

CÉSAR RIVERO



MÉTODO RIVERO

Gana dinero invirtiendo en el mercado
inmobiliario sin activos ni ahorros previos

Descubre el método definitivo
para invertir en inmuebles y alcanzar
rentabilidades estratosféricas



alenta
EDITORIAL

Método Rivero

Gana dinero invirtiendo
en el mercado inmobiliario
sin activos ni ahorros previos

CÉSAR RIVERO



© Cesar Rivero, 2021

© de las ilustraciones: Zazu Rodríguez

© Centro de Libros PAPP, SLU., 2021

Alienta es un sello editorial de Centro de Libros PAPP, SLU.

Av. Diagonal, 662-664

08034 Barcelona

www.planetadelibros.com

ISBN: 978-84-1344-069-9

Depósito legal: B. 2.356-2021

Primera edición: marzo de 2021

Preimpresión: pleca

Impreso por Egedsa

Impreso en España - *Printed in Spain*

El papel utilizado para la impresión de este libro está calificado como **papel ecológico** y procede de bosques gestionados de manera **sostenible**.

No se permite la reproducción total o parcial de este libro, ni su incorporación a un sistema informático, ni su transmisión en cualquier forma o por cualquier medio, sea éste electrónico, mecánico, por fotocopia, por grabación u otros métodos, sin el permiso previo y por escrito del editor. La infracción de los derechos mencionados puede ser constitutiva de delito contra la propiedad intelectual (Art. 270 y siguientes del Código Penal).

Diríjase a CEDRO (Centro Español de Derechos Reprográficos) si necesita fotocopiar o escanear algún fragmento de esta obra. Puede contactar con CEDRO a través de la web www.conlicencia.com o por teléfono en el 91 702 19 70 / 93 272 04 47.

Sumario

Introducción.....	15
Ejercicios para inversores inteligentes	16
Una infancia sin caprichos.....	17
El dinero es libertad.....	18
Claves para inversores inteligentes	19
Ejercicios para inversores inteligentes	20
Empezar de cero.....	20
Jimmy.....	22
Cómo se comporta la gente cuando tiene dinero	23
Claves para inversores inteligentes	24
Ejercicios para inversores inteligentes	25
Herencia.....	27
Claves para inversores inteligentes	29
Mi primer negocio	31
El profesor de empresariales.....	32
El gran problema de la educación	33
¿De dónde surge mi necesidad de emprender?	33
No seas una urraca.....	35
Claves para inversores inteligentes	36
Ejercicios para inversores inteligentes	36
Madrid	39
Despedidas.....	39
Mis hábitos del cambio.....	40
Primar la formación por encima de todo	41
Visualizar el futuro que quería conseguir	42
Practicar ejercicio todos los días.....	42

Desarrollar buenos hábitos financieros	43
Comenzar a meditar cada mañana	44
Formar parte de un Mastermind con mejores empresarios	44
Realizar ejercicios de agradecimiento.....	45
Claves para inversores inteligentes	45
Ejercicios para inversores inteligentes	46
El plan no salió como esperaba	47
Mi primer amor fueron las ventas.....	48
Claves para inversores inteligentes	50
Ejercicios para inversores inteligentes	50
El camino hasta mi primera empresa.....	51
Mi primera empresa	52
Borracho de dinero	53
Claves para inversores inteligentes	54
Derrochar todo el dinero y no devolver el préstamo ...	54
No ser un buen líder.....	55
Rodearme de malas compañías	56
Comete errores: son la base de tu éxito	57
Sin esperanzas, ¿qué te queda?	57
TOP: la razón de ser de un empresario.....	59
¿Cómo trabaja un empresario de verdad?	59
Por qué TOP es legítimo	60
Delegar es poderoso y doloroso.....	61
Cómo empezar a trabajar con TOP en tu negocio	62
Cómo delegar las actividades de baja rentabilidad ..	62
Cómo delegar las actividades de alta rentabilidad ...	63
Claves para inversores inteligentes	64
Ejercicios para inversores inteligentes	64
Bankinter y el baile de puestos de trabajo.....	65
Necesitaba demostrarle al mundo que era un ganador.....	66
Claves para inversores inteligentes	67
Ejercicios para inversores inteligentes	68
Sector inmobiliario.....	69
¿Tienes un objetivo? Ve a por ello	70
DOP: Dinero de Otras Personas.....	71
Claves para inversores inteligentes	73

Ejercicios para inversores inteligentes	73
Los comienzos en Credinver	73
Encuentra a tu mentor	76
Claves para inversores inteligentes	78
Ejercicios para inversores inteligentes	78
Mi primera valoración.....	79
COP: Conocimiento de Otras Personas.....	80
Claves para inversores inteligentes	81
Ejercicios para inversores inteligentes	82
Ser mucho más profesional	83
Eugenio y la primera vivienda	84
Mis primeros anclajes de poder.....	85
Claves para inversores inteligentes	86
Ejercicios para inversores inteligentes	86
La casa de Eugenio	87
Movimiento YE\$\$\$	89
Claves para inversores inteligentes	91
Ejercicios para inversores inteligentes	92
Aprendí a base de golpes.....	93
La primera mentira a mis superiores.....	94
Mi necesidad de ahorrar.....	96
Claves para inversores inteligentes	97
Ejercicios para inversores inteligentes	97
La reconciliación con mi padre	99
¿Por qué me aventuré en el negocio de inversión de coches?.....	101
Planifica o no conseguirás nada	102
Claves para inversores inteligentes	103
Ejercicios para inversores inteligentes	104
La marcha de José Llanos y el gran dilema.....	105
Es hora de salir de la cadena de procesos	109
Claves para inversores inteligentes	111
Ejercicios para inversores inteligentes	112
La empresa se convierte en realidad.....	112
Así llegaron los primeros resultados.....	112
Por qué me lancé en las redes sociales	113
La importancia de una marca personal.....	114
Me enamoré de las oportunidades de las redes	116

Claves para inversores inteligentes	117
Ejercicios para inversores inteligentes	118
La era de las automatizaciones.....	119
Automatización de la búsqueda de propiedades	119
Automatización de la búsqueda de inversores.....	121
Automatiza también el proceso interno	123
Claves para inversores inteligentes	124
Ejercicios para inversores inteligentes	124
Nace el Método César Rivero.....	125
El primer programa de inversores inteligentes fue un éxito.....	125
Claves para inversores inteligentes	126
Ejercicios para inversores inteligentes	127
Así es el Método César Rivero	129
¿En qué consiste el Método César Rivero?	129
<i>House Flipping</i>	131
El primer día nos levantamos con el pie izquierdo	132
Las grandes ventajas del <i>House Flipping</i>	133
La compra de las siete propiedades en Lavapiés	135
Un aviso para navegantes.....	136
Pasos del <i>House Flipping</i>	139
Estudio de mercado	139
Buscar la propiedad	140
Visita a la propiedad	140
Compra de la propiedad.....	141
Entrar a la propiedad para reformarla	141
Controla la reforma.....	141
Pon a la venta la propiedad	142
El local comercial convertido en <i>suite</i>	142
Socios clave	145
¿Qué socios clave necesitas para una operación de <i>House Flipping</i> ?	146
Empresa de reformas	146
Gestor.....	147
Experto en <i>Home Staging</i>	148
Fotógrafo profesional.....	148
Agencia inmobiliaria.....	149
Con el parche en el ojo.....	150

La forma legal de invertir en bienes raíces	153
Sociedad limitada.....	153
Autónomo	155
El día que me presenté con un cheque en una inmobiliaria.....	156
Selección de zona	159
Cómo elegir la zona apropiada	159
Cómo realizar un estudio de mercado	160
Paso 1: calcula el precio del metro cuadrado de la promoción	161
Paso 2: calcula el precio del metro cuadrado de venta	162
Paso 3: factores que pueden alterar el precio de la vivienda.....	163
¡Compramos un laboratorio!.....	163
Cómo conseguir inversores por cero euros	165
El vendedor al que le valía con la palabra.....	167
El análisis de rentabilidad de un activo.....	169
Estado del edificio	169
Comunidad de vecinos	170
Entorno del edificio	170
Promociones de obra nueva.....	171
Planes de urbanismo.....	171
Altercados en la zona	172
A la espera del hijo bastardo	173
Cómo encontrar oportunidades de inversión.....	175
Portales inmobiliarios.....	176
Agencias inmobiliarias	178
Entidades bancarias.....	180
Porteros	181
Carteles.....	182
Despachos de abogados y administradores de fincas	183
Unas cuantas soluciones sobre dominar una zona.....	183
La anciana que no quería molestar	184
Cómo saber si tu inversión será rentable	187
Precio.....	187
Dormitorios ciegos.....	188
Salones sin ventanas	188
Fincas en mal estado.....	189

Falta de luminosidad de la propiedad	190
Finca señorial	190
Portero.....	190
Urbanizaciones.....	191
Entorno del edificio	191
Comunidades de vecinos.....	192
Obras nuevas	192
Noticias de altercados.....	193
El piso que vendimos tres veces.....	194
Presupuesto de reforma y de obra.....	195
Cómo negociar el precio adecuado por la compra	196
Coste de la rehabilitación	196
Tiempo	197
Necesidades del vendedor.....	198
Crea y mantén alianzas con otros jugadores	198
La guardería que nos dio 20.000 euros	199
Cómo blindar una operación sin perder dinero	201
Cómo conseguir el dinero del inversor	202
Contactos	202
Conocidos.....	202
<i>Networking</i>	203
Publicidad	203
Autobuses.....	203
Radio.....	204
Facebook Ads	204
El contrato de arras con opción a venta	205
Reunión y presentación de la propuesta al inversor.....	207
El poder de tu actitud en la reunión.....	207
La fuerza de una buena imagen.....	208
Compra del activo.....	211
Escrituras públicas.....	212
Nota simple.....	212
IBI.....	213
Certificado energético.....	213
Certificado de la comunidad.....	214
Última acta de la comunidad.....	214
Conclusiones.....	215

Firma del contrato de arras	217
Firma en la notaría	219
Diseño de la vivienda.....	221
Adecuación	221
Cocina	222
Cuarto de baño.....	223
Pinta la casa.....	223
Suelo.....	223
<i>Home Staging</i>	223
Reforma integral de la vivienda.....	224
Acabados y control	225
Marketing decorativo.....	226
Toca vender el activo	227
Inmobiliarias de confianza.....	227
Portales inmobiliarios.....	228
Publicidad en las redes sociales	229
Fotógrafos	231
Escala tu negocio hasta las seis cifras	233
Departamento de ventas.....	234
Departamento de localización de capital.....	234
Departamento de localización de activos	235
Departamento de visitas	236
Conclusiones	236
Una lista de libros para transformar tu mente	237
Agradecimientos.....	239

Introducción

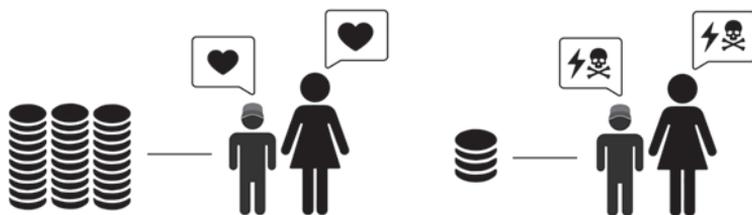
A pesar de que mi madre nunca me proporcionó la mejor educación financiera, hay algo que siempre le tendré que agradecer. Desde que era pequeño fue muy sincera conmigo en todo momento respecto de todos los temas relacionados con el dinero. A diferencia de los otros niños que conocí durante mi infancia, que sólo se preocupaban por jugar y que tenían todos los juguetes y consolas de última generación, para mí el dinero fue un tema de conversación habitual en casa todos los días de mi vida. ¿Por qué? Porque como apenas había, mi madre y mi tía —que vivía con nosotros— soñaban con tenerlo para lograr lo que parecía inalcanzable: libertad y felicidad.

Durante aquella época, la relación con mi madre dependió exclusivamente de cuánto dinero teníamos. Cuando nos iban más o menos bien las cosas, nos convertíamos en una de esas familias de revista a las que todo el mundo se quiere parecer. Pero en el momento en el que nos asomábamos al abismo, aparecían los rencores, los comportamientos desesperados y, en definitiva, las malas sensaciones. Por suerte, todo lo que nos hizo discutir en algún momento desapareció con el paso de los años. Así que quiero aprovechar estas primeras páginas del libro para agradecerle todo lo que hizo por mí. A fin de cuentas, como todas las madres, lo hizo de la mejor manera que pudo.

Después de esta introducción no quiero que te imagines que vivía en la más absoluta pobreza. En nuestra casa jamás nos faltó de nada. Es cierto que no teníamos dinero para lujos, pero siempre tuve algún detalle por mi cumpleaños y Navidad, y eso es algo que

me gusta recordar. Creo que fueron más los altibajos los que marcaron las extrañas sensaciones que compartimos.

El verdadero poder del dinero lo comprendí con sólo ocho años. Entonces entendí que existía una diferencia garrafal entre tenerlo o no tenerlo. Tanto, que a nosotros por no hacerlo nos iban a quitar la casa en la que vivíamos. Al menos tuve la suerte de que, como en mi casa el dinero era un tema abierto, no me pilló desprevenido. Llevaba mucho tiempo esperando que llegara la famosa carta de la que mi madre me hablaba en todas las comidas. Me habían explicado que vivíamos en un piso en el que no estábamos pagando nada y que tarde o temprano llegaría una carta que nos diría que nos tendríamos que marchar. Era la famosa carta. Como te puedes imaginar, se trataba de una carta de desahucio. Aunque por aquel entonces yo sólo entendía que cuando llegara, nos tocaría irnos. Aquella fue la primera de tantas ocasiones en las que mi vida se vino completamente abajo y yo tuve que reinventarme para comenzar de nuevo.

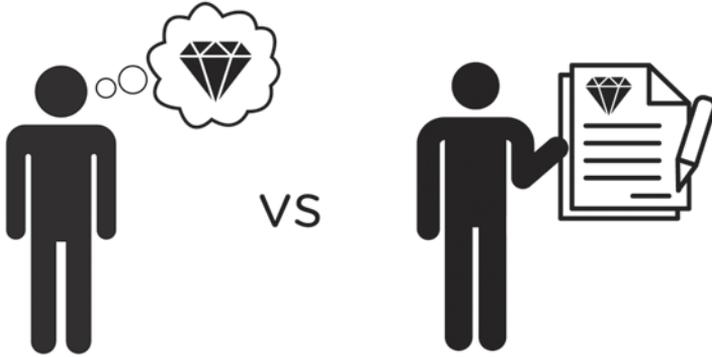


Ejercicios para inversores inteligentes

Ahora te toca a ti ponerte a trabajar. Después de cada capítulo te propondré una serie de ejercicios que te ayudarán a arrancar en tu trayectoria como inversor inteligente. Yo también he estado de tu lado en los libros. He querido leer y leer y en muchas ocasiones me he saltado este tipo de prácticas. Es un error.

Por avanzar más rápido, no lo estás haciendo mejor. De hecho, es todo lo contrario. Estos ejercicios te ayudarán a dar muchos pasos hacia delante, y con ellos aprenderás a asentar los conocimientos propuestos en las páginas que les preceden. Mi recomendación personal es que te tomes el tiempo de realizarlos.

Ejercicio: ¿tienes claros cuáles son tus objetivos? Redacta un pequeño texto de unas diez líneas en la que te cuentes a ti mismo cuál es esa meta que quieres cumplir, en cuánto tiempo quieres haberla cumplido y qué estás dispuesto a hacer para alcanzarla..



Una infancia sin caprichos

Aunque ahora me veas como un empresario de éxito, tuve que superar muchos desafíos para llegar hasta aquí.

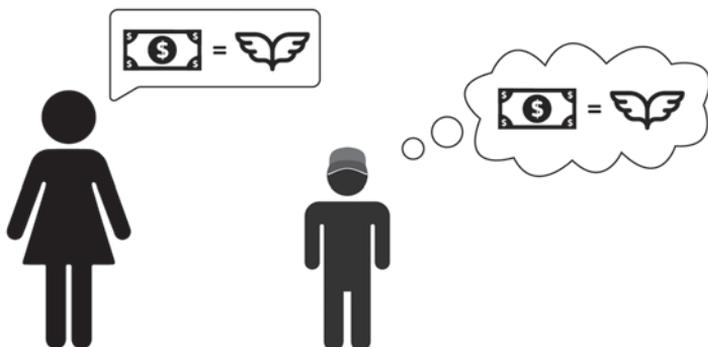
Nací en un pequeño pueblo de Alicante, pero muy pronto me mudé a San Juan. Allí pasé los primeros ocho años de mi vida, que fueron muy felices. A mi madre siempre la había condicionado el hecho de quedarse embarazada muy joven y que tras tenerme su vida se transformara en una batalla —y después también junto a mi tía— contra el mundo. No recuperé la relación con mi padre hasta que cumplí dieciocho años. Como carecía de una formación financiera, a lo largo de los años tomó decisiones que no fueron las más acertadas. Y yo, que la tenía como mi único referente, aprendí a relacionarme con el dinero mirándola, como hace cualquier niño.

Mientras que mi madre sólo trabajaba de manera puntual como masajista cuando necesitábamos un empujón de dinero, mi tía tenía un pequeño negocio de intercambios. Además, antes había tenido una cafetería. Cuando ahora miro atrás y me pregunto cómo germinó en mi mente la idea de tener mi propio negocio siempre pienso en ella. De alguna manera, verla cada día pelear contra todos sus tropiezos para sacar sus negocios hacia delante

me ayudó a formarme la idea de que yo también quería eso en mi vida, aunque todavía no me diera cuenta.

La verdad es que nunca nos faltó de nada. En casa siempre hubo comida y tuvimos regalos de Navidad. También es cierto que no nos dábamos ningún capricho, como sí que veía en el resto de los niños y me costaba entender, pero vivíamos con tranquilidad.

Mi madre se convirtió en el referente de cómo entendía el dinero. Ella me enseñó a apreciarlo como fuente de libertad y felicidad. Y tengo que decir que pese a que no tenía ninguna educación financiera, no iba desencaminada. Con el tiempo comprendí que es una herramienta y que si dispones de él, también dispones de libertad.



Concibes el dinero como te enseñan a hacerlo en tu infancia.

El dinero es libertad

Esa asociación entre dinero y libertad caló en mí muy rápido. Tanto, que de pequeño me llegué a fabricar una hucha para guardar todo el dinero que pudiera y ayudar en casa.

Fabiqué la hucha yo mismo. Utilicé una caja de helado vacía que forré y decoré con todo el arte que tenía dentro de mí. En ese momento lo hice porque quería ayudar a mi madre y a mi tía cuando llegara la famosa carta, pero con el paso del tiempo me he dado cuenta de que me atraía mucho la idea de que, si tenía dinero, podría comprarme lo que quisiera sin depender de nadie más.

Ese lo que quisiera, por aquel entonces eran bolsas de patatas fritas que traían calcomanías en su interior. Y aunque yo no lo sabía, esa pasión por los tatuajes fue el principio de mi versión emprendedora.

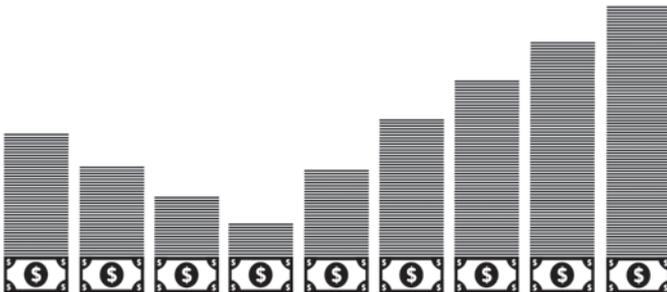
Cuando la famosa carta llegó le ofrecí a mi madre los 65 euros que tenía dentro de la hucha para que pudiéramos volver a empezar. Si te digo la verdad, no recuerdo si los llegó a tomar o no lo hizo. Lo único que tengo claro es que ése fue el momento en el que hemos estado más unidos de toda mi vida.

Estos acontecimientos me marcaron para siempre. Aquellas formas de concebir el dinero y los ahorros fueron muy importantes en mi manera de pensar y desarrollaron unos patrones —no demasiado buenos— que me acompañaron durante mucho tiempo en la vida.

Claves para inversores inteligentes

Aunque muchas personas ven el dinero como una puerta a la libertad, la falta de educación financiera les convierte en sus esclavos. Cuando vienes de una situación familiar tan precaria como la mía, cala en ti la necesidad de ahorrar todo lo que puedas. Esto es un error.

Si quieres alcanzar la libertad financiera tienes que poner al dinero a trabajar para ti y eso implica invertir. Esto es, **no verás tu cuenta subir sin antes verla bajar**. El dinero no da la felicidad, pero ayuda mucho a encontrarla. Tener dinero te da el control del



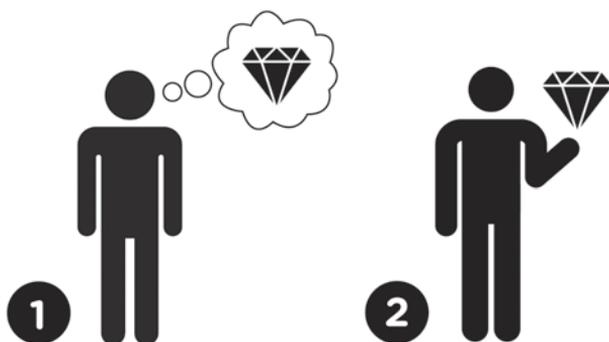
No verás tu cuenta subir sin antes bajar.

tiempo para poder invertirlo en aquello que te haga feliz. Como siempre cuento a todos mis alumnos, es muy importante entender que para que el dinero suba, primero hay que verlo bajar.

Ésta es una de las reglas que más cuesta aceptar porque todos tenemos pánico a ver la cuenta bancaria más vacía, pero es la realidad. A lo largo del libro te voy a explicar todos los pensamientos limitantes que he llegado a tener respecto al dinero y cómo me han condicionado a la hora de vivir y de tener mis propios negocios.

Ejercicios para inversores inteligentes

Ejercicio: me gustaría que ahora te imaginaras con todo el dinero que siempre has querido. Absolutamente todo. Esa cantidad con la que podrías cumplir hoy mismo todos tus sueños. Ahora quiero que describas esa imagen en un papel y la coloques en un lugar donde lo tengas siempre a la vista. Te servirá para no desviarte del camino correcto cuando te entren dudas.



Visualizar es el primer paso hacia la realización.

Empezar de cero

¿Por qué has comprado este libro? Seguramente me conozcas de antes o te hayan acabado de hablar de mí. Me habrás seguido por redes sociales, habrás visto los negocios que he creado y puede que también quieras tener una vida como la mía. Es normal. Cuando

yo estaba en tu lugar también pensaba lo mismo. Me fijaba en los grandes referentes y me imaginaba cómo sería vivir un día en sus vidas. Por eso mismo escribo este libro.

En estos últimos años me he dado cuenta de que cuando las personas me miran, ven a alguien que ha triunfado como empresario. Sin embargo, nadie me pregunta qué camino recorrí hasta llegar aquí. Y eso es lo que de verdad importa.

Te lo voy a contar todo a lo largo del libro, pero te lo puedo adelantar: multitud de fracasos y equivocaciones me llevaron a golpear-me contra el suelo una y otra vez. Por suerte tuve la suficiente resiliencia para volver a levantarme siempre, hasta que di con la tecla que lo cambió todo. Si quieres emprender o montar tu propia empresa, la resiliencia, la resistencia y la perseverancia son las únicas claves que te mantendrán en la carrera por lograrlo. Hasta que eso sucedió estuve toda mi vida comenzando de cero. Y eso es lo que te quiero contar en este capítulo.

La primera vez que tuve que empezar de cero fue con ocho años. Justo después de que llegara la famosa carta del banco. De un día para otro los tres tuvimos que encontrar un nuevo hogar. Sin embargo, sucedió algo que nunca me llegaron a contar y mi madre y mi tía discutieron. Me encantaría saber por qué, pero a día de hoy continúa siendo un tema tabú en mi familia. Así que mi tía se marchó a vivir su vida y nos dejó solos a nosotros dos. Por eso mi madre decidió que nos mudaríamos a Elche, el lugar donde vivía mi padre y su familia.

Te hablaré de mi padre cuando llegue el momento. Hasta que cumplí dieciocho años no volvimos a tener una relación, pero después se convirtió en una pieza imprescindible del cambio de mentalidad que me permitió llegar a ser inversor y empresario.

En esas circunstancias, mi madre tuvo que empezar a dar masajes de manera habitual para mantenernos a los dos. De alguna manera, ese tiempo fue el más estable para nosotros. Tener la responsabilidad de traer el pan a casa dio equilibrio a la situación. A veces me pregunto qué hubiera pasado si todo se hubiera quedado así, y tengo claro que, en ese caso, jamás habría escrito este libro. Probablemente no sabrías ni mi nombre. Sin todo lo que sucedió después, yo jamás hubiera acabado dirigiendo un negocio.

Elche no fue para mí un paraíso. Por lo menos al principio. Me

costó muchísimo integrarme porque sentía que no encajaba. Tanto profesores como alumnos se burlaban de mi situación familiar y los primeros llegaron a ponerme como ejemplo de familia desestructurada.

Todo esto me generó muchísima ansiedad. Casi todos los días llegaba a casa llorando y le pedía a mi madre volver al anterior colegio. Como cada día me sentía menos a gusto en clase, cada vez tenía menos ganas de estudiar. Así que paulatinamente fui perdiendo el interés por ello. Poco a poco fui encontrando un círculo de personas, aunque tampoco fuera el mejor. Nunca acabé de sentirme a gusto con ellos porque no podía comportarme como realmente era. Por suerte, todo cambió cuando un chico nuevo llamado Jimmy llegó al colegio y su forma de ver el mundo alteró para siempre mi perspectiva.



Tus compañeras de camino: resiliencia, resistencia y perseverancia.

Jimmy

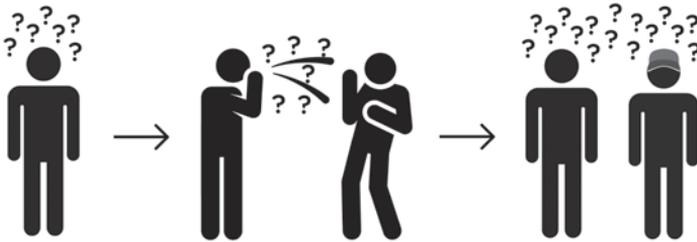
A lo largo de mi vida he conocido a muchas personas que han transformado mi punto de vista y sin las cuales yo no estaría donde estoy. Jimmy, un chico nuevo de Elche, fue la primera de ellas.

Como te decía, mi vida en Elche estaba siendo complicada. Aunque había hecho amigos, seguía sin encontrarme con alguien con quien pudiera ser yo. Sentía que cada vez que me relajaba y me atrevía a quitarme la coraza, recibía miradas de reproche. Se convirtió en algo tan habitual que llegué a pensar que mi manera de ser y de pensar podía estar equivocada. Pero Jimmy me demostró que no era verdad y que tenía todo el derecho del mundo a tratar de ser yo mismo.

Jimmy era el chico nuevo de clase. Una persona que me sor-

prendió. A diferencia de todos los niños que había encontrado, él no parecía juzgar a nadie. Valoraba a todas las personas por igual. Aunque esto fue lo primero que me llamó la atención sobre él, pronto me enseñó mucho más. Jimmy siempre estaba con su padre en la boca. Resultaba que invertía en bolsa y que le había estado enseñando a hacerlo a él. Y aunque no lo acababa de entender, le encantaba.

Sentí un poco de envidia de toda esta situación. Jimmy hablaba de su padre como si fuera su héroe y yo no había tenido a nadie así en mi familia. Por suerte, él abrió sus brazos y me contagió con su curiosidad. Fue la primera persona con la que me sentí lo bastante seguro como para mostrarme tal como era. Nos hicimos buenos amigos. Tanto, que a día de hoy sigue siendo una de las personas más cercanas que tengo.



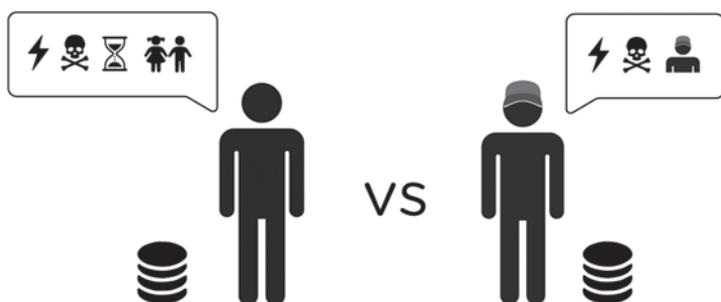
Rodéate de quien te quieras contagiar.

Cómo se comporta la gente cuando tiene dinero

Como te contaba antes, la relación con mi madre ha sido clave a la hora de entender cómo la mayor parte de las personas se comporta con el dinero. Lo más normal es que una persona que no tiene dinero culpe a la sociedad de sus problemas. El Gobierno, la familia, las circunstancias... Da igual. Siempre se puede encontrar a alguien a quien culpar, en lugar de asumir la responsabilidad uno mismo. Si se produce un cambio y por el motivo que sea estas personas consiguen dinero, pierden la cabeza. Lo malgastan en tonterías. Así que poco tiempo después, sufren las mismas dificultades económicas que al principio.

Te lo contaré más adelante, pero yo esto lo viví en mis propias carnes con mi madre. A pesar de que teníamos tantas dificultades hubo un momento en el que nos sonrió la fortuna. Ella heredó una gran cantidad de dinero de un familiar y muchísimas propiedades. Este dinero nos sacó de todos los apuros económicos y nos llevó a vivir la vida de nuestros sueños. Pero olvidamos que el dinero se acaba.

Y todo ello terminó con mi madre echándome de casa cuando sólo tenía dieciocho años. Ahí comienza mi verdadera historia.



Para poder avanzar debes asumir la responsabilidad de tu circunstancia.

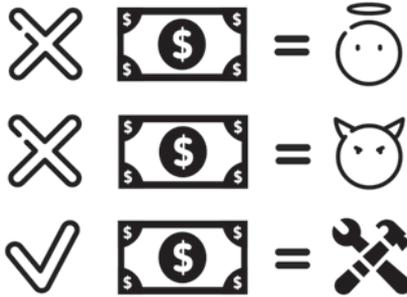
Claves para inversores inteligentes

No encajar entre la mayoría de tus compañeros no tiene que ser malo siempre. A veces tu manera de pensar es distinta. Pero persiste y encontrarás a alguien que la comparta. Cuando te topes con personas que te cautiven por lo que saben, escúchalas siempre. Es la mejor manera de aprender. El dinero no es bueno ni malo de por sí. Quiero que te quede claro este concepto.

Es una herramienta. Como un cuchillo. Tú puedes usarlo para untar mantequilla o para asesinar a tu vecino. Sé que suena duro, pero es la realidad. Sin embargo, esto no hace al cuchillo bueno o malo, tan sólo a la persona que lo utiliza. Por eso quiero que te esfuerces para quitarte desde ahora mismo cualquier creencia limitante que tengas sobre el dinero.

La verdad es que la única manera en la que serás capaz de sa-

carle todo el jugo a este libro es que abras los ojos y acabes con tus prejuicios. El dinero te abrirá puertas que de otra manera permanecerán siempre cerradas. Así que cuanto antes comiences a verlo como una herramienta a tu servicio, antes conseguirás una relación fiel con él.



El dinero ni es bueno ni es malo, es una herramienta.

Ejercicios para inversores inteligentes

Ejercicio: ahora quiero que hagas una lista con tus valores y lo que de verdad te importa en la vida. Esa lista será sólo tuya, así que te pido que la guardes en un lugar donde puedas verla dentro de unos años. Cuando hayas triunfado y consigas todo lo que siempre has querido, leerla cada cierto tiempo te ayudará a mantener los pies en la tierra.