Y luego, después de 15 minutos de deleite vertiginoso, ¿sabes lo que pasó? Perdimos el acceso a Internet. No funcionó para el resto del vuelo, y probablemente todavía no funciona después de todos estos años.

Entonces, ¿cómo crees que los pasajeros reaccionaron? ¡Estábamos aplastados! Un minuto, estábamos eufóricos. Al minuto siguiente, estamos maldiciendo nuestra terrible desgracia. Lo sorprendente es la rapidez con que nuestra perspectiva cambió: momentos antes, el acceso a Internet había sido un milagro; Ahora era una expectativa. Todo lo que se podía pensar era que la aerolínea había violado

nuestro derecho inalienable al acceso a Internet, un derecho que no había existido hasta ese mismo día.

En nuestra indignación, al instante perdimos la vista de la maravilla que estábamos volando por el aire como un pájaro, cruzar el globo en cuestión de horas, y ver películas o dormir cuando volamos!

¿No es ridículo lo cansados que estábamos y lo molestos que nos permitimos llegar a estar? Cuando llueve en nuestro desfile, cuando no conseguimos lo que queremos o esperamos, somos tan rápidos en renunciar a nuestra felicidad y nos sumimos en un estado de sufrimiento.

Todo el mundo tiene su propio sabor de sufrimiento. Así que aquí está mi pregunta para usted: ¿Cuál es su sabor favorito del sufrimiento? ¿Qué emoción de la energía que se sienten en la mayoría? ¿Es tristeza? ¿Frustración? ¿Enfado? ¿Desesperación? ¿Auto-compasión? ¿Celos? ¿Preocupación? Los detalles específicos no importan porque son todos estados de sufrimiento. **¡Y todo este sufrimiento es realmente el resultado de una mente no enfocada que está empeñada en buscar problemas!**

Piense por un momento acerca de una situación reciente que le causó dolor o sufrimiento, un momento en el que se sentía frustrado, enojado, preocupado o abrumado. Siempre que sientas emociones como estas, tu sensación de sufrimiento es causada por tu mente desenfocada, involucrada en uno o más de tres patrones particulares de percepción. Consciente o inconscientemente, usted está enfocado en por lo menos uno de los tres desencadenantes del sufrimiento:

1. El desencadenante del sufrimiento es “Pérdida”. Cuando uno se enfoca en la pérdida, se convence de que un problema en particular le ha causado o le hará perder algo que valora. Por ejemplo, usted tiene un conflicto con su cónyuge, y le deja sentir que ha perdido el amor o el respeto. Pero no tiene por qué ser algo que otra persona hizo -o no lo hizo- lo que le hizo percibir la sensación de pérdida. Esta sensación de pérdida también puede ser provocada por algo que usted hizo o no pudo hacer. Por ejemplo, usted procrastinó, y por eso perdió una oportunidad de negocio. Cada vez que creemos en la ilusión de la pérdida, sufrimos.

2. El desencadenante del sufrimiento es “Menos”. Cuando te enfocas en la idea de que tienes menos o tendrás menos, sufrirás. Por ejemplo, usted podría convencerse de que debido a una situación ha ocurrido o una persona ha actuado de cierta manera, tendrá menos alegría, menos dinero, menos éxito, o alguna otra consecuencia dolorosa. Una vez más, “menos” puede ser provocado por lo que usted, u otros, hacen o no hacen.

3. El desencadenante de sufrimiento es “Nunca”. Cuando se enfoca en la idea o se convierte en una creencia de que nunca tendrás algo que valoras -como el amor, la alegría, el respeto, la riqueza, la oportunidad- estás condenado a sufrir. Nunca serás feliz, nunca serás la persona que quieras ser. Este patrón de percepción es una ruta infalible hacia el dolor. **Recuerde: la mente siempre está tratando de engañarnos con una mentalidad de supervivencia.** ¡Así que nunca digas nunca! Por ejemplo, debido a una enfermedad, una lesión, o debido a algo que su hermano hizo o dijo, usted podría creer que nunca lo superará.

Estos tres patrones de enfoque representan la mayoría, si no todos, los de nuestro sufrimiento. ¿Y sabes lo que es una locura? ¡Que ni siquiera importa si el problema es real o no! Sea lo que sea en que nos enfoquemos, sentimos, independientemente de lo que realmente sucedió. ¿Alguna vez ha tenido la experiencia de pensar que un amigo le hizo algo horrible? Te enojaste muchísimo y te disgustaste, sólo para descubrir que estabas equivocado y que la persona no merecía toda esa culpa. En medio de tu sufrimiento, cuando todas esas emociones negativas se arremolinaban dentro de tu cabeza, la realidad no importaba. Su enfoque creó sus sentimientos, y sus sentimientos crearon su experiencia. Observe, también, que la mayoría, si no todo, nuestro sufrimiento es causado por enfocarnos u obsesionarnos sobre nosotros mismos y lo que podríamos perder, tener menos o nunca tener.

Pero aquí está la buena noticia: una vez que esté consciente de estos patrones de enfoque, puede cambiarlos sistemáticamente, liberándose así de estos hábitos de sufrimiento. Todo comienza con la comprensión que esto implica una elección consciente. **O dominas tu mente o te domina. El secreto de vivir una vida extraordinaria es**

tomar el control de la mente, ya que solo esto determinará si usted vive en un estado de sufrimiento o un estado hermoso.

AL FINAL, TODO ES SOBRE EL PODER DE LAS DECISIONES

Nuestras vidas no están conformadas por nuestras condiciones, sino por nuestras decisiones. Si usted mira hacia atrás en los últimos 5 o 10 años estaría dispuesto a apostar que usted puede recordar una decisión o dos que realmente cambiaron su vida. Tal vez fue una decisión sobre dónde ir a la escuela, qué profesión seguir, o con quien usted eligió amar o casarse. Mirando hacia atrás, ¿puedes ver lo radicalmente diferente que sería tu vida hoy si hubieras tomado una decisión diferente? Estas y tantas otras decisiones determinan la dirección de tu vida y pueden cambiar tu destino.

Entonces, ¿cuál es la mayor decisión que puedes tomar en tu vida ahora mismo? En el pasado, te hubiera dicho que lo que más importa es con quién decides pasar el tiempo, a quién decides amar. Después de todo, la compañía que usted mantiene forma poderosa que usted se convierte.

Pero en los últimos dos años, mi pensamiento ha evolucionado. **Lo que me he dado cuenta es que la decisión más importante en la vida es esta: ¿Estás comprometido a ser feliz, no importa lo que te pase?**

Para decirlo de otra manera, ¿Te comprometes a disfrutar de la vida no sólo cuando todo va como quieras, sino también cuando todo va en contra de ti, cuando sucede la injusticia, cuando alguien te molesta, cuando pierdes algo o a alguien que amas, o cuando nadie parece entenderte o apreciarte? A menos que tomemos esta decisión definitiva de dejar de sufrir y vivir en un estado hermoso, nuestras mentes de supervivencia crearán sufrimiento siempre que nuestros deseos, expectativas o preferencias no se cumplan. **¡Qué gran desperdicio de nuestras vidas!**

Esta es una decisión que puede cambiar todo en su vida, a partir de hoy. Pero no basta con decir que te gustaría hacer este cambio o que tu preferencia es ser feliz, pase lo que pase. Tienes que ser dueño de esta decisión, hacer lo que sea necesario para que esto suceda, y

cortar cualquier posibilidad de volver atrás. **Si quieres tomar la isla, hay que quemar los barcos. Tienes que decidir que eres 100% responsable de tu estado de ánimo y de tu experiencia de vida.**

Lo que realmente se resume en dibujar una línea en la arena hoy y declarar, “**He terminado con el sufrimiento. Voy a vivir todos los días al máximo y encontrar felicidad en cada momento, incluyendo los que no me gustan, PORQUE LA VIDA ES DEMASIADO CORTA PARA SUFRIR**”.

¡CUIDADO CON GODZILLA!

Hay muchas técnicas diferentes que puede utilizar para tomar el control de su mente y lograr un estado hermoso. Este es un tema tan importante que planeo escribir un libro entero sobre él. Pero usted no necesita esperar para comenzar este viaje que cambia la vida. Usted puede decidir ahora que ya no se conformará con una vida que es menor que la que usted merece sentir y experimentar. Todo lo que tienes que hacer para cambiar tu vida para siempre es comprometerte con tu corazón y alma a encontrar algo que apreciar en cada momento. ¡Entonces usted experimentará la verdadera riqueza de la felicidad en curso!

¡¿Estás preparado para tomar esta audaz y brillante decisión ahora mismo?! Si es así, vamos a ayudarle revisando dos técnicas sencillas que he encontrado enormemente útiles para permanecer en este curso.

La primera herramienta es lo que yo llamo “la regla de los 90 segundos”. Cada vez que empiezo a sufrir, me doy 90 segundos para detenerlo y para poder volver a vivir en un estado hermoso. Suena bien, ¿Verdad? Pero, ¿Cómo lo haces realmente?

Digamos que estoy teniendo una conversación intensa con un empleado en una de mis empresas y descubro que él o ella ha cometido un error que podría causar una serie de problemas. Naturalmente, mi cerebro salta al modo de detección de peligros, lanza ese antiguo software de supervivencia y comienza a bombardearme con pensamientos sobre todas las formas en que yo y todo nuestro equipo podríamos sufrir como resultado. En el pasado, pude haber sido fácilmente arrastrado por un torbellino de

preocupación, frustración o enojo, ¡un torbellino de sufrimiento mental!

Pero esto es lo que hago. Tan pronto como siento la tensión está aumentando en mi cuerpo, me atrapo. **Y la forma en que lo hago es muy simple: respiro suavemente y ralentizo las cosas. Salgo de la situación y comienzo a distanciarme de todos esos pensamientos estresantes que mi cerebro está generando.**

Es natural que estos pensamientos surjan, pero son sólo pensamientos. Cuando disminuye la velocidad, se da cuenta de que **no tiene que creer en estos pensamientos o identificarse con ellos**. Puedes retroceder y decirte a ti mismo: “¡Guau, mira ese pensamiento loco pasar! ¡Ahí va esa mente loca de nuevo! “¿Por qué es útil? Porque el problema no es la existencia de nuestros pensamientos negativos, destructivos y limitantes-¡todos los tienen! Lo que nos duele es el hábito de creer esos pensamientos. Por ejemplo, Alguna vez te has encontrado tan enojado con alguien que empezaste a pensar, “Hombre, realmente quiero estrangular a este tipo! ¡Podría matarlo!” Supongo que en realidad no lo hiciste. ¿Por qué? Porque no creías en el pensamiento. Al menos, ¡Espero que no!

Una vez que me he desprendido de estos pensamientos no deseados, comienzo a enfocar mi mente en encontrar algo para apreciar. El cerebro de supervivencia siempre está buscando lo que está mal, pero siempre hay algo que apreciar. Como siempre digo, **“Lo que está mal siempre está disponible... ¡Pero también lo está lo que está bien!”** ¡Tal vez es el simple hecho de que estoy vivo y bien, que todavía estoy respirando! Tal vez es el hecho de que la persona que cometió el error es un ser humano hermoso que trabaja duro y tiene las mejores intenciones. Tal vez es el hecho de que tengo la conciencia de ver que estoy sufriendo, lo que me da la capacidad de detener y dejar ir de inmediato.

No importa lo que aprecias. Lo que importa es que al cambiar su enfoque a la apreciación, tu ralentizas tu mecanismo de supervivencia. El amor, la alegría y el dar, desencadenarán la misma transformación positiva. Este cambio en tu enfoque crea espacio para que tu espíritu entre al juego, para que no te quedes dentro de la cabeza. Si sigues haciendo esto con consistencia real, en realidad vuelves a conectar tu sistema nervioso, entrenando tu mente para encontrar el bien en cada situación, así que tu experiencia de vida es de agradecimiento y alegría.

¿Y sabes lo que es milagroso? Antes de que te des cuenta, te sientes libre. Dejaste ir y empezaste a reír de cosas que solían enloquecerte. Esto hace una vida más feliz y relaciones más sanas, mientras que también le ayuda a pensar con más claridad y tomar decisiones más inteligentes. Después de todo, cuando estás estresado, enojado, triste o temeroso, no es probable que encuentres las mejores soluciones. Cuando usted está en un estado hermoso, las respuestas vienen más fácilmente. Es como sintonizar una radio a la frecuencia adecuada para que la estática desaparezca y se pueda oír la música fuerte y clara.

Cuando empecé a usar esta técnica, debería haberla llamado la regla de cuatro horas o la regla de cuatro días porque a veces me tomaba tanto tiempo dejar de sufrir y recuperar mi equilibrio. **Pero es como cualquier habilidad: cuanto más lo usas, mejor obtienes.** He descubierto que realmente ayuda cuando me doy cuenta rápidamente, en lugar de dejar que esos pensamientos negativos me afecten por más de 90 segundos.

¿Por qué? Porque el mejor momento para matar a cualquier monstruo es cuando es pequeño. ¡Usted no quiere esperar hasta que sea Godzilla y esté devorando toda su ciudad!

Todavía no soy perfecto en esto, y hay ciertamente tiempo en las que quedo enganchado. Pero uso la regla de los 90 segundos tan a menudo que ha pasado de ser una disciplina para convertirse en un hábito. Esta técnica me ha dado un increíble nivel de libertad de todas esas emociones destructivas que solían robarme mi alegría y mi paz mental. Esas emociones todavía vienen, pero desaparecen rápidamente, abrumadas por el poder de aprecio y disfrute. Como resultado, ¡La vida es más hermosa que nunca!

Lo que también encontrarás es que estás mucho más presente para otras personas cuando no estás atrapado en tus propios pensamientos de “pérdida”, “menos” y “nunca”. Cuando estás en un estado hermoso, puedes dar mucho más a todos los que amas.

¿Y sabes qué? Hay poder en la felicidad. Hay una ventaja de la felicidad en la vida. La felicidad es una ventaja en sus relaciones, su negocio, su salud y en todo lo que toca. Vivir en un estado hermoso, no importa cuál, **es la última libertad y el regalo último que se puede dar a los que amas. Es la experiencia de la abundancia absoluta, y abundancia de alegría, la verdadera riqueza.**

Incluso mejor, ¡Usted puede poseer esta abundancia ahora, en lugar de tener que esperar hasta que adquiera una cierta cantidad de dinero! Y la buena noticia es que esta decisión está enteramente en sus manos. Usted solo puede darse esa felicidad.

DESENCADENANDO SU CORAZÓN: ¡EL PODER DE LA ALINEACIÓN!

“Para superar el miedo, lo mejor es estar abrumadoramente agradecido.”

- SIR JOHN TEMPLETON

La segunda herramienta que quisiera compartir con ustedes es una meditación de gratitud de dos minutos que he enseñado a decenas de miles de personas en mis seminarios durante el último año. He grabado esta meditación y la he puesto disponible en línea en www.unshakeable.com y en la aplicación móvil INQUEBRANTABLE, para que pueda escuchar el audio con los ojos cerrados.

Pero también te estoy dando una versión escrita a continuación. Todos absorbemos información de diferentes maneras. Así que puede que prefiera leer esto, obtener un sentido general de las instrucciones, y luego hacer esta meditación breve de la memoria, sin el audio. He descubierto que leerlo una vez para entender a dónde va el proceso es valioso, pero es mucho más fácil escucharlo, para que pueda permanecer fuera de la mente y en su corazón. De cualquier manera, espero que descubras que es una técnica poderosa para alinear tu mente y tu corazón, poniéndote rápidamente en un estado hermoso.

Pero primero, permítanme darles una rápida explicación sobre la ciencia detrás de esta meditación. Si usted fue a un hospital y fue hasta un electroencefalograma (EEG) y un electrocardiograma (EKG), podríamos medir los impulsos eléctricos en su cerebro y en su corazón.

Lo que verías cuando estés estresado y sufriendo mentalmente es que las líneas en el EEG y el EKG parecerán irregulares. Pero la irregularidad de los ritmos de su corazón no se vería como la irregularidad de los ritmos de su cerebro. En otras palabras, están

fueras de sincronización.

Pero estudios científicos han demostrado que este enfoque meditativo

corto puede alterar dramáticamente los impulsos eléctricos en su cerebro y su corazón. Lo milagroso es que las líneas dentadas en el EEG y el EKG tienden a ser redondeados después de esta meditación. Es más, las líneas del corazón y el cerebro se vuelven casi idénticas. ¿Por qué? Porque la mente y el corazón están ahora operando como uno solo. Esto es lo que ocurre naturalmente cuando estás en un estado de flujo.

El objetivo simple de esta meditación es cambiar tu estado emocional llenándote de un sentido de gratitud, y usar esa emoción para resolver cualquier desafío que haya estado causando que sufras. ¿Por qué gratitud? Porque no puedes estar agradecido y enojado al mismo tiempo. No puedes ser agradecido y tener miedo al mismo tiempo. Si desea una vida miserable, ¡No hay mejor manera de lograrlo que enfocar su mente en la ira y el miedo! Pero si quieras una vida feliz, si quieras vivir en un estado hermoso, ¡Nada funciona mejor que concentrarse en la gratitud!

Así que si está listo para probar esta técnica, vaya al audio ahora o lea los pasos a continuación. Esto es lo que me gustaría que hicieras:

Paso 1. Primero, quiero que escogas un aspecto de tu vida donde tienes algo de “trabajo sin terminar”: algo que necesitas cambiar o resolver en tu vida profesional o personal; Un problema que ha estado postergando porque tratar con él sería molesto, frustrante o estresante. Tal vez sea un problema en el trabajo, un conflicto o dificultad con un miembro de la familia. En una escala de 0 a 10 (siendo 10 la más molesta), ¿dónde la clasificaría? Idealmente, elija un problema que ocupe al menos un 6 o un 7, para que pueda sentir el verdadero impacto de esta técnica simple.

Paso 2. Ahora deje de lado esa situación por un momento y coloque ambas manos en su corazón. Siéntelo latir. Quiero que cierres los ojos y respires profundamente en tu corazón. Y al respirar, sienta la sangre y el oxígeno fluyendo en tu corazón. Siente el poder de tu corazón. Encuentra la fuerza de tu corazón. ¿De qué estás agradecido que tu corazón te haya guiado a hacer, disfrutar, apreciar o dar?

Paso 3. Al respirar profundamente, siéntete agradecido por tu corazón. Siente el regalo que tu corazón es. Cada día late cien mil veces y bombea sangre a través de 60 mil millas de vasos sanguíneos. Ni siquiera tienes que pensar en tu corazón, y sin embargo está siempre ahí para ti, incluso mientras duermes. Es el regalo supremo, y sin embargo no tenías que ganarlo. Fue dado para ti. Algo te amó tanto que te dio este corazón. Y mientras late en tu pecho, vives. ¡Qué regalo! Siente el poder de ese regalo ahora.

Paso 4. Al respirar dentro de su corazón, sintiendo profunda gratitud por su corazón, quiero que sienta físicamente el latido de su corazón. Y mientras haces esto, quiero que pienses en tres experiencias en tu vida por las que te sientes increíblemente agradecido, y vas a entrar en esas tres experiencias una a la vez. Podrían ser grandes o pequeñas. Podrían remontarse a su infancia, o podrían ser de esta semana o incluso hoy.

Paso 5. Quiero que piensen en la primera experiencia y entren en ella ahora mismo como si estuvieran allí, dentro de esa memoria, reviviéndola. Vean lo que vieron en ese momento de pura gratitud: sienten, respiran, lo poseen y se sienten muy agradecidos por ese momento. Llénate de gratitud porque cuando estás agradecido, no hay tristeza, no hay daño, no hay ira. No puedes estar agradecido y enojado simultáneamente. No puedes estar agradecido y preocupado simultáneamente. Si cultivamos la gratitud, tenemos una vida diferente.

Ahora piensa en una segunda experiencia, en otro momento en el que puedas sentirte agradecido, algo que se sintió como un regalo puro en tu vida, un milagro, un acto de gracia, de amor. Y

Llénate de la belleza y la alegría de esa experiencia. Llénese de profunda gratitud por ese momento, tomando tiempo para sentirlo y apreciarlo plenamente durante al menos 30 segundos.

Después, quiero que pienses en un tercer momento por el cual te sentirías muy agradecido. Pero no lo pienses. Entra en esa experiencia, entra en ese ambiente, y siente lo que sentías en ese momento. Disfrútalo. Llénate con la alegría, el milagro, el don de esa experiencia.

Paso 6. Y ahora quiero que pienses en una experiencia más, pero esta vez quiero que sea una experiencia que fue una coincidencia. No era algo que hubieras planeado, y sin embargo trajo tanta alegría en tu vida. Tal vez esa experiencia casual llevó a su encuentro con una persona que amas, que cambió tu vida o que la enriqueció. O tal vez llevó a una nueva opción de carrera, le trajo nuevas oportunidades para el crecimiento o la felicidad. Esta coincidencia ocurrió sólo para ti. ¿Fue una coincidencia, o fue usted guiado?

Tengo una creencia básica que a menudo me ha sacado del dolor y adentrado en el significado. **En mi alma, creo que la vida siempre está sucediendo para nosotros, ¡No a nosotros!** Incluso las situaciones más dolorosas nos hacen crecer, expandir, profundizar o preocuparnos más. Estoy seguro de que hubo eventos en tu vida que nunca querrás pasar de nuevo. Sin embargo, cuando usted mira hacia atrás en ella 5 o 10 años más tarde, usted ve el propósito más alto en todo. Verá cómo la vida realmente estaba trabajando para usted en ese momento. Incluso esos momentos de sufrimiento resultaron ser grandes desencadenantes de crecimiento.

Tómese un momento para dar gracias a lo que usted cree que le ha dado estos regalos. Llénate de gratitud hacia el universo, Dios o lo que creas. Y confía en este universo, que tiene miles de millones de años, y que siempre te ha cuidado, incluso cuando sentías que te habías perdido el camino.

Paso 7. Y ahora, al respirar en tu corazón y sentir esta tremenda gratitud, quiero que recuerdes el asunto que te molestó antes. Mientras te quedas en este hermoso estado, sintiéndote lleno de

gratitud, quiero que te hagas una simple pregunta: “Todo lo que necesito recordar sobre esa situación, todo lo que necesito para enfocarme, todo lo que necesito para creer, todo lo que necesito hacer es... ¿Qué?”

No filtres. Tus primeros pensamientos intuitivos y sentidos suelen ser los correctos. A medida que permanezca en este hermoso estado, hágase otra vez esa pregunta: “Todo lo que necesito recordar sobre esa situación, todo lo que necesito enfocar, todo lo que necesito para creer, todo lo que necesito hacer es... ¿Qué?”

Y tu corazón sabe la respuesta, ¿No? Sí, lo hace. Confía en tu corazón. Sabe qué hacer. Respire en su corazón y dé gracias por la respuesta. Su corazón y mente alineados son una fuerza poderosa. Cuando se unifican, son imbatibles.

Es mucho más fácil escuchar esta meditación que leerla, así que aproveche el audio de la aplicación. Como mencioné anteriormente, he guiado a decenas de miles de personas a través de esta meditación. En este punto, les pido que levanten una mano si saben qué hacer en esta situación que solía subrayar. Luego les pido que abran sus ojos y miren alrededor de la habitación para ver cuántas personas han levantado sus manos. Por lo general es alrededor del 95% de la audiencia. En algunos casos, la situación requiere un trabajo más intenso. Pero esta simple meditación de 2 minutos es sólo una de las muchas técnicas que puedo usar para ayudarlos.

Pero aquí está el punto más amplio que estoy haciendo: tú y yo tenemos el poder de salir de un estado de sufrimiento y convertirnos en un estado hermoso en sólo dos minutos. ¿Cómo? Al centrarnos en lo que apreciamos. **Es tan simple y tan profundo: la apreciación, el disfrute y el amor no son nada menos que los antídotos al sufrimiento. Se trata de cambiar su enfoque de la ilusión de la “pérdida”, “menos”, o “nunca”, además de ¡La participación de su gratitud, apreciación y amor por lo que ya tiene en su vida!**

Tome todos sus pensamientos negativos y todas sus emociones negativas, cámbialos por aprecio, y su vida entera cambiará en un instante.

UN SUEÑO DE FELICIDAD Y UNA VISIÓN DE ESPERANZA

"Ayer no fue más que un sueño, Y el mañana es sólo una visión. Pero el hoy bien vivido hace que cada ayer sea un sueño de felicidad, y cada mañana una visión de esperanza."

- KĀLIDĀSA, dramaturgo sánscrito y poeta.

Ahora, no estoy diciendo que nunca sufrirás ni estarás estresado de nuevo. Tú sabes tan bien como yo que la vida está llena de circunstancias extremas. No importa lo inteligentes o lo ricos que somos, ninguno de nosotros es inmune a los problemas de salud, el dolor de perder a la gente que amamos, y una inmensidad de otras dificultades.

No puedo controlar lo que le va a suceder a usted o a su familia en el futuro. No puedo controlar lo que sucederá con los mercados financieros, incluyendo la posibilidad de un accidente que dure más tiempo y sea más severo de lo que nadie espera. Ojalá pudiera... **Pero te prometo esto: si tomas la decisión de dominar tu propia mente, estarás mentalmente preparado para manejar cualquier desafío que surja en tu camino.**



Algunas personas son expertos en el estrés postraumático. Pero he pasado toda mi vida enfocándome en el milagro del crecimiento postraumático. Yo estudio personas resistentes que han pasado por las peores situaciones y todavía terminan creando vidas magníficas.

Hace unos años conocí a una increíble mujer llamada Alice Herz-Sommer, una brillante pianista nacida en Checoslovaquia en 1903. Durante la Segunda Guerra Mundial, Alice y su hijo fueron deportados y enviados a un campo de concentración. Se vio obligada a dar recitales de piano en el campamento y de alguna manera fingir que estaba muy contenta actuando para sus captores nazis. De lo contrario habrían matado a su hijo. La extraordinaria historia de cómo Alice sobrevivió a estas experiencias con su espíritu intacto se cuenta en una biografía titulada “Jardín del Edén en el infierno”.

Cuando conocí a Alice, tenía 108 años y vivía en Inglaterra. Había soportado tanta tragedia, pero era una de las personas más positivas e inspiradoras que he encontrado, llena de vida y alegría. Ella vivía por su cuenta e insistía en cuidar de sí misma. Ella todavía tocaba el piano y cantaba todos los días. Lo que más me impresionó fue que todo le parecía hermoso.

¿Qué asombroso es eso? Para mí, es el último recordatorio de que incluso alguien que ha pasado por el infierno puede estar lleno de felicidad. Me sentí profundamente conmovido por su descripción de su tiempo en el campo de concentración. Alice me dijo que cada momento de su vida, incluyendo aquellos años, había sido un regalo.

Cuando se encuentra con gente como esta, nunca se olvida de ellos porque poseen una capacidad tan extraordinaria para vivir en aprecio, asombro y gratitud. A pesar de todos sus desafíos, irradian amor y alegría. ¡Y luego hay esas personas que quieres darles una palmada en la cabeza porque se fastidian cuando la leche en su café no está lo suficientemente caliente!

¿Entonces qué vas a hacer? ¿Vas a unirte en mi búsqueda para experimentar la riqueza verdadera y duradera hoy en día entrenando tu mente para encontrar alegría en cada momento? Es su elección si vivir en un estado de sufrimiento o un estado hermoso. Usted tiene la capacidad de convertirse en un maestro del disfrute, para llenar su mente con aprecio, para ser feliz sin importar qué. Lo mejor de todo, la alegría en ti influirá en todos a

tu alrededor.

Si estás listo para quemar los barcos y tomar la isla, te recomiendo que escribas una nota explicando tu decisión de vivir en un estado hermoso y por qué lo has hecho. A continuación, envíe esta nota a tres personas que usted respeta y pídale que le digan (suavemente) Si alguna vez lo ven deslizarse en un estado de sufrimiento. También puede enviar la nota a mí en endsufferingnow@tonyrobbins.com. Me sentiría conmovido al oír que has tomado esta decisión, por qué la hiciste y cómo ha enriquecido tu vida.

Al escribir tu decisión, la cristalizas, al tiempo que se compromete públicamente de una manera que te ayudará a mantenerte en el rumbo. Incluso mejor, usted puede muy bien inspirar a los destinatarios de su nota a seguir en la toma de este compromiso de vivir en un estado hermoso.

Todo el mundo necesita una visión. La mía es simple. Voy a vivir en un estado hermoso todos los días de mi vida-y cuando salga de la pista, me pondré de nuevo en ella de inmediato. Esto me permitirá traer más belleza a la vida de los demás y de todos los que amo. Espero que se unan a mí en esta misión. Porque déjenme decirles: vivir en un estado hermoso es el mayor premio, el premio real, el tesoro final. Esto es más raro -y un logro mucho mayor- que ser millonario o multimillonario. Si usted puede aprender a montar la montaña rusa de la vida y disfrutar de los altos y bajos, entonces usted será absolutamente INQUEBRANTABLE.

EL SECRETO DE VIVIR ES DAR

Comencé este capítulo hablando de la riqueza real. Así que, como llegamos al final de nuestro tiempo juntos, ¿Qué es? ¿Y cómo puedes realmente experimentarlo todos los días? **Cuando entrevisté a Sir John Templeton, uno de los primeros grandes inversionistas internacionales para convertirme en multimillonario, le pregunté: “¿Cuál es el secreto de la riqueza?”** Él dijo: “Tony, es lo que enseñas”. Me reí y dije: “Yo enseño un montón de cosas. ¿Cuál de ellas?”

Con una gran sonrisa en su rostro, respondió: “¡Gratitud! Sabes, Tony, hemos conocido a personas que tienen billones de dólares y son

miserables. Así que son verdaderamente pobres. Y ambos conocemos gente que aparentemente no tiene nada, pero están agradecidos por el aliento de la vida, por todo. Así que son ricos más allá de la comparación.”

En nuestros corazones todos sabemos que no es el dinero el que nos hace ricos. Como estoy seguro que has encontrado que los tesoros más grandes nunca son financieros. Son esos momentos de gracia cuando apreciamos la perfección y la belleza de todo. Son esos momentos en los que sentimos algo eternos e invencibles dentro de nosotros, el núcleo de nuestro espíritu. Es la calidez amorosa de nuestras relaciones con familiares y amigos. Está encontrando un trabajo significativo. Es la capacidad de aprender y crecer, de compartir y servir.

Para mí, también es la alegría de ayudar a la gente a romper sus límites y verlos iluminarse mientras recuerdan quiénes son realmente y lo que realmente son capaces de lograr. Es el placer de ver como sus vidas se convierten en una celebración en lugar de una batalla. Es la sensación mágica que de alguna manera he hecho una pequeña diferencia, que he jugado un papel en el despertar de un ser humano maravilloso y único. Es apreciar que todo lo que he pasado no sólo me ha servido a mí, sino a otros, que incluso el dolor más profundo que he experimentado lo ha conducido a algo hermoso. De hecho, no puede haber mayor regalo que para tu vida tener significado más allá de ti mismo.

Este es el último cambio. Encuentra una causa para servir, una causa en la que puedes ser apasionado y sea más grande que ti mismo, y esto te hará rico. Nada nos enriquece tanto como ayudar a los demás.

La gente suele decir todo lo que van a dar cuando sean ricos. Pero la verdad es que puedes empezar a dar incluso cuando tienes muy poco. ¡Si una persona no da una moneda de diez centavos de un dólar ¡nunca dará \$100.000 de \$1 millón! Empieza ahora con lo que tenga, y le prometo bendiciones incomparables. Este cambio psicológico de la escasez a la abundancia te hace rico y te trae una gloriosa sensación de libertad. Al hacer este cambio, estás entrenando tu cerebro para reconocer que hay mucho más disponible para que puedas dar, apreciar y amar. Y recuerde: no es sólo dinero que puede donar. También puedes dar tu tiempo, tu talento, tu amor, tu compasión, tu corazón.

Mi oración diaria es ser una bendición en las vidas de todos aquellos a quienes conozco. Si usted usa las herramientas y hace suyos en su núcleo los principios en este libro, usted será capaz de recibir-y dar-más de lo que podría imaginar. A medida que esta abundancia extraordinaria fluya hacia ti y de ti, te sentirás verdaderamente bendecido. Y se convertirá en una bendición cada vez mayor en la vida de los demás. Esto es lo que se siente al poseer la riqueza real.

Estoy agradecido de que me hayas permitido el privilegio de pasar este tiempo contigo. Espero sinceramente que el contenido de este libro haya sido útil para usted en su viaje a la libertad financiera. Tal vez algún día nuestros caminos se crucen, y tendré el privilegio de escuchar la historia de cómo este libro te ha ayudado a acelerar la construcción de la vida que deseas y mereces.

Por favor regrese a estas páginas cada vez que necesite un recordatorio de quién eres realmente y todo lo que puedes crear. Recuerde que usted es más que el momento. Usted es más que su economía. Usted es más que cualquier tiempo difícil que pueda enfrentar. Eres alma, espíritu y esencia, y eres verdaderamente INQUEBRANTABLE. ¡Dios te bendiga!

- Tony Robbins

(I). “Durante el invierno, los problemas con paranoia, delirios, bucle, insomnio, memoria y altos niveles de cortisol -sólo para nombrar unos cuantos- se estaban instalando con fuerza. La psicoterapia y otra ayuda médica se estaba convirtiendo en una constante en tratar de manejar y resolver estas condiciones aparentemente dispares, [<http://www.neurology.org/content/87/13/1308.full>]

Creative Planning es un líder reconocido a nivel nacional en la comunidad de gestión de la riqueza centrada en proporcionar a los clientes planes de inversión personalizados y servicios integrales de administración de patrimonios. Nuestro feroz compromiso con la independencia significa que obtendrá asesoramiento imparcial, no ventas. No hay cargos ocultos, comisiones o fondos mutuos de propiedad para nublar nuestra visión o promover conflictos de interés. Estamos singularmente enfocados en proveer consejos y soluciones que promuevan sus mejores intereses.

A continuación se presentan algunos de los elogios que hemos ganado en los últimos años:

- La empresa número uno en gestión de patrimonios en los Estados Unidos (CNBC, 2014, 2015);
- Asesor independiente número uno en América (Barron's, 2013, 2014, 2015); y
- Asesores número uno en inversión en los Estados Unidos para el crecimiento de diez años (Forbes, 2016).

Actualmente manejamos \$22 billones y creciendo para clientes de los 50 estados.

www.getasecondopinion.com

AGRADECIMIENTOS

Cuando miro hacia atrás en unos 40 años de esta misión, veo las caras de tantos seres humanos extraordinarios. Brevemente aquí, quisiera expresar mi profunda gratitud a aquellos que han tocado este proyecto en particular.

Primero, mi familia, por supuesto. Esto comienza y termina con mi esposa, Bonnie Pearl. Te amo. Doy gracias por la gracia que respira nuestro amor y nuestra vida. A toda mi familia y a toda la familia extendida, los amo.

A mi amigo Peter Mallouk, estoy eternamente agradecido por esa fatídica conversación que tuviste conmigo. No podría haber pedido un ser humano más brillante, honesto y sincero para un socio de negocios. Gracias Josh, gracias por seguir este viaje conmigo de nuevo. Creando y riendo, he amado cada momento de nuestro tiempo juntos, y estoy muy orgulloso de nuestro trabajo. A Ajay Gupta y todo el equipo de Creative Planning y a Tom Zgainer, mi sincera gratitud

Para mi equipo principal en Robbins Research International-Sam, Yogesh, Scotty, Shari, Brook, Rich, Jay, Katie, Justin y todo el resto de nuestro equipo. Ferozmente leal y dirigidos por la misión del personal ejecutivo-cuenta con mis bendiciones para ti todos los días. Gracias a Kwaku ya Brittany y Michael. Y no podría haber terminado este libro sin mi brazo derecho Mary Buckheit y mi equipo creativo perversamente inteligente, especialmente Diane Adcock. Los amo; Gracias, señoras.

A Jennifer Connelly, Jan Miller, Larry Hughes, gracias. A todo el personal de San Diego HQ y a todos nuestros socios que conforman las Empresas Tony Robbins, gracias por todo lo que hicieron para crear avances en todos los ámbitos de la vida.

Mi vida ha sido poderosamente moldeada por profundas amistades con cuatro hombres brillantes. A mis modelos Peter Guber, Marc Benioff, Paul Tudor Jones y Steve Wynn, gracias por su amor y por ser seres humanos tan brillantes, creativos e impecables. Ser su

amigo es un regalo. Cada día que paso con ustedes es otro día que estoy inspirado para llevar mi juego a otro nivel.

A través de eventos y apariciones en todo el mundo, se me da la oportunidad de conocer a cientos de miles de personas hermosas cada año que tocan mi vida profundamente. Pero este libro, y su predecesor, MONEY Master the Game, fue formado exclusivamente por un grupo de más de 50 almas extraordinarias cuyas ideas y estrategias me han impactado masivamente y a todos aquellos que leen estas páginas. Mis más profundas gracias, respeto y admiración por aquellos que compartieron su tiempo y trabajo de la vida en nuestras sesiones de entrevistas. Estoy eternamente agradecido. A Ray Dalio, a Jack Bogle, a Steve Forbes, a Alan Greenspan, a Mary Callahan Erdoes, a Juan Paulson, a Harry Markowitz, y a Howard Marks: su sabiduría es incomparable, estoy verdaderamente inspirado por su maestría, y tengo el privilegio de aprender de cada uno de ustedes.

Gracias a 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 a George W. Bush. Gracias a todos aquellos que proporcionaron entrevistas o que dieron de su tiempo en mis eventos Platinum Partnership Wealth Mastery, y para aquellos que han compartido sus ideas a través de los años y que han servido como ejemplos de lo que es posible, todos ustedes me inspiran y sus pensamientos han hecho eco en estas páginas de muchas maneras.

Gracias nuevamente a todos los socios de Simon & Schuster, dirigido por Jonathan Karp y Ben Loehnen. Gracias a William Green por su inteligencia y humor británico y, sobre todo, por sumarse a nosotros en este proyecto y por cuidar de los demás. Tan profundamente sobre cada última palabra y en el guión. Gracias también a Cindy DiTiberio por su compromiso con este manuscrito.

Por supuesto, la misión de este libro es servir no sólo a los que estarán leyendo. Y por eso también dar gracias a todo el mundo de la Fundación Anthony Robbins y nuestros socios estratégicos, dirigido por Dan Nesbit en Feeding America para ayudarnos a coordinar este acercamiento nunca-antes-intentado para compartir la comida a nuestros vecinos que pasan hambre. La distribución de mi donación

inicial de billones de comidas y los esfuerzos de todos aquellos que trabajan incansablemente para conseguir fondos que permitan la entrega de billones de comidas durante los próximos 8 años.

La gracia que me ha guiado en todo este proceso y a todos aquellos amigos y maestros que a lo largo del camino de mi vida -muchos para mencionar, algunos famosos y algunos desconocidos, cuyos pensamientos, estrategias, ejemplo, amor y cuidado son los hombros que he tenido el honor de soportar. En este día, les doy a todos, y continúo mi interminable búsqueda de cada día ser una bendición en las vidas de todos aquellos a quienes tengo el privilegio de conocer, amar y servir.

ACERCA DE TONY ROBBINS

TONY ROBBINS es un autor, un empresario, y un filántropo. Durante más de cuatro décadas, millones de personas han disfrutado de la calidez, el humor y el poder transformador de Robbins tanto en el lado de negocios y también en eventos de desarrollo personal. Él es el #1 en estrategias de la vida y de los negocios de la nación. Es llamado a consultar y entrenar a algunos de los mejores atletas del mundo, animadores, directores ejecutivos de Fortune 500 e incluso presidentes de naciones. Robbins es un fundador y socio en más de treinta empresas, doce de las cuales gestiona activamente en industrias tan diversas como la realidad virtual, el fútbol de ligas mayores, y es clasificado como el #1 en resorts & spa en las islas Fijian. Estas empresas han combinado ventas anuales por más de \$5 billones. A través de su asociación con Feeding America, proporcionó un cuarto de billón de comidas a los necesitados durante los dos últimos años, y está en camino en proporcionar un billón de comidas durante los próximos ocho años. Vive en Palm Beach, Florida.

ENCUENTRE LOS AUTORES, VER LOS VIDEOS Y MÁS EN

SimonandSchuster.com

Autores.simonandschuster.com/Tony-Robbins

Esperamos que haya disfrutado leyendo este eBook Simon & Schuster.

Únase a nuestra lista de correo y obtenga actualizaciones sobre nuevos lanzamientos, ofertas, contenido de bono y otros grandes libros de Simon & Schuster.

Visítenos en línea para inscribirse en

EBookNews.SimonandSchuster.com

COPYRIGHT

Simon & Schuster

Avenida 1230 de las Américas

Nueva York, NY 10020

Www.SimonandSchuster.com

Copyright © 2017 por Tony Robbins

Todos los derechos reservados, incluyendo el derecho de reproducir este libro o partes de él en cualquier forma que sea. Para más información, dirección Simon & Schuster Departamento de Derechos Subsidiarios, 1230 Avenida de las Américas, Nueva York, NY 10020.

Primera edición de tapa dura de Simon & Schuster, febrero del 2017

SIMON & SCHUSTER y colofón son marcas registradas de Simon & Schuster, Inc.

Para obtener información sobre descuentos especiales para compras a granel, comuníquese con Simon & Schuster Special Sales al 1-866-506-1949 o business@simonandschuster.com.

La Oficina de Oradores de Simon & Schuster puede traer autores a su evento en vivo. Para más información o para reservar un evento, comuníquese con la Oficina de Oradores de Simon & Schuster al 1-866-248-3049 o visite nuestro sitio web al

Www.simonspeakers.com.

Diseño de interiores por Paul Dippolito

Foto y diseño proporcionado por el autor

Datos de catalogación en la publicación de la Biblioteca del Congreso están disponibles.

ISBN 978-1-5011-6458-3

ISBN 978-1-5011-6460-6 (ebook)