
COLECCIÓN DE LIBROS DE INVERSIÓN VALUE SCHOOL-DEUSTO

LA GUÍA BOGLEHEAD DE INVERSIÓN

Prólogo de John C. Bogle

MEL LINDAUER
TAYLOR LARIMORE
MICHAEL LÉBOEUF

Prólogo a esta edición de
JUAN HUERTA DE SOTO
Analista de Cobas Asset Management



DEUSTO

La guía boglehead de inversión

**MEL LINDAUER
TAYLOR LARIMORE
MICHAEL LeBOEUF**

PRÓLOGO DE JOHN C. BOGLE

Traducción de Carla López Fatur



EDICIONES DEUSTO

Título original: *The Bogleheads' Guide to Investing*

Publicado por John Wiley & Sons, Inc

© Taylor Larimore, Mel Lindauer y Michael LeBoeuf, 2010

Todos los derechos reservados.

© de la traducción: Carla López Fatur, 2020

Value School agradece especialmente la contribución de las siguientes personas a la edición de esta obra: Nicolás Albert, Joaquín Aranzábal y Mercedes Catalá, Carmen Bouzas, Francisco Cano, Federico Castro Rial-Schuler, Mario Esteban Martínez, Carlos Galán, Joaquín Grech, Miguel Ángel Martín, Antonio Ortega, Javier Placer, Buy & Hold, y Cluster Family Office.

© de esta edición: Centro de Libros PAPP, SLU. / Value School, 2020

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

Av. Diagonal, 662-664

08034 Barcelona

www.planetadelibros.com

ISBN: 978-84-234-3161-8

Depósito legal: B. 7.161-2020

Primera edición: julio de 2020

Preimpresión: pleka scp

Impreso por Romanyà Valls, S. A.

Impreso en España - *Printed in Spain*

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

Agradecimientos.....	11
Prólogo a esta edición	13
Prólogo	17
Introducción	27

PRIMERA PARTE

Fundamentos de la inversión exitosa

Capítulo 1. Elige un estilo de vida financiero sólido.....	35
Capítulo 2. Empieza pronto e invierte con regularidad.....	47
Capítulo 3. Entérate de lo que compras: primera parte.....	61
Capítulo 4. Entérate de lo que compras: segunda parte	77
Capítulo 5. Conserva tu poder adquisitivo con bonos protegidos contra la inflación	90
Capítulo 6. ¿Cuánto tienes que ahorrar?	104
Capítulo 7. Simplifica.....	117
Capítulo 8. Asignación de activos	134
Capítulo 9. Los costes importan: redúcelos.....	157
Capítulo 10. Impuestos: primera parte.....	172

Capítulo 11. Impuestos: segunda parte.....	188
Capítulo 12. Diversificación	204
Capítulo 13. Perseguir el rendimiento y practicar <i>market timing</i> son actividades perjudiciales para la salud	212
Capítulo 14. Formas inteligentes de invertir para la universidad.	231
Capítulo 15. Cómo administrar los ingresos extraordinarios	244
Capítulo 16. ¿Necesitas un asesor?	253

SEGUNDA PARTE

Estrategias complementarias para la consecución de objetivos

Capítulo 17. Controla la evolución de la cartera y reajústala cuando haga falta	267
Capítulo 18. Deja de prestar atención al ruido: casi siempre se equivoca.....	280
Capítulo 19. Dominar las inversiones implica dominar las emociones.....	296
Capítulo 20. Que tu dinero dure más que tú	311
Capítulo 21. Protege tu patrimonio con los seguros adecuados ..	321
Capítulo 22. Planificación de la herencia	339
Capítulo 23. ¡Tú puedes hacerlo!	348
Apéndice I. Glosario de términos financieros	355
Apéndice II. Libros recomendados	363
Apéndice III. Webs financieras recomendadas.....	366
Apéndice IV. Cuestionario de asignación de activos y diagramas de sectores de Vanguard	369
Sobre los autores.....	374

Capítulo 1

Elige un estilo de vida financiero sólido

Los autobancos se crearon para que la mayoría de los coches pudieran ver a sus verdaderos dueños.

E. JOSEPH GROSSMAN

Hay una antigua estadística que se ha mantenido constante en el tiempo. Tomemos una muestra de cien estadounidenses que inician su actividad a los veinticinco años. A los sesenta y cinco años, uno será rico y cuatro tendrán independencia financiera. Los noventa y cinco restantes llegarán a la típica edad de la jubilación siendo incapaces de sustentar el estilo de vida al que se han acostumbrado.

Si no existieran programas asistenciales del gobierno como Medicare y Medicaid, muchas personas morirían literalmente de inanición. Y si sueñas con que el gobierno te pague una próspera pensión jubilatoria, es hora de que despiertes. Aunque el Estado no dejará que te mueras de hambre, no está obligado a garantizar que tus años dorados sean dorados. Eso depende de ti. Una vida completamente sustentada en ayudas gubernamentales siempre ha sido, en el mejor de los casos, incómoda.

Teniendo en cuenta que hay 76 millones de *baby boomers* jubilados o a punto de jubilarse, el panorama podría ser aún peor.

Estados Unidos es el país más rico de la historia mundial. Su riqueza es inmensa y creciente. Sin embargo, sólo el 5 por ciento de la población estadounidense logra tener independencia financiera en torno a los sesenta y cinco años. ¿Por qué? En la mayoría de los casos, por lo que elegimos hacer con el dinero que llega a nuestra vida.

¿Cuál es tu estilo de vida financiero?

Aunque tal vez no te has dado cuenta, elegiste el estilo de vida financiero que llevas en la actualidad. En aras de la simplicidad, examinaremos los tres estilos financieros más habituales con los ejemplos de tres parejas. A medida que los leas, seguramente algunas características te recordarán a personas que conoces. Sin embargo, la pregunta más importante es: ¿Cuál es el estilo de vida financiero que más se asemeja al tuyo?

Los deudores: Bill y Betty Borrower

«No te preocupes por el mañana, vivamos el presente.» Ése es el credo de Bill y Betty Borrower. Este estilo de vida financiero está construido sobre un castillo de naipes o, mejor dicho, sobre un castillo de tarjetas de crédito. Para los Borrower, pagar en efectivo es algo inaudito. Conducen los mejores coches último modelo, visten prendas de alta costura, llevan joyas que marcan tendencia y viven en una mansión, todo financiado por inmensas deudas. Para comprar su suntuosa vivienda hicieron un desembolso inicial mínimo, y el importe restante lo financiaron con una hipoteca sólo a intereses a tipo variable. Además, sus coches están en régimen de arrendamiento con opción a compra o financiados al máximo. Y todo lo que se pueda cargar a las tarjetas de crédito, se carga a las tarjetas de crédito. Porque para los Borrower, las tarjetas de crédito son un negocio estupendo, vamos, dinero gratis. Sólo tienen que pagar a las compañías de tarjetas de crédito un 2 por ciento del saldo deudor al mes: para siempre. Fue una de las primeras lecciones que aprendieron en la universidad.

Bill y Betty se mueren de ganas de viajar en ese crucero de lujo del que tanto hablan sus amigos, los Fanfarrones. Por desgracia, el precio supera en años luz los límites de sus tarjetas de crédito. Sin embargo, tienen una fuente de financiación a su alcance. El destino ha querido que su casa se revalorizara. De forma que para irse de crucero han suscrito una segunda hipoteca. Mejor aún: como los intereses son deducibles a efectos fiscales,

una parte del dinero gastado en el crucero es cortesía del Tío Sam. ¿A que Estados Unidos es un país grandioso?

A menos que los Borrower adopten cambios drásticos, su futuro financiero pende de un hilo. No sólo son incapaces de generar riqueza, sino que generan riqueza negativa, mejor conocida como «deuda». Si alguno de los dos se quedara sin empleo, sufriera un accidente o padeciera una enfermedad, el nivel de vida de los Borrower pasaría a la historia. Los coches quedarían embargados. El banco ejecutaría la hipoteca y estarían obligados a abandonar su casa. Se declararían insolventes y tendrían que subastar la gran mayoría de sus preciados bienes para pagar a los acreedores. Sus vecinos y amigos comentarían consternados: «Si parecía que les iba tan bien...». (En Texas, este síndrome se conoce como «mucho sombrero, poco ganado».) Bill y Betty se declararían víctimas de la mala suerte. La realidad es que robaron al futuro para costear el presente.

Los consumidores: Chad y Cathy Consumer

Afortunadamente, la mayoría de los estadounidenses son más responsables que los Borrower y llevan un estilo de vida financiero que se asemeja más al de Chad y Cathy Consumer. Mientras que los Borrower gastan con tarjetas de crédito, los Consumer se gastan todo el sueldo. En lugar de pedir créditos y endeudarse al máximo, Chad y Cathy gastan en función de sus ingresos netos combinados. Miran su sueldo neto, comprueban el importe y a continuación compran todo lo que ese dinero puede comprar. Al fin y al cabo, ¿no trabajan para eso?

Como la mayoría de los estadounidenses, Chad y Cathy no pueden darse el lujo de pagar en efectivo las compras importantes, como por ejemplo una casa, un coche nuevo o un televisor HD de pantalla panorámica como el de sus vecinos. En lo que a compras grandes respecta, la decisión de compra está supeditada a una pregunta mágica:

¿PODEMOS PAGAR LOS PLAZOS MENSUALES?

Nunca se detienen a pensar en cuánto dinero están añadiendo al coste de la compra o durante cuánto tiempo tendrán que amortizarlo. Esos detalles no les parecen relevantes. Si pueden pagar las cuotas mensuales, compran. Su estilo financiero se resume en ganar para gastar.

Chad y Cathy han oído hablar de las cuentas Roth IRA, en las que se puede acumular dinero libre de impuestos para la jubilación. Además, sus empleadores ofrecen planes 401(k) con aportaciones de contrapartida por el mismo importe que el empleado esté dispuesto a ahorrar e invertir con tributación diferida. Sin embargo, declinan las ofertas de dinero gratis y desperdician la oportunidad de generar riqueza libre de impuestos. Claro que les gustaría ahorrar. Lamentablemente, ahora mismo necesitan muchas cosas: un coche nuevo, un televisor HD, un iPad, un móvil nuevo con una buena cámara digital, un viaje a Disney World y muchas otras necesidades vitales. Tal vez sus corazones pertenecen a Dios; sus billeteras, en cambio, a la avenida Madison.

Lo único bueno que puede decirse de los Consumer es que su estilo de vida financiero es mejor que el de los Borrower. Aunque Chad y Cathy creen ser dueños de su estilo de vida, la verdad es que lo están alquilando. Al igual que los Borrower, la pérdida de empleo, un accidente o una enfermedad traería consecuencias económicas nefastas. Sin un colchón de efectivo ni un plan a largo plazo para adquirir independencia financiera, seguirán teniendo un estilo de vida alquilado hasta que decidan jubilarse o dejen de trabajar. A partir de ese momento, su situación económica será sumamente austera y estará supeditada a la burocracia gubernamental.

Los conservadores: Ken y Kim Keeper

Mientras que la mayoría de los estadounidenses van por la vida agotando el límite de la tarjeta de crédito o el salario, hay un tercer grupo muy sabio con una mentalidad financiera distinta. En palabras de Ken y Kim Keeper: «Las deudas son mortíferas,

ganar para gastar no conduce a ninguna parte. La gente que adquiere independencia financiera se centra en la acumulación de riqueza a largo plazo». Mientras que otras personas se interesan por los ingresos netos, los Keeper están mucho más interesados en el patrimonio neto.

Los Keeper no ganan más dinero que los Borrower o los Consumer. Quizá ganen aun menos. Sin embargo, con el tiempo, probablemente, dispondrán de mucho más dinero y podrán disfrutar más años sin trabajar que las otras dos parejas.

¿Cuál es la diferencia? La diferencia radica en lo primero que hacen los Keeper con el dinero que ganan. Ante todo, separan una parte del salario y la invierten en su independencia financiera. Ahorran un mínimo del 10 por ciento de su sueldo neto y lo invierten. Participan ávidamente en planes de pensión de empleo o planes de ahorro con aportaciones de contrapartida. Cada año aportan el máximo permitido por ley a sus cuentas Roth IRA.

¿Tienen deudas y tarjetas de crédito como los Borrower y los Consumer? Sí. Sin embargo, las deudas que contraen suelen adoptar la forma de una hipoteca cuyos pagos pueden satisfacer sin mayores problemas, o de un préstamo para costear estudios que en el futuro se traducirá en un considerable aumento de su poder adquisitivo. Si piden un préstamo para comprar un coche, suelen optar por un vehículo con antigüedad de dos o tres años al que le darán buen uso durante mucho tiempo. Saben que la depreciación de los coches durante los primeros años de su vida útil es lo que más encarece el precio. Por eso buscan un vehículo que constituya una buena compra y que esté en buenas condiciones, y dejan que sea el primer dueño quien asuma la depreciación. En cuanto a las tarjetas de crédito, las usan por comodidad y pagan cada mes la totalidad del saldo deudor sin excepciones.

¿Acaso Ken y Kim son dos tacaños que pasan penurias con la esperanza de hacerse ricos algún día? No. Después de apartar un importe fijo todos los meses, gastan la mayor parte del dinero que ganan. Visten bien, viven en una casa bonita, cenan en restaurantes buenos, se van de vacaciones y disfrutan todo lo que el dinero puede comprar. Simplemente han tomado conciencia de algo que los Borrower y los Consumer no saben o prefieren

no saber. Al asumir un compromiso de ahorro a largo plazo y disponer de un plan financiero para la creación de riqueza, seguramente siempre tendrán más dinero del que necesitan y, algún día, quizá más del que anhelan.

Adopta estas medidas antes de empezar a invertir

El hecho de que te tomes la molestia de leer este libro nos dice que te preocupas por tu futuro financiero. Que quieres aprender los fundamentos de la inversión sólida para alcanzar metas importantes en la vida, como vivir en una casa bonita, pagar la educación universitaria de tus hijos y tener una buena jubilación. Asimismo, quieres disponer de dinero suficiente para disfrutar el presente. Millones de personas han alcanzado esas metas, y tú también puedes hacerlo. Pero antes de abordar los fundamentos de la inversión y empezar a invertir, te recomendamos vivamente que adoptes estas tres medidas, si es que aún no lo has hecho:

1. Cambia la mentalidad salarial por la mentalidad del patrimonio neto.
2. Salda las deudas de las tarjetas de crédito y otras deudas con intereses elevados.
3. Crea un fondo de emergencia.

Cambia la mentalidad salarial por la mentalidad del patrimonio neto

Cuando tenemos la madurez necesaria para entenderlo, la sociedad nos condiciona a confundir ingresos y patrimonio. Creemos que los médicos, los consejeros delegados, los deportistas profesionales y los actores son ricos porque perciben ingresos elevados. Juzgamos el éxito económico de nuestros amigos, parientes y colegas en relación con la cantidad de dinero que ganan. Los salarios de seis y siete cifras están considerados símbolos de estatus y riqueza. Aunque sin duda existe una relación entre

ingresos y patrimonio, son dos indicadores económicos independientes y muy distintos.

Los *ingresos* equivalen a la cantidad de dinero que ganas en un período determinado. Si ganas un millón al año y lo gastas todo, no estás aportando un ápice a tu *patrimonio*. Sólo llevas una vida de derroche. Aquellos que se centran únicamente en los ingresos netos como indicador del éxito económico pasan por alto el indicador más importante de la independencia financiera. La cuestión no es cuánto ganas, sino *cuánto ahorras*.

El indicador de la riqueza es el patrimonio neto: el importe total de todo lo que posees menos la suma de tus deudas. Así pues, lo primero que queremos que hagas es calcular tu patrimonio neto. El cálculo es muy sencillo. Primero, suma el valor de todos tus bienes. Debes incluir:

- El efectivo de cuentas corrientes y de ahorro, cooperativas de crédito o fondos de inversión monetarios.
- El valor efectivo de tu seguro de vida.
- Tu casa y todos los bienes inmuebles.
- Acciones, bonos, fondos de inversión, depósitos a plazo, valores del Tesoro y otras inversiones.
- Planes de pensión o de jubilación.
- Coches, barcos, motocicletas y otros vehículos.
- Efectos personales como ropa, joyas, muebles y electrodomésticos.
- Piezas de colección, como obras de arte o antigüedades.
- Tu empresa, en el supuesto de que tuvieras que tasarla para venderla.
- Todos los objetos de valor que poseas.

Una vez calculado el valor corriente total de los bienes, suma el importe total de las deudas que tengas actualmente. Debes contemplar:

- Hipoteca sobre tu vivienda u otros bienes inmuebles.
- Tarjetas de crédito.
- Préstamos para coches.

- Préstamos personales.
- Préstamos para estudios.
- Préstamos sobre pólizas de seguro de vida.
- Préstamos de segunda hipoteca.
- Cuentas deudoras de tu empresa.
- Otras deudas.

Resta todo lo que debes al importe total de tus bienes, el resultado es tu patrimonio neto. Ve a Google, busca «calculadora de patrimonio neto» y te aparecerán miles de enlaces a calculadoras de patrimonio. Elige un resultado, rellena los espacios en blanco y obtendrás automáticamente tu patrimonio neto.

Una vez que hayas calculado tu patrimonio neto, quizá quieras compararlo con el de otras personas de tu misma edad y categoría de ingresos. Cada tres años, la Reserva Federal realiza una encuesta sobre el patrimonio neto de los hogares estadounidenses. Los últimos datos disponibles son los de 2010. Ese año, en Estados Unidos el patrimonio neto familiar medio fue de 77.300 dólares.

Como cabía esperar, las cifras favorecen a los trabajadores con estudios y a los autónomos. El patrimonio neto de las familias encabezadas por graduados universitarios fue de 195.200 dólares, en comparación con el patrimonio de 56.700 dólares de las familias encabezadas por graduados de secundaria. Y los trabajadores por cuenta propia registraron el mayor patrimonio neto medio: 285.600 dólares.

No sorprende que el patrimonio neto medio tienda a aumentar con la edad y los ingresos, como se ilustra a continuación:

Tabla 1.1 **Patrimonio neto medio por edad**

Edad	Patrimonio neto medio
Menor de 35 años	9.300 \$
35-44	42.100 \$
45-54	117.900 \$
55-64	179.400 \$
65-74	206.700 \$
75 años o más	216.800 \$

Tabla 1.2 **Patrimonio neto medio por percentil de ingresos familiares**

Percentil de ingresos	Patrimonio neto medio
Por debajo del 20	6.200 \$
20-39,9	25.600 \$
40-59,9	65.900 \$
60-79,9	128.600 \$
80-89,9	289.600 \$
90-100	1.194.300 \$

Adquiere el hábito de calcular tu patrimonio neto una vez al año. Para trazar el rumbo hacia la independencia financiera necesitas saber cuál es tu punto de partida.

Salda las deudas de tarjetas de crédito y otras deudas con intereses elevados

Nuestra mayor esperanza es que cuando realices el cálculo del patrimonio neto no tengas deudas con intereses elevados ni saldos deudores en las tarjetas de crédito rotativo (*revolving*). No obstante, si ése fuera el caso, deberías pagarlas antes de comenzar a invertir.

Te recomendamos que liquides las deudas sencillamente porque de esa manera obtienes la máxima rentabilidad de tu dinero, libre de riesgos e impuestos. Las deudas de las tarjetas de crédito son las más insidiosas. Quizá te creas más listo que las compañías de tarjetas de crédito al transferir los saldos de una tarjeta a otra porque te han ofrecido un tipo de interés más bajo durante los primeros siete meses. No caigas en esa trampa. Liquidada las deudas de las tarjetas de crédito. Como el crédito es rotativo, las compañías de las tarjetas se enriquecen y tú te empobreces.

Por ejemplo, supongamos que una familia tiene una deuda de 8.000 dólares en la tarjeta de crédito y paga el importe mínimo mensual de 160 dólares a un tipo del 18,9 por ciento. Si no

se añaden otros cargos a la deuda, esa familia tardará unos ocho años en saldar el importe adeudado y pagará más de 7.000 dólares de intereses. Eso implica que el titular de la tarjeta de crédito abonará más de 15.000 dólares por la compra de bienes y servicios por valor de 8.000 dólares. Si te parece un buen negocio, hazte ver por un médico.

¿Alguna vez has leído la letra pequeña de los contratos que te envían las compañías de tarjetas de crédito? Hazlo, te quedarás estupefacto al descubrir el poder que tienen. Sáltate un pago y el tipo de interés del 6 por ciento puede dispararse al 25 por ciento o incluso superar el 30 por ciento sin previo aviso. Gracias a los servicios de información crediticia, pueden averiguar si estás satisfaciendo con puntualidad otras deudas. Retrásate en el pago de la hipoteca, otra tarjeta de crédito o cualquier otra deuda, y se reservan el derecho de aumentar el tipo de interés al nivel que consideren oportuno. No tienes ni voz ni voto en el asunto, y no existe un límite nacional que establezca el tipo de interés máximo que las compañías de tarjetas de crédito pueden cobrar. Desde el momento en que aceptas sus condiciones, te arriesgas a dejar tu futuro financiero en manos de entidades con el poder de convertirse en legítimos usureros.

¿Sabías que el total de ingresos que recibes a lo largo de tu vida seguramente ascienda a millones de dólares? Pues los bancos y las compañías de tarjetas de crédito sí lo saben, y quieren sacar tajada. Por cada deuda de alto interés que no liquidas, desvías el dinero de tu potencial patrimonio neto al patrimonio neto de las entidades de crédito. Tal vez por eso son propietarios de enormes rascacielos. Quizá por eso nos bombardean con anuncios y una cantidad ingente de correo no deseado en los que ofrecen tarjetas de crédito con todo tipo de ventajas, desde millas aéreas hasta descuentos. Quizá por eso pueden darse el lujo de patrocinar eventos deportivos de primera línea y nosotros no. Cuando liquidas las tarjetas de crédito, te aseguras una rentabilidad libre de impuestos del 12, el 18 o el 30 por ciento, e incluso un porcentaje mayor.

Si estás envuelto en la vorágine de las tarjetas de crédito, sal de ella. Si las deudas son muy grandes y eres propietario de tu

vivienda, contempla la posibilidad de pedir un préstamo con garantía hipotecaria para saldar las deudas de las tarjetas de crédito. Probablemente el tipo de interés será menor, y los intereses abonados, deducibles a efectos fiscales.

Una vez que hayas saldado las deudas de las tarjetas, paga cada mes el total del saldo deudor para que no te cobren intereses. Si por tener tarjetas de crédito gastas más de la cuenta, cancelálas. Paga en efectivo o con tarjeta de débito. Deja que sean otros los que mantengan a las entidades crediticias. Créenos: podrán vivir sin ti.

Crea un fondo de emergencia

El último prerequisite para invertir consiste en disponer de una fuente de efectivo a la que puedas recurrir fácilmente en caso de emergencia. Los accidentes, las catástrofes naturales, las enfermedades, la pérdida de empleo, la viudez y el divorcio pueden causar estragos financieros. Peor aún, las emergencias suelen ocurrir cuando menos las esperas. Hay dos formas de minimizar ese daño: contratar el número y el tipo de seguros adecuados, y disponer de un colchón de efectivo. Los aspectos básicos de los seguros se abordan en el capítulo 21.

El importe del fondo de emergencia dependerá, sobre todo, de tu patrimonio neto y tu estabilidad laboral. Por un lado, si eres asalariado y tienes un empleo estable, como los profesores o catedráticos universitarios, bastará con una pequeña reserva de efectivo equivalente a tres meses de gastos de manutención. Por otro, si trabajas por cuenta propia o tu profesión suele comportar períodos frecuentes de inactividad, tal vez quieras ahorrar el equivalente a un año de gastos de manutención. Para la mayoría de las personas, generalmente seis meses de gastos de manutención son suficientes.

Mantén el fondo de emergencia en una cuenta líquida y segura. Las cuentas bancarias de ahorro, las cuentas de cooperativas de crédito o los fondos de inversión monetarios son buenas alternativas. Con un buen fondo de emergencia dormirás más

tranquilo. Además, reduces las probabilidades de usar los fondos invertidos para la consecución de tus objetivos financieros a largo plazo.

Si sabes cuál es el importe de tu patrimonio neto, saldaste las deudas con intereses elevados y creaste una reserva de efectivo, ¡enhorabuena! Estás listo para convertirte en un inversor boglehead.