

BESTSELLER DEL NEW YORK TIMES

TONY ROBBINS

UNA GUÍA  
PASO A PASO  
PARA DOMINAR  
EL DINERO

# INQUEBRANTABLE

TU GUÍA PARA LOGRAR LA LIBERTAD FINANCIERA

LOGRAR LA PAZ MENTAL EN UN MUNDO VOLÁTIL

PAIDÓS EMPRESA

CON PETER MALLOUK

CATALOGADO POR BARRON'S POR 3 AÑOS CONSECUTIVOS  
COMO EL CONSEJERO FINANCIERO #1 DE LOS EE. UU.

Tony Robbins

---

# **Inquebrantable**

Tu guía para lograr la libertad  
financiera

Traducción: Cristina de Olano Rumeu

**PAIDÓS** EMPRESA

## EXONERACIÓN DE RESPONSABILIDAD DEL EDITOR Y DEL ESCRITOR

Este libro ofrece información que el autor cree fidedigna sobre el tema del que trata, pero se vende presuponiendo que ni él ni el editor dan consejos concretos sobre carteras de valores ni sobre necesidades particulares de nadie, ni asesoran sobre inversiones, ni prestan ningún otro servicio de asesoría legal o contable. Quien necesite ayuda especializada en materia de asesoramiento legal, contable o financiero, deberá contratar los servicios de un profesional competente.

Esta publicación contiene datos de rendimiento recogidos a lo largo de muchos periodos de tiempo. Los resultados pasados no garantizan rendimientos futuros. Además, los datos de rendimiento, así como las leyes y la regulación, cambian con el tiempo, con lo que el estado de la información contenida en este libro puede verse alterado. Este libro solo proporciona información histórica para ilustrar los principios que expone. Tampoco está escrito para que sirva de base de ninguna decisión financiera, ni para recomendar asesores concretos, ni para que se vendan ni compren títulos. Para vender o comprar títulos solo deben tenerse en cuenta las hojas informativas, que deben leerse y estudiarse detenidamente antes de invertir o gastar dinero.

El autor y el editor declinan toda responsabilidad sobre la veracidad de la información ofrecida en este libro, así como sobre cualquier pérdida o riesgo, personal o societario, derivado, directa o indirectamente, del uso o aplicación de los contenidos de este libro.

En el momento de publicarse este libro, el autor estaba en conversaciones con Stronghold Wealth Management para formar algún tipo de sociedad mercantil, pero no es uno de los propietarios de esa empresa ni percibe comisión ni remuneración alguna.

En el texto que sigue se ha cambiado el nombre de muchas personas y características que podrían llevar a su identificación.

PRIMERA PARTE

EL MANUAL DE  
LA RIQUEZA

---

# CAPÍTULO 1

## INQUEBRANTABLE

*Fuerza y paz interior frente a la incertidumbre*

IN-QUE-BRAN-TA-BLE

Una seguridad constante y absoluta;  
un firme compromiso con la verdad;  
presencia, paz interior y calma en medio de la tormenta

¿Cómo te sentirías si estuvieses absolutamente seguro de que vas a ser rico para siempre? Saber con total certeza que, no importa lo que pase con la economía, la bolsa o el mercado inmobiliario, tú tendrás seguridad financiera el resto de tu vida. Saber que dispondrás de tal abundancia que te permitirá no solo cuidar de tu familia, sino además sentir el placer y la felicidad de ayudar a los demás.

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

Pero ¿qué significa realmente ser inquebrantable?

No es solo una cuestión de dinero. Es un estado mental. **Cuando te conviertes en alguien inquebrantable, sientes una seguridad absoluta, aunque te halles en medio de una tormenta.** Esto no quiere decir que nada te afecte. Todos podemos venirnos abajo en un momento dado. Solo que no dejas que ese sentimiento se apodere de ti. No hay nada que te inquiete durante mucho tiempo. No dejas que el miedo te invada. Si tropiezas, vuelves a recuperar el equilibrio rápidamente y recobras la tranquilidad. Cuando los demás tienen miedo, tú eres capaz de sacar ventaja del caos reinante. Este estado de ánimo te permite ser un líder y no alguien que sigue al resto. Ser el *jugador* de ajedrez y no la pieza. Ser uno de los pocos que hacen y no de los muchos que solo hablan.

Pero *¿es posible* volverse una persona inquebrantable en estos tiempos tan revueltos? ¿O se trata solo de una quimera?

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

Te aseguro que nunca olvidaré el sufrimiento y el terror que presencié a mi alrededor. Vi a personas perder los ahorros de toda su vida, ser sacadas de sus casas y no poder mandar a sus hijos a la universidad. Mi peluquero me confesó que su negocio se estaba yendo al traste porque la gente ya no tenía ni para cortarse el pelo. Algunos de mis clientes multimillonarios me llamaron desesperados porque su efectivo estaba inmovilizado, no se concedían créditos y, súbitamente, corrían el riesgo de perderlo todo. El miedo era como un virus que se propagaba por todas partes. Comenzó a controlar la vida de la gente, causando una sensación de incertidumbre total en millones de personas.

Habría sido maravilloso que esa sensación de inseguridad se acabara en 2008. Seguramente a estas alturas ya habríamos vuelto a la normalidad. Que la economía global hubiera vuelto a su cauce, creciendo con un dinamismo renovado.

Pero lo cierto es que seguimos viviendo en un mundo de locos. Después de todo este tiempo, los bancos centrales siguen en una batalla épica para impulsar de nuevo el crecimiento económico. Se sigue experimentando con políticas radicales sin precedentes en toda la historia de la economía global.

¿Crees que exagero? Piénsalo bien. Países del primer mundo como Suiza, Suecia, Alemania, Dinamarca y Japón tienen en estos momentos tasas de interés «negativas». ¿Sabes lo disparatado que es eso? El propósito del sistema financiero es que tú obtengas beneficios al prestarles tu dinero a los bancos, para que luego ellos se lo presten a otros. Pero ahora, personas de todo el mundo tienen que pagarles a los bancos para que acepten el dinero que tanto les ha costado ahorrar. El *Wall Street Journal* quiso averiguar cuándo fue la última vez que hubo un periodo de interés negativo. Para ello, llamaron a un historiador económico. ¿Sabes lo que les contestó? Que era la primera vez que esto pasaba en los cinco mil años de historia bancaria.

Así es el mundo en el que vivimos actualmente: prestatarios que cobran por tomar prestado y ahorradores que son penalizados por ahorrar. En este mundo al revés, inversiones «seguras» como los bonos de alta calidad crediticia ofrecen una rentabilidad tan lamentable que crees que es broma. Hace poco escuché que la división financiera de Toyota había emitido un bono a tres años al 0,001 por ciento de interés. Con esa tasa, tardarías 69 300 años en doblar tu inversión.

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

**Te das cuenta de que vivimos en una época extraña cuando incluso las mentes más brillantes de las finanzas admiten estar confundidas.** Este punto se hizo evidente para mí durante un encuentro que organicé recientemente con mis «socios platino»: un íntimo grupo de amigos y clientes que se reúnen una vez al año para obtener información financiera directamente de la élite.

Ya habíamos escuchado la opinión de siete multimillonarios que «se hicieron millonarios gracias a su propio esfuerzo», cuando llegó el momento de escuchar a un hombre que, a lo largo de dos décadas, tuvo más poder económico que ninguna otra persona. Yo estaba sentado en uno de los dos sillones situados en el escenario, en un salón de conferencias del hotel Four Seasons en Whistler, Columbia Británica. En el exterior, la nieve caía suavemente. El hombre que estaba sentado enfrente mío era nada más y nada menos que Alan Greenspan, expresidente de la Reserva Federal de Estados Unidos. Nombrado en 1987 por el presidente Ronald Reagan, Greenspan permaneció en su cargo durante los mandatos de cuatro presidentes, hasta que se jubiló en el año 2006. Posiblemente se trataba de la persona más indicada y con más experiencia dentro del sistema para arrojar un poco de luz sobre el futuro de la economía.

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

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

Greenspan guardó silencio por un momento. Finalmente se inclinó hacia adelante y dijo:

—*¡Renunciar!*

## CÓMO TENER CERTEZA EN UN MOMENTO INCIERTO

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

Si te sientes estresado y confundido, lo entiendo. **Pero quiero darte una buena noticia: hay un puñado de personas que sí tienen las**

**respuestas, unas mentes financieras brillantes que han descubierto cómo ganar dinero en los buenos y en los malos momentos.** Después de haber pasado siete años entrevistando a estos maestros del juego de las finanzas, me dispongo a compartir contigo sus respuestas, sus ideas, sus secretos, para que sepas cómo ganar incluso en esos periodos tremendamente inciertos.

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

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

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

Todos sabemos que no nos vamos a volver inquebrantables mediante simples ilusiones, mintiéndonos a nosotros mismos, pensando solo de forma positiva o colgando fotos de automóviles costosos en nuestro «muro de los deseos». No basta con creer. Necesitas el conocimiento, los instrumentos, las habilidades, la experiencia y las *estrategias específicas*, si quieres alcanzar la prosperidad real y duradera. **Debes aprender las reglas del juego de las finanzas, quiénes son los principales jugadores, cuáles son sus objetivos, cuáles son tus puntos débiles y cómo ganar la partida. Si lo consigues, serás libre.**

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

Muchas personas solo le prestan atención a sus finanzas de forma ocasional y pagan un enorme precio por ello. Esto no se debe a que no les importe. Es porque están desbordados por todo el estrés y la presión de su día a día. Además, como no tienen experiencia en esta área, se sienten intimidados, confundidos y superados. ¡A ninguno de nosotros nos gusta dedicar nuestro tiempo a algo que nos genera frustración e inseguridad! Cuando no queda más remedio que tomar una decisión financiera, a menudo nos dejamos llevar por el miedo, y por esa razón lo más probable es que no sea la decisión correcta.

Pero mi objetivo aquí es ser tu mentor, guiarte y ayudarte para que puedas idear un plan de acción que te lleve de donde estás ahora a donde quieres estar. Es posible que seas un *baby boomer* preocupado por no poder alcanzar la seguridad financiera por haber empezado demasiado tarde. O un *millennial* que piense que tiene tantas deudas que nunca podrá ser libre. O un experimentado inversionista que está buscando la manera de dejar un legado del que se beneficien las generaciones futuras. Da igual quién seas y la etapa de la vida en la que estés, estoy aquí para mostrarte que querer es poder.

**Si te comprometes a acompañarme a través de las páginas de este libro, te prometo que obtendrás el conocimiento y las herramientas necesarias para lograr tu objetivo. Una vez hayas asimilado el contenido y puesto en práctica tu plan, lo más seguro es que con solo dedicarle un par de horas al año puedas seguir la ruta marcada.**

Este es un aspecto de la vida que requiere compromiso. Pero si estás decidido a entender y aprovechar la información que encierra este libro, la recompensa será increíble. Piensa en cuán poderoso y seguro te sentirás cuando conozcas las reglas que rigen el mundo de las finanzas. Cuando adquieras ese conocimiento, esa habilidad, podrás empezar a tomar decisiones con base en una comprensión real del entorno. Y las decisiones son lo más poderoso que hay. **Conforman nuestro**

**destino.** Las decisiones que tomes después de leer este breve texto te transportarán a un nivel de paz interior, satisfacción, confort y libertad financiera que para la mayoría de las personas es solo un sueño. Sé que puede parecer algo exagerado, pero como ya descubrirás por ti mismo, no lo es.

## CONOCE A LOS MAESTROS DEL DINERO

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

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

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

Entonces me dediqué a investigar el modo de ayudar y enseñar a las personas a tomar el control de sus finanzas, para que no fueran nunca más víctimas pasivas de un juego demasiado complicado de entender. Contaba con una ventaja fundamental: acceso personal a muchos de los grandes personajes del sector financiero. El hecho de haber asesorado a Paul Tudor Jones —uno de los mejores corredores de bolsa de todos los tiempos— durante los últimos veintitrés años, en los que nunca cerró un año en negativo, fue de gran ayuda. Paul, un filántropo extraordinario, un pensador brillante y un querido amigo, hizo que se me abrieran muchas puertas.

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

La lista de leyendas que quisieron compartir sus conocimientos conmigo incluyen a Ray Dalio, el administrador de fondos de inversión más exitoso en la historia; Jack Bogle, el fundador de Vanguard y respetado pionero de los fondos indexados; Mary Callahan Erdoes, que supervisa activos por valor de 2,4 billones de dólares en JPMorgan Chase & Co.; T. Boone Pickens, el magnate multimillonario del petróleo; Carl Icahn, el inversionista «activista» más importante de América; David Swensen, cuya magia financiera transformó Yale en una de las universidades más ricas del mundo; John Paulson, un administrador de fondos de inversión que ganó, para su propio beneficio, 4,9 mil millones de dólares en 2010, y Warren Buffett, el más célebre inversionista que ha pisado la tierra.

Si no conoces estos nombres, no eres el único. A menos que trabajes en finanzas, lo más probable es que estés más enterado sobre las últimas noticias de Brangelina, o sobre cómo le va a tu equipo de fútbol. Pero a partir de ahora, vas a querer prestarles atención a estos titanes financieros porque, literalmente, pueden cambiarte la vida.

El resultado de mi trabajo de investigación quedó plasmado en un ladrillo de 700 páginas titulado *Dinero: Domina el juego* (Ed. Paidós Em-

presa, 2018). Para mi satisfacción, el libro escaló al número uno de la lista de libros de empresa más vendidos del *New York Times* y ha vendido más de un millón de copias desde que fue publicado en 2014. Ha sido además avalado por la élite financiera de una forma impresionante. Carl Icahn, un hombre difícil de convencer, manifestó: «Todos los inversionistas encontrarán este libro extremadamente interesante e instructivo». Jack Bogle escribió: «Este libro te instruirá y reforzará tus conocimientos sobre cómo dominar el juego del dinero y, a largo plazo, alcanzar la libertad financiera». Steve Forbes publicó: «Si existiese un Premio Pulitzer de libros de inversión, este lo ganaría sin lugar a dudas».

¡Me gustaría pensar que estos elogios son prueba de mi capacidad literaria! Pero el éxito de *Dinero: domina el juego* refleja realmente la generosidad de todos esos monstruos financieros que estuvieron dispuestos a dedicarme varias horas y a compartir conmigo su sabiduría. Cualquier persona que invierta su tiempo en estudiar y poner en práctica todo lo que me contaron estará en capacidad de obtener un éxito financiero que puede durarle toda la vida.

Así que, ¿por qué molestarme en escribir un *segundo* libro sobre cómo materializar las aspiraciones financieras? Después de todo, existen muchas maneras más fáciles e indoloras de invertir mi tiempo que escribiendo libros. Por ejemplo, vendiendo mis órganos en el mercado negro. Pero mi objetivo es empoderarte a ti, lector, mientras intento ayudar a millones de personas abandonadas y en situación desesperada.

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

Además del motivo expuesto, hay tres razones fundamentales por las que he escrito *Inquebrantable*. La primera, publicar un libro que se pudiese leer en un par de noches o en un fin de semana para así llegar al mayor número posible de lectores. Si alguien quiere seguir profundizando sobre el tema, también puede animarse a leer *Dinero: domina el juego*, aunque comprendo que ese ladrillo tan grande pueda resultar intimidante. ***Inquebrantable es un manual breve y conciso, en el cual el lector encontrará datos esenciales y estrategias para transformar sus finanzas.***

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

La segunda razón que me llevó a escribir *Inquebrantable* fue el pánico que veía a mi alrededor. ¿Cómo se supone que vamos a ser capaces de tomar decisiones financieras inteligentes y racionales sumidos en un estado de terror? Incluso estando seguros de lo que tenemos que hacer, el temor nos paraliza. Me preocupa que, debido al miedo, des pasos en falso que puedan producirte, a ti y a tu familia, un daño que creo que es perfectamente evitable. Este libro te permitirá liberarte de ese temor de forma sistemática, paso a paso.

## «BABY, IT'S COLD OUTSIDE!»<sup>1</sup>

Mientras escribo este libro, la bolsa de valores lleva siete años y medio seguidos de crecimiento, lo que supone el segundo mercado alcista más largo de la historia de Estados Unidos. Hay una sensación

---

1 Popular canción de 1944 con música y letra del compositor estadounidense Frank Loesser, que se usó para la película de 1949 *La hija de Neptuno* y ganó el Óscar a mejor canción original dicho año. [Nota de la traductora.]

generalizada de que la caída es inminente, que lo que sube tiene que bajar, de que se acerca el invierno. Cuando leas esto, es probable que el mercado haya sucumbido ya. Pero, como veremos en el siguiente capítulo, la verdad es que nadie —repito, nadie— puede predecir con certeza y exactitud el futuro comportamiento de los mercados financieros. Esto incluye a todos esos supuestos expertos que aparecen en programas de televisión, a los elegantes economistas de Wall Street y a todos los vendedores de humo con sueldos elevados.

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

Déjame contarte un ejemplo reciente que demuestra hasta qué punto estar preparado da recompensas. En enero de 2016 la bolsa cayó en picada. En cuestión de días, 2,3 billones de dólares se evaporaron. Para los inversionistas supuso el peor comienzo de año de la historia. El mundo entero enloqueció, convencido de que, por fin, el «gran cataclismo» había llegado. Pero Ray Dalio, el administrador de fondos de inversión más exitoso de todos los tiempos, había hecho una contribución muy valiosa en *Dinero: domina el juego*: compartió conmigo un portafolio de inversión único que podía prosperar en «todas las estaciones» (*All Seasons*).

En pleno caos por el desplome del mercado, Ray viajó a Davos, Suiza, para asistir a la reunión anual de la élite mundial en la que se debaten asuntos a escala global. Le hicieron una entrevista en televisión, con un paisaje nevado de fondo, en la que explicaba cómo protegerse de esa terrible crisis. ¿Su consejo? Comprar un ejemplar de mi libro

*Dinero: domina el juego.* «Tony Robbins publicó una versión básica del portafolio denominado “para todas las condiciones meteorológicas” (*All Weather*)», explicó. «Creo que podría ser útil».

¿Qué hubiera pasado si hubieras seguido el consejo de Ray y hubieras conformado la cartera *All Weather* descrita en mi libro? Mientras el índice Standard & Poor’s (S&P) 500 (una lista de las quinientas empresas con mayor capitalización bursátil) caía un diez por ciento a principios de 2016, tú, en cambio, habrías conseguido un pequeño *beneficio* (poco menos del uno por ciento). Esta cartera no ha sido diseñada para ser universal ni para ser la de mejor rendimiento. El fin que persigue es el de dar cierta tranquilidad a aquellos inversionistas que no soportan la volatilidad de una cartera con mayor peso en acciones (aunque esto pueda resultar en mayores ganancias).

Pero lo realmente impresionante es que esta cartera para «todas las estaciones» habría proporcionado beneficios el 85 por ciento del tiempo durante los últimos setenta y cinco años. Este es el poder de contar con una estrategia adecuada y proviene directamente de uno de los mejores del mundo.

## EVITA LOS TIBURONES

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

Hay un montón de gente fantástica trabajando en el sector financiero, gente que siempre se acuerda del cumpleaños de su madre, que es amable con los perros y que mantiene una higiene personal impecable. Pero esta gente no está necesariamente velando por *tus* intereses. La mayoría de las personas que prestan «asesoramiento» financiero independiente son en realidad corredores de bolsa, aunque usen un nombre diferente para referirse a sí mismos. Cobran cuantiosas comisiones por vender productos, bien sean acciones, bonos, fondos de

inversión, planes de pensiones, seguros o cualquier otra cosa que les ayude a sufragar su siguiente escapada a las Bahamas. Como pronto aprenderás, solo un pequeño grupo de asesores están *obligados por ley* a anteponer tus intereses a los suyos.

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

Peter tomó un avión en Kansas, donde vive, con destino a Los Ángeles, donde yo estaba dirigiendo uno de los seminarios de «Libera tu poder interior». Fue allí donde me soltó la bomba y me contó que algunos «asesores» financieros, que se anuncian como honestos, están en realidad aprovechándose de una zona gris en la legislación para vender productos buscando su propio beneficio. Sin embargo, afirman ser agentes fiduciarios: una pequeña minoría de asesores que están obligados por ley a anteponer los intereses de sus clientes a los suyos propios. En realidad, son vendedores sin escrúpulos que se lucran haciéndose pasar por lo que no son. *Inquebrantable* te facilita la información necesaria para que te protejas de estos lobos con piel de cordero. Además, e igual de importante, te da las herramientas y el criterio suficiente para identificar asesores honestos, sin ningún tipo de conflicto y que velen *de verdad* por tus intereses.

Esa reunión fue el principio de una gran amistad e hizo que Peter acabara siendo el coautor de este libro. Hubiera sido imposible

conseguir a alguien más competente, íntegro y claro para hacer de guía en esta aventura. ¡Cuenta las cosas tal y como son, y sabe dónde ponen las garzas!

La compañía de Peter, que administra 22 mil millones de dólares en activos, es única. Muchos multimillonarios disponen de una «oficina de gestión de patrimonios familiares»: un equipo propio que les brinda asesoría integral sobre inversiones y seguros, preparación y presentación de la declaración de impuestos, y planificación patrimonial, entre otros. Peter ofrece la misma asesoría integral a clientes que poseen activos por valor igual o superior a quinientos mil dólares: médicos, dentistas, abogados y propietarios de pequeñas empresas. Ellos son el verdadero motor de la economía estadounidense y Peter cree que merecen el mismo cuidado y atención que los multimillonarios.

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

Me complace anunciar que su compañía se comprometió a realizar un estudio de tu situación actual y metas a futuro y, sin costo alguno, ayudarte a crear un plan financiero personalizado. Es posible que prefieras encargarte tú solo de tus finanzas. Pero si alguna vez decides que podría ser útil contar con una segunda opinión de una de las principales empresas del país, puedes ponerte en contacto con Creative Planning en [www.GetASecondOpinion.com](http://www.GetASecondOpinion.com).