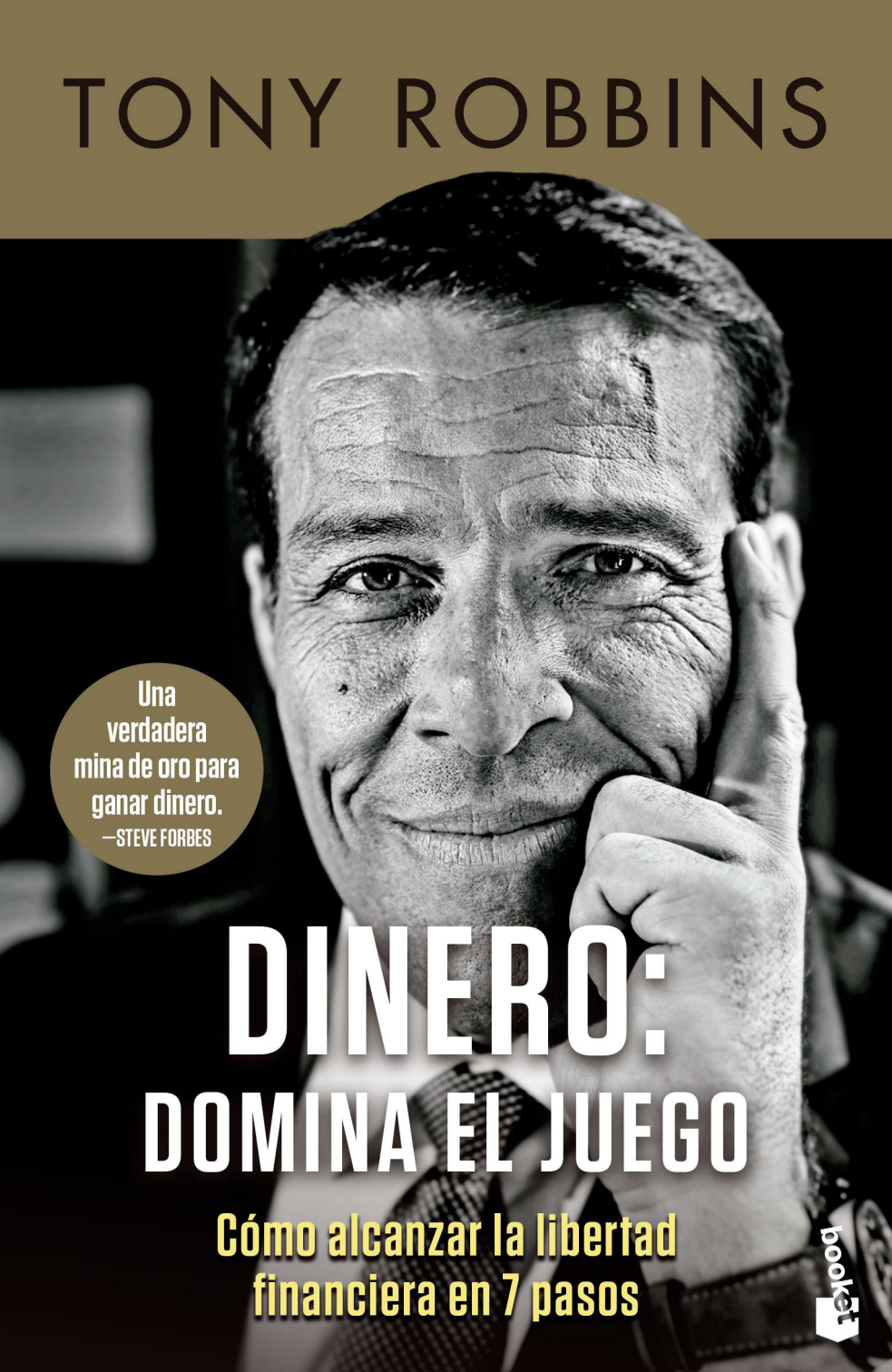


TONY ROBBINS

A black and white close-up portrait of Tony Robbins. He is smiling slightly, looking directly at the camera, with his hand resting against his chin and cheek. He is wearing a dark suit jacket, a light-colored shirt, and a patterned tie.

Una
verdadera
mina de oro para
ganar dinero.
—STEVE FORBES

DINERO: DOMINA EL JUEGO

Cómo alcanzar la libertad
financiera en 7 pasos

booket

Tony Robbins

Dinero: domina el juego

Cómo alcanzar la libertad financiera en 7 pasos

Traducción de Juan Manuel Salmerón



Sumario

Prólogo de Elliot Weissbluth, fundador y consejero delegado de HighTower	25
Introducción de Marc Benioff, fundador y consejero delegado de Salesforce.com	29

PRIMERA PARTE

Bienvenidos a la jungla: el viaje empieza con este primer paso

Capítulo 1.1. ¡Es nuestro dinero! ¡Es nuestra vida! Controlémoslos	35
Capítulo 1.2. Los 7 simples pasos para alcanzar la libertad financiera: creemos una renta vitalicia	65
Capítulo 1.3. Arranquemos: tomemos la decisión <i>financiera</i> más importante de nuestra vida . . .	86
Capítulo 1.4. Dominemos el dinero: es hora de avanzar	110

SEGUNDA PARTE

Iniciémonos en el juego: conozcamos las reglas antes de jugar

Capítulo 2.0. Liberémonos de ocho mitos financieros	123
Capítulo 2.1. Mito 1: la mentira de los 13 billones de dólares: «Invierta con nosotros. ¡Superaremos al mercado!»	132

Capítulo 2.2.	Mito 2: «¿Nuestras comisiones? ¡Muy bajas!»	148
Capítulo 2.3.	Mito 3: «¿Nuestra rentabilidad? La que ves» . . .	160
Capítulo 2.4.	Mito 4: «Soy tu bróker y estoy aquí para ayudarte»	166
Capítulo 2.5.	Mito 5: Fondos con fecha objetivo: «Invierte y olvídate».	181
Capítulo 2.6.	Mito 6: «Odio los seguros de rentas, y tú también deberías»	189
Capítulo 2.7.	Mito 7: «¡Hay que asumir grandes riesgos para obtener un buen rendimiento!»	196
Capítulo 2.8.	Mito 8: «Las mentiras que nos contamos a nosotros mismos»	209

TERCERA PARTE

¿Cuánto cuestan nuestros sueños? Juguemos a ganar

Capítulo 3.1.	¿Cuánto cuestan nuestros sueños? Juguemos a ganar	231
Capítulo 3.2.	¿Cuál es nuestro plan?	261
Capítulo 3.3.	Aceleremos 1. Ahorremos más e invirtamos la diferencia	280
Capítulo 3.4.	Aceleremos 2. Ganemos más e invirtamos la diferencia	293
Capítulo 3.5.	Aceleremos 3. Obtengamos Obtengamos mayor rendimiento y aceleremos nuestra marcha a la victoria	309
Capítulo 3.6.	Aceleremos 4. Cambiemos a mejor nuestra vida... y nuestro estilo vida	316

CUARTA PARTE

Tomemos la decisión de inversión más importante de nuestra vida

Capítulo 4.1.	La hucha definitiva: la colocación de activos . . .	325
Capítulo 4.2.	Jugar a ganar: la caja del riesgo y el crecimiento	355

Capítulo 4.3.	La caja de los sueños	377
Capítulo 4.4.	<i>Timing</i> : ¿la oportunidad lo es todo?	386

QUINTA PARTE

Ganar sin perder: creemos un plan de renta vitalicia

Capítulo 5.1.	Invencible, inhundible, inconquistable: la estrategia para todas las estaciones.	411
Capítulo 5.2.	Es hora de prosperar: rendimiento seguro y resultados incomparables.	438
Capítulo 5.3.	Libertad: creemos nuestro plan de renta vitalicia	451
Capítulo 5.4.	Es hora de ganar: la solución es la renta	465

SEXTA PARTE

Invirtamos como el 0,001 por ciento: el manual del multimillonario

Capítulo 6.0.	Conozcamos a los maestros	489
Capítulo 6.1.	Carl Icahn: el amo del universo	495
Capítulo 6.2.	David Swensen: una obra de amor que vale 23.900 millones de dólares	507
Capítulo 6.3.	John C. Bogle: la vanguardia de la inversión	516
Capítulo 6.4.	Warren Buffett: el oráculo de Omaha	525
Capítulo 6.5.	Paul Tudor Jones: un moderno Robin Hood	529
Capítulo 6.6.	Ray Dalio: un hombre para todas las estaciones	538
Capítulo 6.7.	Mary Callahan Erdoes: la mujer del billón de dólares	540
Capítulo 6.8.	T. Boone Pickens: hecho para ser rico, hecho para dar.	548
Capítulo 6.9.	Kyle Bass: el maestro del riesgo.	558
Capítulo 6.10.	Marc Faber: el multimillonario llamado Dr. Doom	568
Capítulo 6.11.	Charles Schwab: hablando con Chuck, el bróker del pueblo.	575
Capítulo 6.12.	Sir John Templeton: ¿el mayor inversor del siglo xx?	587

SÉPTIMA PARTE
¡Haz, disfruta y comparte!

Capítulo 7.1.	El futuro es más luminoso de lo que creemos . . .	595
Capítulo 7.2.	La riqueza de la pasión	622
Capítulo 7.3.	El secreto último.	639
7 simples pasos: la guía del éxito		663
Agradecimientos		671
Las empresas de Anthony Robbins		681
Nota sobre las fuentes		697
Créditos		699

Capítulo 1.1

¡Es nuestro dinero! ¡Es nuestra vida! Controlémoslos

El dinero es un buen sirviente pero un mal amo.

SIR FRANCIS BACON

Dinero.

Pocas palabras despiertan sentimientos humanos tan intensos.

¡Muchos incluso nos negamos a hablar del tema! Como la religión, el sexo y la política, es tabú cuando nos sentamos a la mesa y muchas veces también en el trabajo. Podemos hablar de *riqueza* con gente educada, pero el *dinero* es explícito. Es rudimentario. Es estridente. Es muy personal y muy comprometido. Si lo tenemos podemos sentirnos culpables, y si no lo tenemos... podemos avergonzarnos.

Pero ¿qué es realmente el dinero?

Para algunos, el dinero es fundamental pero no lo más importante. Es simplemente una herramienta, una fuente de poder que usamos para servir a los demás y vivir una buena vida. A otros los consume una sed de dinero tan grande que los destruye a ellos y a quienes los rodean. Por conseguirlo, algunos incluso están dispuestos a sacrificar cosas que valen mucho más: su salud, su tiempo, su familia, su autoestima y, en algunos casos, incluso su integridad.

En el fondo, es poder.

Todos hemos visto cómo el dinero puede crear cosas o puede destruirlas. Puede financiar un sueño o provocar una guerra. Podemos dar dinero como regalo o usarlo como arma. Podemos

utilizarlo para expresar nuestro espíritu, nuestra creatividad, nuestras ideas, o para expresar nuestra frustración, nuestra rabia, nuestro odio. Podemos usarlo para influir en gobiernos y en personas. Algunos se casan por dinero... y luego descubren el verdadero precio de ese dinero.

Pero todos sabemos que, en cierto sentido, es una ilusión. Hoy día ni siquiera es oro o papel, sino una serie de unos y ceros en ordenadores de bancos. ¿Qué es eso? Es como una transformista o un lienzo en blanco, que asume el sentido o el sentimiento que proyectamos en él.

Al fin y al cabo, lo que buscamos no es dinero, ¿a que no? Lo que de verdad buscamos son las sensaciones, las emociones que *creemos* que el dinero puede dar:

una sensación de poder, de libertad, de seguridad, de ser capaces de ayudar a nuestros seres queridos y a las personas necesitadas de poder elegir, y de *sentirnos vivos*.

El dinero es, sin duda, una de las formas de convertir los sueños que tenemos en la realidad que vivimos.

Pero aunque el dinero sea una percepción —un concepto abstracto—, ¡no sentimos lo mismo si no tenemos bastante! Y una cosa es segura: **o lo usamos o nos usa. O dominamos el dinero o, de alguna manera, el dinero nos domina a nosotros.**

La manera como nos relacionamos con el dinero refleja la manera como nos relacionamos con el poder. ¿Es una desgracia o una bendición? ¿Un juego o una carga?

Cuando elegí el título de este libro, a no pocas personas escandalizó la idea de que el dinero pudiera ser un *juego*. ¡Cómo se me ocurría usar una palabra tan frívola para hablar de un tema tan serio! Pero seamos realistas. Como verá el lector en las páginas que siguen, la mejor manera de cambiar nuestra vida es encontrar a las personas que han conseguido lo que nosotros queremos y seguir sus pasos. ¿Queremos dominar nuestras finanzas? Encontremos a una persona que domine las suyas, tengamos con el dinero la misma relación que esa persona tiene y habremos encontrado un camino que nos llevará al poder.

He entrevistado a muchas de las personas más ricas y poderosas del mundo y puedo decir que la mayoría de ellas creen, efectivamente, que el dinero es un juego. ¿Por qué otro motivo iba a trabajar alguien diez o doce horas diarias cuando ya ha ganado miles de millones de dólares? Y no olvidemos que no todos los juegos son frívolos. Los juegos son un reflejo de la vida. Unas personas se quedan al margen y otras juegan para ganar. ¿Cómo jugamos? Quiero que tengamos presente que el juego del dinero es un juego que ni nosotros ni nuestra familia podemos permitirnos perder.

Una cosa prometo al lector: si me escucha y sigue los siete simples pasos que expongo en este libro —y que he sacado de los jugadores financieros de mayor éxito del mundo—, él y su familia ganarán este juego. ¡Y pueden ganar mucho!

Pero, para ganar, tenemos que conocer las reglas y aprender las mejores estrategias de éxito que han seguido aquellos que ya dominan el juego.

Lo bueno es que, en unos minutos, podemos ahorrarnos años de tiempo simplemente aprendiendo a evitar los obstáculos y a tomar los atajos que nos lleven a un éxito duradero. El sector financiero funciona muchas veces para que se nos antoje terriblemente complejo, pero, en realidad, una vez que nos familiarizamos con la jerga, es más bien simple. Este libro da al lector la oportunidad de dejar de ser una pieza de ajedrez y empezar a ser un jugador en el juego del dinero. Creo que se sorprenderá mucho cuando, una vez iniciado, vea lo fácilmente que cambia su vida financiera y disfruta de la libertad que merece.

Conque allá vamos. Figurémonos simplemente lo que sería la vida si ya domináramos este juego.

¿Y si el dinero no importara?

¿Cómo nos sentiríamos si no tuviéramos que preocuparnos por ir todas las mañanas a una oficina, por pagar las facturas ni por tener que ahorrar para la jubilación? ¿Cómo sería vivir como nos diera la gana? ¿Cómo sería saber que podemos montar nuestro propio negocio cuando queramos, o comprarles una casa a nuestros padres y costearles la universidad a nuestros hijos, o tener la libertad de viajar por todo el mundo?

¿Cómo viviríamos si nos despertáramos todas las mañanas sabiendo que tenemos suficiente dinero no sólo para subvenir nuestras necesidades más básicas, sino también para cumplir nuestros deseos y sueños?

La verdad es que muchos seguiríamos trabajando, porque somos así. Pero lo haríamos con alegría y por gusto. Nuestro trabajo continuaría, pero el estrés y la ansiedad desaparecerían. Trabajaríamos porque queremos, no porque tenemos que hacerlo.

Eso es la libertad financiera.

Pero ¿no será soñar despiertos? ¿Realmente es posible que las personas normales y corrientes —y, sobre todo, *nosotros*— hagamos ese sueño realidad?

Tanto si queremos vivir como el uno por ciento como si sólo queremos alcanzar esa tranquilidad que da saber que tenemos la jubilación asegurada, la verdad es que siempre podemos encontrar la manera de hacer el dinero que necesitamos. ¿Cómo? El secreto de la riqueza es sencillo: procuremos hacer más que nadie por los demás, seamos más valiosos, hagamos más, demos más, sirvamos más. Y tendremos la oportunidad de ganar más, ya sea porque servimos la mejor comida de Austin, Texas, porque somos los mejores vendedores de nuestra empresa, o porque incluso somos los fundadores de Instagram.

Pero este libro no versa sólo de cómo añadir valor: trata de cómo ir desde donde estamos hoy a donde queremos estar, ya sea en una situación financieramente segura, independiente o libre. Trata de cómo mejorar nuestra calidad de vida hoy desarrollando la única habilidad fundamental que la inmensa mayoría de los estadounidenses nunca han desarrollado: dominar el dinero. De hecho, el 77 por ciento de ellos —tres de cada cuatro— dice que se preocupa por el dinero, pero sólo el 40 por ciento reconoce que tiene algún tipo de plan de gastos o de inversión. **¡Uno de cada tres *baby boomers*, personas nacidas durante la explosión demográfica y expansión económica de mediados de los cuarenta a mediados de los sesenta, tiene menos de mil dólares de ahorros!** Según las encuestas, menos de una de cada cuatro confían en el sistema financiero... ¡y con razón! Y la propiedad de acciones ha caído a mínimos históricos, sobre todo entre los

jóvenes. Pero la verdad es que el camino a la libertad no se *gana*. Como veremos más adelante, incluso los que ganaron muchos millones, como el director de *El padrino*, Francis Ford Coppola, el boxeador Mike Tyson y la actriz Kim Basinger, los perdieron porque no aplicaron los principios fundamentales que el lector pronto aprenderá. Tenemos que ser capaces no sólo de conservar una parte de lo que ganamos para nuestra familia, sino, y más importante, multiplicar lo que ganamos: ganar dinero mientras dormimos, como suele decirse. **Tenemos que pasar de ser consumidores a ser propietarios, y para ello hemos de convertirnos en inversores.**

En realidad, muchos somos ya inversores. A lo mejor entramos en el juego porque nuestra abuela nos regaló unas acciones de su bolsa favorita cuando nacimos, o porque nuestro jefe nos incluyó en el plan de pensiones de la empresa, o porque un amigo nos dijo que nos olvidáramos de Kindle y compráramos acciones de Amazon.

Pero ¿es esto suficiente? Si estamos leyendo este libro, creo que sabemos la respuesta: ¡de ninguna manera! No tengo que decirle al lector que no estamos en el mundo de nuestros padres y de nuestros abuelos, en lo que a la inversión se refiere. Antes, el plan era muy simple: íbamos a la universidad, empezábamos a trabajar, dábamos el callo y quizá conseguíamos un empleo mejor en una empresa más grande, tras lo cual la clave era procurar añadir valor, ascender en el escalafón, invertir en acciones de la empresa y jubilarnos con una pensión. ¿Nos acordamos de lo que eran las pensiones? ¿La promesa de una renta vitalicia? Eso se ha acabado.

El lector y yo sabemos que ese mundo ya no existe. Vivimos más tiempo con menos dinero. Cada día aparece una nueva tecnología en la red que alimenta un sistema que muchas veces parece pensado para separarnos de nuestro dinero en lugar de ayudarnos a hacerlo rendir. Cuando escribo esto, las tasas de interés de nuestros ahorros rondan el cero por ciento, y los mercados suben y bajan como un corcho en medio del océano. Al mismo tiempo, nos enfrentamos a un sistema financiero que nos ofrece infinitas opciones y es de una complejidad apabullante. Hoy podemos elegir entre más de 10.000 fondos de inversión, 1.400 fondos cotizados (ETF) y cientos de bolsas de todo el mundo. Parece

que cada día nos venden «instrumentos» de inversión más y más complejos con una siglas que parecen una sopa de letras: CDO, REIT, MBS, MLP, CDS, CETF...

¿Y qué decir del HFT? Son las siglas de *high-frequency trading* (negociación de alta frecuencia), por la cual entre el 50 y el 70 por ciento de las decenas de millones de transacciones que se producen a diario en el mercado lo generan máquinas velocísimas. ¿Qué significa esto? Basta medio segundo, unos quinientos milisegundos, para clicar con el ratón y ejecutar nuestra operación electrónica. En este breve tiempo, los grandes inversores, con sus superordenadores, habrán comprado y vendido miles de acciones del mismo tipo cientos de veces, y obtenido microbeneficios en cada una de esas transacciones. Michael Lewis, autor del superventas sobre el HFT *Flash Boys. La revolución de Wall Street contra quienes manipulan el mercado* (Deusto, 2014), declaró en el programa *60 Minutes*: «El mercado bursátil estadounidense, el más emblemático del capitalismo global, está trucado... por una combinación de bolsas, grandes bancos de Wall Street y operadores de alta frecuencia. ¡Son capaces de adivinar nuestra intención de adquirir acciones de Microsoft, comprarlas antes que nosotros y vendérmolas más caras!». ¿Cuán rápida es esta gente? ¡Una empresa de HFT se gastó unos 250 millones de dólares en tender cables de fibra óptica entre Chicago y Nueva York, alterando el paisaje, con tal de reducir en 1,4 milisegundos el tiempo que tardaba en realizar sus transacciones! Pero ni siquiera eso basta. Hay intercambios que se verifican en cuestión de microsegundos —o sea, de *millonésimas* de segundo—, y pronto la tecnología HFT permitirá que dichos intercambios se verifiquen en cuestión de nanosegundos, o sea, de *milmillonésimas* de segundo. Para eso, están tendiendo cables por el lecho oceánico y se habla incluso de drones que funcionarán con energía solar y harán las veces de repetidores que conectarán las bolsas de Nueva York y de Londres.

Pasmoso, ¿verdad? ¿Qué posibilidades tenemos de competir con robots voladores que compren y venden a la velocidad de la luz? **¿A quién recurriremos para que nos guíe a través de este laberinto de opciones hecho de alta tecnología y alto riesgo?**

Un experto es una persona cualquiera que da consejos fuera de casa.

OSCAR WILDE

El problema es que cuando de dinero (y de inversiones) se trata, todo el mundo tiene una opinión. Todo el mundo da consejos. Todo el mundo tiene una respuesta. Pero una cosa le digo al lector: pocas veces nos ayudan esas respuestas. ¿Hemos notado hasta qué punto las creencias sobre el dinero se parecen a las religiosas y a las políticas? Las conversaciones sobre el tema se vuelven intensas y apasionadas, sobre todo en internet, donde gente sin verdaderos conocimientos ni autoridad expone sus teorías y critica las estrategias ajenas con gran vehemencia, aunque no tengan un currículo que los avale. Es como si un psicólogo atiborrado de Prozac nos dijera cómo podemos tener una vida plena, o una persona obesa cómo adelgazar y ponernos en forma. Yo distingo entre expertos que hacen y expertos que hablan. No sé el lector, pero yo estoy harto de oír a esos «expertos» que le dicen a uno lo que tiene que hacer pero ellos no han hecho nada de provecho en su vida.

Si el lector piensa que soy otro gurú de la inversión que va a hacerle maravillosas promesas, se equivoca. Eso se lo dejo a los bufones financieros que nos recomiendan con mucho aspa-viento que compremos las acciones de moda o que ahorremos e invirtamos en algún fantástico fondo de inversión. Ya sabemos, esos que nos prometen que nuestro dinero crecerá siempre a un interés compuesto del 12 por ciento anual. **Prodigan consejos que demasiadas veces carecen de fundamento y a menudo ni siquiera ellos invierten en los productos que recomiendan.** Algunos creen sinceramente que nos ayudan, pero podemos ser sinceros y estar equivocados.

Quiero que el lector sepa que no soy uno de esos «pensadores positivos» que nos llenan de entusiasmo y energía dándonos una imagen falsa del mundo. Yo creo en la inteligencia. Tenemos que ver las cosas como realmente son pero no peor de lo que son (verlas así sólo es una excusa para no hacer nada). A lo mejor el lector me conoce de haberme visto en la televisión sonriendo de oreja a oreja, pero no he escrito este libro para darle ánimos con

unas cuantas frases positivas, sino para ayudarlo a profundizar en su vida, resolver problemas reales y seguir avanzando.

Llevo treinta y ocho años obsesionado con encontrar estrategias y herramientas que mejoren inmediatamente la calidad de vida de las personas, y cuya efectividad he demostrado obteniendo resultados medibles allí donde otros han fracasado. Con mis libros, vídeos y programas de audio he llegado a más de cincuenta millones de personas de cien países diferentes, y a otros cuatro millones en actos en directo.

Lo que sé desde siempre es que **el éxito tiene sus claves. La gente no triunfa porque tenga suerte; hacen las cosas de otra manera.** Me interesa esta gente: la que tiene una voluntad inquebrantable de aprender, crecer y lograr cosas. Que no se me malentienda. No me engaño. Sé que hay pocas personas en el mundo que están bien de salud y se mantienen en forma. La mayoría de las personas no tienen relaciones de amor y pasión que duren décadas, ni sienten una gratitud y alegría constantes. Hay pocas personas en el mundo que maximizan sus oportunidades de negocio. Y aún hay menos que empiezan con poco o nada y llegan a ser financieramente libres.

¡Pero unos pocos lo hacen! Unos pocos sí tienen relaciones maravillosas, mucha alegría, estupenda salud e inmensa gratitud. He estudiado a estos pocos que hacen cosas frente a los muchos que hablan. Si buscamos obstáculos, siempre encontraremos cosas malas. ¡Pero también hay cosas buenas! Yo persigo la excelencia humana. Busco a esas personas que transgreden las normas y nos demuestran lo que es posible. Aprendo en qué se diferencian esas pocas personas extraordinarias de todos los demás y las emulo. Descubro lo que funciona, lo aclaro, lo simplifico y lo sistematizo de manera que ayude a las personas a prosperar.

Desde los oscuros días de 2008, cuando el sistema financiero mundial casi se fue al garete, estoy obsesionado con la idea de ayudar a la gente normal y corriente a controlar su dinero y a combatir un sistema que demasiado a menudo se vuelve contra ella. Los problemas persisten y no parece que todas esas llamadas «reformas» del gobierno hayan servido para mucho.

En algunos ámbitos, la cosa incluso ha empeorado. Para hallar respuestas, he entrevistado a cincuenta de las personas más influyentes del mundo del dinero. En este libro no encontrará el lector bustos parlantes ni opiniones más. Oirá directamente a los maestros del juego: multimillonarios que partieron de la nada, premios Nobel y colosos de las finanzas. Éstos son algunos de los maestros del dinero de los que el lector aprenderá en las páginas que siguen:

- John C. Bogle, sabio de ochenta y cinco años con sesenta y cuatro de experiencia bursátil y fundador de Vanguard Group, la empresa de fondos de inversión número uno del mundo.
- Ray Dalio, fundador del mayor fondo de inversión de alto riesgo del mundo, con 160 mil millones de dólares en activos.
- David Swensen, uno de los mayores inversores institucionales de todos los tiempos, que incrementó la dotación de la universidad de Yale de mil millones de dólares a más de 23.900 en menos de dos décadas.
- Kyle Bass, un hombre que convirtió una inversión de 30 millones de dólares en dos mil millones en dos años durante la crisis de las hipotecas de alto riesgo (hipotecas basura o *subprime*).
- Carl Icahn, quien ha obtenido mejores resultados que Warren Buffett, el mercado y que casi todo el mundo en los últimos ciclos de uno, cinco y diez años.
- Mary Callahan Erdoes, a la que muchos consideran la mujer más poderosa del mundo de las finanzas. Es responsable de más de 2.500 millones de dólares en su calidad de consejera delegada de JPMorgan Asset Management.
- Charles Schwab, quien lideró una revolución que abrió Wall Street a los pequeños inversores y cuya emblemática empresa gestiona hoy 3.380 millones de dólares.

Voy a presentar al lector a éstas y a otras superestrellas que obtienen resultados constantes, década tras década, en merca-

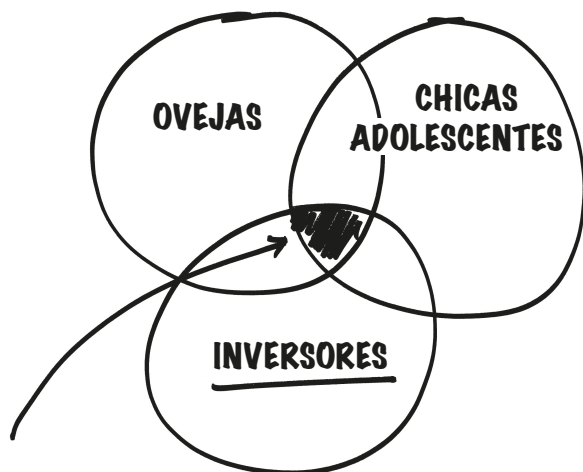
dos que suben y bajan, prosperan y se hunden. Juntos penetramos en los secretos más recónditos de su éxito inversor y veremos cómo aplicarlos incluso a la cantidad de dinero más pequeña.

Y ésta es la clave: he escrito este libro basándome en la sabiduría intemporal de los mejores inversores del mundo. Después de todo, ninguno sabemos cómo estará la economía cuando el lector lea este libro. ¿Habrà inflación o deflación? ¿Serà el mercado alcista o bajista? **La idea es saber cómo sobrevivir y medrar sea cual sea la situación del mercado. Estos verdaderos expertos nos explicarán cómo.** Además, abrirán su cartera de valores para mostrarnos a qué combinación de inversiones se encomiendan para capear todos los temporales. Y responderán a esta pregunta: si no pudiéramos legar nuestra riqueza a nuestros hijos, sino sólo una serie de principios, ¿cuáles serían? Ésta sería la mejor herencia, ¡y no tenemos que ser hijos suyos para recibirla!

El secreto para salir adelante es simplemente empezar.

MARK TWAIN

¡Preparémonos, porque vamos a emprender un viaje de siete simples pasos hacia la seguridad, independencia y libertad financieras! Tanto si somos jóvenes que acabamos de empezar como si somos *baby boomers* que nos enfrentamos a la jubilación o sofisticados inversores que queremos mantenernos al día, este libro nos ofrecerá un plan de acción para que fijemos y alcancemos nuestros objetivos financieros, y nos ayudará a superar las actitudes que nos impiden disfrutar de la verdadera abundancia. Examinaremos la psicología de la riqueza, algo que llevo estudiando y enseñando casi cuarenta años. Veremos los errores que cometemos al manejar nuestro dinero, lo que nos impide seguir los buenos planes que nos hemos trazado. Y para asegurarnos de que conseguimos los resultados deseados, he apelado a los mejores economistas conductuales del mundo para hallar **soluciones que funcionen: ajustes pequeños y sencillos que nos animarán a hacer automáticamente lo que para a otros les exige**



«PORQUE TODOS LO HACEN...»

© 2013 Behavior Gap

mucha disciplina; estrategias que pueden marcar la diferencia entre jubilarse cómodamente y morir en la miseria.

Reconozcámoslo: mucha gente inteligente y dotada pasa de ocuparse del tema del dinero porque le parece muy complicado y lioso. Una de las primeras personas a las que di a leer este manuscrito fue a mi amiga Angela, quien domina muchos aspectos de su vida pero no el del dinero. Me dice que la gente la admira porque ha recorrido más de treinta mil kilómetros por algunos de los mares más bravos del planeta en pequeños veleros. Pero sabe que descuidaba sus finanzas y eso la avergonzaba. «Todo me parecía muy confuso y no me aclaraba. Empezaba ya sintiéndose superada y renunciaba, y eso no es propio de mí.» Pero descubrió que siguiendo los siete simples pasos que explico en este libro podía por fin controlar sus finanzas, ¡y de una manera facilísima! «He podido guardar para el futuro simplemente ahorrando en algunas cosas que no me agradaban», me dice. Cuando empezó a pensar en ahorrar, trazó un plan de inversión automático y cuando iba por el capítulo 2.7 ya había cambiado su vida.

Unos días después vino a verme y me dijo:

—Me he comprado el primer coche nuevo de mi vida.

—¿Y cómo lo has hecho? —le pregunté.

—Me he dado cuenta de que gastaba más dinero en reparaciones y gasolina de mi viejo coche de lo que me costaba financiarme uno nuevo.

Tendría el lector que haberle visto la cara cuando se bajó de su nuevo y flamante Jeep Wrangler color blanco perla.

O sea, este libro no va sólo de cómo tener una buena jubilación, sino también de cómo conseguir la calidad de vida que deseamos y merecemos hoy. ¡Podemos vivir como queramos y al mismo tiempo garantizarnos la calidad de vida en el futuro! ¡El sentimiento de poder, seguridad y fuerza interior que experimentaremos cuando dominemos este tema se transmitirá a todo lo demás: a nuestra vida profesional, a nuestra salud, a nuestras emociones y a nuestras relaciones! La falta de confianza en el manejo del dinero afecta a nuestra confianza en otras cosas. ¡Pero si dominamos nuestras finanzas, nos sentiremos más capaces y más dispuestos a arrostrar nuevos desafíos!

¿Qué nos impide echar a caminar por la vía de la libertad financiera? A muchos, como a mi amiga Angela, es la sensación de que la cosa los supera. Nos han enseñado a pensar «es demasiado complejo» o «no es lo mío». Es verdad que el sistema está pensado para que parezca confuso y nos encomendemos a «profesionales» que se llevan enormes comisiones por mantenernos a oscuras. En los capítulos que siguen aprenderemos a evitar esto y, lo que es más importante, mostraré que invertir en nuestro camino a la libertad no es nada confuso.

Uno de los motivos por los que la gente triunfa es que tiene conocimientos que otra gente no. Pagamos a nuestro abogado o a nuestro médico por los conocimientos y las habilidades que no tenemos. También tienen un lenguaje especial que a veces los aísla de nosotros.

Por ejemplo, en el ámbito médico, oímos que unas 225.000 personas murieron por «iatrogenia» el año pasado. Según el *Journal of the American Medical Association*, es la tercera causa de muerte en Estados Unidos. *Iatrogenia*. Menuda palabreja, ¿no? Suena a cosa seria, pero ¿qué significa? ¿Será una enfermedad tropical?

¿Una mutación genética? No, iatrogenia significa que la muerte la ha causado un médico, un hospital o un tratamiento incorrecto o innecesario.

¿Por qué no dicen eso? Porque a las instituciones médicas no les interesa decirlo con palabras sencillas que una persona normal pueda entender. El mundo financiero también tiene su propia jerga, repleta de palabras que en realidad sólo encubren comisiones y nos imposibilita darnos cuenta de que nos están sacando más dinero del que creemos.

Espero que el lector me deje ser su traductor y su guía en este viaje. Juntos encontraremos la clave que nos permitirá entender esa complejidad que hace que la mayoría nos sintamos como extranjeros en el mundo de las finanzas.

Hoy hay tanta información que incluso los inversores más finos se sienten abrumados. Sobre todo cuando lo que se nos ofrece tiene poco que ver con lo que necesitamos. Por ejemplo, imaginemos que sentimos un dolorcillo en el pecho y buscamos en Google la palabra corazón. ¿Qué sale? Nada sobre infartos, que es lo que en ese momento nos interesa. Nos aparecen páginas y noticias del corazón, sí, pero no del órgano, sino de la vida privada de personajes famosos. ¿De qué nos sirve eso?

Mi plan es servir al lector convirtiéndome en su motor de búsqueda personal: un motor de búsqueda *inteligente*, que filtre toda la información superflua y nociva, y ofrezca soluciones claras y sencillas.

Antes de que nos demos cuenta, seremos también unos iniciados en los secretos del juego. Sabremos por qué andar a la caza del rendimiento no funciona, por qué nadie puede ganar al mercado a largo plazo, [Salvo unos cuantos «unicornios», un grupo reducido y exclusivo de «magos financieros» a los que la gente en general no tiene acceso, pero que presentaré al lector en los capítulos que siguen.] y por qué la gran mayoría de los expertos financieros no cumplen la responsabilidad legal de servir nuestros intereses. Demencial, ¿verdad? Aprenderemos por qué el rendimiento que los fondos de inversión anuncian no es el que obtenemos realmente. Encontraremos soluciones que podrían sumar literalmente millones de dólares al rendimiento de nuestras in-

versiones: ¡hay estudios estadísticos que muestran que podemos ahorrar entre 150.000 y 450.000 dólares simplemente aplicando los principios expuestos en la segunda parte de este libro! Nos embolsaremos el dinero que de otra manera nos cobrarían en comisiones. Aprenderemos también cómo hacer crecer nuestro dinero con el ciento por ciento del capital principal protegido.

Porque eso es lo bueno de este libro: no sólo hablo de las estrategias de inversión que usan los superricos y a las que las personas normales no tienen acceso; ¡he descubierto cómo acceder a ellas y usarlas! ¿Por qué han de ser unos pocos privilegiados los únicos que se aprovechen de las grandes oportunidades? ¿No es hora de que todos juguemos en las mismas condiciones?

Recordemos: *es nuestro dinero* y es hora de que lo *controlemos*.

La intuición de un momento vale muchas veces por la experiencia de una vida.

OLIVER WENDELL HOLMES

Antes de seguir adelante, permíteme lector que te diga lo que me movió a escribir este libro. Si sabes algo de la repercusión mediática que mi obra ha tenido a lo largo de los años, o si has leído alguno de mis libros, conocerás seguramente mi trayectoria y sabrás que siempre me he dedicado a hacer que las cosas cambien de una manera radical y medible: he ayudado a gente a perder entre 10 y 130 treinta kilos, he rehecho relaciones que parecían acabadas, he ayudado a empresarios a expandir sus negocios entre un 30 y un 130 por ciento al año, y también he ayudado a superar terribles tragedias: parejas que han perdido a un hijo, soldados que volvían de Afganistán con trastorno de estrés post-traumático. **Mi pasión es ayudar a la gente a avanzar en sus relaciones, en sus sentimientos, en su salud, en sus profesiones y en sus finanzas.**

Llevo casi cuarenta años teniendo el privilegio de instruir a personas de toda clase y condición, incluyendo a algunos de los hombres y mujeres más poderosos del planeta. He trabajado con presidentes de Estados Unidos y con empresarios de peque-

ños negocios. He ayudado a mejorar el rendimiento de estrellas del deporte como Wayne Gretzky, el gran jugador de hockey sobre hielo, al principio de mi carrera, y como Serena Williams. He tenido el privilegio de trabajar con actores oscarizados como el frío Leonardo DiCaprio y el cálido Hugh Jackman. Mi obra ha influido en la vida y el rendimiento de grandes artistas del espectáculo como Aerosmith, Green Day, Usher, Pitbull y LL Cool J, así como de hombres de negocios multimillonarios como el magnate de los casinos Steve Wynn y el mago de internet Marc Benioff. De hecho, Marc dejó su trabajo en Oracle y creó Salesforce.com después de asistir a uno de mis seminarios «Unleash the Power Within» en 1999. Hoy, su compañía vale cinco mil millones de dólares y ha sido nombrada la «empresa más innovadora del mundo» por la revista *Forbes* los últimos cuatro años. **Es evidente, pues, que mis clientes no vienen a mí en busca de motivación. La tienen de sobra.** Lo que obtienen de mí son estrategias que les ayudan a seguir avanzando y a ser los primeros en su terreno.

En el ámbito financiero, he tenido, desde 1993, el honor de instruir a Paul Tudor Jones, uno de los financieros de la historia. Paul predijo el Lunes Negro de octubre de 1987, que sigue siendo la caída bursátil más grande (en porcentaje) que ha habido nunca en un único día en Estados Unidos. Mientras los mercados se desplomaban en todo el mundo y todos los demás perdían hasta la camisa, ese año Paul duplicó el dinero de sus inversores. Lo hizo de nuevo en 2008, año en el que consiguió para sus inversores un rendimiento positivo del 30 por ciento mientras el mercado caía un 50 por ciento! El trabajo que hago con él consiste en captar los principios que guían todas sus decisiones y luego los organizo en un sistema que usa a diario y, lo que es más importante, en los momentos críticos. No soy un instructor del pensamiento positivo. Al contrario: soy un instructor que prepara para lo que pueda venir. He estado en contacto con Paul y he seguido su actividad diaria en un mercado lleno de altibajos: desde la burbuja tecnológica de finales de los noventa hasta el 11S, desde el crecimiento del mercado inmobiliario y el desplome de las hipotecas de alto riesgo hasta la crisis financie-

ra de 2008, pasando por la posterior crisis de deuda europea y la caída, en 2013, más grande del precio del oro, en términos porcentuales, que ha habido en treinta años.

Pese a estos variados desafíos financieros, en veintiocho años Paul no ha cerrado ni un solo ejercicio con pérdidas. Yo he trabajado con él los últimos veintiuno. Su habilidad para salir victorioso es realmente excepcional. He tenido el privilegio de trabajar codo con codo con él y ver cómo ganaba dinero constantemente, por muy volátil que fuera el mercado. He aprendido con él más sobre el mundo real de la inversión y sobre cómo se toman las decisiones en momentos difíciles de lo que habría aprendido en cien másteres de administración de empresas.

También me siento honrado no sólo de trabajar con Paul, sino de que sea uno de mis más queridos amigos. Lo que me gusta y respeto de él es que no solamente obtiene buenos resultados para sí mismo, sino que es uno de los mayores filántropos del mundo. En el curso de estos años, he visto cómo hacía que la Fundación Robin Hood pasara de la simple idea de emplear los recursos del libre mercado para aliviar la pobreza en Nueva York, a ser lo que la revista *Fortune* ha llamado «una de las organizaciones filantrópicas más innovadoras e influyentes de nuestro tiempo». Esta fundación lleva ya repartidos más de 1.450 millones de dólares en ayudas e iniciativas, y ha cambiado la vida de millones de personas.

También he aprendido mis propias lecciones en el camino, algunas veces a costa de no pocos errores, para evitar los cuales, por cierto, y en la medida de lo posible, está pensado este libro. Llevo mis cicatrices de Wall Street. A los treinta y nueve años saqué a bolsa una empresa y vi cómo, en cuestión de semanas, mi patrimonio neto ascendía a 400 millones de dólares... ¡para a continuación desplomarse con la crisis de las empresas electrónicas del año 2000!

Pero esta «corrección» del mercado no fue nada comparada con lo ocurrido en estos años. La crisis económica de 2008-2009 ha sido la peor desde la Gran Depresión. **¿Recuerda el lector que pareció que el mundo financiero se acababa?** El índice bursátil Dow Jones cayó un 50 por ciento, arrastrando consigo

los planes de pensiones estadounidenses 401(k).¹ El mercado inmobiliario se desplomó y el precio de la vivienda cayó un 40 por ciento o más. Millones de personas perdieron los ahorros de toda una vida de duro trabajo y otros tantos más se quedaron sin empleo. Durante aquellos meses terribles, recibí más llamadas que nunca de personas de la más variada condición que me pedían ayuda. Hablé con barberos y millonarios. Me decían que habían perdido sus casas, que sus ahorros se habían esfumado, que sus hijos no podían ir a la universidad. Yo sentía que me moría porque sabía lo que era.

He trabajado duro y he sido bendecido con el éxito financiero, pero no siempre fue así. Me crié con cuatro padres diferentes en el polvoriento valle de San Gabriel, en California. Recuerdo vívidamente que, de niño, no cogía el teléfono ni abría la puerta porque sabía quiénes eran: acreedores, y no teníamos dinero para pagarles. De adolescente me avergonzaba ir a clase vestido con ropa que comprábamos por 25 céntimos en tiendas de segunda mano. Y los jóvenes pueden ser muy malos cuando uno no va vestido a la moda. Hoy, comprar en tiendas de segunda mano quedaría muy bien, ¡ya ves! Y cuando por fin me compré mi primer coche, un destartado escarabajo Volkswagen de 1960, le faltaba la marcha atrás —y por eso siempre lo aparcaba en cuesta— y nunca tenía dinero para gasolina. **Gracias a Dios no me creí la teoría de que así es la vida. Encontré la manera de superar mis circunstancias.** Debido a estas experiencias, no soporto ver a nadie sufrir. Me saca de quicio. Y 2008 causó más sufrimiento económico inútil del que había visto en mi vida.

Inmediatamente después del colapso del mercado bursátil, todo el mundo convino en que había que hacer algo para corregir el sistema. Esperé a que esos cambios se produjeran, pero

1. Los planes de pensiones 401(k) (así llamados por el código de la declaración de la renta estadounidense) son planes que las empresas ofrecen a los trabajadores y en los que éstos determinan el porcentaje de su sueldo que desean aportar para su jubilación, porcentaje que generalmente se invierte en fondos de inversión de la empresa, la cual suele hacer aportaciones complementarias, obteniendo tanto el trabajador como la empresa beneficios fiscales. (*N. del t.*).

años después las cosas seguían igual. Y cuanto más me informaba sobre las causas de la crisis financiera, más me sublevaba. Mi punto de inflexión personal fue ver un documental oscarizado que se titulaba *Inside Job*, narrado por Matt Damon, que trataba de los «pistoleros» de Wall Street, especuladores que asumieron grandes riesgos con nuestro dinero y casi destruyeron la economía. ¿Y su castigo? Nosotros, los contribuyentes, los salvamos y de algún modo fueron los mismos personajes los que se pusieron al frente de la recuperación. Al final del documental hervía de frustración, pero convertí mi rabia en una pregunta: «¿Qué puedo hacer?».

La respuesta es este libro.

No hay amigo más leal que un libro.

ERNEST HEMINGWAY

No fue una decisión fácil. Llevaba sin escribir un libro importante casi veinte años. El año pasado volé de media un día de cada cuatro y viajé a más de quince países. Dirijo unas doce empresas y una organización sin ánimo de lucro. Tengo cuatro hijos, una esposa estupenda y una misión que me gusta y por la que vivo. Decir que tengo una vida plena es decir poco. Mis dos libros, *Poder sin límites* y *Despertando al gigante interior*, fueron superventas en todo el mundo y eso fue enormemente gratificante, pero hasta ahora no había tenido el impulso de volver a escribir. ¿Por qué? ¡Porque me gusta el vivo y el directo! Me gusta la experiencia de la inmersión total, la inmediatez y flexibilidad de comunicarme con cinco o diez mil personas a la vez, profundizar y mantener concentrada su atención cincuenta horas durante un fin de semana. Y eso en un momento en el que la mayoría de las personas no aguantan sentadas tres horas viendo una película en la que alguien se ha gastado 300 millones de dólares. Recuerdo que Oprah me dijo que no aguantaría más de dos horas... y doce después se subía a una silla y le gritaba a la cámara: «¡Es una de las mejores experiencias de mi vida!». Usher me dijo que le gustaba mi trabajo, pero que no estaría todo el fin de semana. Como Oprah, acabé pasándoselo en grande. Cincuenta horas después

me dijo: «¡Es como dar uno de los mejores conciertos de mi vida! ¡No hacía más que tomar notas y me has hecho desternillarme de risa!».

Mi experiencia del acto en vivo y en directo está tan llena de emoción, música, inspiración y sabiduría que la gente se ve impelida a pasar a la acción. No sólo piensan y sienten, también *cambian, transforman*. Y mi lenguaje corporal y mi voz son fundamentales en mi estilo de enseñanza. Por eso he de confesar que, cuando me pongo a escribir palabras en una página, ¡me siento como si me hubieran puesto una mordaza y atado una mano a la espalda! En fin, que vi que podía llegar a más de diez millones de personas con una simple charla en el TED.

¿Qué me hizo cambiar de opinión, pues?

La crisis financiera produjo mucho dolor, pero también nos hizo reconsiderar lo que más importa en nuestra vida, cosas que nada tienen que ver con el dinero. **Fue la ocasión de volver a los fundamentos, a los valores que nos han sustentado en otros momentos difíciles.** A mí me hizo recordar los días en los que, sin techo, dormía en mi coche y buscaba la manera de cambiar mi vida. ¿Cómo lo hice? ¡Con libros! Los libros me ayudaron a salir adelante. Yo siempre he sido un lector voraz: de joven, me propuse leerme un libro al día. Me imaginaba que los líderes son lectores. Me apunté a un curso de lectura rápida. No leía un libro al día, pero en siete años leí más de 700 en busca de respuestas que me ayudaran a mí y a los demás. Libros de psicología, de organización del tiempo, de historia, de filosofía, de fisiología. Quería saberlo todo sobre cualquier cosa que pudiera cambiar inmediatamente mi calidad de vida y la del prójimo.

Pero los libros que más profunda impresión me causaron fueron los que leí de niño. Fueron el billete con el que salí de un mundo de adversidad: un mundo sin futuro. Me transportaron a una región de posibilidades ilimitadas. Recuerdo el ensayo sobre la confianza en sí mismo de Ralph Waldo Emerson y las líneas: «Hay un momento en la formación de toda persona en la que llegamos al convencimiento de que la envidia es ignorancia; de que la imitación es suicidio, y de que, para bien o para mal, debemos tomar las riendas de nuestro destino.» Otro libro fue el del

filósofo James Allen *Como un hombre piensa*, alusión al proverbio bíblico «Como un hombre piensa, así es su corazón». Lo leí en **un momento en el que mi mente era un campo de batalla lleno de miedo. Me enseñó que todo lo que creamos en nuestra vida empieza con el pensamiento.**

Devoré biografías de grandes líderes, grandes pensadores, grandes hombres de acción, como Abraham Lincoln, Andrew Carnegie, John F. Kennedy y Viktor Frankl. Me di cuenta de que los grandes hombres y mujeres del mundo sufrieron mucho más que yo. No eran simplemente personas con suerte o afortunadas; había algo en ellos, una fuerza invisible que les impedía conformarse con menos de lo que podían hacer, ser y dar. **Me di cuenta de que la biografía no es el destino; de que mi pasado no equivalía a mi futuro.**

Otro de mis libros favoritos fue un clásico de la literatura estadounidense, el libro de 1937 de Napoleon Hill *Piense y hágase rico*. En los primeros veinte años del siglo xx, Hill entrevistó a quinientas de las personas más dotadas del mundo, como Andrew Carnegie, Henry Ford, Theodore Roosevelt y Thomas Edison, preguntándose qué es lo que los movía. Descubrió que tenían en común la voluntad inquebrantable de perseguir sus objetivos y una combinación de deseo ardiente, fe y perseverancia para cumplirlos. El mensaje de Hill de que las personas normales pueden superar cualquier obstáculo y triunfar dio esperanzas a una generación de lectores que se vieron afectados por la Gran Depresión. *Piense y hágase rico* se convirtió en uno de los libros más vendidos de todos los tiempos.

La idea de Napoleon Hill ha sido una inspiración para mí. Como su clásico, este libro está pensado para sacar lo mejor de los mejores, como Warren Buffett, sir Richard Branson y el hombre al que algunos expertos llaman el Edison de hoy, Ray Kurzweil, que inventó los primeros sintetizadores de música digital y el primer programa de traducción de texto a voz, el hombre que creó el Siri de nuestro iPhone, desarrolló un dispositivo que permite a los ciegos caminar por las calles gracias a la lectura de las señales viales y a pedir de las cartas de los restaurantes, y es hoy director de ingeniería de Google. Pero yo quería escribir

un libro que fuera más allá de la psicología y la ciencia del éxito y presentara un plan efectivo, con herramientas efectivas que podamos usar para construir un futuro mejor para nosotros y para nuestra familia. Un libro que fuera un manual, una guía que nos oriente en la nueva economía.

Cuando me convencí de nuevo del poder de los libros, pensé: «Tengo que hacer que estas respuestas lleguen a todo el mundo». Y con la tecnología actual, este libro tiene una serie de grandes ventajas que nos ayudarán a seguir adelante. Tiene segmentos electrónicos que nos permiten consultar la red y ver y oír a algunos de los hombres y mujeres a los que entrevisté. Tenemos una aplicación diseñada para animarnos a seguir los siete simples pasos de modo que no sólo aprendamos las ideas sino también las pongamos en práctica y alcancemos la libertad financiera que merecemos.

Por cierto, **cuando me embarqué en esta aventura, la gente me decía que estaba loco.** Muchos llamados «expertos» —iy hasta amigos!— me avisaron de que era un disparate querer llevar el complejo mundo de las finanzas a un público vasto. Incluso mi editor me pidió que escribiera otra cosa.

Pero yo sabía que podía hacerlo si encontraba las mejores voces que me guiaran. La mayoría de las personas a las que entrevisto aquí no conceden entrevistas, o conceden muy pocas. Pueden hablar en el Foro Económico Mundial de Davos, Suiza, o en el Consejo de Relaciones Exteriores, pero nunca antes había llevado nadie su conocimiento y su voz al público en general. Compartir su saber de suerte que todo el mundo pueda actuar de acuerdo con él se convirtió en la misión de este libro.

He tenido el honor de trabar excelentes relaciones con algunas de las personas más influyentes del mundo: amigos situados en altas esferas que estuvieron dispuestos a hacer una cuantas llamadas en mi nombre. Pronto se me abrieron las puertas y tuve acceso a los maestros del juego.

Bienvenidos a la jungla...

Welcome to the jungle, GUNS N' ROSES

¿Por dónde empezar, pues? Por una persona de la que la mayoría de la gente no ha oído hablar, y eso que lo han llamado el Steve Jobs de la inversión. Pero si les preguntamos a los líderes financieros mundiales, como la presidenta de la Reserva Federal, el jefe de un banco de inversión o el presidente de Estados Unidos, veremos que todos conocen a Ray Dalio. Leen sus informes semanales. ¿Por qué? Porque los gobiernos lo llaman para preguntarle qué hacer y él invierte el dinero de esos gobiernos. Lo mismo hacen los fondos de pensiones y las aseguradoras. Es el fundador de Bridgewater Associates, el fondo de alto riesgo más grande del mundo, que administra activos por valor de 160 mil millones de dólares, cuando un gran fondo del mismo tipo maneja como mucho 15 mil millones de dólares. Antes había que tener un patrimonio de cinco mil millones y hacer una inversión inicial de cien millones simplemente para suscribirse al fondo. Pero no nos molestemos en intentarlo: no aceptarán nuestro dinero —ni el de nadie— en este momento.

La historia de Ray Dalio es curiosa. Nació en Queens, Nueva York, es hijo de un músico de jazz y de un ama de casa. Todo empezó cuando, siendo un cadi en el campo de golf del distrito, recibió los primeros consejos bursátiles. Ahora tiene unos 14 mil millones de dólares y es la trigésima primera persona más rica de Estados Unidos. ¿Cómo lo hizo? ¡Yo tenía que averiguarlo! He aquí un hombre cuyo fondo Pure Alpha, según la revista *Barron's*, sólo ha perdido dinero tres veces en veinte años, y en 2010 produjo un rendimiento del 40 por ciento para sus principales clientes. Desde la creación del fondo (en 1991), ha producido un rendimiento anual compuesto del 21 por ciento (sin descontar comisiones). Si hay una persona a la que quería preguntarle «¿puede el inversor normal seguir ganando dinero en este mercado volátil y demencial?», ésa era Ray. Conque, cuando me dijo «no cabe duda de que puede ganar» ¡fui todo oídos! ¿Lo es el lector?

No es tan fácil acceder a Ray Dalio. Pero resulta que él sabía quién era yo y admiraba mi trabajo. Una tarde lo visité en su sorprendentemente modesta casa, situada en una boscosa isla de la costa de Connecticut, y enseguida fue al grano, diciéndome que

los inversores particulares pueden ganar dinero... siempre que no intenten vencer a los profesionales en su propio juego.

—Lo que tienen que saber, Tony, es que pueden ganar —me dijo—, pero no si intentan derrotar al sistema. Ni se les ocurra. Tengo mil quinientos empleados y cuarenta años de experiencia y es un juego difícil hasta para mí. **Es como jugar al póquer con los mejores jugadores de póquer del mundo.**

Ray tiene sesenta y cinco años, habla con un ligero acento neoyorquino y gesticula tanto que parece un director de orquesta. Me recordó que el póquer, como el juego de los mercados, es de suma cero. Por cada ganador, hay un perdedor.

—En cuanto entras en el juego —me dijo—, dejas de ser un jugador de póquer que se enfrenta a los que tiene delante. Es un juego mundial y sólo un pequeño porcentaje de los jugadores gana realmente dinero. Gana mucho... a aquellos que no son tan buenos. Por eso les diría a tus inversores, las personas normales, que no jueguen a esto.

—Si dices que no pueden competir —le pregunté—, ¿entenderían que pensárselo dos veces antes de dejar que otros jugaran por ellos? ¿Qué me dices de los brókeres y gestoras de fondos de inversión que dicen que pueden conseguirnos mejores rendimientos?

—Creemos que vamos al médico, pero no son médicos —me contestó. Nos han educado para que confiemos completamente en los médicos y hagamos lo que nos dicen sin pensar, esperando que tengan todas las respuestas. Pero Ray Dalio dice que las gestoras de dinero típicas no nos ayudarán a ganar porque tampoco tienen ni la capacidad ni los recursos para jugar a lo grande—. Si los tuvieran, no podríamos acceder a ellos.

—Las olimpiadas —continuó Ray— son fáciles comparadas con esto. Este juego es más competitivo. Podemos pensar en nuestro bróker y preguntarnos: «¿Es un tipo listo?» Puede ser listo. Puede preocuparse por nuestro dinero. **Pero tenemos que preguntarnos: ¿cuántas medallas ha ganado?** Hay que tener muchísimo cuidado, porque hay mucha gente que puede aconsejarnos, pero han de ser lo bastante buenos como para ganar a los mejores.

¿Cuál es, pues, la respuesta?

—En lugar de querer competir, tenemos que saber que **hay una manera pasiva de ganar**. Hay una manera de no jugárselo todo a una carta. Es un sistema para **protegernos de todos los reveses**, porque los mejores inversores saben que van a equivocarse por muy listos que sean.

¡Un momento! Ray Dalio, que consigue un rendimiento compuesto del 21 por ciento, ¿puede equivocarse?

—Sí, Tony, puedo equivocarme —me dijo—. Todos nos equivocamos. Por eso tenemos que crear un sistema que nos proteja.

Y, así, al cabo de casi tres horas de conversación, llegaba el momento de hacer la gran pregunta:

—¿Y cuál es ese sistema?

Y Ray me dijo:

—Tony, la última vez que acepté dinero había que tener un patrimonio de cinco mil millones de dólares para acceder a mi conocimiento y la inversión mínima era de 100 millones. Es muy complejo y cambia constantemente.

—¡Vamos, hombre! —le dije—. Acabas de decirme que no aceptas a inversores nuevos, en ningún caso. Sé lo mucho que te importa la gente. Si no pudieras legar tu dinero a tus hijos y sólo pudieras transmitirles una serie de principios o una cartera de valores, o sea, un sistema que les permitiera ganar dinero tanto en época de vacas gordas como en la de vacas flacas, como tú has hecho, ¿cómo sería para el inversor normal?

Estuvimos un rato de tira y afloja, hasta que, al final, ¿adivina el lector qué? Me mostró lo que sería una cartera de valores ideal, la combinación exacta de inversiones que nos permite maximizar el rendimiento con la menor volatilidad posible en cualquier mercado.

¿Qué es una cartera de valores? Si el lector no conoce la expresión, sepa que es un conjunto de diversas inversiones que hacemos para maximizar nuestro rendimiento financiero. Ray me enseñó un sistema sencillo para saber en qué invertir y en qué porcentajes y cantidades. Y cuando echamos la vista atrás, vemos que, usando su estrategia, ¡habríamos ganado dinero en el 85 por ciento de las veces en los últimos 30 años (de 1984 a 2013)! Eso

son sólo cuatro años de pérdidas en los últimos treinta (de 1984 a 2013), con unas pérdidas máximas del 3,93 por ciento en un año (y un promedio anual negativo de solo 1,9 por ciento). Y uno de esos cuatro años malos las pérdidas fueron sólo del 0,03 por ciento, lo que la mayoría consideraría dentro del llamado «umbral de rentabilidad» (*breakeven*). En 2008 sólo habríamos caído un 3,93 por ciento, cuando el resto del mercado perdía un 51 por ciento (del punto máximo al mínimo), y eso sólo siguiendo los consejos de Ray. Este plan ha conseguido un rendimiento medio de casi el 10 por ciento anual (descontadas las comisiones), ¡y es un plan de inversiones que podemos aplicar fácilmente nosotros! Y es uno de los sistemas usados por los mayores inversores del mundo que aprenderemos cuando llegemos a la sexta parte de este libro: «Invirtamos como el 0,001 por ciento: el manual del multimillonario».

Supongo que el lector querrá adelantarse y ver enseguida esa cartera de valores, pero quiero recordarle que hay siete simples pasos que debe seguir para que la cosa funcione. Si no sabemos de dónde vamos a sacar el dinero que queremos invertir, ni cuáles son nuestros objetivos ni las reglas del juego, acceder a la mejor cartera de valores del mundo no servirá de nada. Así que sigamos adelante, paso a paso. ¡Hay método en mi locura, como dijo aquél!

¿Cuánto vale esta información que nos da Ray Dalio? Si otros han de tener cinco mil millones de dólares para acceder a ella y a nosotros sólo nos cuesta el importe de este libro, ¡creo que no es mala inversión!

Aunque conocer el sistema de inversión de Ray fue muy emocionante, lo que más me interesó de él es su visión del mundo. Para él, el mundo es una jungla, y la vida, una batalla continua y excitante.

—Así veo yo la vida, Tony —me dijo—: todos queremos algo, algo que representa una mayor calidad de vida. Pero para alcanzarlo tenemos que atravesar una jungla llena de peligros. Si la cruzamos tendremos la vida que deseamos. Es como si estuviéramos en un lado de la jungla y si pasáramos al otro lado tendríamos un trabajo magnífico y una vida estupenda. Pero están todos

esos peligros que pueden matarnos. Conque ¿nos quedamos en este lado de la jungla o nos adentramos en ella? ¿Cómo solucionamos este problema?

Ray se adentra en la jungla acompañado de amigos listos y leales, y preguntándose siempre «¿qué es lo que no sé?».

—Ésa es la clave —me dijo—. Lo que siempre me ha ayudado mucho es no ser arrogante y creerme que lo sé todo, y aceptar el hecho de que tengo debilidades, de que no sé mucho de esto, aquello y lo de más allá. Cuanto más aprendo, más conozco lo poco que sé.

¡Es la pura verdad! Y soy yo un ejemplo de ello. Cuando pensé en este libro, creía que sabía lo que hacía. Después de todo, tenía décadas de experiencia. Pero estos cuatro años de búsqueda de los mejores inversores del mundo han sido para mí como una cura de humildad, porque he visto lo poco que sabía. Y he descubierto también que, a diferencia de los bustos parlantes que dicen tener todas las respuestas, los mejores son profundamente humildes. Como Ray Dalio, nos dicen lo que piensan y luego reconocen que pueden equivocarse.

La riqueza no es el fin de la vida, es sólo un instrumento.

HENRY WARD BEECHER

Conforme proseguía mi viaje, fui descubriendo que mi misión evolucionaba. En cada etapa del camino descubría herramientas, oportunidades y productos de inversión reservados para la gente ultrarrica de los que las personas normales no tenían ni idea. Y, paradójicamente, las mejores de esas herramientas, oportunidades y productos de inversión apenas comportaban riesgo, o muy poco, porque respondían al principio del «riesgo y recompensa asimétricos» (*asymetric risk/reward*), que significa que los inversores consiguen un gran potencial de ganancia con un mínimo de riesgo. Y eso es lo que busca el «dinero inteligente».

Me entusiasmaba descubrir estas oportunidades y aprovecharme de ellas, porque en esta etapa de mi vida soy lo bastante mayor y afortunado, y mi situación económica es lo bastante

holgada como para permitírmelo. Pero mis hijos y mi hija no lo son, como tampoco algunos de mis amigos más queridos ni, sobre todo, como no lo es el lector (a menos que tenga ahorrados decenas de millones y esté leyendo este libro para saber dónde coloca Ray Dalio su dinero).

Así que pasé de recabar pasivamente información sobre el mundo de la inversión a defender apasionadamente a mis amigos y lectores. **No sólo quería decir lo que hacía la gente rica: quería ofrecer esas oportunidades a todo el mundo.** Busqué empresas dedicadas exclusivamente a los superricos y procuré convencerlas de que crearan nuevas oportunidades para inversores de todos los niveles y edades. He trabajado para dar a conocer sus servicios y, en algunos casos, me he asociado con ellas para crear productos que estén a disposición de todos por primera vez. Pero lo que más me enorgullece es haber convencido a muchas de esas empresas para que ofrezcan sus servicios a las personas que no son millonarias... ¡y lo hagan gratis! En las páginas que siguen, conoceremos una revolucionaria alianza estratégica entre Stronghold Wealth Management y HighTower, la quinta asesoría financiera de Estados Unidos, que da consejos transparentes y sin conflictos de intereses a los superricos. Ahora nos ofrece, sin cobrarnos nada, algunos de esos magníficos servicios, independientemente de la cantidad que queramos invertir. Espero que esto sea el principio de un gran cambio en el mundo de las finanzas personales y que, por primera vez, el campo de juego sea el mismo para todos.

¿Y por qué lo hacen? Primero, porque es justo. La gente tiene que saber por qué está pagando lo que está pagando. Segundo, porque saben que la gente con mucho dinero no siempre empieza invirtiendo mucho dinero. Es el secreto de la riqueza. Hagamos por el prójimo más que nadie. Y si HighTower hace eso por nosotros hoy, es porque esperan no lo olvidemos mañana. Seremos unos fans entusiastas y unos clientes fieles para siempre.

Nosotros obtenemos la ayuda que necesitamos gratis y HighTower consigue un cliente futuro. Esto se llama sinergia financiera. Es una situación en la que todos ganan que rara vez se presenta en el mundo de Wall Street.

El bien hablar crea confianza. El bien pensar crea profundidad. El bien dar crea amor.

LAO-TSE

Una de las grandes ventajas de «dominar el juego» no es sólo poder ganar, sino también ganar lo suficiente para ayudar a otros. Por muy apurada que sea nuestra situación, siempre habrá gente que sufra más que nosotros. Cuando alguien crea riqueza, tiene el privilegio y, creo, la responsabilidad de ayudar a aquellos que acaban de emprender el viaje o han sufrido alguna tragedia que los ha apartado del camino. Como contaré más adelante, mi familia fue objeto de un sencillo gesto de generosidad cuando no teníamos literalmente nada que comer, y aquello cambió por completo mi visión de la gente y de la vida. Me ayudó a ser como soy.

Por eso llevo décadas alimentando a más de dos millones de personas al año con mi Fundación Anthony Robbins, y por eso los últimos años mi mujer y yo hemos doblado con dinero de nuestro bolsillo todas las aportaciones.

Hoy puedo decir con orgullo que un niño que empezó pasando hambre ayuda a cuatro millones de personas al año a sentirse cuidadas y alimentadas. En total, en estos treinta y ocho años he tenido el honor de alimentar a 42 millones de personas.

Quiero que usemos este libro para crear una riqueza —tanto material como emocional— que nos permita hacer el bien con nuestras contribuciones económicas y con nuestro tiempo. Pero una cosa digo: si tenemos un dólar y no somos capaces de dar diez céntimos, tampoco daremos un millón de dólares cuando tengamos diez millones. ¡Tenemos que dar ya! Yo empecé este proceso cuando no tenía nada. La recompensa es que, si damos, incluso cuando creemos que tenemos muy poco, le enseñaremos a nuestra mente a pensar que hay más que suficiente. Podemos dejar atrás la escasez y avanzar hacia un mundo de abundancia.

Por eso quiero que emprendamos este camino. Que sepa el lector que al leer este libro no sólo está ayudándose a sí mismo a crear un nuevo futuro financiero, sino que está ayudando

do a esos 17 millones de familias que pasan hambre todos los días.²

¿Y cómo es eso? Pues porque he decidido hacer más en un año de lo que he hecho en toda mi vida. En nombre de mis lectores, y en el momento de publicarse este libro, voy a donar 50 millones de comidas a hombres, mujeres y niños de este país que carecen de hogar. El lector se sorprendería si supiera quiénes son. Sí, algunos están marcados por recuerdos de guerra o son discapacitados mentales o físicos, pero millones de personas son como nosotros y tenían una vida normal hasta que se quedaron sin trabajo, tuvieron un problema de salud o perdieron a un miembro de su familia y se vieron incapaces de cumplir con sus deberes financieros. Para la mayoría de los estadounidenses, dejar de cobrar el sueldo unas cuantas veces significa caer en la insolvencia. ¡Tendámosles la mano!

Mientras escribía este libro, el Congreso recortaba 8.700 millones de dólares del programa nacional de nutrición. He presenciado personalmente el impacto devastador que estos recortes han tenido en las organizaciones de voluntarios y sin ánimo de lucro que combaten el hambre. Por eso he ofrecido 50 millones de comidas y estoy usando mi influencia para recabar más fondos y poder proporcionar 100 millones de comidas a las personas que pasan hambre. Invito al lector a sumarse a la iniciativa y a contribuir, pero que sepa esto: por el hecho de haber comprado este libro, que sostiene en la mano o lee en el iPad, está alimentando personalmente a 50 personas. Lo que espero es que, cuando termine de leerlo, se anime también a hacer una pequeña donación. En el último capítulo digo cómo podemos usar «la calderilla para cambiar el mundo». Hay muchas maneras sencillas y agradables de dar y de crear un legado del que podamos sentirnos orgullosos.

Bueno, ¡menudo capítulo! Sé que he dicho muchas cosas, ¡pero espero que no se haya hecho pesado! ¿He interesado al lector en lo que realmente puede hacer con su vida a partir de ya? ¿Se

2. <Feedingamerica.com>.

imagina lo que será pasar de lo que ahora es a lo que quiere ser? ¿Qué diría si su experiencia con el dinero dejara de ser un motivo de estrés y se convirtiera en una fuente de emoción y orgullo? ¡Prometo al lector que cuando domine esta parte de su vida sentirá no sólo que es capaz de triunfar en el sentido financiero, sino también en otros ámbitos de su vida que importan más! ¿Está preparado?

Una última cosa: si el lector ha leído hasta aquí, lo felicito, porque forma parte del 10 por ciento de la población que compra un libro de ensayo. Así es, desgraciadamente: las estadísticas muestran que menos del 10 por ciento de las personas que compran un libro leen más del primer capítulo. ¡Qué absurdo!, ¿no? He escrito este libro para que se lea fácilmente pero también para darle al lector la oportunidad de profundizar, de dominar el juego, de adquirir las competencias que le permitan dominar su mundo financiero de una vez para siempre. No quiere ser un «breve manual del inversor». Por eso lo invito y lo reto a recorrer todo el camino conmigo a través de estas páginas. Le prometo que la recompensa que obtendrá le durará años.

Conque pasemos la página y veamos, de manera somera, lo que se necesita para tener una renta vitalicia: un sueldo que nos permita vivir como vivimos (o llevar el estilo de vida que deseemos) sin tener que volver a trabajar nunca más. Cuando lo consigamos, sólo trabajaremos cuando queramos. Hagámonos una idea del trayecto que nos espera y descubramos los siete simples pasos para alcanzar la libertad financiera.