F*CK YOU MONEY



DE LA LIBERTAD FINANCIERA A LA LIBERTAD PERSONAL

JOAN TUBAU

Índice

Portada

Portadilla

Prólogo

Primera parte. GENERAR

1. La libertad tiene un precio
2. Morir con todo
3. Maestros del tiempo
4. El tiempo llama al dinero

Segunda parte. PROTEGER

5. El banquero no es tu amigo
6. Vacas gordas, vacas flacas
7. El Sísifo feliz

Tercera parte. GASTAR

8. La gente feliz no consume
9. Protégeme de lo que quiero
10. Suficiencia financiera

Epílogo

Recomendaciones

Créditos

FUCK YOU MONEY

De la libertad financiera a la libertad personal

Joan Tubau

IMPULSA

Prólogo

Muéstrame tus ahorros y te diré si quieres ser libre.

La cuenta corriente me dice todo lo que necesito saber de ti.

Si eres comedido o vanidoso. Si eres responsable o despreocupado. Si confías en el plan fijado o si eres esclavo de la validación ajena. Si tomas tus propias decisiones o si prefieres delegar los riesgos.

Tengo amigos en mis antípodas políticas, pero no tengo amigos que gasten de forma distinta. Estoy más cerca del comunista que del consumista. Yo soy generoso y no me llevo bien con el que nunca invita. Pido los estados contables en la primera cita. «¿Qué porcentaje del salario ahorras y en qué te gastas el resto?» En lo que haces con tu dinero, no en lo que publicas en redes, está tu forma de entenderte.

No me malinterpretes: no me interesa la gente con mucho dinero, lo que busco son personas financieramente satisfechas, que no sufran por ganar más y que no sientan la necesidad de gastar menos; que entiendan todo lo que puede darles, pero que no olviden todo lo que puede quitarles.

Este libro va un poco de esto.

De llevarte bien con el dinero.

Si eres tan listo, ¿por qué no estás satisfecho?

Mantener una relación sana con el dinero es la señal definitiva de inteligencia.

Te pregunto si es tu amigo.

¿Te entiendes bien con él?

No hallarás aquí una receta para hacerte rico. Este es un libro sobre la filosofía del dinero, para fijar el rol que tiene en tu vida. El dinero filtra la información relevante, separa al campeón del aspirante. Porque el dinero, si no sabes gestionarlo, te convierte en el mayor desgraciado. Porque el dinero, si lo mueves con cabeza, compra tu libertad de la masa. Yo me llevo bien con él y por eso a nada le temo. No diré que no sienta los nervios si empiezo una familia, me voy de viaje o emprendo un proyecto, pero toda aventura es más manejable con las cuentas en verde. Los retos asustan menos con dinero protegiéndome. La ventaja del ahorro es que permite el error. El dinero en efectivo son balas en la recámara. Mañana empiezo de nuevo, no será ningún drama. Las cosas saldrán bien o saldrán mal, pero moriré con mi jugada. Mis amigos creen que soy valiente, pero lo que pasa es que tengo ahorro cubriéndome.

La gestión del dinero es un dolor de cabeza compartido por ricos y pobres. En distinto grado, evidentemente, pero todos sufren por una riqueza que se percibe escasa. Los pobres desean un televisor más grande y los ricos lloran el reparto injusto de una herencia millonaria. Miserables todos ellos en la sensación de que merecen más, de que serán felices en el siguiente peldaño. Solo una mentalidad frugal, con el sano desprecio del estoico, te sitúa por encima del problema y te libera del sufrimiento innecesario.

El desprecio por el dinero es la forma más directa de conseguirlo, pero ese desprecio, claro, tiene que ser honesto. Si es impostado, no

te llegará ni un céntimo.

Esa es la ironía del dinero.

Que es más fácil ganarlo cuando ya no lo necesitas.

Que es más fácil ganarlo cuando ya no lo quieres.

La piscina del Tío Gilito

El secreto de los ricos es que el dinero es más útil cuando no te lo gastas.

El dinero presenta una utilidad inversa: no son los lujos que añade, sino los problemas que quita. Sustraer lo malo tiene siempre mayor impacto. Así que, antes de comprar todo aquello que deseas, elimina primero todo aquello que te molesta.

En los anuncios de la lotería aparece siempre un tonto en un yate. Muestra con su ridícula sonrisa que ahora empieza su nueva vida, en la que por fin hallará la felicidad escurridiza. Una semana después le llega por carta un impuesto inesperado y regresa al sufrimiento diario. El anuncio te vende todo lo que podrías hacer con el premio, pero el valor del dinero se esconde en todo lo que podrías dejar de hacer. Porque la verdadera riqueza es el dinero que no necesitas.

Tómatelo como una actitud. No es el bienestar material ni el prestigio profesional: el indicador de satisfacción es la autonomía personal. Ahorras para poseer la carta de dejarlo, deseando nunca tener que jugarla. Todo se complica sin ella en la mano, no pudiendo dimitir del trabajo, no pudiendo divorciarte. En este mundo incierto, con ahorro te proteges de las sorpresas desagradables. Son grados de libertad. Si el ahorro incrementa tu margen de maniobra, ahorrar un poquito es mejor que no ahorrar nada.

El poder de decisión es el tesoro de las familias antiguas. El Tío Gilito, representación del *old money*, el dinero viejo y sabio,

mantiene con ahorro el control sobre su tiempo. Se ridiculiza a ese pato por bañarse en una piscina llena de monedas de oro, pero Gilito no está siendo avaricioso, simplemente celebra su total independencia. Yo gano dinero para que nadie me diga cómo vivir. No recibir órdenes es la compra más increíble. Priorizo el ahorro por encima de todas las cosas porque quiero mantener mi autonomía. ¿Qué hay mejor que eso? No lo pondré en riesgo para adquirir unos auriculares inalámbricos con diez horas de batería. Ya nada de eso quiero desde que comprendí su precio. Todo gasto es ridículo si compromete mi libertad de movimientos.

Los nuevos ricos, el inseguro *new money*, consumen en busca de respeto.

El lujo, mal entendido, corrompe las almas de los pretendientes. El lujo no es lo que ellos creen. El lujo no es un restaurante pretencioso. Ni tampoco un bolso de marca. Ni por supuesto un fin de semana en Baqueira. El lujo es más simple. El lujo es control de la agenda. El lujo es decir lo que piensas. El lujo es libertad de movimientos.

La manzana del crédito

Este no es un libro para hacerte rico sin esfuerzo. Este es un libro para ganarte con sangre la libertad financiera.

Si buscas dinero rápido, te equivocaste de título. Vete a la sección de astrología y cómprate un manual de análisis técnico. El *trader* tatuado lleva décadas en negativo, pero su negocio siempre fue otro: decirte que puedes conseguirlo sin pagar el precio. Los atajos son el producto que comercializa. Alquila coches y mujeres en Ibiza para vender en redes su falsa imagen de éxito. Si prefieres mentiras placenteras, quédate con su libro. No ganarás un solo euro, pero te

sentirás bien por un rato, creyendo que puedes hacerte rico mirando gráficos. Mi libro no contiene fórmulas mágicas; no encontrarás aquí un método infalible. No te diré cómo hacer dinero, solo te diré que existe un camino, que no será fácil de descubrir y que por eso merece la pena, que la resolución del problema será más satisfactoria que un fin de semana con las escorts del *trader*.

Tengo una pregunta para ti: ¿quieres ser millonario?

No lo pregunto en el sentido de si te gustaría serlo, sino de si estás dispuesto a pagar el precio.

Mucha gente piensa en esta cuestión sin contemplar la renuncia. Su única posibilidad de forrarse pasa por jugar a la lotería. «Ojalá me toque», suelen decir. «Sería la persona más feliz del mundo si me tocara.» La lotería es dinero caído del cielo, sin un coste de oportunidad. «¿Hacerme rico trabajando? ¡Eso es imposible!» Lo descartan para quitárselo de la cabeza. O les sale el numerito, o ni lo piensan.

El emprendimiento ofrece una posibilidad real de generar riqueza, pero el proceso es confuso y estresante. Todo éxito acarrea un coste, que debe descontarse del dinero en la cuenta. No puedes desear la vida del empresario sin contemplar sus renuncias. «Mi mente es una tormenta», afirma el *pobre* Elon Musk. Yo no quiero sus millones si ese es el precio, y tú tampoco los deseas si no estás dispuesto a lidiar con sus problemas. O lo quieres todo, o no quieres nada. Toda fortuna va ligada a los costes que pagó su dueño.

La clase media no quiere ser libre. Dicen que lo quieren, pero no se lo creen. Así que cuelgan una frase motivacional en Instagram y se compran un décimo de la lotería. En el mejor de los mundos, si un día les tocara, vivirían en libertad un total de diecisiete días, el tiempo transcurrido entre el cobro del premio y la compra de una casa por el doble de precio. No pagarían al contado la bonita

vivienda que antes querían, sino que buscarían una más grande y más cara para así contratar la bendita hipoteca. La cuenta de ahorro seguiría a cero. La clase media es feliz en la prisión de la deuda porque allí nada tiene que decidir, mientras fantasea con la improbable huida. No quieren escapar porque no tienen adónde ir, prefieren bloquear con compromisos de pago las salidas. Dejan que los intereses se acumulen para no sentir la tentación de mirar fuera, viven así más tranquilos. El que tenga la desdicha de progresar invertirá en unos barrotes más grandes. Todo salario es irrelevante, el que gane más se buscará unos *hobbies* más caros. Cambia el *running* por el golf. Financia la reforma de la cocina para así trabajar un nuevo año. Le gustan las letras a final de mes más que el helado de chocolate. El sistema se sostiene en la falsa sensación de progreso. El oro se esconde al final del arcoíris. Cuando encuentres el caldero serás feliz. El día siguiente la palmas.

Puedes reconfigurar tu relación con el dinero, pero no quiero engañarte: existe siempre un precio. Esta sociedad no está preparada para vivir en un mundo con infinitas posibilidades. Te pelearás con amigos y familiares que no comprenderán tu particular visión del universo. Dejarás de recibir sus postales navideñas. No eres tú, son ellos: tu simple presencia les recuerda su condición de esclavos. Puede que la apuesta no se materialice cuando pasen los años y te preguntarás (¡es inevitable!) si hubieras sido menos desgraciado en esa celda con piscina comunitaria.

Estoy aquí para recordarte que tomaste la decisión correcta.

El precio del tiempo

Este no es un libro para ganar dinero. Este es un libro para ganar tiempo.

A veces hablo de dinero, pero mayormente hablo de tiempo.

Primero debes generarlo, luego protegerlo y por último gastarlo.

El libro se estructura en estos tres bloques. Leer estas páginas cambiará tu forma de entender las finanzas. Cuando dominas el tiempo los recursos son menos escasos.

El precio de las cosas es el tiempo que intercambias por ellas. El precio de Netflix no son los 10 euros mensuales, son las diez horas semanales. ¿Cuánto vale ese móvil de última generación? No son 1.500 pavos, es un mes de tu trabajo. ¿A qué precio cobras tus horas? Ten presente este número antes de lanzarte a la siguiente compra impulsiva. Lo que no pagues hoy con tu dinero lo pagarás mañana con tu tiempo. ¿Por qué eres avaricioso con el dinero pero no con el tiempo? Endeudándote estás comprometiendo opciones futuras, estás embargándolas a cambio de un presente imperfecto.

No necesitas ser millonario para recuperar el control de tu agenda, basta con no dejarte intimidar por la sociedad y tomar decisiones honestas. Este mundo se divide entre los que abandonan y los que siguen intentándolo. Es esta una clasificación emocional; conozco ricos hundidos y mendigos con esperanza. Es la batalla que todos libramos. Muchos jóvenes pierden la fe cuando entran en la edad adulta. Los golpes son demasiado duros y constantes. Agotados todos ellos, en el trabajo y en el consumo, se preguntan cuándo termina esta carrera hacia ninguna parte. Nada en ella les satisface porque, como la fruta de Tántalo, redefinen el objetivo a medida que se van acercando.

¿Cuándo será suficiente?

Te puedo decir lo que yo necesito: una casa en propiedad, un coche de gasolina y algunas monedas de oro.

No me gusta hablar de cantidades exactas, porque lo que importa es el flujo de caja, lo que entra por lo que sale. De poco sirve que

gane mucho si al final del día todo me lo gasto. Soy poderoso no por aquello que deseo, sino por aquello que desprecio.

Muestra debilidad y el sistema te avasalla. Tu banquero, que huele la sangre, te llama ofreciéndote una línea de crédito. El contrato fijo desbloquea el acceso al crédito barato. Te venden coches y casas ligeramente por encima de tus posibilidades, manteniéndote así atrapado. Te dicen que llegas fraccionando el pago, pero que puedas pagarlo no significa que puedas permitírtelo. Esa es la trampa de los bancos.

¡Que tengas suerte!

Te deseo de corazón que este libro calme las aguas en las que estás nadando.

Tienes que llevarte bien con el dinero, respetarlo sin temerlo, verlo como un medio, nunca como un fin. Si no fijas las bases de esta relación, no habrá un número con el que te quedes satisfecho. No es una cifra lo que estás buscando, porque el dinero plantea un problema espiritual, no financiero.

Esa actitud, no esa cifra, es el *fuck you money*.

Esa actitud te permitirá vivir la vida que quieres.

Primera parte

GENERAR

Bienvenido, querido lector, al confuso arte de las finanzas personales.

La cuestión, de forma muy resumida, consiste en encontrar un equilibrio en la gestión del tiempo y el dinero. La correcta resolución del enigma te llevará a reducir la constante sensación de escasez que tienes. Mantén el control de tu tiempo y pensarás que ganar dinero es la cosa más sencilla; te llegará sin tan siquiera buscarlo. Piérdelo y sentirás que ganarlo es tarea imposible, siempre nadando a contracorriente.

Esta primera parte del libro contiene estrategias para generar tiempo y dinero.

El capítulo 1 introduce las opciones como mecanismo para operar en un mundo incierto. El capítulo 2 plantea que no es necesario gastar el dinero para disfrutarlo. El capítulo 3 recoge la vieja sabiduría mediterránea de esperar con elegancia. El capítulo 4 amplía la frontera de posibilidades de producción y consumo con ingenio y valentía, porque este no es un juego de suma cero.

1

La libertad tiene un precio

> Ser rico e independiente es muy difícil. Para llegar a tener algo en este mundo uno debe pasar por muchas, largas, desagradables dependencias. Pero, en fin, es concebible. Lo que es literalmente inconcebible es ser pobre e independiente.
>
> JOSEP PLA

> Para escribir novelas, una mujer debe tener dinero y una habitación propia.
>
> VIRGINIA WOOLF

Protege la apuesta con opciones abiertas — «Ama tu oficio, tu vocación, tu estrella» — El ahorro es un billete sin destino fijo ni fecha de regreso — Todo superhéroe necesita una guarida secreta

---

Yo no quiero dinero para vivir en una casa con piscina, conducir un coche descapotable o llevar un reloj de diamantes.

Mi motivación es más simple: yo quiero dinero para poder decir que no.

Me gustaría vivir en una casa con piscina, conducir un coche descapotable o llevar un reloj de diamantes, pero poder decir que no es mucho más importante.

Roc a la faixa

En el campo de las finanzas, una opción es un contrato de compraventa futuro. Te da la posibilidad de adquirir un activo a un precio previamente fijado. El poseedor de la opción tiene el derecho, pero no la obligación, de llevar a cabo el intercambio. Lo ejecuta únicamente si le gusta lo que se le pone por delante.

Las opciones son valiosas porque incrementan tu margen de maniobra en un futuro incierto. El dinero bien invertido, cubriendo la inflación, es una opción que no caduca. Si no huele bien, pospones la decisión. Tus rivales mueven por desesperación, porque se les agota el tiempo, pero tú mueves cuando de verdad te lo crees. Ya no necesitas ser listo, basta con ser paciente. Con opciones no decides con la información presente, lo haces con la nueva información que aparece. Ya no tienes que predecir el futuro, lo incorporas. Ellos leen el *Financial Times* todas las mañanas, intentando descifrar las claves económicas. Tú duermes tranquilo en un mundo que no puedes ni quieres entender.

Los catalanes decimos que una persona tiene *roc a la faixa* cuando con opciones se cubre la espalda. Con esa roca guardada en la faja se protege por lo que pueda pasar. Tener *roc a la faixa* cambia la percepción del riesgo, permite afrontar la incertidumbre con una actitud relajada, sin nunca más sentir el miedo.

Ese *roc a la faixa*, esa opción abierta, es el *fuck you money*. Esa opción es el activo más valioso que el dinero puede comprar.

Balas en la recámara

Las opciones son útiles cuando permanecen abiertas.

La utilidad del dinero es mayor cuando no te lo gastas. Esta simple idea cambió mi forma de ver las finanzas. Es un mundo distinto desde que comprendí que ahorrando en el presente estoy comprando libertad en el futuro. El deseo quedó controlado, son pocas las cosas —objetos o experiencias— que desde ese día me llaman. Muebles de diseño, viajes tropicales, restaurantes estrellados. Nada de eso quiero, su precio es demasiado alto. No se trata de añadir, sino de eliminar aquello que nunca fue necesario. El *gadget* tecnológico estará pronto obsoleto y las vacaciones terminan aburriendo. El dinero ahorrado, en cambio, desbloquea infinitas posibilidades. Me regala la carta de dejarlo, si me cruzo mañana con un imbécil inesperado. La gente se lo gasta creyendo disfrutarlo, pero cuando más se disfruta es dejándolo en el banco.

No quiero huir, pero quiero poder huir. No soy libre huyendo, soy libre porque puedo hacerlo.

Con opciones abiertas gano seguridad en mi plan. Me siento feliz la mayor parte del día porque juego con ese as bajo la manga. No lo arriesgaría por nada del mundo.

«Tienes buena cara.»

Es que mañana dimito si no me gusta lo que hago.

No, gracias

El *fuck you money* es un concepto innecesariamente agresivo.

Cuando no quieras hacer algo puedes simplemente decir: «No, gracias».

Es esta una idea que le oí al inversor y divulgador Morgan Housel. Utilizo el concepto en este libro porque es más fácil de recordar, pero

no me gustaría transmitir la idea de que para llevarte bien con el dinero tienes que ser un capullo.

Es todo lo contrario.

No necesitas millones para alcanzar el *fuck you money*. Basta con trabajar de forma honesta y saber pronunciar la palabra *suficiente*. Cumple con amor tu cometido y ofrece sin esperar nada a cambio. «Ama tu oficio, tu vocación, tu estrella, que el mundo ya se arreglará bien él solo», escribió el poeta Joan Maragall. Las oportunidades se esconden en territorios inexplorados. La opción protege el camino, utilízala solo cuando sea de verdad necesario. No la muestres en público, no presumas de tenerla, nunca seas maleducado. Si no te gusta la propuesta, te levantas y te vas, dando antes las gracias.

«Aunque no somos amigos, me gustaría invitarte a mi boda con quinientos invitados.»

No, gracias.

«Disculpa que te moleste un domingo, pero necesito que revises este documento antes de la reunión de mañana.»

No, gracias.

«Quiero que hagas una cosa en la que no crees a cambio de mucho dinero.»

No, gracias.

La psicología del no

El poder se demuestra de dos maneras: hablando o huyendo.

Cuando nadie te escuche mi recomendación es que te largues.

La primera regla de una negociación es que puedas decir que no. Si no puedes levantarte de la silla, no estás negociando: solo pactas la rendición. Quieres esa opción, aunque luego no la ejecutes, de

marcharte de la sala. Es este un problema informativo. Incluso si necesitas el puesto, tu mejor estrategia pasa por esconderlo. Nunca muestres necesidad; equípate con una segunda oferta, real o ficticia, pero que nunca sepan qué te espera fuera.

Desde el fascinante campo de la teoría de juegos, el economista Thomas Schelling recomienda gestionar tus interacciones sociales con una dosis de ambigüedad. La impulsividad presenta una poderosa ventaja; con sangre en los ojos te ahorras el conflicto. Tu rival, excesivamente calculador, no sabe si lo harás, pero la posibilidad de que puedas hacerlo es lo que te da el poder en una guerra. ¿Estás dispuesto a apretar el gatillo? Si no tienes intención de disparar, es mejor que no lleves la pistola encima. El *fuck you money* es la actitud del que puede mandarlo todo a la mierda sin preocuparse por las consecuencias. Esa posibilidad, esa incertidumbre, todo lo cambia. Es esa aura a la que algunos llaman carisma. «¿Cómo te atreviste a decirle eso a la cara?» «Fácil: no me dejé otra salida.»

¿Sabes cuál es la mejor parte? Que diciendo lo que piensas te ganas el respeto de la manada. Las leyes universales de la atracción no funcionan por decisiones racionales. A la gente le gusta que le digan que no. Es delicado, pero efectivo. Tienes que confrontarla si quieres que se quede. Si le dices que sí a todo, si siempre la complaces, ¿cómo quieres que te desee? Ni siquiera es necesario que ejecutes la opción. La simple amenaza de la traición, en el deseo mimético, incrementa a sus ojos tu atractivo. Cuando demuestras que tienes demanda se esfuerza en retenerte. Lo que más le gusta de ti no es que la escojas a ella, son las pretendientas que se quedan fuera. Te desea porque otras también te quieren.

Algunos temerarios, siguiendo las enseñanzas de la teoría de juegos, introducen de forma estratégica los celos en la relación, pero

es este un campo extremadamente sensible y es probable que la situación se les vaya rápido de las manos.

El león y la hiena

Que tengas una opción no significa que debas utilizarla.

Damian Lewis, que interpreta a un belicoso inversor en la serie *Billions*, amenaza con batirse con todo aquel que goce desafiarle. «¿Qué sentido tiene el *fuck you money* si nunca dices *fuck you*?»

Entiendo el sentido de sus palabras: que no debo temer el conflicto, ni tan siquiera con un fiscal del Estado, pero yo no quemo una opción si no es estrictamente necesario. Paradójicamente, la opción gana valor cuando tan solo me la guardo. El escenario ideal pasa por morir sin tocarla; significa que tomé mis propias decisiones. Una opción abierta en el día de mi funeral demuestra que fui sincero conmigo mismo. Las opciones, dicho esto, existen para ser utilizadas. Cuando ejecutas una opción te quedas sin ella, pero no será esto un problema si tienes capacidad de volver a generarla. Sería una estupidez quemarla por capricho, pero si recibes un desafío, no temas ejecutarla.

Elige con cautela tus batallas.

Al empresario Martín Varsavsky le llegó un requerimiento del fisco español por un barco que compró en Italia. Lo había adquirido en una subasta y los inspectores consideraron que el precio declarado era bajo. Me gustó su decisión de pagar sin protestar. Hubiera ganado el juicio, pero no quiso luchar, consciente de que hay un coste de oportunidad en el conflicto. Aunque te den la razón, nadie te devuelve las horas perdidas. Mantienes el honor, claro, pero eso poco importa frente al frío aparato del Estado. La reputación que construyas, el motivo para iniciar una confrontación, solo es útil al

interactuar con otros humanos, con un código moral de conducta. El Estado funciona fuera de los sistemas biológicos de cooperación; no hallarás en él racionalidad. El Estado no conoce honor ni palabra, nada calcula devorando, es el parásito que muere matando. Yo tengo principios, no me malinterpretes: si hay injusticia, la combatiré, pero antes quiero que me digas el precio. Varsavsky tenía cosas más interesantes que hacer que pelearse con ese monstruo sin rostro. Si hay una lección en las novelas de Kafka es que nunca debes alargar un proceso burocrático. No puedes ganar a un enemigo que no tiene un código.

Las pequeñas batallas te van desgastando y la oportunidad pasa por delante cuando no estás mirando. La confrontación te lleva a la paranoia, intuyes ofensas en cada gesto, en cada chismorreo. Es un error prestar tanta atención a las hienas. En la noble tradición de los duelos a muerte no se aceptaba el desafío de un rival de bajo rango.

El equilibrio, como siempre, en los extremos: no debes preocuparte por las pequeñas ofensas, reales o imaginarias, pero sí que debes entrar con todo cuando se produzca una falta grave. Esta es una competición de pulgadas en la que cada detalle cuenta. El problema de enfadarte por temas irrisorios es que, cuando llega el combate por el título, que con suerte se presenta una vez en la vida, te pilla agotado. Has ganado cien peleas, pero no te llevas la que todo lo cambia. No lo revientas en el Madison porque la noche anterior te las tuviste con un borracho que te miró mal al cruzar la calle.

La *fortaleza* de la soledad

No es rico quien acumula capital para proyectar estatus en su escala social imaginaria. Rico es quien tiene opciones, quien puede decidir

sobre su vida.

Robert de Niro interpreta en *Heat* al criminal Neil McCauley, un veterano ladrón de bancos. Al Pacino es el teniente Vincent Hanna, el policía que lo persigue por la ciudad de Los Ángeles. En uno de los diálogos más icónicos de la historia del cine, el ladrón y el policía se citan en un restaurante.

«¿Nunca quisiste la vida de un tipo normal?», pregunta el policía.

«¿Y eso qué significa? ¿Barbacoas y partidos de béisbol?», responde el ladrón.

El guion de Michael Mann reivindica el valor de las opciones para protegerte. En este juego del gato y el ratón gana el que menos territorio defiende. El ladrón le recuerda al policía que cuando suenen las sirenas él estará fuera. Se levanta de la mesa, no sin antes darle un consejo: «No pongas nada en tu vida que no puedas dejar en treinta segundos, si sientes el calor a la vuelta de la esquina». Las posesiones, materiales o personales, podrían comprometer tu *fuck you money*.

En un diálogo de *El jugador*, una película más reciente y menos memorable, se resume en unas pocas líneas la implementación estratégica del concepto.

John Goodman, el prestamista, habla.

Mark Wahlberg, el ludópata, escucha.

> Si estás arriba con dos millones y medio cualquier capullo en el mundo sabe qué hacer. Te compras una casa con un tejado de veinticinco años, un utilitario japonés indestructible y metes el resto al 5 por ciento para pagar tus impuestos. Y ahí tienes tu base, ¿lo pillas? Esa es tu fortaleza de la puta soledad. Esto te pone para el resto de tu vida al nivel «que te jodan». ¿Que alguien quiere que hagas algo? «¡Que te jodan!» ¿Que tu jefe te cabrea? «¡Que te jodan!» Sé el dueño de tu casa. Guarda algo de dinero en el banco. No bebas. Eso es todo lo que tengo que decirle a cualquier persona de cualquier nivel social. ¿Tu abuelo corrió riesgos? Puedo garantizarte que lo hizo desde una posición «que te jodan». La vida de un hombre sabio se basa en el «que te jodan». Los Estados

> Unidos de América se fundaron en el «que te jodan». ¿Eres un rey? ¿Tienes un ejército? ¿La mejor Marina de la historia? «¡Que te jodan, chúpamela!»

En estos tiempos de cancelación proteger esa fortaleza es tu prioridad.

La sociedad y la familia son los mecanismos que inventamos para silenciar la voz del discrepante. Corren tiempos extraños. Los humanos siempre fuimos gregarios, pero nunca antes los corderos fijaron las reglas. Es este un equilibrio antinatural y, por ello, insostenible. El día que molestes intentarán comprarte, primero con elogios y después con favores. Te llamará un emisario ofreciéndote un contrato. El mismo emisario, con un tono menos amigable, te mandará el primer aviso. Sabrás entonces que estás ganando, eres oficialmente una amenaza. La felicidad es ese miedo y esa esperanza, confrontando enemigos con más dinero y más poder, pero sin la fuerza de unos ideales.

No es más rico quien más tiene...

Yo no odio el dinero. Yo lo respeto.

En la dosis está el veneno. Los *hippies* plantean un mundo sin dinero, pero no estoy yo en ese barco. Aunque los *hippies* lo critican, el dinero nada tiene de malo. Igual que tantas otras drogas, el dinero no hace ningún daño, si lo consumes en la cantidad justa y necesaria. Quienes lo odian en realidad lo temen, son conscientes de que no sabrían gestionarlo. La condición antes de disfrutarlo, irónicamente, pasa por nunca desearlo.

Mantener los costes bajos simplifica la jugada. Si quieres emprender misiones peligrosas, como abrir una empresa o grabar un disco, mi consejo es que primero aprendas a vivir con poco. ¿Qué credibilidad tiene un periodista que necesita el salario, que paga una

hipoteca al banco que patrocina su diario? La cosa se complica a medida que vas subiendo. Eres vulnerable cuando aquello que puedes perder te preocupa más que aquello que puedes ganar. Es por esta razón más fácil silenciar a un millonario que a un pobre que duerme en la calle. El político sin ahorros, con un tren de vida elevado, está a unas solas elecciones de quedarse sin nada. Será fácil sobornarlo.

«Pídeme lo que quieras, puedo darte cualquier cosa que desees», le dijo Alejandro Magno a su admirado Diógenes.

«Te pido que te apartes, me estás tapando el sol», respondió el filósofo.

Diógenes tenía *fuck you money*, con el deseo controlado y sin apenas posesiones. No lo tenía ese rey sobre el que colgaba la espada de Damocles, agarrándose al trono.

No es lo que tienes, es lo que temes perder.

Los perfiles corporativos presentan riesgo de colapso. La jaula de oro del sénior de McKinsey, en una carrera planificada al detalle. Nunca opina sobre la actualidad en el bar, solo habla de sinergias en LinkedIn. El tuit viral es su peor pesadilla. Sin margen de error, basta un comentario fuera de lugar para arruinar su prometedora y sofocante vida. Vuela en primera clase y odia los imprevistos del viaje, y teniéndolo todo controlado se pierde las mejores oportunidades. No puede embarcarse en aventuras disparatadas, aquellas que dan un sentido en última instancia. Asiste por compromiso a las más horribles cenas, con soporíferas conversaciones en las que nadie dice lo que piensa y todo el mundo sonríe todo el rato. Lo invitan a una media de siete bodas por año, no porque tenga muchos amigos, sino porque los nuevos ricos quieren fiestas con muchos invitados. Cubrir el cubierto, el *pizzo* de los pijos. Ni se le pasa por la cabeza buscarse una excusa. Repetirá

la secuencia casándose por encima de sus posibilidades. ¿Luna de miel en un absurdo resort tropical? El verdadero lujo es Formentera en mayo. No bajará ya el ritmo y se hipotecará por encima de sus posibilidades. Más teme la caída cuanto más sube en el organigrama. Las élites siguen considerándolo un paleto endeudado.

El *fuck you money* es más una cuestión de actitud que de dinero. El dinero es solo la excusa, nunca tuviste intención de dejarlo.

¿Puedes mañana dejarlo?

La respuesta es evidente.

Sí puedes, pero asusta de cojones.

Un surfista mileurista tiene más *fuck you money* que ese sénior agobiado, que todo se lo gasta en el juego de las apariencias. Al surfista le basta con trabajar unos pocos meses para pagarse la vida que quiere. Al ejecutivo no le llega ni cobrándose el bonus por rendimiento. Incrementa el gasto y la deuda después de cada promoción y no puede dejar un trabajo que odia. El surfista es más libre porque lo poco que tiene está a su nombre. Pagó al contado un coche de segunda mano, sin incurrir en *leasings*, *rentings* y demás fórmulas que lo mantuvieran atrapado en la novedad constante. Tiene todo lo que desea. El surfista es feliz con un plato de macarrones.

Que no te lastre el equipaje. Piénsatelo dos veces antes de comprarte eso que tanto quieres: un exceso de bienes puede comprometer tu mejor movimiento. Antes soñabas con llevar ese reloj y ahora que lo tienes solo temes perderlo. Se desvanece la alegría, pero se instala un miedo permanente. El apego, a cargos y posesiones, como origen del sufrimiento. Nadie alcanza el *fuck you money* si, a pesar de amasar una fortuna, es dependiente de una imagen de éxito.

No hay una forma correcta de vivir la vida (¡cada uno tiene que encontrar la suya!), pero sí hay muchas incorrectas.

Me gustó la respuesta de Luis Martín Cabiedes cuando le preguntaron por qué se había hecho inversor. Respondió que ese era el trabajo en el que mayor control tenía. Él, que ha sido responsable de una agencia de noticias, sabe mejor que nadie que un director no es la persona más libre, supeditado a los intereses de accionistas, trabajadores, proveedores y clientes. Algunos se hacen adictos a los privilegios del rango y no pueden dejarlo. Cuando Cabiedes comprendió la naturaleza del intercambio huyó asustado. Ahora invierte en empresas porque quien pone la pasta no rinde cuentas con nadie, solo consigo mismo.

A Cabiedes nunca le interesó el dinero: igual que hacía el Tío Gilito, solo quería proteger su independencia. La nómina, tan criticada por los gurús de las finanzas, nada tiene de malo. Los compromisos no son necesariamente malos, siempre que no los contraigas con un idiota. Los que hemos tenido la suerte de trabajar para un buen jefe sabemos el privilegio que representa. Mi vida tendrá un propósito en función del grado de compromiso. En el trabajo, con los amigos, con la familia. Las relaciones que hacen sufrir son, en última instancia, las que dan un sentido. No busco la libertad absoluta, debe ser eso tremendamente aburrido. Tampoco necesito ser millonario para tener *fuck you money*, para ganarme la libertad de hacer lo que quiero y decir lo que pienso. Puedo conseguirlo como asalariado, controlando los gastos en un oficio que disfruto haciendo.

¿Cambiaría tu vida con más dinero?

Quizá tus problemas no son financieros.

Las apariencias engañan

Yo no quiero atención, yo quiero distancia.

Mi opción cobra sentido cuando la utilizo para ganar espacio. Con dinero fijo el perímetro para relacionarme con la sociedad en mis propios términos. Yo quiero escapar del manicomio, no ser elegido alcaide. Si me salen bien las cosas, desapareceré sin dejar rastro.

Las viejas familias, las pocas que siguen transmitiendo unos valores y un legado, mantienen perfil bajo. Ya está, lo conseguiste, te pasaste el juego, ¿por qué arriesgarlo? Son los nuevos ricos, con su complejo de inferioridad, quienes comprometen su independencia por unos segundos de atención. Los que más ganan, curiosamente, son los más necesitados. Se buscan entonces los retos más disparatados, como entrar en la lista Forbes o recibir una invitación para la Met Gala. Opinan de todo sin tener idea de nada. Los reyes de antaño presumían de ignorancia. ¿Qué hacen los ricos hoy? Empezar un pódcast para confirmar su nivel de retraso.

Nunca antes los poderosos quisieron protagonismo, los reyes no pedían la validación de los campesinos. No la necesitaban. Aseguraban el cobro de sus rentas y se retiraban al palacio. Los ricos contemporáneos, por el contrario, suplican el *like* del plebeyo. Incluso la nueva sangre azul participa en un concurso de popularidad que nunca acaba. Es este un juego perdedor, en el que siempre aparece un gilipollas con una tara más grande. Historia con final triste: las *influencers* no quieren ser amigas de Victoria Federica.

La única relación sana con el dinero es olvidarte de él. ¿Te has fijado en que los ricos de verdad, los de toda la vida, no hablan de dinero, ni siquiera mencionan la palabra? ¿Es posible que la hayan olvidado? Tamara Falcó, igual que hace el Tío Gilito, vive como si el dinero no existiera. La chica tiene mil temas que resolver, zapatos que comprar o bodas y divorcios que organizar, pero el dinero no es

uno de ellos. El *old money* vive por encima de eso. No es una preocupación para la pija, del mismo modo que no lo era para el surfista. El dinero simplemente no les interesa. Hablar de dinero es señal inequívoca de que tu interlocutor, por falta o por exceso, no ha resuelto el problema. Hablar de dinero es un rasgo característico de la clase media.

La clase media todo lo mide en euros. Te clasifican en función de los euros que ganas. Cuando desconocen tus ingresos te clasifican en función de los euros que gastas. Las personas no son simpáticas o desagradables, son ricas o pobres. Las cosas no son feas o bonitas, son baratas o caras. La clase media pregunta el precio de las cosas porque cree así poder clasificarlas. Por eso compran cosas con un logo bien grande, que les asigne automáticamente a todos un precio estimado. Si no tiene logo, no les interesa.

Que sais-je?

Hace muchos años, en una finca cerca de Burdeos, un hombre se formuló estas mismas preguntas. Todos hemos pensado que fuimos los primeros en descubrir algo cuando solo éramos los últimos. Ese hombre no era libre, pero quería serlo. Su nombre era Michel de Montaigne y es el autor de uno de los tratados filosóficos más famosos: los *Ensayos*.

Que Montaigne es un amigo es algo que hemos sentido todos. Sus problemas son también los tuyos. Aunque a veces se ponga pesado, lo escuchas con cariño. Si alguien se mete con él, tú sales a defenderlo. La amistad funciona porque no te preguntas las cosas; los códigos hacen la vida más simple.

Es el francés ese amigo que opina de todo. Se ahorra uno el psicólogo en esas conversaciones. Josep Pla, en *El cuaderno gris*,

juega con un estilo similar. Me siento acompañado leyendo a Montaigne, ya no estoy tan solo en el universo. Alguien, hace quinientos años, sintió lo que estoy hoy sintiendo.

Yo tenía amigos italianos, amigos alemanes e, incluso, amigos argentinos, pero no tenía amigos del siglo XVI. Ese es el poder de los libros.

Protege tu torre

Los *Ensayos* son el testimonio de un hombre que intenta ser libre.

Michel de Montaigne llevaría la lucha hasta las últimas consecuencias. Aunque era dueño de un *château*, levantó en él una torre, en la que vivió trece años. «Mi tarea consiste en dar forma a mi vida. Es mi único oficio, mi única vocación.» Renunció a las obligaciones sociales y familiares y llevó una vida contemplativa, para entender quién era y qué quería. Casó a la hija con un chico ordenado para delegar en él las finanzas de la finca. Ese joven aceptó, porque la ambición está sobrevalorada. A Montaigne no le interesaban los números; él solo quería tiempo para pasear, pensar, leer y escribir. *Que sais-je?* sería su famosa máxima. En compañía de los clásicos, inseparables compañeros de viaje, buscaría la respuesta.

En las vigas del estudio, en el piso superior de la torre, inscribiría sus citas favoritas. Montaigne quiso entender el complejo mundo en el que vivía, a pesar de las inevitables contradicciones. Eso es lo bonito de los *Ensayos*, que nada esconden. Son frecuentes los cambios de opinión a lo largo del texto. Me gusta leer sus diarios porque no quieren impresionar. Te cuenta sus éxitos y sus esperanzas, pero también sus fracasos y sus miedos. En tiempos de vidas perfectas en falsos perfiles digitales es refrescante encontrarte

con alguien que nada proyecta, que cuando no es feliz no lo aparenta.

Hay que decir que Montaigne ejecutó la opción de huir a medias. No vivió como un monje de clausura, solo quiso controlar desde su torre la dosis de sociedad y familia. No fue Henry David Thoreau en la laguna Walden, ni tampoco Kamo no Chōmei en su cabaña en medio del bosque. Ellos desaparecieron sin dejar rastro, fundiéndose con la naturaleza, pero el francés eligió un camino más complejo: conservar la identidad sin renunciar al compromiso. A pesar del fortín que se montó, su vida sería una constante negociación, primero con su padre y después con sus vecinos. Aceptó la alcaldía de Burdeos a regañadientes y cuando llegó la peste fue el primero en largarse. ¿Para qué sirve una estatua? No tenía ese hombre intención de ser recordado. Mi recomendación es que, siguiendo su ejemplo vital, levantes una torre en busca de oportunidades. Como hizo él, disfrutando de la espera en compañía de los sabios. Montaigne entendió, en un período mucho más convulso que el nuestro, que sin *fuck you money* estaría jodido. Su lección es la misma que la de Batman: si quieres pelea, construye antes una guarida. Si no dispones de una finca en el campo, resérvate por lo menos una habitación, un lugar que sientas tuyo, físico y espiritual, un lugar en el que puedas refugiarte. Desde esa austera fortaleza preparas la ofensiva, el tiempo que haga falta. No inviertas un solo euro decorándola; ya colgarás los cuadros cuando llegues al millón. Me gustan sus diarios porque narran la lucha de un hombre por mantener su individualidad, dentro de una comunidad que lo quiere obediente.

¿Cuál es el aprendizaje que me llevo de todo esto? Que no debo declarar la guerra si no he ahorrado antes. Michel de Montaigne era propietario de un *château*, pero las reglas han cambiado en la

economía descentralizada: ya no necesito poseer ladrillo si genero flujo de caja positivo. En un mundo digital, si quiero me lo monto desde un Airbnb caribeño. Todo pasa por el capital humano, por mi capacidad de añadir y retener valor con la cabeza o las manos. Desarrollar una habilidad, comercializarla en la red y contratar todo lo demás en el mercado. En esta búsqueda del conocimiento, viajar es esencial, porque genera nuevas y valiosas ideas. Montaigne lo hizo por Suiza, Italia y Alemania. Experiencias que, lógicamente, dejaría anotadas. «A quienes me piden cuentas de mis viajes suelo responderles que sé muy bien de qué huyo, pero no qué busco.»

Al final de sus días el rey Enrique IV, victorioso en la guerra, le pidió que se uniera a la corte en rango de consejero real. El mayor honor que podía recibir un ciudadano francés. Montaigne respondió por carta que ya era mayor para esos trotes, que en su finca empezaba la vendimia, que mejor lo miramos otro día.

Decirle que hoy no te va bien al rey de Francia.

Eso es *fuck you money*.

Todo lo demás son cuentos.

2

Morir con todo

Vender tu alma es la cosa más fácil. Es lo que todo el mundo hace todas las horas de su vida. Pero, si te pidiera que la conservaras, ¿entenderías que es eso lo difícil?

AYN RAND

No hay una sola gran obra de Tolstói o de Dostoievski en la que, al final de la novela, que coincide la mayoría de las veces con el final de la vida de los personajes, no se hable de la falta de tiempo. Pero los hombres son tan mentirosos que los sexagenarios siguen diciendo que tienen una vida por delante. Por eso la gente malgasta su tiempo. Solo cuando uno está totalmente blanco no puede ya decirse que tenga toda la vida por delante. Cuanto menos tiempo se tiene, más se vive.

THOMAS BERNHARD

Memento mori — Meditaciones financieras desde la ambulancia — El secreto mejor guardado de los millonarios — No tienes que gastar el dinero para disfrutarlo

---

No es la tierra, ni tampoco el agua, ni por supuesto el dinero.

El recurso más escaso es el tiempo.

100 años. 36.525 días, en 25 años bisiestos. 31.536.000 segundos.

Aunque vayas justo de dinero, eres millonario de tiempo. Posees en una cuenta con tu nombre millones de segundos por gastar con quien tú quieras. No puede decir lo mismo el inversor Warren Buffett. Es uno de los hombres más ricos del planeta, si contabilizas la riqueza en términos monetarios, pero solo le quedan unos pocos años. Ya va camino de los cien y, a pesar de un patrimonio valorado en 142.000 millones de dólares, la muerte llama. No hoy, tampoco mañana, pero es probable que cuando leas esto el abuelo se haya marchado. No quiero ponerme dramático, es ley de vida, como se dice en los funerales. Quizá tampoco yo esté. El tiempo es una cosa muy loca: se acelera cuando sales de la infancia y la vida pasa en un instante.

El valor del dinero es ridículo si lo comparas con el valor del tiempo. Warren Buffett se cambiaría sin pensárselo por cualquier joven sin un euro en el banco, pobre como una rata pero con muchos años por delante. Todas las acciones de Berkshire Hathaway a cambio de una década de regalo.

La escasez de tiempo debería ser tu obsesión, para nunca más entregárselo al primero que pase por delante.

En un abrir y cerrar de ojos

La vida no pasa, la vida te atropella.

Mientras estás haciendo planes.

La vida transcurre en un abrir de ojos y una pequeña cobardía te deja fuera de la partida. Tenlo presente, no bajes la guardia. Te

distraes un segundo y te levantas con el pelo canoso en esa vida que nunca quisiste. Ya no hay vuelta atrás: el día siguiente te mueres. Aquello que dijiste que nunca harías es lo que terminas haciendo. Aquello que dijiste que nunca serías es lo que terminas siendo. No sabes cómo ha ocurrido, pero así serás recordado. La valentía, si tiene un sentido esta palabra, consiste en tomar la decisión correcta en el momento de mayor importancia, cuando todos te susurran al oído que no lo hagas. Los cobardes escuchan las voces y caen en la trampa. Su error es creer que tienen tiempo, que existen las segundas oportunidades. No las hay, nunca las hubo; la vida transcurre en un abrir y cerrar de ojos y no quieres lamentarte, en tu último suspiro, de aquella decisión consciente que un día tomaste, posponiendo un conflicto que creíste soslayable. Nadie te lo dijo entonces, pero fue allí, en ese preciso instante, en esa pequeña cobardía, cuando todo terminó.

La vida feliz que podría haber sido y que no fue por falta de agallas.

Morir con cero

Jack Welch, alma de General Electric, tenía fama de agarrado. Los orígenes explican lo que somos y Jack había crecido en una humilde familia del Medio Oeste de Estados Unidos, con un padre que conducía trenes y una madre que cuidaba la casa. Nunca tuvieron mucho dinero, pero él se ganó sus oportunidades. Se graduó en Ingeniería Química y obtuvo un doctorado en la Universidad de Illinois. Aceptó al salir una oferta de General Electric, empresa que terminaría liderando. Dos décadas estuvo al frente de la compañía, vigorizando ese viejo conglomerado. Jack era temido y admirado.

Al cumplir los sesenta, todavía al mando de la firma, sufrió un ataque al corazón del que afortunadamente pudo recuperarse.

El periodista Stuart Varney, presentador del programa *CEO Exchange*, quiso saber qué se le pasó por la cabeza antes de que llegara la ambulancia, cuando no sabía si iba a contarlo. La respuesta de Jack fue sorprendente: «Debería haber gastado más dinero». El periodista volvió a preguntárselo, pensando que bromeaba, pero Jack insistió: «Todos somos producto de nuestro entorno. Y yo de joven no juntaba dos centavos, así que siempre he sido relativamente tacaño. Siempre compraba el vino más barato, siempre miraba el precio en el restaurante. Y nunca más, me juré por Dios, volvería a comprar una botella por debajo de los 100 dólares. Esa fue la lección que aprendí».

El entorno en el que creces explica tu perfil de inversor.

Si naces en ciclo alcista, probablemente compres acciones toda tu vida.

Si tu primer recuerdo es una crisis, tendrás una asignación más conservadora.

Somos producto de las circunstancias y es por eso que los abuelos de posguerra ahorran en tiempos de abundancia, temerosos de que la escasez regrese. Son lecciones que no se olvidan.

Así se sentía Jack Welch. Amasó una fortuna de 750 millones de dólares y la valoración de General Electric, en su etapa de consejero delegado, pasó de los 12.000 a los 410.000 millones, pero seguía sin permitirse un capricho. Se había ganado todas las botellas de vino que quisiera. Solo tenía que darse permiso.

El vino más caro

Existe un difícil equilibrio entre ahorrar para el futuro y disfrutar del presente.

Yo, que llevo varias páginas diciéndote que con ahorro compras tu libertad, quiero ahora decirte que no sientas remordimientos si te das de vez en cuando un capricho. No solo en el trabajo se esconde la felicidad, sino también en el consumo. Todo en su justa medida.

Jack Welch venía programado de casa para nunca derrochar un centavo y eso fue lo que hizo hasta que sintió ese dolor en el pecho. La austeridad, que fue la base de su éxito empresarial, sería también un freno para su disfrute vital. Tendría que ver pasar la muerte cerca para permitirse el vino caro y, más importante aún, alargar las sobremesas con amigos. La gente no cambia leyendo libros, la gente cambia el día que entiende que su tiempo es limitado. Esa fue la lección de Jack de camino al hospital. No es necesario sobrevivir a una parada cardíaca para cambiar de vida, aunque me temo que así funcionamos los humanos: solo comprendemos al recordar la finitud del trato.

Para proteger el tiempo tienes que haberlo derrochado antes. El aprendizaje llega con los errores: para descubrir que la quieres tienes que perderla antes. Entonces, y solo entonces, es necesaria la suerte. Cruza los dedos para que no sea tarde.

¿Podrías haber resuelto el enigma sin hacerle daño? Me temo que no.

«Habló con la autoridad del fracaso», dejó escrito Scott Fitzgerald en una de las cartas de su tormentosa relación con Zelda. Las verdades del corazón se revelan huyendo. Con el dinero pasa lo mismo. El conocimiento se incorpora palmando pasta.

¿Cuál es tu marcador?

La historia de Jack Welch me recuerda a una anécdota entre Nathan Rothschild, el primer barón de Rothschild, y su chófer.

«Su hijo siempre me da más propina, señor», le recriminó el chófer.

«No lo dudo: él tiene un padre rico y yo no», respondió el barón.

El entorno en el que creces fija tus hábitos.

El empresario José Elías sigue mirando los precios en los restaurantes. Él, igual que Jack Welch, viene de un entorno humilde, el barrio del Santo Cristo de Badalona. Aunque ahora pilote un helicóptero y duerma en una urbanización privada, la mentalidad de escasez, forjada en su juventud, no cambia. La escasez te obliga a pelear; no tienes otra opción cuando no puedes permitirte el fracaso. Se pregunta José cómo incorporar la mentalidad de escasez, que tan lejos lo ha llevado, en tres hijos que crecen en la abundancia. No creo que pueda: sus hijos no sentirán nada parecido, es una configuración de fábrica.

José sigue compitiendo a pesar de tener suficiente, no sabe cómo frenarlo. Es inevitable que los niños ricos, con una vida demasiado fácil, terminen ablandándose. La mentalidad de escasez permite ascender, pero impide luego disfrutar del dinero generado. A José le gusta su trabajo, pero sigue queriendo demostrar algo, nunca puede relajarse.

Con dinero se compra tiempo, pero, si te obsesionas con él, podría quitártelo.

La lista Forbes incluye a las personas con un patrimonio por encima de los mil millones. José Elías salió en ella y fue por un tiempo la persona más feliz de la Tierra. Afirma que regresar allí es un objetivo, pero me pregunto por qué lo quiere, cómo cambiará eso su vida. Más allá del valor arbitrario que se les asigne a sus empresas en el mercado, su impacto está en sus acciones y sus

palabras, en la idea que él representa: que con talento y ambición este país sale adelante. Un chaval de Badalona escuchará su historia y decidirá mañana intentarlo. José se obsesiona con subir diez puestos en esa estúpida lista, pero la esperanza del chico no sale en los rankings.

El dinero es un marcador engañoso. El impacto social de una maestra de barrio es mayor que el de un mediocre directivo millonario. José busca la validación del capital, pero solo para el ego es ese número importante. La competición termina un día sin previo aviso y nadie en el cementerio se fija en el dinero acumulado. El impacto se mide en las personas que estén llorando. El único marcador son las vidas que cambiaste.

Margen de seguridad

Yo ahorro porque quiero ser dueño de mi tiempo y mis palabras.

Morir con todo es la estrategia sensata.

Geoffrey Holt tuvo una vida placentera. Después de servir en la Marina, se estableció en la localidad de Hinsdale, trabajando en el cuidado de la finca de un amigo. No era muy hablador. Cuando terminaba la jornada, se sentaba junto a la carretera y veía pasar los coches. Nadie podía imaginar que ese hombre con un salario modesto dejaría en herencia 3,8 millones de dólares a los vecinos del pueblo, en agradecimiento por el trato recibido. El alcalde, respetando su espíritu frugal, guardó parte del dinero.

Geoffrey Holt vivió sin sobresaltos y construyó con disciplina un patrimonio con los años. Nunca sintió la tentación de gastárselo. Para él, aquello que el dinero podía añadir era menos interesante que los problemas que acarrearía. Podría alguien pensar que desperdició la oportunidad de vivir experiencias extraordinarias,

como viajar a Filipinas para bucear entre tiburones o saltar en paracaídas, pero nada se le había perdido en esas absurdas latitudes. La gente feliz se olvida del dinero y sus infinitas posibilidades, se olvida de la proyección social y se conforma con el presente imperfecto, porque todos los días, con la actitud correcta, son un regalo. Incluso trabajando de conserje en una finca, si estás dispuesto a escuchar la historia del paseante solitario. Si lo que quieres es aprender, basta con tener tiempo, mostrar curiosidad y saber decir un «buenos días». Ese hombre no participó en safaris masificados, no llevó ropa de marca, nunca se subió a un globo aerostático. Sí se perdió por el bosque, sí alargó las siestas, sí persiguió impulsos creativos. Sin las restricciones impuestas por la sociedad de consumo el mundo es un lugar agradable. Comprendió Geoffrey el peligro que suponía perseguir las promesas en los letreros luminosos. El gasto es menos atractivo cuando internalizas su coste de oportunidad: todo el tiempo dedicado a tareas que nada te interesan. Ese hombre solo quería pasar más tiempo haciendo lo suyo, sin que nadie lo molestara. Nunca habló de sus cuentas con nadie y se fue de este mundo en silencio, con el más valioso legado.

Si eres tan rico, ¿por qué tragas tanta mierda? Geoffrey nunca tuvo que cumplir una orden en la que no creyera. No es un hito menor en los tiempos que corren. La fórmula, si estás interesado, está al alcance del más tonto: gastar menos de lo que ingresas e invertir el sobrante. Todo gasto es prescindible. Las compras materiales, pero también las experiencias, terminan irremediablemente cansándote. El ahorro ofrece algo mejor que un bolso Chanel o un fin de semana en Praga, con dinero en el banco compras un activo de valor incalculable: la tranquilidad existencial del que conoce su condición de intocable. Ese ahorro y la actitud derivada te darán posición para perseguir tus objetivos vitales.

No imagino, después de haber experimentado el *fuck you money*, una vida en la que no pueda hacer lo que quiero y decir lo que pienso. Sin ahorro, o peor aún, incurriendo en un crédito, se reduce el número de posibilidades en un futuro sofocante. Cuando gasto más de lo que entra estoy a una inesperada subida de tipos de la quiebra. Esa es la clase de fragilidad que me quita el sueño. No me interesa una felicidad condicionada a la decisión de un banquero central, de un político corrupto, de un directivo coreano. Duermen muchos con ese pájaro negro y, si me preguntas a mí, no sé cómo lo hacen. ¿Morir con cero? Me genera ansiedad solo pensarlo. Termino en el comedor social si fallo unas décimas en el cálculo. Como el ingeniero que diseña un puente colgante, yo opero mis finanzas con un margen de seguridad por encima del recomendado. Innecesario a ojos del racional asesor financiero, tranquilizador para el intrépido viajero.

Quemar un millón de libras

Los artistas británicos Bill Drummond y Jimmy Cauty sentían aversión hacia las reglas. Todo lo que fuera estable, en su vida o en la sociedad, tenía que ser destruido. Ese espíritu los llevó a cometer todo tipo de tropelías. En la búsqueda del límite, una loca idea se les pasó por la cabeza: ¿por qué no quemar un millón de libras?

Tenían el dinero en la cuenta, así que pidieron al Banco de Inglaterra esa cantidad en billetes de 50. Primero los enmarcaron en un cuadro que colgaron en una galería. Pensaron en subastarlo por un precio de salida de 500.000 libras. La subasta nunca llegó a celebrarse, pero hubiera sido divertido vender un millón por un valor distinto. Anunciaron entonces que lo quemarían. «No lo harán», pensaron algunos, pero bien que lo hicieron.

Los dos amigos se fueron el 22 de agosto de 1994 en barco hasta la isla de Jura, en la costa escocesa, para prender fuego a un maletín con los billetes. Grabaron en vídeo la *performance* y mandaron las cenizas al Banco de Inglaterra, pidiendo el dinero de vuelta. Nunca recibieron respuesta.

El giro copernicano

Si la utilidad del dinero es la paz mental de tenerlo cerca, puede ser eficiente morir sin tocarlo. No hace falta que lo quemes cuando llegues al final. Puedes regalárselo al primero que pase por delante, para solucionarle la vida o hacerle el mayor miserable.

Geoffrey Holt gestionó de forma óptima sus finanzas personales porque no perdió una hora de sueño pensando en optimizarlas. A diferencia de sus vecinos, nunca sintió angustia por el vencimiento de una letra, nunca calculó si podía permitirse el helado grande, nunca consultó con su asesor una reparación inesperada. No tenía asesor, no lo necesitaba. Esa tranquilidad es lo que compró con ese ahorro. Ahora vas y lo llamas agarrado, tú que estás pendiente de la financiera para saber si te vas de vacaciones este verano.

Si Geoffrey Holt hubiera quemado los cuatro millones en el día de su muerte, ese dinero habría cumplido igualmente su función: le habría permitido vivir de forma honesta. Ese hombre tomó sus propias decisiones, siempre hizo lo que él quiso. Morir con la opción abierta valida el camino tomado. Esa hoguera, en el día de su funeral, habría sido la celebración de una buena vida. Esa opción abierta, ese sello intacto, me estaría diciendo que nunca nadie pudo comprarlo.

3

Maestros del tiempo

Sabe esperar, aguarda que la marea fluya
—así en la costa un barco— sin que al partir te inquiete.
Todo el que aguarda sabe que la victoria es suya;
porque la vida es larga y el arte es un juguete.
Y si la vida es corta
y no llega la mar a tu galera,
aguarda sin partir y siempre espera,
que el arte es largo y, además, no importa.

ANTONIO MACHADO

La sabiduría mediterránea de esperar con elegancia — Clases sociales temporales — Que el hedonismo presente no comprometa opciones futuras — Procrastinar hacia la preferencia

---

Robert Doisneau fue uno de los grandes fotógrafos del siglo XX. La diferenciación sigue rituales secretos: todos los contendientes compiten con una misma cámara y, sin embargo, son los negativos de Doisneau los que prevalecen. Sus imágenes transmiten un sentimiento y una verdad que nadie alcanza. Célebre, entre muchas

otras, por la imagen del beso frente al ayuntamiento de París, las suyas son fotografías que, una vez vistas, no se olvidan.

¿Cuál es el truco? En esta era de Instagram en la que todo el mundo lleva una cámara en el bolsillo, los grandes fotógrafos siguen ganándose la vida. Porque su arte no consiste tanto en organizar una bonita composición, sino en detener el tiempo en el momento preciso.

Le preguntaron a Doisneau cómo lo hacía para capturar esos instantes icónicos.

«Si te quedas allí donde estás, tarde o temprano la gente viene a ti», respondió.

La oportunidad será revelada si esperas el tiempo suficiente.

Aburrimiento productivo

Los veranos están pensados para quedarse quieto. Las calurosas tardes de agosto invitan a contemplar el lento paso del tiempo. En el aburrimiento se esconden valiosas lecciones, pero la gente teme el vacío y por eso agenda todo tipo de proyectos. Vivimos en una sociedad que no permite el aburrimiento —ni a los niños, ni tampoco a los adultos— y así es imposible descubrir nada. Yo no temo la soledad, tengo todavía el recuerdo de las eternas tardes de infancia. Afronté ese aburrimiento como si de un entrenamiento se tratara, jugando con mi hermano por quinta vez al juego de la oca o mirando una etapa llana del Tour de Francia. Los días de julio estuvieron siempre pensados para que aprendiera a perder el tiempo, en el mejor sentido de la palabra.

Bill Watterson es el dibujante de *Calvin y Hobbes*.

El punto de partida de la tira es una genialidad: la amistad entre un niño y su tigre de peluche. Cuando en la viñeta sale Calvin,

Hobbes es un tigre real. Cuando en la viñeta aparece un adulto, Hobbes es un peluche. Me emocionan todos y cada uno de sus dibujos, por la frescura y la sabiduría de Hobbes, por la curiosidad y la desvergüenza de Calvin. Watterson publicó la tira durante diez intensos años, de lunes a sábado en blanco y negro, los domingos en color, desde el 18 de noviembre de 1985 hasta el 31 de diciembre de 1995. Ese día, y de forma inesperada, se despidió. Cuando le preguntaron que por qué lo dejaba respondió que ya había dicho todo lo que tenía que decir. Watterson había disfrutado del proceso creativo y se retiraba a un pueblecito de la América rural. Lo fascinante de la decisión es que lleva desde entonces callado. Un cuento llamado *Los misterios* es lo único que ha publicado. Me imagino a Watterson en los idílicos veranos de su tira, pintando acuarelas en el bosque y saliendo de pesca con su padre, llevando una vida sencilla y calmada.

«Nunca hay tiempo suficiente para hacer toda la nada que quieres», exclama Calvin cuando terminan las vacaciones escolares.

Bill Watterson alcanza una conclusión similar a la de los abuelos tostados al sol mediterráneo. En el Medio Oeste o en la Costa Amalfitana, los sabios convergen hacia la nada. En un mundo que te empuja primero a producir y después a consumir, que te dice que puedes incluso saltarte con el crédito la parte del trabajo, ese hombre supo quedarse quieto, en una insólita acción que contradice las leyes naturales. Nadie está treinta años parado.

Genéticamente configurado en un entorno lleno de peligros, el movimiento es tu primer instinto. ¿Sientes el corazón acelerándose? Es tu cuerpo recordándote que hagas algo —lo que sea, lo que cueste— para seguir con vida. En el proceso de prueba y error que es la evolución, los que dudaron no lo contaron. Y aunque hoy puedes tomarte las cosas con calma, quedándote quieto el tiempo

necesario, la mente primitiva sigue mandando el aviso de tocar algo. Emprendes entonces los retos más absurdos y dañinos, como correr un maratón, viajar al polo norte o ascender en la pirámide corporativa.

Los participantes en un experimento eligieron recibir una descarga eléctrica antes que quedarse solos con sus pensamientos. El matemático Blaise Pascal, antes de que llegaran los psicólogos, ya lo dejó escrito: «Todos los problemas de la humanidad parten de la incapacidad del hombre de sentarse solo y en silencio en una habitación». El tiempo libre es molesto y gastando y trabajando evitas estar contigo mismo. Lo que te gusta de la ciudad es que todo cuesta dinero; incluso para mear tienes que pagar. El monte es bonito, pero, sin nada que hacer, todo se complica. En este sentido, lo mejor de un trabajo no es el salario que percibes, sino las ocho horas que ocupa. Restan dieciséis horas conflictivas. Dos en el muro de Instagram, dos en la cesta de Amazon, dos en el atasco con el Tesla y dos en el catálogo de Netflix. Las últimas ocho las duermes empastillado. Los mayores beneficios son para las empresas que te mantienen atareado.

Es el trabajo de una vida comprender tus preferencias, entender quién eres y respetar qué quieres. Te ahorras disgustos cuando completas pronto los deberes. Te ahorras también mucho dinero. Nunca más gastas por aburrimiento. Cuando estás a gusto contigo mismo ya no te preocupa quedarte quieto. Por encima de millones de años de evolución, le enseñaste al cuerpo a que esperase el momento.

Llega la parte jodida.

¿Puedes financieramente permitírtelo?

Esperar es el lujo definitivo

Tú ahorras para comprarte un reloj.

Yo ahorro para tocarme los huevos.

Son los mismos billetes, pero operamos en distintos universos.

Una cosa que compra el dinero, y que poco se menciona, es la posibilidad de quedarte quieto.

Sin dinero, estás obligado a moverte.

Un contrato laboral te obliga a reunirte con todo tipo de personas que te delegan toda clase de tareas, lo que te quita horas para explorar tu vocación secreta. Desaparecer para encontrarte, unos días, o unos meses. Si lo hace un pobre, se le llama vago. Si lo hace un rico, se le llama genio. Esperar es el lujo definitivo y solo a los ricos se les permite *perder* el tiempo.

Warren Buffett mantiene el control sobre su agenda. Bill Gates, en una entrevista conjunta, enseña la agenda vacía de su amigo y Buffett responde diciendo que necesita ese tiempo para pensar, que no puede hacer su trabajo si contrae compromisos. Me hace gracia que Gates se sorprenda, siendo él también millonario. Podría hacer lo mismo, solo tendría que quererlo, pero una oscura fuerza lo empuja a llenarse el calendario. Quiere que lo sigan invitando y es por eso que responde a las llamadas de los mayores cretinos.

La influencia es la droga de los millonarios. Gates no tiene *fuck you money*, no por falta de dinero, sino por miedo a perderlo. Teme quedarse fuera de la lista, teme bajar un peldaño en su pirámide social imaginaria. Gates no es libre, es el esclavo mejor remunerado. Buffett, más viejo y más sabio, sabe que llegamos sin nada y nos marchamos sin nada y que todo lo que somos es el tiempo que tenemos por delante. Por eso no quiere reunirse con directivos y contables; quiere emplear su tiempo haciendo lo que más le gusta: buscar acciones infravaloradas, hablando con verdaderos

empresarios. Cuando concluye la jornada apaga el móvil y disfruta de la cena en casa.

¿Qué es un rico?

El control de la agenda es la señal de estatus definitiva.

Si va con prisas, no será tan rico.

Mi teoría es que uno es pobre por falta de tiempo, no por falta de dinero. Un rico, desde este punto de vista, es aquel que delega la mayoría de las tareas para concentrarse en las pocas cosas que merecen la pena. Si está pendiente de algo, no es tan poderoso como piensa.

El reloj de un rico cumple una función decorativa. El rico gestiona los encuentros, no se deja gobernar por la reunión programada, sino por el interés que le genera una vez empezada. La alarga si le gusta. La acorta si no va a ningún lado. Es pura meritocracia, no le preocupa quedar mal con el invitado. Con opciones abiertas ya no tiene que predecir el día, basta con exponerse a todo y decidir sobre la marcha; ya no tiene que ser listo para acertar, basta con ser sincero consigo mismo. El secreto no es la optimización, es la renuncia, manteniendo la curiosidad fuera de las obligaciones contractuales.

Algunos cargos intermedios, que no descifraron el código, presumen en público de agenda apretada. «Tengo este mes complicado, puedo llamarte dentro de doce días naturales.» El último mono no encuentra hueco en su calendario digital, mientras que el presidente se toma la tarde libre para pensar con tranquilidad el siguiente movimiento. El muy tonto compartimenta su agenda, resolviendo la semana como si de un problema matemático se tratara, ajustando la duración de las reuniones al tiempo asignado,

rellenándolas de palabrería si fuera necesario. Se hace el atareado para sentirse importante. Tiene las notificaciones activadas y contesta los correos de malas maneras. El reloj inteligente es la pulserita de arresto domiciliario. Está obsesionado con la gestión eficiente del tiempo. Al rato con sus hijos lo llama «tiempo de calidad» y le asigna veinte minutos exactos. Es un idiota con todas las letras, pero hasta que no lo despidan no se dará cuenta.

Los ricos, los de verdad, los que desayunan a media mañana leyendo el periódico, rápido lo identifican como el mayor pringado. Los ricos, los de verdad, se mueven por sensaciones. Llevan el móvil en silencio, no quieren ser cautivos de las alertas. Te responden el correo educadamente con un mes de retraso. Los ricos, los de verdad, se mofan del flipado que presume de trabajo, no llevan reloj ni utilizan despertador, alargan indefinidamente la comida. El restaurante cierra cuando ellos lo deciden. Los ricos, los de verdad, nunca tienen prisa.

Serás uno de ellos, formarás parte de su sociedad secreta, el día que controles tu tiempo.

Eres rico si dedicas tu tiempo a las cosas que te interesan. Así de simple. El rico se encarga personalmente de lo que más le gusta y externaliza el resto. El problema del pobre, desde esta perspectiva temporal, es que tiene que ocuparse de todo, no puede subcontratar las labores domésticas. El drama de este país es que, siendo los salarios tan bajos, los ciudadanos van escasos de tiempo.

El estrés que se percibe no se debe a la falta de dinero, sino a la falta de tiempo. Una madre soltera con un trabajo precario vive en la situación más comprometida. Tiene demasiadas tareas y eso la deja agotada, sin fuerzas ni ganas de perseguir oportunidades. Los números no salen. No me refiero a la cuenta del banco, sino a las veinticuatro horas de un día cualquiera. El tiempo es su campo de

batalla. Pelea por cada minuto organizándose la jornada, pero solo con el trabajo se come un tercio del día. La pésima movilidad le roba más tiempo en atascos y trenes averiados. Los ricos también esperan, pero los pobres lo hacen en los sitios más desagradables. Recoge a su hija de la escuela y afronta el maratón de la tarde: hacer la compra, preparar la cena, fregar los platos. Pone a la niña a dormir y por fin encuentra su única hora libre. Le gustaría hacer deporte para sentirse mejor, pero está tan cansada que solo logra enchufarse a la tele. Le gustaría estudiar algo interesante, pero a esa hora ya no le funciona la cabeza. Duerme mal y poco, pensando en que mañana se repite el ciclo. El dinero que entra por el tiempo que sale. Es una trampa de la pobreza: si no consigue liberar horas, no podrá aumentar ingresos. La brecha económica es, en realidad, una desigualdad de tiempo.

Los grandes inventos del siglo XX liberaron horas. La mejora en la calidad de vida no es otra cosa que la reconquista del tiempo. La lavadora permitió que nuestras abuelas no tuvieran que lavar la ropa en el río y el tractor, que nuestros abuelos no se dejaran la espalda sembrando trigo. El tiempo que no empleaban en un trabajo de sol a sol podían invertirlo en tareas espiritualmente más lucrativas, como pasear por el monte o leer cuentos a sus hijos. Pero algo terrible sucedió: decidieron utilizarlo para mirar una pantallita. Con la llegada de los electrodomésticos se desbloquearon miles de horas sin que nadie supiera qué hacer con ellas, así que se inventaron nuevos artilugios para rellenarlas de nuevo. La televisión, el ordenador y, el último y más destructivo, el teléfono móvil. Se sustituyó el trabajo por el ocio, pero la agenda seguía llena. Lo jodió, como siempre, el simio inseguro que no supo quedarse quieto. Los humanos ya no competían por acumular capital, sino que competían por quemarlo, compartiendo vídeos desde los sitios más ridículos, sin que ello los

hiciera más felices. El incremento de la productividad se utilizaría no para emplear más tiempo con los suyos, sino para ganar un concurso de popularidad con millones de desconocidos.

Solo unos pocos, los maestros del tiempo, mostraron personalidad para salirse del juego. Solo ellos persiguieron los intereses genuinos, en una asignación temporal fuera de la lógica consumista. Solo ellos cuidaron del jardín, no para sacar una fotografía, sino porque ese era su cometido.

Una nueva clase social

No creo en las clases sociales.

Yo divido la sociedad en dos grupos: los que tienen tiempo y los que no; los que se olvidan de las horas y los que siempre están persiguiéndolas. No hay ricos ni pobres con este criterio, solo dueños o siervos del reloj de arena. O lo controlas, o te controla. Esa es la frontera. La clase media entra en la segunda categoría. La clase media es un engaño para que algunos pobres puedan sentirse menos desgraciados. En lugar de volar a Mallorca se van a las Maldivas, pero el problema permanece: no son propietarios de su tiempo; alguien les está diciendo cuándo y cómo pueden gastarlo.

El tiempo es el recurso más valioso y hay ladrones acechando en cada esquina.

Vayas donde vayas hay una cola esperándote. Incluso los ricos hacen cola para entrar en las tiendas de los Campos Elíseos. Saltarse una cola es señal de estatus. Lo que controlas no es el dinero, es el tiempo. Te distraes un segundo y malgastas en una cola tus mejores años. El regulador interviene porque no quiere que la gente se quede allí atascada. La solución institucional pasa por subir los precios o limitar el acceso. Cometí el error, la última vez que estuve

en Nueva York, de visitar el MOMA el día de puertas abiertas. Me ahorré los 20 dólares de la entrada, pero sufrí aglomeraciones en las salas. Lo que no pago con dinero lo estoy pagando con mi tiempo. Yo, que soy economista, debería esto saberlo. El Louvre abre los miércoles por la noche y es una delicia pasear por el museo vacío.

La economía es la gestión de los recursos escasos, incluso en un contexto de abundancia. El control del tiempo hace la vida más agradable.

Dos días menos o dos meses más todo lo cambian: pueden hacer que te guste algo que antes odiabas. IKEA un sábado por la tarde no es lo mismo que IKEA un jueves por la mañana. Chicago en agosto no es lo mismo que Chicago en octubre. La ciudad es la misma, pero la experiencia es distinta. No es el calor, es la gente. A mi hijo lo llevaré de viaje fuera de temporada, para que internalice la ventaja de controlar su calendario. Las playas están tranquilas y los camareros son simpáticos. Y, aunque no pague el hotel, le mostraré la factura a mitad de precio.

La agenda escolar es la coartada de los padres cobardes. ¿Por qué no te lo llevas a Roma dos semanas? «No puedo, este es un curso importante.» Está estudiando los colores, creo que podrá recuperarlo. La clase de Historia la daré en los Museos Vaticanos. ¿Hay algo más triste que un chaval con una agenda escolar llena? Algunos padres frustrados delegan en sus hijos sus sueños competitivos, quitándoles todo el tiempo de juego. La cosa solo irá a peor, porque puedes engañar al adulto con un bonus, pero no se la cuelas al adolescente. Su apatía es la anticipación de la tragedia.

Kairós

El concepto *tiempo* tenía dos significados para los antiguos griegos.

Para referirse a su avance mecánico utilizaban la palabra *krónos*.

Y para referirse al momento oportuno utilizaban la palabra *kairós*.

La caída de los granitos de arena nada tiene que ver con la correcta interpretación del momento. Los antiguos griegos, que eran sabios, entendieron la importancia del *kairós*. Controlar esa suerte, gestionar ese arte, forma parte del plan de carrera. En mis éxitos tuve la fortuna de acertar con los tiempos. Mis fracasos no fueron por falta de esfuerzo; lo que pasó es que no estaba cuando debía. No quito mérito a los logros conseguidos, todo lo contrario: aguantar la apuesta cuestionada es el mayor de los retos.

El *kairós* lo es todo, en la vida y en los mercados. No hay decisiones buenas y decisiones malas. Hay decisiones que tomaste en el momento preciso y decisiones que tomaste demasiado pronto o demasiado tarde.

Cuando dudes, espera. Los mejores futbolistas, igual que los mejores fotógrafos, juegan con el tiempo. Aguantan la pelota unos segundos hasta que aparece el espacio. El pase tiene fácil ejecución, lo difícil es encontrarlo. ¿Por qué todos los jugones sonríen igual? Lo que separa a los buenos futbolistas de las estrellas legendarias es el control de los tiempos. Zidane se movía por el campo con pequeños pasos y no se ponía nervioso con el murmullo de la grada; sabía que el suyo no era un problema que se resolviera corriendo. En la política se produce la misma ventaja. No dar una respuesta rápida desquicia al contrincante. Cuando no sepas qué hacer, quédate callado. Tu rival mueve por desesperación cuando por sorpresa renuncias a la jugada; los silencios incómodos de Mia Wallace. Nunca hables el primero, deja que el otro cometa el error. Los problemas se solucionan solos si tienes el coraje de quedarte en silencio. Llevar la iniciativa está sobrevalorado.

La elegancia no es otra cosa que esperar sin prisas. En un campo de fútbol, en el arte de la fotografía o en una negociación de paz, el que sepa quedarse quieto para observar el tablero tendrá la ventaja. También en las decisiones vitales. En este mercado hiperactivo, compitiendo contra pollos sin cabeza, ser paciente marca la diferencia. Regreso a las opciones. Con líquido estás comprando tiempo para decidir sin agobios, esperando a la persona correcta en el lugar adecuado.

Quédate quieto cinco días seguidos y en tu pueblo te considerarán un sabio. Los que carecen de paciencia comprometen opciones, pierden poder cuando el rival detecta su urgencia.

El primer objetivo de una negociación no es cerrar el trato, sino mantenerlo vivo.

Si hoy no es el día, retírate. Mañana, con mejores cartas, lo intentas de nuevo.

Tastaolletes

El filósofo libanés Nassim Nicholas Taleb utiliza el filtro de la procrastinación para separar el grano de la paja, para discernir lo urgente de lo importante. «Pocos entienden que la procrastinación es una defensa natural consistente en dejar que las cosas sigan su curso y ejerzan su antifragilidad. Surge de una sabiduría ecológica y no siempre es mala: en el plano existencial, es mi cuerpo que se rebela al verse atrapado; es mi alma que se opone al lecho de Procusto de la modernidad.» Aquello que es necesario terminas resolviéndolo, son los artificiales deberes contemporáneos aquello que pospones indefinidamente.

El malestar que sientes, físico y mental, es tu cuerpo recordándote que estás malgastando tu tiempo rellenando celdas hasta altas horas

de la madrugada. Existe una mejor asignación fuera y el organismo te pide que salgas a buscarla.

Los adolescentes procrastinan en el instituto y los adultos procrastinan en la oficina, pero nadie procrastinaba en la Edad de Piedra porque no había entonces tareas inútiles, cazando el mamut o escuchando las historias de los viejos.

Tampoco procrastina el soldado con una misión: proteger la tierra de sus abuelos.

La curiosidad como brújula de carrera. ¿No sabes lo que quieres? Busca en lo que esté distrayéndote. Libros de historia militar, foros de interiorismo, vídeos de cocina. El que no sepa procrastinar unos minutos perderá años fuera de sitio. Tienes la respuesta delante, solo necesitas liberar tiempo libre y acumular dinero. Hay apuestas que precisan unos días y otras que piden toda una vida. Hay apuestas que puedes financiarte tú mismo y otras que requieren un mecenas. Ten claro el rol que juega el dinero para ajustarte financieramente. Aunque la intuición sea buena, sin ahorro no podrás validar la apuesta. Pobres y ricos fracasan en su intento de recuperar el tiempo. Queman más de lo que ingresan y pierden así el control de la agenda. El plan consiste en darte flujo de caja positivo, para explorar sin reservas las más inusuales vocaciones.

¿Hasta dónde estás dispuesto a llegar? Solo una cosa es segura: para el aburrido adulto, que no se permite un solo despiste, será imposible hallarla.

El *tastaolletes* inicia mil proyectos sin cerrar ninguno. Ese es mi perfil, considerado conflictivo por quienes miden las cosas por su contribución al PIB de la economía. Si mi trabajo lo hace subir, me dicen que voy por buen camino. Si no suma, me dicen que lo deje. No entienden, pobres insensatos, que los factores diferenciales no generan impacto inmediato. No todo pasa por el salario percibido.

No me gusta la gente disciplinada, que presume de sacar las cosas en el tiempo estimado. La disciplina, como yo la entiendo, es la consecuencia de estar en el lugar correcto en el momento adecuado. Por eso fracasan los empleados que se obsesionan con la productividad, porque poco les importa la tarea asignada. Lo perverso sería lo contrario: preocuparse por los accionistas millonarios de una multinacional sin alma.

La disciplina no se trabaja, la disciplina se encuentra. Yo soy disciplinado porque encajo, lo doy todo porque me creo lo que hago. Cuando pienso en mi propia carrera me doy cuenta de que las distracciones levantaron la barrera. En un contexto de gente seria que nunca mira por la ventana, con imbéciles que presumen de trabajar durante el trayecto, yo me distraigo con la primera mosca que pasa por delante. Llámalo el *timeline* de Twitter o uno de los cómics de Jirō Taniguchi. Esos despistes son mi diferenciación en el saturado mercado de las entrevistas personales. Cuando tengo enfrente al invitado encuentro buenas preguntas en las distracciones del pasado.

Mi pódcast es distinto porque yo me distraje cuando alguien me dijo que me concentrara.

Bill Watterson, el padre de *Calvin y Hobbes*, cree en la superioridad moral del juego. Ser juguetón se correlaciona con la suerte. En su precioso discurso de graduación en la Universidad de Kenyon confesó una pequeña tropelía: pintó una réplica de los frescos de la Capilla Sixtina en el techo de su habitación. Cuando las autoridades lo descubrieron, al concluir el curso, se libró de la multa, pero tuvo que taparlos. No sabe explicar por qué lo hizo, pero hacerlo le daría una ventaja frente a los perfiles racionales que todo lo miden. Él no lo sabía entonces, pero estaba desarrollando una habilidad especial, que sería de utilidad en un futuro lejano.

Me encanta el enigmático título que eligió para su charla: «Algunas reflexiones sobre el mundo real de uno que echó un vistazo y se marchó».

Watterson halló su vocación en el *absurdo* proyecto de imitar a Miguel Ángel.

No puedes competir contra el que está jugando.

El momento preciso

En la sabiduría oriental del taoísmo todo fluye hasta encontrar su sitio. «Sabe esperar, aguarda que la marea fluya.» Los versos de Machado revelan el secreto: no compitas, no pelees, no tengas urgencia por demostrar tu talento. Lo que tenga que ser, será, si sabes esperar el momento. La oportunidad es caprichosa, no aceleres el flujo de los acontecimientos. La urgencia, la desesperación, ahuyentan al potencial pretendiente. Nunca nades a contracorriente. Es el mundo quien te corona cuando estás en el lugar correcto. Las cosas que tienen que pasar, pasarán. ¿Sabrás esperarlas quedándote quieto? Tienes que hacer un esfuerzo para no reclamar lo que (crees que) te mereces, pero el tiempo es el único juez y debes mantenerte al margen del veredicto.

Por encima de todas las cosas, nunca intentes ser productivo. Los hábitos atómicos te están jodiendo la vida. ¿Compromisos ineludibles? ¡Obligaciones autoimpuestas! Te levantas con una larga lista de tareas, pero, si dejas pasar una hora, entiendes que nada es urgente. Ir a sitios, hacer cosas y quedar con gente, señales de que la pareja no atraviesa un buen momento. Perder la mañana en la cama es el plan imbatible.

El filósofo Arthur Schopenhauer fue consciente de la grandeza de su obra; siempre tuvo claro que se hablaría de él en los siglos

venideros. Sin embargo, no alcanzó el éxito, signifique lo que signifique esa palabra, hasta el ocaso de su vida. Él, que siempre había vivido en el anonimato, pronunció una frase célebre cuando le llegó la fama: «El Nilo ha llegado a El Cairo».

Lo que parecía una desgracia fue en realidad una bendición. Gestionar esa fama desde su vejez le permitió disfrutarla. Poseía la templanza de los ancianos para poner las cosas en perspectiva, para «tratar el éxito y el fracaso como los impostores que son», como escribió Rudyard Kipling en su más famoso poema. Por el contrario, alcanzar un éxito temprano, como les ocurre a las estrellas de cine, irremediablemente te hunde. Te crees el rey y todo lo que viene después decepciona. Los premios, para que puedas disfrutarlos, tienes que merecerlos. No debes beber el mejor vino si todavía no te lo ganaste con tu esfuerzo. Aunque puedas pagarlo, no es ético pedirlo.

El éxito temprano es una maldición. Les deseo a mis enemigos que un Dios maligno les otorgue en su juventud una fama mundial durante un breve período de tiempo. Y que estén toda una vida persiguiendo ese fantasma.

Mediterráneo moral

El Mediterráneo moral es la filosofía de mi amigo Nacho Raggio.

Los pueblos mediterráneos dominan el arte de perder el tiempo.

Recuerdo llegar a Magnetic Island a primera hora de la mañana. Éramos tres catalanes y un alemán en un viaje por carreteras australianas. La agenda del día era apretada, pero antes tocaba desayunar en un bar que servía huevos benedictinos. Teníamos mucho por visitar, pero, una vez sentados en esa terraza, ¿quién iba a levantarse? No tiene el desayuno de tres horas un coste de

oportunidad menor, aunque no todas las decisiones deben seguir cálculos de utilidad, a veces se llega al destino por la ruta menos pensada. Nuestro tiempo en Australia se agotaba, pero la alternativa que ofrecía esa isla (fortificaciones de guerra y koalas haciendo el vago) no era mejor que un debate sobre el auge y la caída del Imperio romano. La conversación se alargó y nuestro amigo teutón empezó a incomodarse: sentía que no estábamos haciendo todo lo que podíamos, sentía que no estábamos aprovechando el día. Los católicos tenemos el perdón; son los protestantes quienes experimentan la culpa del pecado cuando la pereza los domina. Intentamos enseñarle que siempre quedan cosas por hacer, que la renuncia es algo necesario, incluso bonito, en una vida que siempre acaba, pero esa gente no tiene salvación; son demasiados siglos bajo la oscura moral luterana. Dos formas de entender la vida. El instinto alegre y despreocupado de los pueblos del sur contra el frío cálculo de los bárbaros. La fricción era real y el grupo se descompuso. Premonitorio final de la Unión Europea.

El miedo a perder el tiempo es uno de los síntomas de una sociedad centrada en el consumo. No solo los alemanes lo sufren, es un virus que se expande por todo el mundo. Algunas personas, quizá por culpa de las redes sociales, afirman vivir cada día como si fuera el último, para luego tatuarse «*carpe diem*» en un glúteo. Empieza la fútil huida hacia delante, que los lleva a visitar el mayor número de sitios en el menor número de días. Coleccionan países, no porque quieran incorporar las lecciones de una nueva cultura, sino para llenar de chinchetas el *mapacorcho* en su piso de cuarenta metros cuadrados. Déjame decirte que si te mueres sin pisar Sri Lanka tampoco pasa nada.

Temen perderse todas las cosas que puedan estar pasando. Eso los lleva a vivir con la mayor intensidad, lo que los deja agotados

cuando llegan los retos. Yo nunca viajo completando hitos. Cuando visito un pueblecito italiano me siento en una terraza y dejo que se esfume la tarde. No sé dónde se esconde la oportunidad y es por eso que no la persigo. Tomando un *espresso* enfrente de la iglesia espero que ella venga a buscarme.

No me gusta esa gente que se toma la vida tan en serio. Imagino que es por eso que me dan pereza los americanos. No le preguntes a un neoyorquino por la mejor pizza de Harlem o por su interpretación favorita de Joe Pesci en una película de Scorsese. Te lo buscará en Tripadvisor o en Rotten Tomatoes. Todo lo clasifica para así poder optimizarlo.

Que los protestantes sigan trabajando en sus proyectos importantes, que nosotros, los católicos, alargando la sobremesa, seguiremos celebrando.

Si no alcanzamos una conclusión, por lo menos habremos pasado un buen rato.

4

El tiempo llama al dinero

El mundo es un engaño con apariencia de verdad. Quien ve al poderoso le llama rico, y es mentira, porque le falta a su codicia todos los bienes ajenos. Díganle que es señor, y no lo es, porque no tiene los bienes, antes los bienes lo tienen a él. Pedro no tiene cien mil ducados, sino cien mil ducados tienen a Pedro.

MIGUEL MAÑARA

Los mayores aman las cifras. Cuando les habláis de un nuevo amigo, no os interrogan jamás sobre lo esencial. Nunca se les ocurre preguntar: «¿Cómo es el timbre de su voz? ¿Cuáles son los juegos que prefiere? ¿Colecciona mariposas?». En cambio, os preguntan: «¿Qué edad tiene? ¿Cuánto pesa? ¿Cuánto gana su padre?». Solo entonces creen conocerlo. Si decís a los mayores: «He visto una hermosa casa de ladrillos rojos con geranios en las ventanas y palomas en el techo», no acertarán a imaginarse la casa. Es necesario decirles: «He visto una casa de cien mil francos». Entonces exclaman: «¡Qué hermosa es!».

ANTOINE DE SAINT-EXUPÉRY

Asignación eficiente de unos recursos escasos — El modelo mental que todo lo cambia — No es lo que añades, es lo que dejas — ¿Cuánto vale tu tiempo?

El cineasta David Trueba entrevistó a Woody Allen en su piso de Manhattan.

Le preguntó por qué seguía escribiendo.

«Porque no tengo nada mejor que hacer», respondió.

Eso es el coste de oportunidad: contabilizar el valor de la siguiente alternativa.

A Woody Allen le gusta vivir en Nueva York por todas las atractivas opciones que la ciudad ofrece. Puede ir a un partido de los Knicks, contemplar las estatuas del Metropolitan o pasear por Central Park, pero nada le gusta más que pensar guiones. Ninguna de estas alternativas gana a sentarse en una tarde lluviosa delante de su máquina de escribir.

No hay almuerzo gratis

El coste de oportunidad es mi modelo mental favorito.

Yo no tomo las decisiones mirando lo que gano, solo me preocupa aquello a lo que estoy renunciando.

Los economistas sabemos que no hay tal cosa como un almuerzo gratis. Toda elección implica un sacrificio: cuando dices que sí a una cosa estás diciendo que no a todas las demás. Elegir es renunciar. Incluso los millonarios lidian con el coste de oportunidad. Aunque su capital sea ilimitado, el tiempo siempre será escaso.

El coste de oportunidad es el modelo idóneo para gestionar la escasez. Es bueno analizar, antes de tomar una decisión, la renuncia que esta exige. Antes de comprometerte con algo o con alguien,

analiza lo que te está quitando. Esa segunda derivada, menos intuitiva, es la más importante. Quizá no te interesa la promoción si llegas a casa cuando tu hijo está en la cama. Vigila, cuando te suban el salario, que no estén comprando tu silencio. El puesto más alto del organigrama podría quitarte libertad de movimientos. No todos los ascensos son tramposos, solo te digo que estés alerta.

Muchos solo miran lo que ganan.

Y por eso terminan perdiendo.

No son las preferencias, son las restricciones

No todo el mundo paga la misma cuenta.

El precio de un daiquiri es constante, lo que varía es su coste de oportunidad.

Para un estudiante universitario el coste de oportunidad de salir es bajo. Tiene poco dinero en el banco, pero se conoce los baretos más cutres y divertidos de la ciudad. El precio de una decisión no es solo su coste monetario, sino todo aquello a lo que esté esa noche renunciando. La alternativa disponible pasa por enchufarse a una serie mala, así que decide fundirse en alcohol barato lo poco que encuentra en la cuenta. La resaca, cuando se levanta, la cura con una ducha fría y un buen desayuno. No llega a la clase de las nueve (¡ya pedirá los apuntes!), pero salva la mañana yendo un rato al gimnasio.

Para el directivo de una multinacional los números cambian. Le entran cada mes 10.000 netos, por lo que puede permitirse un pretencioso cóctel en el sitio de moda. Le gustaría pedir otro, pero mañana tiene una reunión importante. Si no se presentara, pondría en riesgo un negocio millonario. ¿Sabes qué? Un día es un día. Invita a una ronda a todos los tiesos del local y se sube a la barra para

animar el cotarro. Fundido a negro. Recupera la consciencia en la cama de un hotel, junto a dos prostitutas. Tiene una llamada del presidente. Se viralizó un vídeo sexual que subió por error a Facebook. Su mujer le pide el divorcio y pierde la custodia de las niñas. No ahorraba porque no lo necesitaba. Ahora duerme debajo de un puente.

El coste de oportunidad del directivo es mayor que el del estudiante.

Por eso uno juega con miedo a cagarla y el otro disfruta de las sorpresas que la vida le depara.

Las preferencias cambian menos que las restricciones. La frase se la oí al economista Javier Díaz-Giménez y expresa de forma brillante el concepto del coste de oportunidad. Esconde, además, la bonita idea de que seguimos siendo ese niño que un día fuimos, que permanece una esencia interior a lo largo de los años. El niño es el mismo, es el mundo el que cambia. ¿Por qué dejaste de jugar con tus amigos? No se te pasaron las ganas, se te llenó la agenda de compromisos. El apego al rango condiciona la jugada, la renuncia se puso demasiado cara. A pesar del patrimonio acumulado, con flujo de caja negativo, estás a un frío correo de Recursos Humanos de la quiebra. Pierdes la nómina y el mes que viene no te llega para el impuesto de la casa. Si las preferencias son constantes, el problema son las restricciones innecesarias.

Nada es gratis es el fantástico título con el que Javier bautizó el famoso blog de divulgación económica. En el instante en el que dejes de creerte lo que haces, busca refugio en las preferencias originales. Nada tienes que perder, la renuncia es inevitable.

El coste de oportunidad de la deuda

Toda deuda presenta un coste de oportunidad: las horas futuras que trabajarás para devolver el dinero prestado. Si mañana pasa por delante una oportunidad inesperada, no podrás ir a por ella hasta que concluya la jornada. Cuando te levantes de la silla se habrá ya esfumado.

Los favores no son gratis. La deuda, incluso regalada, tiene un coste de oportunidad. Los empleados de banca reciben créditos con condiciones favorables. ¿Es una suerte o una desgracia? Una vez que firman no pueden dejar el trabajo. Tu casa no es tu casa si tienes que emplear toda una vida laboral para recuperarla. Cuando la hipoteca es la única posibilidad, la mejor estrategia pasa por minimizar su impacto, reduciendo su duración o dando la mayor entrada. Muchos toman la dirección contraria, en el engaño del dinero barato. El sistema te empuja a fraccionar los pequeños pagos, desde el teléfono móvil hasta el viaje del verano. Yo prefiero las cosas a mi nombre; yo quiero, como hacía mi abuelo, pagar por adelantado. A cambio recibo la paz existencial de saberme propietario. No sabría disfrutar de las vacaciones si me dijeras que a la vuelta tengo que abonarlas. ¡Qué pereza trabajar para un recuerdo! Con ahorro por lo menos soy dueño de mis sueños, el futuro me pertenece. Tenga mil o un millón, se cumpla o no se cumpla, es esa una esperanza que nadie podrá arrebatarme.

«Pagando se es feliz», escribió Josep Pla en ese gratificante sentimiento de control sobre el tiempo propio.

Apúntate la máxima: el crédito solo está permitido para la adquisición de bienes de inversión, nunca de consumo. Solo se financian los activos que pueden generar rentas en el futuro. Los gastos por ocio, por supuesto, no son uno de ellos. Yo disfruto pagando ahora y consumiendo después. Me cuesta comprender al

que elige posponer el pago. ¿Cómo puede alguien disfrutar de un banquete cuando sabe que mañana toca pagarlo?

La deuda es más peligrosa, de forma contraintuitiva, cuando los tipos están bajos. Vivimos en una sociedad adicta al pago diferido. El banquero central es la serpiente y los bajos tipos de interés son su manzana. La cabeza me dice que acepte ese crédito por debajo de la inflación, si la alternativa es ahorrar en un depósito que apenas la cubre. Pero rechazar esa deuda es una decisión emocional; no aparece en los números la paz mental que gano. Mi gestor insiste en fraccionar los impuestos sin intereses, pero yo quiero quitármelos de encima en un solo pago. Adelantar ese líquido al Estado representa un coste mínimo, si lo comparo con la tranquilidad de saberme intocable.

El coste de oportunidad del ahorro

El ahorro, no solo el crédito, también presenta un coste de oportunidad.

Hay rutas que solo están disponibles en tus años mozos. El coste de oportunidad de ahorrar de joven son las cosas que no podrás hacer de mayor, por más pasta que tengas entonces. El asiento de un Lamborghini no es la mejor alternativa para un abuelo con bastón. Todo lo que te estés hoy perdiendo es coste de oportunidad. Las opciones presentes podrían superar el retorno incierto de unos intereses futuros, por mucho crecimiento exponencial que genere ese ahorro.

Ferran Adrià, el legendario chef de elBulli, invirtió en capital humano su primer salario. No lo hizo matriculándose en una escuela de cocina, sino que lo buscó en una experiencia más gratificante. Él no quería ser cocinero, solo quería irse de fiesta.

Ibiza en los ochenta era imbatible, nada tenía que ver con la pantomima para ricos inseguros que hay hoy montada. Trabajando de día y saliendo de noche, durmiendo lo mínimo y necesario, Adrià incorporó nuevas habilidades sociales. Consiguió a la vuelta de la mili en Cartagena un puesto en un misterioso restaurante en una cala perdida. A los pocos meses dimitió el jefe de cocina y ese joven intrépido ocupó la posición por falta de candidatos. Lo hizo tan bien que ya nadie se la quitaría. Se retiró él, décadas después, cuando se cansó de ser el mejor.

«La vida tiene que pillarte leído», dijo el poeta Joan Margarit.

La vocación te elige, no la eliges. Que te pille preparado.

En la vida se necesita ese punto de suerte en las primeras encrucijadas, empezar con buen pie es el secreto. Si fallas, te atascas. Si aciertas, la sacas del estadio. Una buena decisión temprana desata el interés compuesto en conocimiento, reputación y contactos. Son tres o cuatro decisiones, máximo cinco, en una vida humana.

Si lo miras desde el coste de oportunidad, la inversión en capital humano gana al ahorro por goleada.

¿Cuánto le costó a Ferran Adrià ese viaje? ¿100.000 pesetas? ¿Se te ocurre una mejor opción para ese dinero en 1980? ¿Cuánto tendría hoy si lo hubiera invertido en un fondo indexado? Lo he calculado. El índice con las empresas de mayor cotización en la bolsa estadounidense, conocido como S&P 500, estaba en 1980, el verano en el que Adrià se fue de farra, en los 100 puntos. Hoy, en agosto de 2025, alcanza un máximo histórico de 6.500 puntos. Si hubiera puesto las 100.000 pesetas (aproximadamente unos 600 euros) en un fondo indexado, habría generado unos 40.000 euros. Le daría para un coche. Invirtiendo en el IBEX 35 no le llega ni para un patinete. Falta añadir los dividendos, pero son números ridículos al

compararlos con el retorno de su carrera. Adrià tiene la jubilación asegurada, no por haber ahorrado de joven, sino por habérselo gastado en experiencias. Sin ese viaje de descubrimiento, elBulli no habría sido elBulli.

Nadie sabe dónde se esconde el capital humano y por eso es divertido el viaje.

Adrià lo buscó en los sitios más improbables: en las fiestas *flower power* de Ibiza, en el servicio militar en Cartagena y, finalmente, en un restaurante sin clientes de la Costa Brava.

Antes de ahorrar para tu futuro estudia las opciones presentes de gasto. ¿Cuántas oportunidades te estás perdiendo por un exceso de disciplina? ¿Estás ahorrando demasiado? No infraestimes el retorno de fundírtelo en fiestas en una fase temprana.

Si te pagan poco, todos los costes de oportunidad bajan, lo cual genera esa bonita contradicción: cuando eres pobre es el mejor momento para viajar.

Súbete a la aerolínea con el nombre más raro; el capital diferencial te está esperando en una avioneta con motor de hélices.

La utilidad marginal del gasto disminuye con los años. No te lo pasas ni la mitad de bien, a pesar de que tus vacaciones son el doble de caras. Un viaje en tren por la estepa siberiana, en cambio, forja un carácter en la adversidad y cambia tu perspectiva de la realidad. Pide prestado si no llegas, este tipo de ocio es inversión, no consumo.

No todos los viajes, sin embargo, generan el mismo incremento en capital social y humano. Los que van a los sitios para sacarse una foto regresan a casa igual de perdidos. ¿Tienes curiosidad genuina por descubrir una nueva cultura? Si no es así, quédate en casa. No hace falta volar miles de kilómetros para subir *stories* en una piscina. ¿Qué pensaría el bueno de Michel de Montaigne de los *influencers*

que cruzan el océano no para conocer otra forma de vida, sino para sacarse un selfi en un acantilado? Si pudiera, les daría el empujoncito que necesitan.

La educación tradicional poco puede ofrecer en este mercado laboral cambiante. La ventaja que tuvo Adrià es que nunca pisó una escuela de cocina que le estructurara la cabeza, con los modelos obsoletos del pasado. ¿Cuántos estudiantes universitarios no recuperan la inversión? El viaje de mochilero, en cambio, te asegura conocimiento práctico, señales infalsificables y contactos internacionales. A la diferenciación se llega por el camino menos pensado.

En la vida hay un momento para gastar y otro para ahorrar. Me dan grima los jóvenes que presumen de ser financieramente responsables, recortando en cervezas con amigos para cumplir su sueño de comprar fondos indexados. Repiten el mantra del interés compuesto sin darse cuenta de que no se construye un patrimonio con migajas. El mejor capital se genera en un buen viaje. No me seas muermo y gástate tu primer salario en una aventura digna de ser contada. El retorno es real, aunque no aparezca en tu Excel.

La diferenciación funciona por instinto. Las estrategias efectivas, las ventajas que puedes defender, son siempre irracionales. Debes creer en ellas aunque no puedas expresarlas con palabras.

Si pudieras explicarla, no sería diferenciación.

Si pudieras explicarla, otro podría copiársela.

Costosas señales

Llegar al valle de Thórsmörk es toda una aventura. El cauce de los ríos complica una de las rutas más fotogénicas de Islandia. Nunca es fácil llegar a los mejores sitios.

Cuando aterrizas en el aeropuerto de Keflavík, las empresas de alquiler de coches te informan de que no aseguran los desperfectos causados por el agua. Ni tan siquiera te permiten cubrir ese riesgo, lo que indica que los porcentajes deben ser jodidos. Pero yo quería visitar el valle de Thórsmörk, así que alquilé el todoterreno más barato y crucé los dedos. Que fuera un modelo económico me ayudó a pisar el acelerador. Los que alquilaron el Jeep no cruzaron el río. Por no hablar de los eléctricos.

El precio que pagas por las cosas condiciona los riesgos en los que incurres. Con la vida ocurre algo parecido.

«No necesito el dinero, hace a la gente cautelosa», intuía el personaje de Chris McCandless antes de escapar. La historia de *Hacia rutas salvajes* está basada en la historia real de un joven que huyó de la sociedad. McCandless eligió no tocar el dinero, ni tan siquiera acercarse, como si del anillo de Sauron se tratara.

El crédito cambia tu forma de comportarte. Ya no te metes por la pista forestal por miedo a que le pase algo al coche. Financieramente no puedes permitírtelo. Cuando te sacaste el carnet todo era más fácil, conduciendo tu vieja carraca por todo tipo de terrenos. Ese coche tenía matrícula antigua, pero sabías que por lo menos tú eras el propietario. Te daba igual si le pasaba algo, ya encontrarías la pieza en el chatarrero. Ahora te preocupa un simple rasguño, incluso contratando el carísimo seguro. Impuestos y mantenimiento complican el insostenible balance. El coche no es una liberación, el coche es una carga. Fraccionaste el pago de un activo que se depreció en el preciso instante en el que saliste por la puerta del concesionario. Con las nuevas regulaciones medioambientales, estará obsoleto antes de que termines de pagarlo.

Recuerda la máxima: el crédito para bienes de inversión, nunca de consumo.

Si lo que estás comprando no mete dinero en tu bolsillo, no lo pagues a crédito.

Trampas publicitarias

Todo se puede pagar a plazos, si alargas la devolución el tiempo suficiente.

Los que quieran venderte un coche de gama alta no te dirán que cuesta 60.000 euros, te dirán que puede ser tuyo por tan solo 300 euros al mes o, mejor aún, por 10 euros al día. Todo el mundo puede permitirse eso.

Lo que tienes que analizar, si quieres pensar como un economista, son las alternativas que te estás perdiendo. El coste de oportunidad, de nuevo. Lo que tienes que analizar son las alternativas que se abren si, en lugar de financiar un coche nuevo de fábrica, pagas a tocateja un modelo de segunda mano. ¿Qué podrías hacer con los 300 euros? Llenar el carro de la compra, organizar una escapada romántica o comprarte una bici de montaña. Multiplícalo ahora por 72 meses.

Vender un coche a crédito desde el concepto de libertad es la mayor genialidad de los publicistas. Todos los anuncios siguen la misma estructura: un conductor en medio de un paraje salvaje y una voz en *off* diciéndote que la vida está para disfrutarla. El coche como mecanismo para escapar de las obligaciones sociales. Máximo rompió sus cadenas en la arena del circo y el esclavo moderno compra su libertad en un concesionario. Solo hay un pequeño problema: no serás libre si tienes que devolver un préstamo. La cuota mensual aparece, en un giro magistral de guion, al final del anuncio. Toca regresar a la oficina para que no se acumulen los intereses. No sale en el anuncio el atasco del lunes.

Yo elegiría un coche más bonito si su coste de oportunidad no fuera tan alto. No cuestiono tu decisión si, después de analizar el tuyo, te quedas con el caro. Si el motor es tu pasión, es dinero bien gastado. El problema lo tienen los que, preocupados por las apariencias, se endeudan con modelos que no quieren ni necesitan, sacrificando el ahorro tan necesario. La señalización es la trampa de la clase media. Si el vecino adquiere un BMW, tú subes al Cayenne. Regresas con 60.000 menos al equilibrio inicial, cuando conducías despreocupado tu viejo Mondeo. Los ricos de verdad, los que no se preocupan por el dinero, llevan un Mercedes del siglo pasado. Sorpresa: no te ganaste su respeto comprándote un coche a crédito.

Lo que nos lleva a la inevitable pregunta: ¿estás pagando para alimentar una imagen de éxito?

Yo, que quería un Golf, decidí quedarme con el Sandero. Metí la diferencia al bitcoin porque me gusta el potencial de las criptomonedas. Prefiero una *wallet* enterrada en el bosque antes que conducir con calefacción en los huevos. No te negaré que la autoestima sufre con un motor rumano, aunque tengo que reconocer que esta es una buena medicina para lidiar con el tramposo ego. Presentarte a la reunión familiar con el coche más triste, señal inequívoca de inteligencia. Tu primo el consultor te considera un fracasado. El mismo zopenco que fraccionó el pago de un deportivo con 300 caballos para conducirlo por carreteras con límite de velocidad de 120. Sal de la absurda competición por estatus fijando tus propias reglas.

No puedes perder cuando no participas en el juego.

La riqueza no se mide en ladrillos

¿Quieres ser libre? El flujo de caja, lo que entra por lo que sale, es todo lo que debe preocuparte. Con flujo de caja recuperas el tiempo perdido.

Robert Kiyosaki, autor de *Padre rico, padre pobre*, lo cuenta de la forma más simple. Por eso su libro es el más vendido. Los activos meten dinero en el bolsillo y los pasivos te lo quitan. El flujo de caja es la diferencia entre activos y pasivos.

Los ricos compran activos y los pobres compran pasivos. Y la clase media compra pasivos creyendo comprar activos. Entender la naturaleza de tus gastos, identificar si estás adquiriendo un activo o un pasivo es gran parte del trabajo. ¿Es el ladrillo un activo o un pasivo? Kiyosaki no desaconseja la compra de una segunda residencia, lo que dice es que consolides primero la columna de activos, que no eres rico si sufres por mantenerla. No es rico quien vive en una casa con muchas habitaciones, sino quien con sus rentas puede pagársela.

El ladrillo nada tiene de malo si se paga al contado, con dinero ya ganado.

No quiero ser pesado con el crédito. Pensarás que tengo a un banco persiguiéndome. Solo quiero que andes con cuidado, en un contrato asimétrico que va más allá de los fríos números del contable. No es solo el coste de financiación menos la inflación, hay siempre un coste de oportunidad escondido.

Tu obituario dirá que la vida no fue emocionante, pero sí rentable.

La opcionalidad, darte el mayor número de alternativas, es determinante al inicio de tu carrera. La casa en propiedad encaja en una etapa posterior, más tranquila y ordenada, pero en la confusión de tus veinte alquilar es la alternativa sensata. Tienes que estar preparado, para ir con todo cuando suene el teléfono. No quieres

que te pille con la agenda llena y recibos pendientes. La hipoteca compromete tu mejor movimiento.

En este loco sistema de castas, los más ricos son los más endeudados. Ríete tú de la sociedad estamental de la Edad Media. Un *boomer* no te clasifica por lo que eres, sino por lo que tienes. Todo lo que mira es el total de ladrillos. Da lo mismo que tengas una gran mansión o un gran número de pisos si al final del día posees muchos ladrillos. Le gusta el ladrillo en todas sus formas: una nave industrial o un céntrico garaje, incluso un zulo sin ventanas. No son las historias que recuerdas, ni el carácter que muestras: son los ladrillos que cuentas. «Me llamo Josep Maria y me gusta pasear por el bosque y mirar la noche estrellada.» Dile esto a un *boomer* y se te quedará mirando con cara de náufrago. Es mejor si eres preciso en el número de ladrillos. «Me llamo Josep Maria y tengo un dúplex en Barcelona y un chalet en los Alpes.» Solo entonces cree conocerte.

«El novio de mi hija es un maltratador cocainómano», afirma un padre preocupado.

«Pero tiene muchos ladrillos», lo tranquiliza la madre.

Seguramente el raro soy yo, pero intento no clasificar a la gente por el número de ladrillos; solo me preocupa que tengan conversación agradable.

La riqueza, si me preguntas a mí, son otras variables. Rico es quien puede decir que no. Rico es quien emprende una travesía sin fecha de regreso. Rico es quien persigue la realización personal en un proyecto sin beneficio.

El ladrillo no necesariamente te hace mejor en estas dimensiones.

Por mi experiencia, lo complica.

Las reglas sociales, por suerte, cambian con los años. Los símbolos de estatus de nuestros padres fueron el ladrillo y los estudios universitarios. Así funcionaba el mundo en los noventa

(«Estudia y cómprate una casa»), pero la idealización generó la burbuja y la fórmula se quedó obsoleta. La valoración de los inmuebles es disparatada y los grados nada valen desde que, fuera de las ingenierías, decidieron regalarlos. A mí poco me importa el IBI que pagas o los diplomas que coleccionas en tu despacho. No eres tus propiedades. Tampoco la larga lista de títulos en esta huida hacia delante. No eres nada de lo que posees. El único símbolo de estatus es el control del tiempo.

Externalizar tareas

Lo que te dicen los adultos a medida que vas creciendo es que no hay tiempo para todo, que no siempre puedes salirte con la tuya.

Es esta la mayor de las mentiras del que no entendió las reglas del *fuck you money*.

Siempre existe una renuncia, pero también existe (si puedes pagarla) una mejor asignación de tus horas. No caigas en el error maltusiano. Los recursos, cuando piensas de forma creativa, dejan de ser escasos.

A mí me gusta escribir. Si hubiera nacido en otro momento de la historia, cuando se priorizaba un perfil más versátil, estaría en serios apuros, pero en este sistema hiperespecializado desarrollar una habilidad me da para vivir de forma holgada. Antes, los miembros de la tribu cazaban, recolectaban y fabricaban. Todos hacían un poco de todo porque el grupo era pequeño. Hoy, en esta sociedad globalizada, con una sola habilidad basta. Te haces bueno en eso y pides un salario. Con ese dinero compras lo demás en el mercado. Si eres lo suficientemente bueno en algo, podrás externalizar el resto.

El problema consiste en asignar eficientemente las tareas indeseadas.

La pregunta es: ¿cuándo hacértelo tú mismo y cuándo subcontratarlo?

La decisión depende de unas preferencias cambiantes. La regla dice que trabajes en lo que te pague bien y que externalices todo lo demás, pero eso no significa que tengas que trabajar únicamente en aquello en lo que eres bueno. Las tareas improductivas son fuente de satisfacción. Aunque no te ganes la vida con ellas, están también permitidas.

Yo no cocino porque encuentro mejores alternativas para mi tiempo, pero comprendo que la abuela con muchos nietos decida pasarse la mañana del domingo preparando un guiso. Por el momento en el que me encuentro, cocinar demanda una cantidad inasumible de horas. En un mundo con recursos finitos, prefiero encargar la cena en el kebab de la esquina. La abuela, por suerte, tiene una restricción distinta. La felicidad para ella es reunir a toda su familia alrededor de una mesa.

No hay coste de oportunidad mayor que el de un hijo y, sin embargo, millones de humanos deciden intentarlo. ¿Es nuestra configuración genética o existe un cálculo que estima un enorme precio pero también una impagable recompensa? Yo voto por la segunda. No somos malos decisores, solo tenemos que andar con cuidado. Algunos delegan su cuidado para así seguir progresando. La conciliación es un debate complejo en un país que no lo pone fácil, pero no termino de ver lo de ganar un salario para luego transferirlo casi por completo al desconocido que cuida de tu niño. Interpretan la crianza como una tarea más y optimizan lo que nunca debió ser optimizado. Con regalos materiales compensan sus faltas, pero lo único que pide ese crío son unos padres presentes. Saldrá bien la cosa siempre que le dediques tu plena atención, no por llevarlo a un colegio más caro.

El amor de unos padres, esa es la ventaja para salir adelante.

Saberte querido es el poder definitivo: si todo sale mal, por lo menos tienes un lugar al que regresar mañana. Alguien te quiso incondicionalmente y por eso a nada le temes. Incluso cuando los padres no estén, ese amor seguirá siendo una casa.

No necesitas secretaria

La semana laboral de 4 horas es un famoso libro de Tim Ferriss. Me pareció una estupidez. No por el concepto, con el que estoy parcialmente de acuerdo, sino por su implementación. ¿Quién quiere una semana laboral de cuatro horas? Si el trabajo es interesante, el día no tiene suficientes horas.

Que te lleve la agenda un desconocido es la mayor de las tonterías.

Ferriss sugiere que delegues en esa persona tus interacciones, para que mande flores a tu esposa en el día de su cumpleaños. Externalizar es positivo, pero a Ferriss se le va de las manos. Yo quiero elegir las flores, aunque no se considere mi mejor asignación de tiempo y el resultado esté lejos del óptimo. Permíteme ser ineficiente.

Mi regla dice que solo externalizo lo que no me divierte. No es *fuck you money* que un extraño tenga acceso a mis datos. La gente rica, en el nuevo sentido de la palabra, se lleva ella misma la agenda. Como máximo tienen una secretaria, en los casos más complejos. Yo lo anoto en el calendario y con eso voy tirando. Si alguien tiene que coordinarme un día las reuniones, será la señal de que tengo demasiadas.

Saco conclusiones parecidas respecto a la inteligencia artificial. No me gusta compartir secretos con corporaciones que carecen de

principios éticos. Por el momento voy sin copiloto virtual porque quiero gestionar yo mismo los mensajes.

Si no es importante, no respondo.

Si es importante, es una falta de respeto no escribirlo.

Mens sana in corpore sano

Son muchas las encrucijadas en el coste de oportunidad, desde los coches hasta los niños, pasando por las fiestas, pero la salud es de todas ellas la más relevante. De una mala decisión financiera puedes recuperarte, pero quien descuide el cuerpo lo pagará caro.

La salud, física y mental, pasa actualmente por limitar el tiempo *online*. Quien pueda permitirse la desconexión, unas horas o unos días, estará mandando la señal de estatus definitiva.

Fred Ramsdell estaba en medio de una travesía por las montañas de Idaho, cuando el comité del Nobel le llamó a para comunicarle que le habían otorgado el premio. No pudieron contactar con él hasta que regresó a la civilización unos días más tarde. Y todos contentos. Créeme cuando te digo que nada es urgente, ese científico es ejemplo de ello.

La salud es el coste de oportunidad definitivo. Lo que no tiene sentido en esta sociedad de las apariencias es que la pongas en riesgo en busca de popularidad o dinero. El filósofo Arthur Schopenhauer así lo dejó escrito hace doscientos años: «La mayor necedad imaginable consiste en sacrificar la salud por el motivo que sea, ya se trate de dinero, erudición o fama, pero sobre todo si es por lujuria o placeres efímeros: lo correcto es, más bien, supeditarlo todo a ella».

Hay cosas que nunca cambian.

Una de ellas es la estupidez humana.

Segunda parte

PROTEGER

Cuando el dinero tenía un valor la gente debía solo preocuparse por hacer bien su trabajo. Se les pagaba un salario, compraban lo que necesitaban y ponían el sobrante en una caja fuerte del banco, cobrando a final de mes los intereses acumulados. Hoy todo se complica, con un papel moneda que nada vale. Si quieres mantener el poder adquisitivo, tienes que aprender a blindar el capital en un mercado lleno de trampas, con información asimétrica y ofertantes deshonestos.

No solo el dinero sufre; el tiempo está también amenazado. El consumismo es el enemigo de ambos.

Esta segunda parte del libro contiene estrategias para proteger tiempo y dinero.

El capítulo 5 construye una cartera diversificada sin la mediación de un asesor financiero. El capítulo 6 asigna el capital en las distintas fases de un ciclo económico emocional, en el que se contagian tanto la euforia como el pánico. El capítulo 7 persigue oportunidades escondidas, implementando una gestión inteligente del riesgo.

5

El banquero no es tu amigo

Si busco una fórmula práctica para definir la época de antes de la Primera Guerra Mundial, la época en que crecí y me crie, confío en haber encontrado la más concisa al decir que fue la edad de oro de la seguridad. [...] Nuestra moneda, la corona austríaca, circulaba en relucientes piezas de oro y garantizaba así su invariabilidad. Todo el mundo sabía cuánto tenía o cuánto le correspondía, qué le estaba permitido y qué prohibido. Todo tenía su norma, su medida y su peso determinados. Quien poseía una fortuna podía calcular exactamente el interés que le produciría al año; el funcionario o el militar, por su lado, con toda seguridad podían encontrar en el calendario el año en que ascenderían o se jubilarían. Cada familia tenía un presupuesto fijo, sabía cuánto tenía que gastar en vivienda y comida, en las vacaciones de verano y en la ostentación y, además, sin falta reservaba cuidadosamente una pequeña cantidad para imprevistos, enfermedades y médicos. Quien tenía una casa la consideraba un hogar seguro para sus hijos y nietos; tierras y negocios se heredaban de generación en generación; cuando un lactante dormía aún en la cuna, le depositaban ya un óbolo en la hucha o en la caja

de ahorros para su camino en la vida, una pequeña «reserva» para el futuro.

STEFAN ZWEIG

El sistema financiero te quiere analfabeto — No busques la aguja, cómprate el pajar entero — No es oro todo lo que reluce — Un general sin rostro

---

El sistema monetario está roto y esto complica la protección del capital en el tiempo.

¿Quién rompió el dinero?

Gavrilo Princip, el asesino del archiduque Francisco Fernando.

Esos dos disparos en Sarajevo marcaron el inicio de la decadencia monetaria. La bonita historia del patrón oro, el sistema que ligó la moneda al precioso metal, permitiendo una etapa de prosperidad como ninguna otra, concluyó con ese atentado en el Puente Latino. Se declaró la guerra, se disparó el déficit y se rompió la paridad con el oro. Richard Nixon certificaría su defunción en 1971, pero el patrón oro llevaba muerto desde 1914.

El sistema agoniza desde entonces, utilizando la fraudulenta moneda fíat en los intercambios. Los billetes de papel, sin vínculo con el oro, no protegen el capital. Sin ese corsé monetario, los políticos imprimen cuando quieren y el dinero pierde valor en el tiempo. A pesar de que te suban el salario, cada mes puedes comprar menos. La inflación no es esa cifra manipulada del IPC, es lo que te queda después de pagar techo, comida y transporte. Algunos salarios ya no cubren ni eso. Te dicen que sonrías porque los datos macroeconómicos son positivos, pero tú solo sabes que antes salías todas las semanas a cenar fuera y hoy no puedes

permitirte un triste McDonald's. Todo es un poco más caro, todo es un poco más pequeño, todo es un poco peor. El PIB crece, la deuda se engrandece y los ciudadanos se empobrecen. Todo funciona como estaba previsto en el plan maestro. El disparo fue teatro, Gavrilo quedó libre y el archiduque murió anciano en un lago de los Cárpatos.

Las élites consiguieron lo que querían: quitar el poder a la gente.

Sin dinero sólido, ya no podría el pueblo humilde defenderse.

La edad de oro de la seguridad

En este mercado lleno de ladrones debemos aprender a proteger el capital.

Ya no podemos ser simples ahorradores, nos obligan a ser inversores.

Hubo una época en la que el dinero era seguro y confiable. La estabilidad del sistema monetario hacía que la sociedad fuera también estable, como narra Stefan Zweig en sus memorias, *El mundo de ayer*. Ese mundo, por desgracia, ya no existe y de nada sirve lamentarse. Quizá proteger el capital no es una habilidad que despierte tu interés. Quizá preferirías leer una novela o jugar al solitario. Lo entiendo, pero tienes que adaptarte a los tiempos que corren, porque si no haces los deberes, el político y el banquero se llevan tu trozo de la tarta.

Por eso estás leyendo este libro, cuando hace un año a ti las finanzas poco te importaban. Yo te lo cuento de forma entretenida, pero tú debes dar el paso y poner los ahorros a buen recaudo. Anda, eso sí, con cuidado, en esta industria llena de trileros.

El mercado de los limones

La selección adversa ocurre cuando un vendedor tiene más información que un comprador y se aprovecha de ello colocándole un producto defectuoso. Se considera un fallo de mercado y no presenta fácil solución.

El economista George Akerlof buscó respuestas en su artículo académico «El mercado de los limones», en el que los limones eran los coches de segunda mano en mal estado. Comprar el coche a un familiar o hacerlo a través de un vendedor independiente reduce la asimetría informativa. La comisión del intermediario o la garantía de un año representan una señal costosa, pero es preferible pagar ese precio antes que cancelar el intercambio por la desconfianza entre las partes, cuando no puede el comprador verificar la calidad del producto deseado. La solución no presenta un coste elevado una vez que identificamos la asimetría. El problema en la selección adversa viene cuando el comprador no es consciente de que lo están timando. Y esto es lo que ocurre en la mayoría de las transacciones en el sector bancario.

Para resolver un problema el primer paso es identificarlo.

Los bancos están llenos de limones. Los precios abusivos en productos de baja calidad persisten por la inacción de los demandantes, que raramente penalizan a los fraudulentos ofertantes. No se castigan las malas prácticas y así es imposible que la cosa funcione. Me contaban el caso de una víctima de las preferentes que, después de ganar el juicio, depositó el dinero en la misma caja que la había timado. No hay regulador que pueda protegerla, no existe mercado eficiente sin clientes exigentes.

El problema no es la falta de competencia, es la nula cultura financiera. Eso impacta negativamente en el catálogo. Para que el mercado funcione los clientes tienen que cambiar de proveedor cuando no salen satisfechos. Es por ello necesario que sepan

primero valorar lo que están consumiendo. Cierran los malos restaurantes porque todos sabemos diferenciar la buena de la mala comida. El problema, en el caso bancario, es que no te duele la barriga cuando regresas a casa. Te darás cuenta de viejo. Los consumidores no filtran la información. Se pasan la tarde del sábado comparando descuentos en zapatos para luego el lunes contratar el primer producto financiero que les ponen delante. Recortan unos pocos euros con las deportivas, pero pierden miles en fondos basura. Combaten la comisión del crédito, pero no la del depósito, tratándose de la misma moneda. Se preocupan por contratar una buena hipoteca, visitando oficinas y negociando términos, para luego invertir el ahorro sin pies ni cabeza.

Una oficina bancaria es un campo de minas. Debes formarte antes de cruzar la puerta si quieres sortear las múltiples trampas con las que intentan seducirte estos maestros del engaño, también conocidos como comerciales bancarios. Yo soy economista de profesión, con quince años de experiencia en los mercados, y tengo que reconocer que salí de mi última visita algo desorientado. Espero nunca más regresar; te hipnotizan con brujería. Tienen el manual de ventas bien estudiado: siempre con una sonrisa, nunca mencionando las comisiones escondidas.

Irene, empleada de CaixaBank, me sacó toda la porquería. Créditos preconcedidos, bonos corporativos, fondos hundidos. Incluso lo probó con un televisor a plazos. En ningún momento le preocupó que nada de lo que me ofrecía se ajustara a lo que le había pedido. No está bien lo que haces, Irene. No es honesta una comisión del 3 por ciento por un fondo de fondos que replica el rendimiento del índice. Me queda la duda de si es una cínica o una imbécil. ¿Conoce la toxicidad de su producto o realmente se traga

las mentiras del folleto? Me dijo que tiene su dinero invertido allí, así que será la segunda.

El estafador más peligroso es el que se lo cree, el que de verdad piensa que está ayudando a sus clientes. Ese será el más convincente.

Se repiten los patrones. Los mismos empleados que compraron acciones preferentes ahora piden líneas de crédito. No sabían entonces la mierda que vendían y consumían y siguen hoy sin saberlo. ¿Qué credibilidad puede tener un banquero endeudado? Son un nutricionista con sobrepeso, un dentista sin dientes.

La pregunta antes de trabajar en un banco debería ser cómo y dónde inviertes tu dinero. Si no sabes proteger tu capital, no deberías gestionar el de un tercero. Es un grado de incompetencia que roza la ilegalidad. «Dime la diferencia entre fraude y estupidez y haré que detengan a mi cuñado», bromea uno de los inversores en *La gran apuesta*. Hay una externalidad negativa en los productos tóxicos que están vendiendo. Por eso es recomendable la figura de un regulador que supervise antes y penalice después, si fuera necesario.

En un escenario de selección adversa, su presencia es obligada. La toxicidad de los productos, alimentarios o bancarios, puede ocasionar un daño colectivo. Históricamente los bancos han generado el mayor perjuicio y, por razones que escapan a mi comprensión, quizá intereses oscuros, el suyo es uno de los sectores menos vigilados. Todas las empresas sufren inspecciones rigurosas, pero los bancos, curiosamente, nunca rinden cuentas. Eso les permite colocar todo tipo de basura, desde créditos con intereses exagerados hasta fondos en los que se quedan todas las ganancias. No los fiscaliza el regulador, que espera una silla en el consejo, pero

tampoco los fiscaliza el cliente, que no comprende la transacción en la que participa.

Hagan lo que hagan, siempre ganan. Si el día de mañana, por un mal cálculo de riesgos, no recuperasen el dinero prestado, serían rescatados por el Estado.

No intentes ganarles en este juego trucado.

Lo único que puedes hacer es minimizar daños.

Un zorro en el gallinero

Los bancos se han modernizado para adaptarse a los nuevos tiempos. La transparencia que no tienen sus productos la emplean decorando la oficina con un diseño abierto de cafetería hípster. Te la pintan bonita, ofreciendo *muffins* y *latte macchiatos*, para que bajes la guardia y salgas de allí con un fondo indexado al IBEX 35. El café más caro de tu vida. El experto en marketing les recomendó poner sofás y tirar los tabiques; con esa oficina *loft* quieren decirte que nada tienen que esconder, para luego robarte igual que siempre. El marketing sin producto es la cosa más perversa. Te preguntan por tu hijo y miran la pantalla del ordenador con cara de preocupación, como si les importara lo más mínimo el rendimiento negativo de la cartera contratada.

Igual que Hacienda, se quedan con una parte de tu trabajo sin hacer nada, con la única diferencia de que ellos te felicitan el cumpleaños. Casi prefiero la frialdad del fisco. Acepto que me robes, no que me vayas de amigo.

La competencia perfecta es el modelo deseado. Es fácil alcanzarla: bastan dos ofertantes enfrentados y un cliente informado. Que uno solo quiera pelear hace que bajen los precios, cuando el consumidor elige con criterio. Al frutero no se le pasa por la cabeza vender una

manzana podrida. El cliente sabe valorarla y la semana que viene se lo recriminaría. Esta sana corrección no ocurre en los bancos. Con los malos productos no pierden clientes, sino que los ganan. Es el único mercado en el que se lo lleva el que más engaña. Te hacen cautivo si te despistas un segundo: el fondo que compraste tiene compromiso de permanencia.

No es el sector bancario un oligopolio en el que se pactan los precios; el problema aquí es que el consumidor no se percata. No es una pérdida real, es una pérdida en el coste de oportunidad, en el rendimiento no obtenido. Cuando vayas a pedir explicaciones no reconocerás una sola cara. La rotación es clave. Cuando no queda nadie por timar cambian al director de provincia. Llega uno nuevo y se reinicia el ciclo del engaño. «Lo siento, le dijimos que el dinero estaría seguro, pero nadie pudo prever que ese chicharro se hundiera.» La obra social de los bancos se lleva a cabo con sus propios empleados. Me pregunto si antiguamente el director de la oficina actuaba en el interés de sus vecinos. Quizá romantizo el pasado. Quizá siempre fueron caraduras.

Su estrategia es la pesca de arrastre. La misma propuesta para todos los clientes, independientemente de la edad, los ingresos o el estilo de vida. A un amigo soltero sin hijos le ofrecieron un seguro de vida.

Excepto buenos productos financieros, encontrarás de todo en su bazar de Oriente. Colchones, vajillas, electrodomésticos. Vas al cajero para sacar 20 euros y sales de allí con el *renting* de un coche. Eso sí, el día que por una emergencia necesites el dinero encontrarás cerrada la puerta, no reservaste cita previa. Te venden lo que sea bajo la premisa de que no lo necesites. Un escaparate lleno es señal de que desconocen su punto fuerte. Yo creo en la especialización, no en las sinergias. Los directivos empaquetan la

deuda y los comerciales la distribuyen por el barrio. Ríete tú de la epidemia de crac de los ochenta: el crédito es y siempre será la droga más destructiva.

Nunca tienen suficiente, te siguen robando incluso frío. A mi padre le intentaron colocar un seguro para pagarse el entierro. Con la cuota que pedían, imagino que con un ataúd de platino.

Ahora incluso venden alarmas, pero no te preocupes por tu casa.

Que el ladrón lo tienes enfrente.

Síndrome de Estocolmo

Escribo esto para que el intermediario no sabotee un buen trabajo.

Un mal custodio podría comprometer tu *fuck you money*.

Ahora los bancos promueven la educación financiera. Si la campaña funciona, se quedan sin clientes. No pueden ser ellos solución en el conflicto de intereses. Hay quien dice que eso debería enseñarse en las escuelas. Yo soy escéptico, viendo cómo salen los críos. Si no alcanzan un mínimo de comprensión lectora, ¿qué te hace pensar que podrán resolver el asunto del dinero? La centralización es peligrosa, ¿quién decide el temario? Elige tu muerte: banqueros avariciosos o profesores comunistas. La ideología, incluso en las ciencias, corrompe la propuesta educativa.

Siempre el mismo proceso, en la naturaleza y en los mercados. La gacela comprende el error una vez que siente las mandíbulas del león en el cuello. El ahorrador comprende el engaño una vez que se esfuma el dinero. Nadie quiere quedarse fuera y por eso se piden normas estrictas, pero la sobreprotección del regulador lleva al riesgo moral; se olvidan algunos del peligro inherente. No hacen los deberes porque se creen protegidos y el dinero termina en apuestas con demasiado riesgo.

El peligro se materializa cuando ignoras la estrategia, cuando no puedes explicar lo que estás haciendo. Cada uno tiene que adueñarse de sus propios riesgos, no es ético transferírselos a un tercero. Por eso el mundo moderno caerá, porque ya nadie asume las consecuencias de sus actos. En este mercado disfuncional, los banqueros son tan culpables como lo son sus clientes.

La decisión tiene que ser tuya, de nadie más. La manera de aprender es operando con tu dinero, descubriendo el camino con cada fallo y con cada acierto. El principal y quizá único rol del asesor financiero es el acompañamiento. Su función es tanto educacional como terapéutica. Que puedas llamarlo, cuando llegue la crisis, para validar la estrategia. La lección que perdura son los errores que cometiste. Cuanto más estúpidos, más los recuerdas. No hay aprendizaje sin responsabilidad; tu aguante es mayor de lo que crees. El fracaso esconde un secreto: solo el que está dispuesto a arriesgarlo todo encontrará su preferencia. La derrota transfiere una verdad, del que todo lo perdió y por eso a nada le teme, del que pagó el precio y encontró quién era.

Se mira, pero no se toca

Tu vida será más cómoda si desconoces el nombre de tu banquero. Minimiza la interacción. Abre una cuenta para cobrar tu nómina y pagar los recibos. La hipoteca, si no puedes librarte, a pocos años y a tipo fijo. Aquí termina la relación. Necesitas un banquero para operar, pero quédate con el menos corrupto.

¿Cómo podré identificarlo? Elige al que peor vista.

Tus ahorros son una cuestión demasiado importante para dejársela al banquero. No puedes delegar esa decisión. La asignación del ahorro es tan vital como la elección de oficio o de

pareja. Si no delegaste en esas cuestiones, no delegues el dinero. Una mala gestión de tus finanzas te hunde en la miseria. Solo un familiar cercano o un amigo de la infancia podría llevar ese tema. Y quizá ni eso.

Los más tramposos complican innecesariamente el lenguaje para quitarte de la cabeza esa idea, no quieren que operes tú mismo la cartera.

Traigo buenas noticias: comprar y vender productos financieros es la cosa más sencilla. Yo me llevo mi dinero y tú deberías hacer lo mismo. Copia el mercado y deja que la cartera funcione en piloto automático. No es compleja la operativa, si sabes lo que estás haciendo. Solo tienes que transferir tus ahorros a un bróker con bajas comisiones y construir una cartera diversificada, con activos descorrelacionados. Rebalanceas posiciones una vez al año y esperas unos años. Cuando te jubilas, lo retiras.

«¿Eso es todo?»

Sí, eso es todo.

«No puede ser tan fácil.»

Créeme, lo es.

«¿Y por qué nadie me ha contado esto antes?»

Porque quieren tenerte controlado.

Carteras aburridas

La parte de esperar es la más problemática.

Por aburrimiento moverás. Y sabotearás el retorno acumulado.

Es famoso un estudio interno de Fidelity, la gestora de fondos, que descubrió que los clientes que más ganaban eran los que ya no estaban. Los muertos eran los únicos que no tocaban su cuenta. A todos los demás se les iba el dinero en comisiones de gestión. Te

metes en problemas cuando mueves más de la cuenta; intentar ganar al mercado es un *hobby* muy caro. Diversifícate y sal a pedalear con tus amigos. Aunque te compres la bici más pija, te saldrá siempre más barato.

Las inversiones, para que sean rentables, tienen que ser aburridas. Cuanto más aburridas, mejor. Si la cosa se pone interesante, señal de que vas por mal camino.

Paul Samuelson, padre de la economía moderna, dijo que «invertir debería ser tan aburrido como ver una pared recién pintada secarse o ver la hierba crecer», que si querías pasártelo bien cogieras 800 dólares y te fueras a Las Vegas. Este es el nivel de diversión de una estrategia pasiva, no es algo entretenido.

Apaga el televisor para hacer más llevadero el viaje. Seguir la actualidad tiene una utilidad negativa. Los medios son especialistas en fabricar distracciones. La mayoría de las noticias son ruido, nada ganas consumiendo esos contenidos. Algunos inversores se informan de forma ininterrumpida y su retorno, claro, se resiente.

En las finanzas y en la vida se cometen más errores por tocar mucho que por no tocar nada. Como ya hemos visto, existe un sesgo en las leyes de la naturaleza hacia la acción. No entendemos las cosas que se quedan quietas, pensamos que pronto serán devoradas por un bicho más grande. Los humanos que no se mueven son etiquetados de vagos, pero su actitud esconde una sabiduría ancestral: solo esperan la oportunidad correcta. Es contraintuitivo pensar que aquí gana el que menos mueve y por eso desconfiamos de todo aquel que se queda parado. ¿Qué estará tramando? Cuéntale a tu pareja que cobras los dividendos independientemente de lo que hagas y que lo mejor que puedes hacer es quedarte en casa. Aunque saques más jugando a videojuegos, te dejará si te pasas el día en pijama. No es natural y

por eso no debes perder tiempo explicándoselo. Te vistes y te vas a las recreativas. Tú dile que estás en la oficina.

El problema de un gestor con enfoque pasivo es el mismo. Su reto es convencer a los clientes de que hará un mejor trabajo si se pasa el día tumbado en una hamaca. A los partícipes del fondo les conviene que el gestor nunca abra el bróker, pero ese hombre hará lo contrario. Trabajará infinitas horas, de lunes a sábado, comiéndose todos los atascos, sin aportar un mayor retorno, pero pudiendo así justificar su elevado salario.

Este es el drama de los oficios modernos, en los que se invierte la mayor parte de la jornada justificando lo que haces. Surgen dos productos lógicos en este nefasto sistema de incentivos: el motivado y el deprimido, el que organiza reuniones innecesarias y el *calientasillas*, siendo el primero el más destructivo. Es esta la visión marxista de la economía, que entiende que el valor proviene de las horas trabajadas. Marx nunca tuvo razón, pero el muy cabrón sigue vivo.

La revolución de los índices

John Bogle es el padre de los fondos indexados.

Su propuesta es simple: comprar todo el mercado.

No necesitas buscar la aguja si te compras el pajar entero.

La oferta de productos de inversión estaba en los setenta dominada por los gestores activos, que trabajan con el objetivo de batir al índice. Bogle era un gestor pasivo, aceptaba el retorno promedio de todas las acciones cotizadas. Los costes de sus fondos Vanguard, alrededor del 0,2 por ciento anual, eran muy inferiores a los de sus rivales en la gestión activa, que estaban alrededor del 2 por ciento anual, porque él podía ahorrarse los salarios de analistas

trabajando hasta altas horas de la madrugada en busca de empresas infravaloradas (sin garantías de encontrarlas).

Bogle compraba todos los valores de un índice y los empaquetaba en un mismo fondo. Con los bonos hizo algo parecido, comprando un poquito en todas las emisiones.

Los fondos indexados funcionan en la simplicidad. No eliges al ganador porque tu apuesta es por toda la economía. Te subes al carro y no te bajas, haga el tiempo que haga, haya una euforia irracional o un pánico desatado. Sin competidores en ese nicho de la gestión pasiva, habría podido fijar por sus servicios la mayor comisión, pero, sorprendentemente, no lo hizo. Pudiendo comportarse como un monopolista, el sueño de todo empresario, decidió no hacerlo. Se dejó un pequeño margen para cubrir costes y transfirió las ganancias a sus clientes.

El periodista Charles Dow se considera el padre de los índices bursátiles. Dow agregó en 1884 las acciones de nueve compañías ferroviarias y dos compañías industriales, creando así el primer índice, que cotizaría en la suma de esos once valores bajo el nombre de Dow Jones. El índice, que sigue activo, incluye hoy las treinta mayores compañías americanas, ponderadas por capitalización, es decir, por el valor en bolsa de todas sus acciones. Las más grandes, pesan más. Un fondo indexado es un mecanismo de inversión que permite invertir en un índice. Te expones así a todas sus acciones y te ahorras la comisión que representaría comprarlas una por una.

Esa fue la revolucionaria propuesta de Bogle hace ya cincuenta años, cansado de las comisiones abusivas de los intermediarios. Bajo la marca Vanguard, comercializó fondos de bajo coste que replicarían el rendimiento de los principales índices bursátiles, lo cual cambió para siempre el equilibrio de poderes en el sector bancario, incrementando así el *fuck you money* de los participantes.

Existen en la actualidad todo tipo de índices con toda clase de activos. El Nasdaq incluye empresas tecnológicas y el Russell empresas pequeñas. Como complemento a los fondos indexados aparecieron en los noventa los ETF, los fondos cotizados, que reducirían aún más el coste. La particularidad de un *Exchange-Traded Fund* es que cotiza en la bolsa, como si fuera una acción. Hoy son el vehículo más popular para la mayoría de los inversores pasivos, por encima incluso de los fondos.

Este tipo de inversión indexada existía antes de que llegara Bogle, pero su acceso estaba restringido a los inversores institucionales. Lo que hizo ese hombre (¡ese héroe!) fue comercializar el producto a un precio competitivo y ofrecerlo a la maltratada clase trabajadora. Vanguard, la empresa que fundó, cambiaría la historia de las finanzas. Todos podíamos ahora participar en el proceso de generación de riqueza empresarial.

Los *bogleheads*, los seguidores de su estrategia pasiva, dominan hoy el mercado.

Obsesión con los costes

No es esta una batalla que se gane con un mayor retorno, sino reduciendo los costes. No fueron los golpes ganadores la razón por la que Rafa Nadal ganó catorce Roland Garros; levantó catorce veces la Copa de los Mosqueteros porque no cometía errores no forzados.

Lo mismo pasa con las inversiones. Los costes, no las ganancias, marcan la diferencia. Las ganancias son inciertas, pero los costes están asegurados. *¿Dónde están los yates de los clientes?* es un clásico de la literatura financiera. Su ilustrativo título cuestiona las elevadas comisiones de los gestores activos, aproximadamente un 2

por ciento anual, lo que dificulta que el interés compuesto pueda hacer su trabajo.

«Ahorrando he pagado la universidad de los chicos. Pero la de los chicos de mi gestor, no la de los míos.» Siempre me ha hecho gracia este chiste.

Un alfa positivo, el retorno de un gestor por encima de su índice de referencia, podría justificar la prima, pero solo unos pocos obtienen alfa consistentemente. Y esa ganancia podría ser por pura distribución estadística. Si mil monos lanzan diez veces una moneda, habrá uno que saque diez veces cara. Ese será el mono que presumirá de método, en lo que se conoce como sesgo del superviviente.

Invierte en silencio

¿Existen precios incorrectos? Si los hubiera, alguien podría explotarlos.

La hipótesis del mercado eficiente cuestiona que pueda alguien batir al mercado de forma consistente, sin acceso a información privilegiada. Sin embargo, son muchos los gestores activos que lo intentan a diario, utilizando todo tipo de metodologías: inversión en valor, *momentum*, análisis técnico. Pueden ser todas ellas estrategias ganadoras, pero yo no me comprometo. Yo no niego que haya gestores que puedan ganar al mercado, lo que digo es que es demasiado costoso encontrarlos. Tampoco tengo interés en buscar un método. Mi ventaja es la pereza, priorizo una cartera indexada que funcione sin tocarla. Tengo mejores cosas que hacer que buscar oportunidades en los mercados; prefiero salir en bici antes que estudiar los informes de una empresa japonesa. Y es que, por

mucho que lea balances, tampoco entenderé sus barreras de entrada.

La gestión activa es psicológicamente más difícil de llevar que la gestión pasiva.

El mercado, cuando lo desafías, hace que te sientas mal, hagas lo que hagas.

La mitad del tiempo te preguntarás por qué no pusiste más dinero allí.

La otra mitad, por qué no vendiste antes.

Existen oportunidades de arbitraje en un mercado irracional, pero tu vida será más placentera si no apuestas en contra del precio. La sobreconfianza es un sesgo frecuente. Tres de cada cuatro conductores afirman conducir mejor que la media, lo cual es estadísticamente imposible. Te garantizo que el porcentaje es peor entre los inversores.

Te voy a dar un consejo y solo uno: no cuentes tus inversiones a nadie. Cuando las cosas van bien la tentación es explicarlo. Quieres que todo el mundo te valide, quieres que te digan que eres el más listo de la clase. No necesitas la medalla. Nada ganas contándolo, porque cuando las cosas vayan mal recibirás el comentario. Aunque tu cartera esté en verde, resiste la tentación y no se lo digas a tu cuñado. Te muerdes la lengua, te coses la boca, pero ni una sola palabra. No presumas cuando suba y te ahorrarás las bromas cuando baje. Las inversiones más llamativas, aquellas de las que te gusta presumir, suelen ser las menos rentables. Nunca sigas la tendencia dominante.

Lo mejor de tener personalidad es que te ahorras una pasta.

Cartera permanente

La cartera permanente es mi respuesta a quien me pregunta dónde poner los ahorros sin complicarse.

Me gusta la propuesta de Harry Browne, que definió una cartera con cuatro posiciones para cuatro entornos de mercado.

Las acciones para períodos de crecimiento económico con inflación descontrolada.

Los bonos para períodos de crecimiento económico con inflación controlada.

El oro para períodos de recesión con inflación descontrolada.

Y los fondos monetarios para períodos de recesión con inflación controlada.

La descorrelación entre los cuatro activos es la base de la estrategia. Se controla así la caída máxima. Eso hace la cartera más llevadera: sube en el mercado alcista y se mantiene en el bajista. Estás con ella sacrificando un ligero retorno a cambio de suavizar su volatilidad. El punto es que la avaricia no compensa emocionalmente: lo que ganas de día invirtiéndolo todo en el Nasdaq lo pierdes por la noche en ansiolíticos. Browne se limita a mantener los porcentajes en las cuatro posiciones, en una estrategia de fácil mantenimiento. Basta con rebalancear una vez al año, comprando el activo que menos ha subido, ahora relativamente más barato.

Toda inversión, para que funcione, tiene que ser simple.

John Bogle puso los ingredientes y Harry Browne hizo la magia.

Activos descorrelacionados

Tengo sentimientos encontrados con las cuatro posiciones de la cartera permanente.

Me gustan las acciones. Indexarme a las principales empresas con un ETF del MSCI World. ¿Por qué entro en renta variable? Porque, a pesar de las nefastas perspectivas políticas, los valientes empresarios seguirán jugándose el cuello. Si lo miras desde su perspectiva, es una apuesta con esperanza negativa. Arriesgan todo su patrimonio en busca de una ganancia incierta. La mayoría nunca llegará a tierra firme. No es una decisión racional y, sin embargo, unos pocos locos emprenden cada primavera la travesía, no en busca de fama o dinero, sino por esa extraña fuerza que empujó a los viejos exploradores hacia los confines del océano. Como animales en celo, la suya es una decisión instintiva. Los supervivientes por selección natural generan una externalidad positiva. Comprar el índice me permite quedarme con los pocos que aciertan. Invirtiendo en un indexado soy propietario de todos sus beneficios, sin incurrir en ninguno de sus riesgos.

Me asustan los bonos.

La función de los bonos en cartera es bajar la volatilidad. Tener un viaje más tranquilo, llegando al mismo destino unos días más tarde. Entiendo su rol, pero prefiero no tocarlos. No me gustan por la dinámica de una economía global estancada. No me preocupan los intereses, me preocupa el impago. No tengo claro que recupere el principal. Están cumpliendo con compromisos antiguos de deuda mediante nuevas emisiones. Si una empresa hiciera esto, hablaríamos de bono basura y el gestor iría a la cárcel. No quiero prestar dinero a gobiernos sobrendeudados en países sin bebés ni tampoco fábricas. No es ético financiar su tinglado, ni veo protección en esos papelitos con expectativas hinchadas. El nivel de deuda es insostenible. No dejarán caer el sistema, lo solucionarán imprimiendo. Las últimas décadas en Japón son mi referencia. Los trabajadores reciben lo justo para que no ardan las calles. Para

controlar a la gente basta con prometerles un salario fijo y una pensión de subsistencia. Cuanto menor es la recompensa, más se pelean por las migajas.

Me tranquiliza el efectivo.

No es esta una posición que cubra con dinero debajo del colchón, sino mediante depósitos remunerados y fondos monetarios, deuda pública a corto plazo. El rol del efectivo en cartera es la opcionalidad: me permite comprar barato si mañana todo cae. No controlo los tiempos del mercado y por eso quiero el mayor número de balas. La inflación complica el cálculo. No es difícil aguantar en efectivo con los precios subiendo cuando me recuerdo que me estoy dando posición de compra, en caso de que llegase un pánico inesperado. El efectivo es, de forma contraintuitiva, el mejor activo al inicio del ciclo inflacionario. A nadie le gusta dejar el dinero quieto con los precios subiendo un 10 por ciento, pero la alternativa es meterlo en bolsa y perder un 20. La inflación plantea una tramposa disyuntiva: intentando cubrirte incurres en una asignación no deseada. Tienes que dar por perdido ese dinero (¡es un impuesto del que nadie escapa!) y elegir los activos con los que estés cómodo. Se percibe el menor poder adquisitivo, pero la pérdida se fraguó antes, durante la burbuja monetaria. Ahora solo llega el ajuste.

Me flipa el oro.

El activo con más historia. Una inversión que ya gustaba a los centuriones romanos. Con un lingote podías comprarte una casa entonces y con el mismo lingote puedes comprarte una casa ahora. El precio del oro se mantiene constante desde hace milenios. El oro no sube, es el euro el que baja. El papel moneda pierde valor en manos del político, que manipula la economía con la impresora. El oro queda fuera, por su escasez natural, del experimento keynesiano. El oro es el corsé que salvará a esta economía adicta al

crédito barato. Mi preocupación es la expropiación, una tradición histórica de los gobernantes. ¿Cuál es la mejor manera de invertir en él? Tienes la opción del oro físico, almacenado en la caja fuerte de un banco o escondido en el jardín de tu casa. Yo prefiero un ETF vinculado, es más funcional. Tenía una pequeña posición en plata, la *shitcoin* de los minerales, pero lo moví todo al viejo rey. Los gobiernos seguirán endeudándose y los bancos centrales seguirán imprimiendo. El valor refugio subirá el día que el sistema colapse.

¿Reinará dos mil años más?

Apareció un contendiente inesperado.

El invitado sorpresa

El bitcoin transfiere riqueza en el tiempo.

La escasez es su característica determinante.

Las mineras del oro encuentran nuevos yacimientos y la impresora fiduciaria sigue funcionando, pero la oferta del bitcoin permanece constante en los 21 millones. Así está escrito.

Con el mundo recuperándose de la caída de Lehman Brothers se publicó en 2009 el *white-paper* que todo lo cambia. El proyecto debería haber muerto, pero, en contra de todos los pronósticos, el bitcoin sobrevive. Y cada día que pasa más fuerte se hace.

El dinero es una ilusión, tiene valor porque en él cree la gente. El bitcoin puede en cualquier momento desvanecerse, pero ¿no ocurre lo mismo con el sistema monetario?

«*In God we trust*», puedo leer en el dólar. No sé si Dios existe, pero ya te digo yo que ese billete no es real. Ir al cajero es un acto de fe. La confianza no es en la palabra del profeta, sino en la firma del banquero.

Tú te ríes de mi bitcoin, pero luego sacrificas cuarenta horas de tu semana para acumular papelitos de colores. ¿Quién es aquí el loco?

La única diferencia entre el bitcoin y el dólar es que, hoy en día, más gente cree en el dólar. No discutimos qué forma de dinero es mejor (¡ambas son una ilusión!), sino cuál puede generar una mayor convicción.

Toda construcción social impone una nueva realidad. Las fronteras son imaginarias, pero si no pagas impuestos alegando que no crees en los Estados, mañana duermes entre rejas. La bandera es imaginaria, pero la prisión es real. Las ideas se expanden como un virus y los creyentes cambian el viejo equilibrio. Bastan unos pocos fanáticos para tomar el Palacio de Invierno, en su convicción ciega se darán una oportunidad. No conozco ningún otro activo que los inversores mantengan con esa convicción. Esa certidumbre es una rareza. Así se expanden las religiones, con evangelistas que a nada le temen. Eso solo le deja al bitcoin dos salidas: fracasar estrepitosamente o imponer una nueva ley en el universo.

Si decides entrar, te espera un bautismo de fuego.

Te sentirás solo y perdido y pensarás que malgastaste tu oportunidad de hacer algo distinto.

Toda caída es liberadora.

El mejor momento, recordarás la hora exacta, será cuando lo des todo por perdido. Te entregas entonces al azar y disfrutas, ya no temes, la dulce y caprichosa brisa. Te dejas llevar por la negra carretera, con una estúpida sonrisa que no se te quita de la cara. No controlar tu destino, comprender que pronto morirás y que nada tiene sentido, te permite eliminar el miedo paralizante que una vez sentiste. Aquí concluye la huida, aquí empieza tu nueva vida. Te levantas por la mañana con un tatuaje misterioso. Se te cruzan desconocidos por la calle ofreciéndote el saludo secreto. Tienes

ahora una misión y por ella estás dispuesto a sacrificarlo todo. Hay un murmullo en la ciudad, se habla de una conspiración en las sombras, de un soldado sin miedo, de un general sin rostro que un día desapareció y se hizo omnipresente.

Tiemblan los poderosos al escuchar su nombre: Satoshi Nakamoto.

Una profecía en código

No será la del bitcoin una transición pacífica. Nunca lo han sido. El día que se convierta en una amenaza para los bancos centrales y sus balances fiduciarios se prohibirá su tenencia. Bitcoin será cabeza de turco en la crisis de deuda soberana. Los mineros se refugiarán en un pequeño país que el presidente de Estados Unidos bombardeará en defensa de la estabilidad monetaria. El proyecto se detendrá, pero el engranaje seguirá funcionando. Nada ni nadie frena ese incendio criptográfico. Bitcoin es una bomba de relojería que, una vez activada, no se detiene. Los ahorradores esconderán en casa una pequeña pieza de metal que, de generación en generación, transmitirá los valores del profeta en una secuencia de doce palabras. Los hijos guardarán el secreto esperando la llamada. Transcurrirán mil años y se formará un club clandestino en los suburbios de Nuevo Miami. El pueblo orgulloso luchará y por los adoquines correrá la sangre. El bitcoin tenía un Dios y en la guerra se forjan los mártires.

Todo esto ocurrirá, quiera o no quiera el ridículo tirano, en el futuro tecnológico del hombre soberano.

El dinero, en todas sus formas, en papel, en oro o en código, compra tu libertad de la masa. El bitcoin lleva esta promesa hasta las últimas consecuencias.

Un padre transmite a un hijo doce palabras y con ese pequeño gesto pone el mundo en sus manos. Somos simples custodios y este es nuestro poder y esta es nuestra esperanza. Doce palabras para tomar las riendas de una vida, doce palabras para ser propietario de un tiempo escaso. No es el dinero, tampoco los lujos materiales; es la convicción de que el mundo es tuyo, de que puedes moverte por él sin nunca más sentir el miedo. Este es el regalo de Satoshi Nakamoto. Su revolución, con el dinero más duro jamás inventado, es la soberanía individual, por vez primera en la historia, por encima de monarquías absolutistas y democracias liberales.

Protege tu bitcoin como el tesoro que es. Protégelo por encima de cualquier capricho material, obsoleto dentro de pocos años. Protégelo por encima de cualquier experiencia impostada. Protégelo en silencio en una caja fuerte hasta el día en el que de este mundo te vayas. No tienes que subirlo a Instagram, no tienes que contárselo a nadie. Te vas a la cama con esa opción abierta y te garantizo que dormirás como un crío.

No lo toques. No lo mires. No lo gastes.

Guárdalo en un lugar seguro y serás incancelable.

6

Vacas gordas, vacas flacas

> Si puedes apilar todas tus ganancias y arriesgarlas a una sola jugada; y perder, y empezar de nuevo desde el principio y nunca decir ni una palabra sobre tu pérdida.
>
> RUDYARD KIPLING

Peligros y oportunidades en un tsunami que todo lo arrastra — Hormigas en un mundo de cigarras — *Qui dia passa, any empeny* — Invertir contando descapotables

---

El sentimiento colectivo mueve el mercado.

Fuimos, somos y seremos animales sociales. Allí donde habiten los hombres encontraremos excesos y pánicos. El ciclo económico, de exuberancia irracional y miedo injustificado, es consecuencia de una genética configurada en el proceso darwiniano. El estado de ánimo grupal determina los vaivenes del mercado. Abundancia y escasez son inherentes a la naturaleza del *Homo sapiens*, somos una especie que lleva incorporada la conducta de rebaño.

Seguimos ciegamente las órdenes del líder carismático y, en caso de duda, imitamos el proceder de las masas.

Antiguo Testamento

El ciclo económico existe desde que existen los mercados.

Este fue el sueño del faraón, tal como se narra en la Biblia.

> A orillas del Nilo siete vacas gordas pastaban entre los juncos. Detrás de ellas aparecieron siete vacas flacas. Jamás se habían visto vacas tan raquíticas en toda la tierra de Egipto. Y las siete vacas flacas se comieron a las siete vacas gordas. Más tarde soñó con siete espigas de trigo grandes y hermosas creciendo de un mismo tallo. Tras ellas brotaban siete espigas marchitas, quemadas por el viento del este. Y las siete espigas marchitas se comieron a las siete espigas grandes y hermosas.

Preocupado, el faraón preguntó por un sabio que le explicara el sueño. Apareció el nombre del patriarca José, uno de los doce hijos de Jacob, injustamente desterrado por la traición de sus envidiosos hermanos. Caído desde entonces en desgracia, cumplía en Egipto condena por falsa acusación de adulterio.

José, interpretando el sueño del faraón, se ganó su confianza y, en última instancia, la libertad de regresar a casa.

> Los dos sueños son en realidad un mismo sueño. Las siete vacas gordas y las siete espigas hermosas son siete años, forman parte de un mismo sueño. Las siete vacas flacas son otros siete años, igual que las siete espigas marchitas, que representan siete años de escasez. Dios te muestra lo que ya ha decidido. Durante siete años habrá abundancia en la tierra de Egipto y después vendrán siete años de escasez.

¿Cómo podía el faraón proteger a los suyos? José lo tuvo claro.

> El faraón debe buscar a un hombre sabio e inteligente para que recoja una quinta parte de lo que se produzca en los siete años de abundancia y lo almacene y lo conserve bajo su mandato. Esta comida será una reserva para el pueblo de Egipto en los siete años venideros de escasez. De esta manera no todo será destruido, pero ¿dónde podrá encontrar a este hombre, con el espíritu de Dios en él?

El faraón se quitó el anillo y se lo puso a José.

> Tú serás quien gobierne mi casa y todo mi pueblo te obedecerá. Solamente en el trono yo seré mayor que tú.

El buen gobernante suaviza el ciclo económico. El mercado es emocional y un vigilante externo te protege de las locuras colectivas. José recibiría un poder absoluto sobre la economía para asignar los recursos con frialdad y racionalidad, posponiendo el consumo en tiempos de vacas gordas y estimulándolo en época de vacas flacas.

José sería el primer banquero central.

José controlaría el ciclo económico.

El precio del dinero

El banquero central fija el precio más importante de una economía: el precio al que se *fabrica* el dinero.

El banquero central vende el dinero a los bancos comerciales y estos lo distribuyen a sus clientes, pagando por sus depósitos y cobrando por sus créditos.

El tipo de interés juega un rol fundamental en el manejo del ciclo económico. Si el dinero está caro, se anima a la gente a ahorrar. Si el dinero está barato, se anima a la gente a consumir y a endeudarse. Buscando suavizar el ciclo y hacer el trayecto más llevadero, el banquero central debe subir los tipos en tiempos de vacas gordas, para decirle a la gente que se calme, y bajarlos en tiempos de vacas flacas, para decirle a la gente que se anime, que no está tan mal la cosa.

Esta es la lógica del sistema y así se presenta en la Biblia. Eran conscientes de la mala adaptación en el mundo antiguo.

La propuesta de José coincide plenamente con la de John Maynard Keynes, antes de que sus discípulos pervirtieran el modelo endeudándose en un mercado alcista. *No hay tal cosa como un*

almuerzo gratis. Si no ahorras en época de abundancia, no puedes gastar en época de escasez. Sin el incorruptible José al mando, el banco central que debe suavizar el ciclo termina acrecentándolo. Los reguladores sin vínculo divino fijan tipos bajos con vacas gordas en la calle, iniciando la enésima burbuja. El dinero barato genera la falsa ilusión de crecimiento, pero la riqueza no es real, solo están imprimiendo. El banquero central tiene supuestamente un mandato independiente, pero en el mundo real el político presiona y este obedece. A veces lo suyo no es corrupción, sino incompetencia.

La burbuja, sea cual sea el caso, es igual de destructiva.

Matar el futuro

El círculo de los mentirosos, del escritor francés Jean-Claude Carrière, recoge relatos de todos los pueblos y todas las culturas. Me gustó esta broma de la tradición hebrea.

> En la escuela un profesor le dijo al joven Samuel:
> —Vamos a medir tu capacidad de aritmética. Imagina que eres tu padre. Te cojo prestados diez rublos a un diez por ciento. ¿Cuánto tengo que devolverte al cabo de un mes?
> —Veinte rublos —responde Samuel.
> —Tú no sabes nada de aritmética.
> —Y tú no sabes quién es mi padre.

Los tipos de interés ayudan a calcular la tasa de descuento, lo que define el valor del capital en el tiempo.

¿En qué medida priorizas el consumo presente al consumo futuro?

La tasa de descuento está rota desde hace décadas. Eso complica las decisiones de consumo, inversión y ahorro. Los bajos tipos de interés dificultan la correcta asignación del capital. El banquero central distorsiona la apuesta hacia el presente, empuja a vivir el momento gastando más de lo que se debe. Los tipos de interés

reales (los nominales menos la inflación) transmiten el coste del dinero a lo largo de los años: cuando están en negativo se aprueban todo tipo de inversiones insostenibles, porque la gente quiere sacarse el dinero de encima. Aparecen entonces los más absurdos proyectos en la economía, que nunca habrían visto la luz si no se estuviera regalando el dinero. Incentivar el consumo tiene sentido en un contexto de pesimismo general, pero los banqueros centrales modernos lo alargan indefinidamente.

La moral de estos tiempos dice que los buenos ciudadanos consumen, incluso cuando no tienen dinero. Se oyen ya voces diciendo que los ahorradores son enemigos del pueblo por no compartir su riqueza. Los valores de la época condicionan las acciones. El profesor Miguel Anxo Bastos cita el dramático caso de la hiperinflación alemana de los años veinte. Los ahorradores perdieron el dinero y los vividores, que se lo fumaron todo, encima se mofaron. Si los tipos están bajos, la gente se endeuda con hipotecas variables. El que fue previsor y contrató la fija pagará por partida doble: la suya y el rescate del insensato. ¿Por qué invertir en capital humano si todos terminamos cobrando lo mismo? El sistema desincentiva las apuestas profesionales, penalizando el ahorro y el trabajo y subsidiando el despilfarro y la holgazanería. El cambio en las preferencias temporales es la inevitable consecuencia de la nefasta política pública. ¿Te has fijado en el tipo de anuncios que se emiten por las mañanas en la televisión? Se ofrece crédito basura para la compra de bienes materiales, empujándote a consumir lo primero que encuentres (¡lo que sea!) para así estimular la economía. No importa que no tengas trabajo ni ahorros; ya lo pagarás luego.

La deuda condiciona las finanzas de ricos y pobres. Todos ellos ignoran que pronto tendrán que devolverla con intereses.

Mala adaptación al entorno

El origen del *Homo sapiens* se sitúa en África Oriental hace aproximadamente cien mil años. La evolución funciona con prueba y error. Los que sobrevivieron tuvieron la oportunidad de reproducirse y el entorno filtró los productos resultantes. No los más fuertes o inteligentes, sino los que mejor se adaptaron al hábitat. La genética humana se optimizó para que prosperásemos en el entorno hostil de la sabana, con grupos reducidos e incertidumbre elevada. Hoy mostramos aversión al riesgo y una baja preferencia temporal porque esa fue la configuración que tenía allí sentido. El mundo, sin embargo, ha cambiado y por eso hablamos de mala adaptación. Ya no corres peligro de muerte, pero el cerebro primitivo mantiene la cautela. No cambias de trabajo porque el instinto te dice que, si sale mal, te mueres de hambre, y pospones el inevitable divorcio porque sientes el pánico ancestral del invierno. La mayoría decide minimizar riesgos en un entorno que permite (¡exige!) incurrir en ellos. Temerosos del ostracismo, anhelamos la aprobación colectiva, aunque ya no la necesitemos. Programados para seguir al grupo, las firmas tecnológicas se embolsan millones diseñando productos que empujan a buscar la validación externa. Las ganancias se esconden apostando en contra de la creencia mayoritaria. Si quieres hacer dinero, invirtiendo en bolsa o emprendiendo en el mercado, la lucha es contra el rebaño. Quien esté cómodo a contracorriente, dispuesto a cometer errores, obtendrá la ventaja.

Las instituciones se diseñaron para combatir la mala adaptación. Se implementaron un conjunto de reglas colectivas con el fin de minimizar errores. Las instituciones, centralizadas o descentralizadas, supervisaban su cumplimiento. El Estado, la familia o la religión son ejemplos de este control desde arriba.

La Biblia, si la lees desde esta perspectiva, es un conjunto de reglas para que la sociedad funcione un poco mejor. Tú puedes tener la tentación de ser avaricioso, lujurioso o perezoso, pero los siete pecados capitales te recuerdan el camino.

Civilizaciones aisladas convergen hacia los mismos códigos. El antropólogo Oliver Scott Curry encontró siete normas que se repiten en todas las tribus: ama a tu familia, ayuda al grupo, devuelve los favores, sé valiente, obedece a la autoridad, sé justo y respeta la propiedad privada.

Con humanos imperfectos, toda lista de preceptos morales debe incorporar el perdón. En el año del jubileo, con el regreso del hijo pródigo, quedan limpios los pecados. Las instituciones, con sus reglas más o menos estrictas, refuerzan conductas deseables. Fueron diseñadas para el avance del grupo, no es en ellas prioritario el bienestar del individuo. El logro de las construcciones sociales es admirable, pero toda identidad colectiva esconde peligros mortales. La cooperación es efectiva, por natural, en grupos pequeños. En los grandes se pierde a menudo la cabeza. Ocurrió en los siglos pasados y seguirá ocurriendo en los venideros. La sumisión voluntaria está en el ADN. Los siervos ejercen control mutuo vigilándose entre ellos.

Tenemos solos que decidir si obedecer la norma, en una tradición que supuestamente esconde un código secreto, o desafiar al grupo y su regla obsoleta, iniciando el temido conflicto.

Confusión de confusiones

Las innovaciones financieras cambian el mundo en el que vivimos. Las innovaciones no se dan solo en productos, sino también en el diseño de mercados financieros. En el siglo XVII, en un edificio de Ámsterdam empezarían a comercializarse títulos de acciones

corporativas. Teníamos desde hacía siglos mercados de materias primas, incluso mercados de futuros agrícolas, pero nadie había transaccionado con la propiedad de una sociedad jurídica. Esa innovación, la compraventa de acciones, permitió conectar de forma eficiente el capital de los capitalistas con el trabajo de los trabajadores. Esta novedad llevaría también a la especulación. Las burbujas ya existían, pero ahora serían globales.

José de la Vega, un español de origen sefardí, escribió un ensayo sobre esa bolsa primeriza en la que acontecieron las mismas conductas que hoy observamos, con la misma avaricia y los mismos pánicos.

No podría haber elegido mejor título: *Confusión de confusiones*.

Tulipomanía

Anna Karenina tiene uno de los inicios más memorables de la historia de la literatura.

«Todas las familias felices se parecen, pero cada familia infeliz lo es a su manera.»

Robando de Tolstói: todas las burbujas se parecen, pero cada burbuja estalla a su manera.

Todo período expansivo comparte, alimentado por el crédito barato, la misma euforia desmedida, pero su detonante es un evento nunca antes acontecido. El aleteo de una mariposa desata el caos. Se dice que el mercado sube por las escaleras y cae por el hueco del ascensor, y es que todas las burbujas, desde los tulipanes hasta las empresas tecnológicas, siguen un mismo patrón: subida gradual y *crash* repentino; se esfuma en minutos lo que se cocinó durante décadas. Primero la negación y después la rendición. Cuando los fundamentos no son sólidos basta un inocente comentario para que

todos despierten de golpe. El miedo es contagioso. Una vez desatado, nada puede frenarlo.

La tulipomanía no fue la primera burbuja, pero sí la más mediática. Sucedió en los Países Bajos entre 1633 y 1637. Se documentó una permuta de cuarenta tulipanes por 100.000 florines. Algunos vendieron sus propiedades para adquirir ejemplares únicos. ¿Te resulta familiar? Las burbujas son un evento tan loco que se precisa de un registro para explicarlas. Si no hubiera visto el auge y la caída de los NFT, te juro que no me creería el precio de los tulipanes. Pensaría que exagera el periodista Charles Mackay en *Delirios populares extraordinarios y la locura de las masas* cuando retrata las tres primeras grandes burbujas: la tulipomanía, la de los Mares del Sur y la del Misisipi.

La irracionalidad es un fenómeno colectivo.

Así lo documenta Mackay en un libro escrito en 1841.

> La cotización de las acciones subía a veces un diez o un veinte por ciento en el transcurso de unas pocas horas, y muchas personas humildes que se habían levantado pobres por la mañana se acostaban ricas por la noche. Un inversor cayó enfermo y envió a su criado a vender doscientas cincuenta acciones en su propiedad a ocho mil libras cada una, que era la cotización en aquel momento. El criado se marchó y cuando llegó al *Jardin de Soissons* descubrió que en ese intervalo la cotización había aumentado hasta las diez mil libras. Se embolsó la diferencia y, tras entregar el resto a su amo, aquella misma tarde se marchó del país. Pinches de cocina y lacayos eran de vez en cuando igual de afortunados y, con una tremenda soberbia por su riqueza fácilmente adquirida, cometían los errores más ridículos. Como conservaban los modales y la forma de hablar de antes junto con las galas de su nueva condición social, ofrecían motivos continuos de lástima para las personas sensatas, de desprecio para las personas serias y de risa para todo el mundo.

Todo sigue igual. Nada ha cambiado.

El rebaño ofrece una falsa sensación de seguridad. *A posteriori* las señales serán claras, pero en medio del frenesí solo unos pocos sabrán identificarlas. La estampida es un fenómeno mimético: dejó a

Simba sin padre y a los bancos sin reservas. La bolsa es el único mercado en el que cuanto más caro está, más gente se sube. Por extraño que parezca, nadie compra cuando está barato.

La mayor subida de una burbuja se produce en su fase final, antes del estallido. Los que decidieron quedarse fuera, al ver al tonto de la clase conduciendo un coche mejor, entran en el peor momento. Esa desafortunada compra marca el pico. Incluso los genios están en peligro. Se sabe que Isaac Newton dilapidó el patrimonio familiar en la burbuja de la Compañía de los Mares del Sur, doblando la apuesta en plena caída. Prosperan los estafadores más estrafalarios en este caldo de cultivo. Las personas inteligentes caen con mayor frecuencia en sus trampas; la arrogancia intelectual les juega una mala pasada. El metódico inversor, sintiéndose invencible, se apalanca para aprovechar una oportunidad irrepetible. Cree que no le ocurrirá lo que lleva sucediendo desde el principio de los tiempos. La lección no perdura sin sufrimiento y por eso tropezamos una y otra vez con la misma piedra. Un artesano holandés de 1637 compró tulipanes esperando vivir en un palacio y cuatro siglos después un *youtuber* andorrano se compra una criptomoneda con la cara de un perro esperando que lo lleve al Ferrari.

La historia se repite, con un guion más ridículo.

Descapotables y minifaldas

Hay dos maneras de aproximarse a las burbujas: surfearlas o ignorarlas.

Toda burbuja ofrece una oportunidad, si mueves con la cabeza fría.

George Soros se hizo legendario invirtiendo en ellas. Entraba antes de que fuera percibida y se largaba antes de que llegara la locura.

Con ese margen operaba. Tú puedes ver señales de irracionalidad, pero, incluso sabiendo que es hora de vender, sueles quedarte en la fiesta más tiempo del necesario. Entonces te la pegas. Nunca nada bueno ha pasado en una discoteca a las seis de la mañana. Lo difícil, siempre, es salirte antes de que estalle.

Mi querido profesor Miguel Ángel López Mendo sigue un método parecido. Su estilo de inversión consiste en perseguir el sentimiento colectivo; su termómetro es la alegría y la desesperación que en las calles percibe. Cuando los vestidos son cortos y se conducen coloridos descapotables, vende. Cuando arden en protestas las ciudades, compra. A los mercados les gusta la sangre.

¿Pude anticipar yo el *timing*?

En la teoría, debía comprar en el suelo y vender en el pico.

En la práctica, compré en el pico y vendí en el suelo.

El mercado es ingobernable. Por eso se dice que *time in the market* es mejor que *timing the market*, estar siempre invertido es preferible a intentar acertar el momento del mercado. Crees controlarlo, pero es él el que te controla. Por no saber, no sabes ni si se trata de una burbuja. ¿Es una burbuja? No podemos llamarla burbuja si no ha estallado. No todas las subidas son especulativas: podría estar subiendo la demanda con la oferta estancada. O podría tratarse de un producto revolucionario.

Nada de lo que aquí ocurre tiene sentido. Tienes que arruinarte tres veces antes de afirmar que conoces los mercados. La humildad es el denominador común entre los inversores con retornos excepcionales. Operan con cautela, dejándose la puerta abierta; podrían estar equivocados. Dudan del proceso, nunca del resultado. Escépticos de las gangas, conscientes de que este es un monstruo que se ha comido a peces más grandes.

Los malos inversores hacen todo lo contrario: muestran fe ciega en la apuesta. El tipo de convicción que lleva a la ruina.

El mercado lo perdona todo.

Excepto la soberbia.

Teoría prospectiva

¿Cuánto quieres ganar?

A nadie le importa eso.

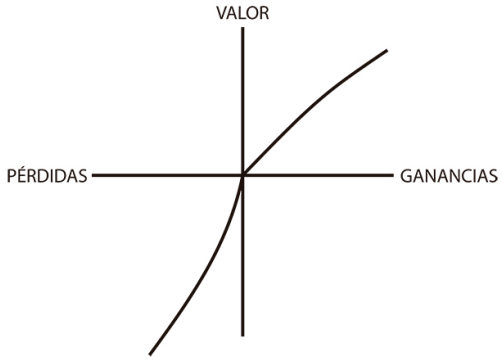
¿Cuánto estás dispuesto a perder?

Esta es la pregunta correcta.

Tu tolerancia a la incertidumbre determinará tu éxito.

Los psicólogos Daniel Kahneman y Amos Tversky demostraron con sus experimentos que los humanos no llevamos bien la varianza de resultados. Las preferencias se representan en una función asimétrica, en la que las pérdidas tienen un mayor impacto que las ganancias. Su teoría es relevante en el diseño de carteras de inversión.

Figura 1. La función del valor asimétrico de Daniel Kahneman y Amos Tversky



Fuente: Elaboración propia a partir de *Prospect theory: An analysis of decision under risk*, de Daniel Kahneman y Amos Tversky.

Son dos las ideas en su función del valor asimétrico.

Sufrimos las pérdidas más de lo que disfrutamos las ganancias.

Y las primeras unidades se tienen más en cuenta que las finales.

El miedo a perder un poquito condiciona entonces la jugada. En la bolsa, los inversores hacen caja con ganancias pequeñas y aguantan posición con grandes pérdidas. Cuando están en positivo, venden demasiado pronto. Cuando están en negativo, venden demasiado tarde.

Es imposible ganar si te tiemblan las piernas en el primer bache. La convicción en un activo se demuestra cuando sube, no cuando baja. Sacar un 20 por ciento está bien, pero yo lo que quiero es multiplicar por cuatro. Temeroso de la volatilidad, terminas contratando productos menos rentables. La carrera profesional la gestionas con un patrón similar. Una trayectoria académica impoluta para alcanzar una nómina segura dentro de una gran firma. El impulso es perseguir la falsa estabilidad de las pequeñas ganancias. El desafío antinatural pasa por insistir en el premio improbable.

Tal como predicen Kahneman y Tversky, solo unos pocos se la juegan emprendiendo o invirtiendo. Los humanos no están preparados psicológicamente para un escenario en el que pierdan cada día un poquito, dándose la oportunidad de ganar millones en un futuro lejano. Los humanos eligen la certeza de caer acompañados antes que jugarse una pequeña posibilidad de acertar en solitario.

La mayoría firma el empate, en la vida y en el trabajo.

Les gustaría ganar, pero temen mucho más el fracaso.

Síndrome del impostor

Apostar en contra de la burbuja no es algo que pueda hacer cualquiera.

En 2002, unos años antes de la crisis financiera, Malcolm Gladwell escribió el perfil de un joven *trader* llamado Nassim Nicholas Taleb. Empirica, el fondo que operaba con Mark Spitznagel, quería monetizar grandes caídas repentinas. El mercado cierra en verde la mayoría de los años, pero el año que cae lo hace a lo grande. Taleb intuyó turbulencias y diseñó un contrato financiero con el siguiente esquema de pagos: perdía un poco todos los meses y se forraba si todo colapsaba. Nadie está preparado para aguantar un corto en un mercado alcista, es decir, apostar a que el precio de un activo bajará. Es una apuesta antinatural, lentamente desangrándote. Así describía Spitznagel la losa que sostuvo: «Es como si tocaras el piano durante diez años y no fueras capaz de interpretar *Chopsticks* y lo único que te mantuviera en la partida fuese la creencia de que un día te levantarás y tocarás como Rachmaninoff».

El inversor Michael Burry hizo lo mismo en 2006 con su fondo de Scion Capital. Él apostó en contra de la burbuja inmobiliaria. El problema no es la visión interna, son las presiones externas. En el caso de Burry, sufrir el síndrome de Asperger, un trastorno neurológico que dificulta las relaciones, le daría una inesperada ventaja. Esa patología lo ayudó a mantener el plan fijado, ignorando el murmullo. Dudó, a pesar de todo, porque somos animales tribales y a nadie le gusta que lo llamen imbécil.

En el momento antes de que todo estalle te pedirán que subas la apuesta. El mejor inversor, en este juego psicológico, es el que consigue aislarse del ruido para tomar allí la decisión correcta. La sociedad está diseñada para disuadir al discrepante, primero con burlas y después con amenazas y, aunque estés convencido de lo

que haces (¡el precio del activo es insostenible!), la duda termina llegando. Tienes *fuck you money* si puedes pensar con tranquilidad en ese preciso instante, sin que nadie te moleste. Montaigne se encerró en una torre, pero tú no eres un gentilhombre. ¿Cómo le explicas a tu pareja que no se preocupe por la caída de la que todos hablan? El dinero termina en un triste depósito, el producto más dañino con inflación persistente. Los inversores son conservadores en el escenario incorrecto.

Riesgo de liquidez

El mercado es más peligroso cuando más seguro parece.

El mercado es más seguro cuando más peligroso parece.

John Maynard Keynes, el primer economista mediático, dijo que «el mercado puede permanecer irracional más tiempo del que tú puedes mantenerte solvente».

La pregunta es entonces: ¿cuánto tiempo podrás esperar sin perder la cabeza?

La respuesta, de nuevo, es el ahorro.

Quien no tenga necesidad de tocar el dinero se dará la ventaja definitiva. Podrá aguantar su particular apuesta siempre que no opere apalancado. A diferencia de Keynes, yo puedo mantenerme solvente más tiempo del que el mercado puede permanecer irracional. Solo necesito que los activos estén a mi nombre.

La trampa del crédito es hacerte creer que puedes llegar a los sitios antes de tiempo. Aunque el endeudamiento puede ser óptimo a ojos del director financiero, no lo es desde una perspectiva estratégica. No voy a comprometer, por nada del mundo, la capacidad de exploración. No es por tanto ineficiente sentir una aversión irracional a los eventos que pueden dejarme fuera.

La deuda es uno de ellos.

No arriesgues lo que no puedes perder para alcanzar lo que nunca pediste. Si ya eres rico, no necesitas apuestas raras que comprometan ese privilegio. Mucho ojo con la asimetría, cuando la bajada es mayor que la subida. Un viejo millonario, con mucho que perder y poco que ganar, es cóncavo, y un pobre universitario, con mucho que ganar y poco que perder, es convexo. Si ya eres rico, mi consejo es que compres bonos suizos. Subir de diez a cien millones no te cambia la vida, pero bajar de diez a uno te hunde en la miseria. Tiene sentido entonces jugar de manera conservadora, aunque dejes dinero encima de la mesa. Las primeras unidades son las más determinantes.

La paradoja de la seguridad

Ahorrar e invertir son la misma palabra. La volatilidad del mercado no es necesariamente mala, siempre que puedas soportarla. O, mejor aún, ignorarla. Que la economía se mueva de forma cíclica complica la gestión de pérdidas y ganancias. El inversor medio nunca quiere estar en negativo y eso limita sus posibilidades.

Los depósitos fijos, la opción más popular entre los ahorradores, apenas cubren la inflación, pero los bancos solo están ofreciendo los malos productos que sus clientes demandan. Hace mil años no podíamos permitirnos una mala racha y quizá por eso sentimos esa aversión al rojo. Sería todo más fácil si la bolsa subiera de forma lineal, o si se actualizaran los precios una vez al año, pero no funciona así el mercado. Los activos atractivos suben y bajan y ese es el precio psicológico que pagará quien busque un retorno interesante. Todos los inversores son distintos y en su estrategia deben estar cómodos. Las carteras deben entonces diseñarse para

minimizar el sufrimiento diario. El primer objetivo es reducir la volatilidad. El segundo, sacar un retorno por encima de la media. Por este orden. Hacer el trayecto más llevadero es más importante que ganar un poquito más. No merece la pena conseguir más dinero si te has pasado el viaje sufriendo. De nada sirve que la cartera prometa un mayor retorno si Ulises se baja del barco antes de llegar a Ítaca. El mejor plan financiero es el que te permite dormir por las noches. Si no duermes tranquilo, significa que te has pasado de riesgo. Independientemente del resultado que obtengas.

Es un tema complejo el de la tolerancia al riesgo, que por supuesto no resolverás respondiendo un test. La tolerancia real la descubres operando. No hay cuestionario que te diga cómo reaccionarás el día que llegue el pánico. Hay gente que está tranquila en una depresión y gente que pierde la cabeza en el primer bache. Solo en las caídas descubres si la asignación es correcta. Recuerda, eso sí, que la volatilidad que crees poder soportar suele ser menor que la volatilidad que podrás soportar.

La bolsa y el mercado laboral están correlacionados. En año de vacas flacas no solo bajan tus inversiones: existe la posibilidad de que pierdas también el trabajo. Es este el mejor argumento para añadir activos descorrelacionados, aunque sacrifiques ligeramente el retorno final esperado.

Décadas, no años

La percepción del riesgo depende del horizonte temporal que te estés dando.

A corto plazo es peligroso invertir en el mercado. A largo plazo es peligroso dejar el dinero en el banco.

A corto plazo es peligroso lanzar tu propio proyecto. A largo plazo es peligroso trabajar para un tercero.

A corto plazo es peligroso pedirle una cita. A largo plazo es peligroso morir sin intentarlo.

Se dice que en la bolsa solo debes invertir el dinero que no necesitas, pero es en realidad al revés: en la bolsa inviertes el dinero que necesitas. Solo allí estará seguro de la impresión descontrolada.

Tomemos como referencia el histórico del S&P 500.

Si lo miras cada día, pierdes el 46 por ciento de las veces.

Si lo miras cada mes, pierdes el 38 por ciento de las veces.

Si lo miras cada año, pierdes el 26 por ciento de las veces.

Si lo miras cada década, pierdes el 6 por ciento de las veces.

Diluye riesgos poniendo el foco en el largo plazo. Un producto marcado con riesgo alto no es necesariamente peligroso si entras en él pensando en la jubilación. Son, paradójicamente, los fondos con peor retorno y comisiones altas, pero con una volatilidad controlada, los que reciben las etiquetas favorables.

El impuesto sobre la plusvalía, en las acciones o en el ladrillo, genera una inesperada ventaja: la penalización sobre la venta reduce la tentación de tocarlo. Lo mejor que te puede pasar es olvidarte de que estás invertido. Todas las carteras suben con los años, pero los que mueven más de la cuenta comprometen la ganancia. Sin un precio que fluctúa a diario es más fácil aguantar en el sector inmobiliario. Los elevados costes de transacción que impone el notario hacen mejor inversor a todo aquel que decide tocarlo. Puedes hacer lo mismo con las acciones, desinstalando la *app* del bróker. Tu capital estará protegido en una cartera diversificada. Porque la pregunta no es si la bolsa subirá (¡te garantizo que lo hará!), la pregunta es si sabrás esperarla.

«El tiempo es tu amigo», decía John Bogle cuando se acumulaban los intereses.

Eso, claro está, depende del lado del intercambio en el que te encuentres.

El tiempo es amigo del que ahorra.

El tiempo es enemigo del que se endeuda.

7

El Sísifo feliz

Los informes que dicen que algo no ha sucedido son siempre interesantes para mí, porque, como sabemos, hay certidumbres conocidas, hay cosas que sabemos que sabemos. También sabemos que hay incógnitas conocidas, sabemos que hay cosas que no sabemos. Pero también hay incógnitas desconocidas, las que no sabemos que no sabemos. Y si uno mira a lo largo de la historia de nuestro país y de otros países libres, es esta última categoría la más difícil.

DONALD RUMSFELD

Limítense y serán felices. Tengan tenacidad. La vida es muy dura. Traten de dominar una pequeña porción de ella. Traten de saber algo absolutamente bien. Ello les servirá para dominar lo demás.

JOSEP PLA

El tiempo corre a tu favor cuando te gusta tu trabajo — La virtud no está en el medio — El talento es la capacidad de aguante — El dinero llega cuando te olvidas de él — No existen fallos de mercado, solo oportunidades de negocio

---

El ramen es uno de los platos más baratos del supermercado.

Viertes agua caliente en unos fideos y cenas por unos pocos euros.

Me gusta la analogía de Paul Graham, el inversor tecnológico, cuando recomienda a sus participadas una posición de rentabilidad ramen. El consejo no pasa literalmente por cenar fideos todas las noches, sino por mantener los costes bajos en la operativa de la empresa. Los fundadores sobreviven con lo mínimo.

Desde la perspectiva de Graham, el éxito es una cuestión probabilística: en la búsqueda de la combinación secreta gana el que más veces lo intenta.

No te garantizas la gloria comiendo ramen en lugar de sushi, pero sí estarás comprando más boletos.

Las *start-ups* que terminan imponiéndose son aquellas que pudieron explorar durante más tiempo. El umbral de rentabilidad, el momento en el que los ingresos superan los gastos, marca el punto en el que dejaron de sufrir por el tiempo. Todos los emprendedores tienen buenas ideas y ganas de implementarlas; es la capacidad de aguante lo que separa al vencedor del vencido. Ambos perfiles apenas presentan diferencias.

Son la misma persona, pero uno mira constantemente el reloj, mientras que el otro trabaja despreocupado, en silencio.

Un carpintero en Hollywood

Harrison Ford se subió con veintidós años a un autobús con dirección a Los Ángeles. Intentaría, como tantos otros antes que él, convertirse en una estrella de Hollywood. El éxito le fue esquivo en sus primeros intentos, cuando interpretaba roles secundarios en

películas menores. Nunca fue, sin embargo, ingenuo. Aunque tuviera talento, que obviamente lo tenía, era consciente de que en el mercado saturado del cine era imprescindible ese punto de fortuna. Tenía que seguir esforzándose y cruzar los dedos. Él controlaba la primera variable, pero no controlaba el factor suerte.

Tomó entonces una decisión inesperada: se hizo carpintero.

Todos sus rivales tenían talento. Lo que no tenían era el tiempo para desarrollarlo. De poco sirve que tengas talento si te mueres antes de demostrarlo.

El talento es la capacidad de perseguir las oportunidades. Uno tiene talento por su voluntad de jugársela. No son los resultados, es el intento. El talento se esconde en esa persistencia.

Ford, el más inteligente, se compraría tiempo trabajando la madera. Se garantizaba así unos ingresos estables en un oficio honesto y se dejaba las tardes libres para perseguir su sueño.

La alternativa hubiera sido jugárselo todo a una carta y apuntarse a todos los castings. Es lo que hacen los actores jóvenes, en una ventana de oportunidad estresantemente pequeña. El margen de maniobra es nulo y los ahorros se funden en pocos meses. Los productores, además, huelen el miedo, lo cual le resta atractivo al candidato. Ford sabía que podía hacerlo, pero también sabía que no controlaba los tiempos. Nunca sabes cuándo llegará, si es que llega, tu golpe de suerte.

Quería darse entonces el mayor tiempo posible para probar el mayor número de combinaciones, para tener el mayor número de intentos.

Solo tenía que seguir.

En esta partida darwiniana no gana el más fuerte, sino el que más aguanta.

Fue el trabajo de carpintero el que terminó abriéndole la puerta a Hollywood. Mientras montaba un pórtico en el despacho de Francis Ford Coppola se encontró de forma fortuita con George Lucas, quien estaba preparando una nueva película. Este le ofreció asistir a una prueba de guion para el papel de un tal Han Solo.

Así lo cuenta el propio Harrison Ford en una entrevista para *Rolling Stone*.

> Dean Tavoularis había diseñado un elaborado pórtico para la oficina de Francis Ford Coppola y el tipo que debía instalarlo no estaba disponible. Así que Dean me llamó y me dijo: «¿Puedes hacerme un favor y montarlo?». Trabajé en ese pórtico un par de días, hasta bien entrada la noche. Justo estaba terminando cuando llegó George Lucas con Richard Dreyfuss. Habían alquilado la oficina para llevar a cabo las reuniones preliminares y el casting de su nueva película. Nadie lo organizó para que estuviera allí hasta tan tarde, cuando llegaron. Simplemente sucedió.

El papel le iba como anillo al dedo. Es una verdad del reino animal que el estatus no es falsificable. Los nuevos ricos, con el dinero pero sin el rango, invierten en bienes materiales para esconder sus inseguridades. Por mucho que la cacatúa se compre el bolso con el logo más grande, las ricas de toda la vida seguirán sin invitarla. Su posición es frágil porque el dinero, antes de gastarlo, tienes que ganártelo.

El *fuck you money* es una actitud que adoptas, independientemente del dinero disponible en el banco. El personaje de Han Solo, para que fuera creíble, tenía que interpretarlo un actor que despreciara el dinero, que viviera en un *fuck you money* permanente. Ford venía de casa con esa actitud desafiante y por eso nos creímos cada una de sus palabras. Con la opción abierta del Halcón Milenario, ese forajido se largaba cuando la cosa se ponía fea.

Le preguntaron a Ford si le fue difícil interpretar a ese carismático sinvergüenza.

Respondió que no, porque en eso tenía «algo de experiencia».

La puntualidad está infravalorada

Harrison Ford había llegado a Los Ángeles en el año 1964.

No sería hasta 1977 (¡trece años después!) que conseguiría el papel de Han Solo.

Todos los aspirantes habían regresado a su pueblo hacía más de una década. Ford ganó por incomparecencia.

De los encargos como carpintero no solo obtuvo el dinero, sino también una reputación que se labró cumpliendo diligentemente. Aunque Los Ángeles fuera una gran ciudad, Hollywood era un pueblo. «Si cumple como carpintero, cumplirá como actor», pensaron sus amigos.

Santi Trullenque, director de cine, me cuenta que algunos jóvenes intérpretes tienen la mala costumbre de llegar unos minutos tarde al rodaje. Un retraso de media hora puede suponer un coste de miles de euros cuando todo un equipo te espera porque no te dio la gana levantarte antes. Genera, además, la peor de las sensaciones, y es que a nadie le gusta perder el tiempo. La puntualidad es más importante de lo que algunos creen. Quizá piensan esos niñatos que las estrellas hacen lo que les da la gana. Es todo lo contrario. Ford fue profesional cuando no era nadie y siguió siéndolo cuando le llegó la fama; tuvo la misma actitud reparando puertas que rodando una película millonaria y se presentaba en el plató antes de la hora asignada.

Nunca hay que confundir atrevimiento con desfachatez. El talento, si eres un impresentable, no te llevará lejos. En el programa *Inside*

the Actors Studio, presentado por James Lipton, Harrison Ford explicaría sus aprendizajes como carpintero: «Aprendí que un oficio artesano es algo que requiere mucho esfuerzo, y prolongado. La manera de pensar sobre las cosas que aprendí con la carpintería me sirvió luego en mi trabajo como actor. Trabajar desde abajo, una cosa y luego otra, y luego otra».

Toda carrera de éxito se construye desde la humildad financiera, administrando el dinero de forma responsable. Ford hizo lo que hizo porque sus cuentas estaban saneadas. Consolidó ingresos siendo un artesano y eso le permitió mantener indefinidamente la jugada. No lo hubiera hecho comprometiendo su flujo de caja. El crédito es la principal amenaza a la soberanía del individuo. El crédito es un contrato con el diablo, quien te susurra al oído que puedes conseguir las cosas sin pagar el precio, que puedes llegar a los sitios antes de tiempo. Pero en el momento en el que firmas ese papel pierdes la propiedad de tus días. El crédito es una fuerza destructora que te va dejando lentamente fuera. Poco a poco, letra a letra, para que te des cuenta cuando ya no hay salvación posible.

Yo, igual que hizo Harrison Ford, solo quiero opciones abiertas, mientras disfruto del camino que voy recorriendo. Soy consciente de que el crédito puede acelerar dinámicas positivas, pero la razón por la que nada pido al banco es espiritual, no financiera.

No dormiría tranquilo con una deuda pendiente.

Yo no temo al crédito.

Yo lo desprecio.

No es el dinero, hermano

La ventaja definitiva en el control del tiempo es que te guste lo que estás haciendo.

A Harrison Ford le gustaba el oficio de carpintero y eso cambiaba la restricción temporal por completo. Ya no eran unos meses: ahora tenía toda una vida para seguir probándolo. La apuesta inverosímil es una posibilidad real cuando no te pones fecha límite. Lo peor que podía pasarle era que no llegase. No hubiera representado ningún drama. El artesano disfruta del proceso, independientemente del resultado. Estoy convencido de que Ford hubiera aceptado esa vida pausada, ganándose el pan con el sudor de su frente y yendo cada verano de vacaciones al mismo sitio. Me lo imagino apuntándose a una compañía *amateur* de teatro con ensayo los jueves por la tarde y leyendo al regresar a casa un cuento a sus hijos. ¿Cómo puede ser ese un mal plan?

Las oportunidades no están donde te dijeron. El papel de protagonista no lo encuentras apuntándote a los castings; tienes que ir a las fiestas. Las guerras las gana el que más persiste. Ford, a diferencia de sus rivales, no tenía prisa. No necesitaba la fama ni el dinero, y los rivales fueron cayendo por su excesiva concentración de riesgos. Les ganó a todos por agotamiento.

El futuro sigue una función convexa: obtienes nueva información por cada segundo que esperas. A los actores, como les pasa a las *start-ups* de Graham, los mata la falta de tiempo. El éxito consiste en trabajar y esperar. Nadie te dice que esperar es la parte jodida. Muchos hablan de colchón financiero, pero me parece esa una idea absurda. ¿Cuál es la diferencia entre el colchón de seis y doce meses? Solo mueres un poco más tarde. Se termina el líquido cuando la cosa se pone interesante, en unos meses no te da tiempo a validar la apuesta. El éxito es una cuestión de años, incluso de décadas. Quieres eliminar el factor tiempo y eso solo lo consigues haciendo algo que te crees. Solo tienes que sobrevivir hasta que llegue tu golpe de suerte.

Si tiene que pasar, pasará.

Si no, por lo menos te habrás divertido.

Si Harrison Ford no hubiera sido una estrella del cine, se lo hubiera pasado igual de bien trabajando de carpintero. Ese es, al final del día, el secreto: que si no llegas, te quedes también contento. Brad Pitt, en *Érase una vez en Hollywood*, de Tarantino, interpreta a un doble de la industria que vive en una caravana. A pesar de ser pobre como una rata, disfruta de todas las posibilidades que la ciudad ofrece. Sin ese golpe de suerte temprano, esta habría podido ser perfectamente la vida de Brad Pitt en Los Ángeles y Tarantino intenta decirnos esto, que si no les hubiera salido la apuesta, todos ellos hubieran sido felices.

Tarantino viendo películas, Pitt bebiendo cerveza y Ford arreglando puertas.

Cazar cisnes negros

Según el diario de navegación de la fragata holandesa Geelvink, el 10 de enero de 1697 el explorador Willem de Vlamingh se adentró en el río Swan, en el oeste de Australia, en una misión de rescate del mercante Ridderschap van Holland. No hallaron supervivientes, pero sí un elemento extraño: un cisne negro. En Europa solo se conocían los cisnes blancos. Willem capturó varios ejemplares con la intención de exhibirlos al volver a Ámsterdam, pero ni él ni los cisnes sobrevivieron al viaje.

El cisne negro es una verdad que desconoces.

Una agradable sorpresa o un peligro silencioso.

Mi admirado Nassim Nicholas Taleb, obsesionado con el rol del azar, popularizó el concepto en su libro más famoso. *El cisne negro* salió publicado antes de que estallara la crisis financiera.

El riesgo no está en lo que desconoces, sino en lo que desconoces que desconoces. El cisne negro es una sorpresa a ojos del explorador holandés, pero no para el aborigen australiano. Un error común es preguntarle a Taleb por futuros cisnes negros. Se enfada con razón, porque nunca fue su intención dar pronósticos.

Los que intentan suprimir la incertidumbre terminan acrecentándola. Ese libro puso palabras a decisiones que yo tomé de forma intuitiva, validando mi estrategia inicial de carrera. Por entonces yo no sabía por qué hacía lo que hacía y gracias a él pude doblar la apuesta en el momento crítico. Que Taleb me diera ese permiso tuvo un valor enorme.

Es contraintuitivo, pero es el carpintero, no el directivo de la multinacional, el que se salva en la siguiente crisis. El primero tiene el conocimiento específico, una buena reputación y una amplia cartera de clientes. El segundo solo es un número en un departamento. Lo fulminan el día en el que firma la hipoteca; lo jodido del cisne negro es que llega cuando menos te lo esperas. El que se cree protegido suele ser el más prescindible. Puede parecer una locura dejar un trabajo seguro a ojos de la sociedad para iniciar tu propio proyecto. No lo es una vez que incorporas la lógica del cisne negro.

Si hay una lección en los libros de historia es que el mundo es impredecible. Cuando todo parece tranquilo es el momento de mayor peligro. Las opciones son el mecanismo para navegar esa incertidumbre. Debes reconocer la oportunidad y con coraje perseguirla.

El primer reto se resuelve manteniendo los ojos abiertos. Leyendo libros y hablando con desconocidos añades las referencias que te permiten interpretar las pistas.

El segundo, la ejecución, pasa por posicionarte en el lugar correcto. Muchos ven la oportunidad pero no pueden ir a por ella: llevan una carga demasiado pesada en la deuda contraída. El crédito es grasa en forma de dinero.

Quieres estar sano cuando suene el teléfono (física, mental y financieramente).

La estrategia de la mancuerna

La mancuerna, la pesa que levantan los forzudos, representa la estrategia *talebiana* de apostarlo todo a los extremos. La mancuerna es la gestión inteligente de los riesgos. Combina un proyecto improbable con un trabajo estable, intenta abrir la puerta grande con la enfermería cerca.

Si persigues una carrera artística, oposita primero a funcionario; pelea por tu sueño cubriéndote con catorce pagas. Antes de atacar un mercado escalable, en el que el ganador se lo lleva todo, asegúrate primero un trabajo que pague las facturas.

Es famoso el caso de Albert Einstein trabajando en la oficina de patentes de Berna. Desde allí, con las tardes libres, escribió la teoría de la relatividad. Igual que hizo Ford, Einstein compró tiempo con un salario fijo.

En los mercados con estructura de torneo lo más probable es que no llegues. No por falta de talento, sino porque estás compitiendo por unos pocos puestos. Los que te dicen que lo apuestes todo a una carta para así creerte la jugada nacieron cubiertos. «Solo te arrepientes de las cosas que no hiciste.» Imbécil, cuando los recursos son limitados la gente se arrepiente de lo que hizo. Se arrepiente de estudiar Turismo, se arrepiente de poner los ahorros en un mal negocio, se arrepiente de casarse con la primera que pasa

por delante. Precisamente porque solo se vive una vez tienes la obligación moral de controlar de forma obsesiva los peligros fatales. El problema de vivir el presente es que el futuro te pilla en pelotas. El *carpe diem* te lleva a compartir piso con cuarenta tacos.

Taleb, maestro de la incertidumbre, opera de forma cautelosa cuando observa riesgo de cola larga. Se protege con el principio de precaución, operando con un margen de seguridad por encima del recomendado. El libanés siente pánico por todos los eventos que pueden dejarlo fuera de la partida, pero cuando huele la oportunidad va con todo.

Su particular fórmula del éxito: paranoia más agresividad.

Se protege de la muerte y la ruina y se apunta a todas las fiestas.

Poc a poc i de cop

Anda con cuidado. El cisne negro, aunque evidente *a posteriori*, llega siempre por sorpresa. Ernest Hemingway captura la peligrosa dinámica en *Fiesta*, su primera novela.

> —¿Cómo te arruinaste?
> —De dos maneras: poco a poco y luego de repente.

El ahorro ofrece margen de maniobra en un mundo incierto. Funciona a dos niveles: en negativo y en positivo. Te permite sobrevivir a catástrofes inesperadas y te permite también emprender las mayores aventuras.

La deuda reduce el número de movimientos, la vida se vuelve estresante. Mañana se presenta una oportunidad única y no puedes ir a por ella por culpa de los compromisos adquiridos. Aventúrate en la economía azarosa con tus cuentas saneadas. Mantén a raya los gastos y consolida ingresos recurrentes. El flujo de caja positivo

reduce el precio del error, ya seas una empresa, una familia o un Estado. El fallo no es tan caro si el mes que viene puedes recuperarlo.

«La bolsa transfiere dinero del impaciente al paciente», es una de las frases célebres de Warren Buffett. Él, junto con su socio Charlie Munger, invirtieron con una combinación de paciencia y determinación, esperando la mayor parte del tiempo y moviendo de forma agresiva cuando llegaba la ganga. A pesar de la inflación, los dos amigos no sufrían con los millones aparcados, porque sabían que en algún momento comprarían barato. Así levantaron su imperio de Berkshire Hathaway, con una buena compra cada dos o tres años.

El flujo de caja positivo compra tiempo para validar la apuesta. Reduce costes, si no eres hijo de un millonario, para así darte el mayor número de intentos.

La ventaja de los ricos no es la formación, ni tampoco las credenciales: su ventaja es que pueden seguir intentándolo. El hijo de Tony Soprano, en el último episodio de la serie, se encarrila hacia el sector de la noche. Parece lógico, una vez que lo encuentra, que hará bien ese trabajo, pero la respuesta es solo evidente una vez descubierta. ¿Cuántos años puedes tú buscarlo? El coste de oportunidad, de nuevo. Un estudiante universitario tiene capacidad de exploración. Un padre de familia con hipoteca no puede divagar tanto. Los ricos pueden explorar más tiempo que los pobres. Los hijos de los ricos tienen todas las oportunidades que quieran. Los hijos de los pobres, sin margen de error, solo cuentan con unas pocas balas. Esta es la brecha social.

Mi prioridad, tal como entiendo el juego, es proporcionarme el mayor número de intentos. Mi obsesión no es tanto el porcentaje, sino las veces que pueda lanzar los dados. Me preocupa el número

de tiradas, no el número de caras. No son las veces que acierte, son las ganancias que obtenga cuando lo haga. Que pueda quedarme fuera si tengo una mala racha condiciona la siguiente jugada. No es irracional mostrar una aversión a las pérdidas, por mucho que juegue con esperanza positiva. Los economistas conductuales, que nunca entendieron los principios básicos de la biología, clasifican esa sobreprotección como un sesgo cognitivo, pero es esta una conducta eficiente en el contexto de la evolución. Las especies que habitan la Tierra son de naturaleza cautelosa. Las temerarias se extinguieron.

Nunca nunca comprometas el principal. El matemático John Larry Kelly desarrolló una fórmula para conocer la cantidad exacta que debía apostar en cada tirada. Introducía en ella la probabilidad de acertar y el pago por acierto y sabía el número de fichas que podía poner en la mesa. Esa fórmula recibiría el nombre de Criterio de Kelly.

Huye de peligros que puedan aniquilarte. Prioriza la supervivencia, aunque no maximice la presente tirada, eliminando la posibilidad de quiebra o muerte en una apuesta que se repite en el tiempo. Que esa pequeña posibilidad exista significa que, en un número suficiente de intentos, terminarás palmándola.

Calcular esa exposición se complica a medida que aumenta la esperanza de vida. ¿Correrás riesgos el día que encuentren cura a las enfermedades? Encerrado en casa, enchufado a una pantalla para llegar vivo y asqueado a los quinientos años. Te recomiendo que salgas a la calle, pero estúdiate antes las probabilidades agregadas de muertes silenciosas que no salen en las noticias, como los accidentes en moto o los fallos cardíacos por una mala dieta. Toma medidas por encima de lo necesario. Esa fobia irracional (¡paranoia a ojos del psicólogo!) es lo que te mantendrá en la partida.

«Se puede adorar el riesgo pero sentir una completa aversión hacia la ruina», sentencia Taleb. La primera preocupación es seguir con vida. No des por hecho que mañana tiras de nuevo.

La práctica hace al maestro

Friedrich Hayek entendió mejor que nadie el rol de la información en la economía.

En el contexto de una carrera existen dos tipos de conocimiento: un conocimiento científico fácil de comunicar y un conocimiento específico de difícil transmisión.

El primero, el conocimiento científico, puedes encontrarlo en una biblioteca: es el tipo de información que recibes en la universidad. No te separas con ella del resto de los aspirantes porque, con la llegada de internet, todo el mundo puede obtenerla. El segundo, el conocimiento específico, no es fácil de adquirir. Exige emprender largas aventuras y sacrificar las cosas que más quieres. Es el conocimiento que te diferencia y lo hallas por sorpresa en el lugar menos pensado, si cumpliste antes los requisitos.

El humilde aprendiz, no el pretencioso estudiante, desarrolla el único y verdadero conocimiento específico. No es, por supuesto, un conocimiento que pueda incorporarse leyendo un libro. No está, sin embargo, escondido, el método de adquisición es por todos conocido: la mesa del taller, una tarde de domingo. Quien ponga las horas entenderá el oficio. Todo lo demás es palabrería. El trabajo en la sala de máquinas (¡los años picando Excel!) hará de ti un excelente director financiero.

La monótona tarea programa el secreto mecanismo; la respuesta intuitiva llega después de repetir de forma obsesiva un mismo proceso.

Accidentes positivos

Yo te animo a perseguir todas las pistas, a la vez que te proteges de los grandes peligros. La persona que cambiará tu carrera te está esperando en una fiesta clandestina. La lección de Harrison Ford es que el control del tiempo es determinante. Internet es un bonito ejemplo. No sabes quién leerá tus textos, pero publicando contenido *online* generas futuras opciones de éxito. El entorno al que te expones es la decisión más importante. No controlas el *timing* de la apuesta, pero sí decides los lugares que visitas, los amigos que te acompañan, los retos que afrontas.

La búsqueda de la vocación sigue códigos secretos. La serendipia, en la exposición a ideas alocadas, fija tus preferencias. Uno no sabe lo que quiere hasta que se lo encuentra por accidente. Esa es la lección de *101 dálmatas*. Si buscas pareja, sal a pasear con el perro. El amor y la vocación no siguen la elegante función de un físico, son alquimias inexplicables. Tienes que bajar al barro, no puedes resolver el enigma sin ensuciarte. No hay diferenciación siguiendo la lógica; una decisión racional raramente lleva a un equilibrio estable. Quieres explorar los escenarios improbables porque allí se esconden las combinaciones interesantes.

Si, en el amor o en el trabajo, dejas que elija por ti un algoritmo, te garantizo que serás siempre miserable. Las parejas que se parecen mueren por aburrimiento.

El guion hace el viaje previsible. Nada sorprende en Google Maps. No hay peligros, pero tampoco sorpresas. La oportunidad raramente aparece en las guías, tampoco las alternativas, no ocupa el primer puesto en un ranking por todos visible. La oportunidad se revela cuando abrazas la serendipia. Escucha con la curiosidad del niño y el descubrimiento llegará por sorpresa, en una conversación desenfadada con el conserje. Hablar con un desconocido desbloquea

ese conocimiento específico, el que permite cruzar la puerta prohibida. El punto, que pocos comprenden, es que el proceso no puede ser intencional, la pregunta no puede ser explícita. Si le pides un sitio *genuino*, te mandará al bar de los turistas. No gustan los flipados de la Lonely Planet que todo lo pervierten y todo lo gentrifican, que no se definen como turistas, sino como viajeros, pero que al final del día visitan los mismos sitios horribles.

¿No sabes lo que quieres? Tómate un año sabático. En carreras excesivamente planificadas corres el riesgo de decepcionarte cuando por fin llegas. El que anda siempre perdido, construyendo desde abajo, elimina ese peligro.

Nadie crece en un entorno estático, nada descubres siguiendo las reglas, solo actuando destapas las preferencias. Puedes aprender a tocar la guitarra o puedes recoger melones lejos de casa; lo único que tienes prohibido es quedarte quieto.

No quiero engañarte: no será un camino fácil, no será agradable cuando en medio de la nada, en tu hora más oscura, te preguntes qué estás haciendo. Espero que sepas disfrutar de ese miserable momento. Allí, en esa noche de insomnio, se esconde la sabiduría del fracaso, el conocimiento específico del que habla Hayek. Una información solo accesible para quienes llevaron la apuesta hasta las últimas consecuencias. Tienes que habértela jugado antes para sentirlo, nada de lo que pueda contarte aquí te permitirá comprenderlo. Los años errantes son requisito indispensable en la formación del carácter. Yo no invertiría en un emprendedor que nunca se la hubiera pegado.

Hay más verdad en la solitaria noche en el extranjero que en la falsa seguridad de una graduación académica, la huida hacia delante del niño perfecto. Las credenciales son una ilusión, pero el dolor es real.

El sufrimiento es necesario. La mentira es que existen los atajos.

Negociaciones familiares

Las vocaciones deben ser cuestionadas.

Si nadie la cuestiona, no es una vocación: estás haciendo lo que quieren tus padres.

Las oportunidades aparecen en tiempos de caos, pero algunos jóvenes solo quieren una silla. Ayrton Senna, el legendario piloto, prefería el caos cuando no salía en la *pole*. «No puedo adelantar a quince coches en un día soleado, pero sí puedo hacerlo cuando llueve a cántaros.» ¿Por qué temes la crisis si tienes veinte años?

No encuentras la vocación después de meditarlo durante semanas, la vocación llega por colisión. La vocación te elige, no la eliges, si tienes la valentía de confrontarla.

Le preguntaron al cardiólogo Valentí Fuster cómo fomentar vocaciones tempranas entre jóvenes desmotivados. El doctor respondió que, cuando él era un bachiller, lo invitaron a unas conferencias en la Universidad Menéndez Pelayo, con una beca que cubría los gastos. «Si hoy soy investigador, es gracias a aquel seminario.» Entró allí con el sano escepticismo del adolescente y salió con vocación de médico. Esos días escuchando a neurólogos le permitieron entender las posibilidades infinitas en el campo de la medicina. La lección es que, cuando uno es joven, debe apuntarse a todos los saraos. El coste de oportunidad de las alternativas es bajo y la vocación está esperándote en el sitio menos pensado.

No existen fallos de mercado, solo oportunidades de negocio. Las oportunidades son escasas y los descreídos, por estrechez de mente o por falta de ganas, pagan el precio más alto. Los errores más costosos son siempre por omisión: pierdes el tren porque no estabas

mirando. Puede que te pases años esperando. Puede que nunca más pase. Las oportunidades de una carrera se cuentan con los dedos de una mano. No sabes dónde se esconden, lo único que puedes hacer es estar preparado. A los niños futbolistas el informe positivo de un ojeador les puede cambiar la vida. Nunca sabes si ese hombre está hoy en el partido. Así que actúa como si estuviera en la grada.

Trabaja como si alguien estuviera mirando.

Porque siempre hay alguien mirando.

Cuando la opcionalidad te mata

Este libro utiliza su propia mancuerna. Habiendo defendido que la diferenciación se esconde en las distracciones, e incluso en el dispendio, me gustaría cerrar este bloque con la idea contraria.

La opcionalidad consiste en dejarte abierto el mayor número de alternativas. Es el movimiento inteligente en un mundo que no puedes ni quieres entender. La opcionalidad, sin embargo, presenta un enorme peligro: la ausencia de compromiso.

Yo, que siempre he construido manteniendo opciones abiertas, te digo ahora que cierres posición cuando encuentres la buena. Si en el proceso de búsqueda, con el fin de sacar información, te digo que las pruebes todas, en una etapa vital posterior te aconsejo que te quedes con una.

El que vive permanentemente en la opcionalidad nada construye porque nunca se compromete. Es valioso explorar distintas profesiones, pero tendrás que elegir una especialización si quieres alcanzar la categoría de maestro. Es atractivo viajar sin rumbo, pero más pronto que tarde buscarás un sitio al que llamar casa. Es divertido salir con mil chicas de Tinder, pero el mejor sexo será siempre con tu pareja. La opcionalidad tiene sentido en una etapa

temprana, cuando te expones al mayor número de experiencias buscando quién eres. Pero lo que es natural a los veinte puede ser patético a los cuarenta.

La mancuerna funciona en los extremos, nunca quedándote en el medio. Empiezas con todas las opciones abiertas para luego, cuando llega la señal, vincularte ciegamente. Este texto suena lógico y racional, pero sobre el terreno es fácil perderse. Algunos se casan con la primera que pasa por delante. Algunos llegan a la vejez buscando a la pareja perfecta. No quieres ligarte demasiado pronto, pero tampoco pensártelo demasiado. Tienes que mantener la tensión, pero no puedes mostrar nervios. Tienes que ser paciente, pero no puedes dormirte en los laureles.

¿Cómo sabré que ha llegado el momento?

Solo el instinto puede darte esa respuesta.

No serás feliz si mantienes las opciones abiertas. No estarás tranquilo con un ojo mirando afuera. La mente humana nos juega aquí una mala pasada. Diseñada en un contexto de escasez, siempre busca subir, nunca se conforma con lo que tiene. Un trabajo más interesante, un amigo más generoso, una esposa más sincera. La idealización, el mito de la media naranja, te jode una relación satisfactoria, hace que la decepción sea inevitable. Solo la aceptación incondicional permite romper ese círculo perverso. A los amigos del cole los quieres por lo que son, no por lo que proyectan. A tu mujer la quieres con sus defectos. «¿Barbacoas y partidos de béisbol?», como decía el ladrón de *Heat*. Si estoy bien acompañado, me tiro de cabeza. Sentirme útil con un trabajo honesto y disfrutar del ocio con la familia. Nada más necesito. No hay lunes malo si la rutina es buena. La búsqueda de experiencias auténticas lleva a la gente a diseñar fines de semana temáticos, más virales y más intensos. Los millonarios tampoco llevan bien el aburrimiento. «Si

soy tan rico, ¿por qué me aburre esta cena?» Cambian de amigos y siguen durmiéndose. Se flipan con el submarinismo en lugar del pádel, pero la turra es la de siempre. El mismo muermo, ahora con mayores deudas. Cuanto más asciende, más aprieta el corsé de las expectativas. Los restaurantes de moda, los que nunca debes pisar, fijan como *target* a ese cateto inseguro en busca de experiencias. Aunque le suelten la mayor gilipollez, se pondrá en la cola. «Esta garnacha tiene toques de roble.» Se toma ese vino con cara seria, pero lo que él quiere es el ponche de la fiesta universitaria. Se oyen risas en la cocina cuando paga los 1.000 euros de la cuenta.

Quemar las naves

No existe libertad sin compromiso.

El problema de la opcionalidad es que, con tantas posiciones abiertas, es imposible concentrarse. Mi consejo es que cierres una opción e intentes ser feliz con ella.

Es altamente probable que exista una mejor alternativa esperándote fuera, pero es estúpido, al no poder encontrarla, que pienses en ella.

La biología entiende este proceso. El amor romántico funciona siguiendo esta lógica: te enamoras para nunca más distraerte. Esa emoción incontrolable refuerza la apuesta imposible que es la construcción de una familia. Cuando desaparece el enamoramiento, a los tres años según el escritor francés Frédéric Beigbeder, la institución del matrimonio os mantiene unidos. El contrato social, la sabiduría de nuestros ancestros, te empuja a no romper el vínculo. Nunca cuestiones una tradición, especialmente cuando no la comprendes.

El secreto pasa por aprender a querer lo que ya tienes; el compromiso te permite concentrar los esfuerzos. Hernán Cortés lo llevaría más lejos. Quemadas las naves, solo podía seguir adelante, no podía regresar a su pueblo extremeño. Hay una sabiduría ancestral en abrazar un destino ya tejido. Entregarse al azar es la estrategia de los hombres inteligentes, que entienden que el destino es más sabio que una decisión en caliente. El compromiso irracional con una alternativa es la estrategia eficiente.

Así puedes concentrarte en proyectos importantes, como proveer de recursos a tu familia o buscar nuevas pistas del asesinato de Kennedy.

Los trabajos divertidos

Trabajar puede ser divertido. Si aciertas con tu carrera.

Jerry Seinfeld, el inventor de la *sitcom* moderna, daría precisamente este consejo a unos estudiantes universitarios en el día de su graduación. Es un tópico recurrente afirmar que nadie en su lecho de muerte se arrepiente de no haber pasado más horas trabajando. Él cuestiona esa máxima: «Eso depende del trabajo que hagas».

Es necesario hacer esa distinción entre el que trabaja para subsistir y el que trabaja para enriquecer el alma. Cuando oímos la palabra *trabajo* pensamos en el primer caso, pero el segundo es una posibilidad real. Aunque podría tratarse del enésimo sesgo del superviviente, Seinfeld lleva razón en algo: trabajar es divertido cuando encuentras tu sitio en el mercado. El proceso de búsqueda puede, eso sí, dejarte exhausto, física y mentalmente. La vocación es costosa e inicias el proceso sin garantías de encontrarla. Si necesitas el dinero a corto plazo, o no visualizas el trabajo como uno

de los pilares de tu vida, mejor búscate un oficio tranquilo con el que pagar facturas.

No es mi elección, pero puedo entenderla.

Para los que, a pesar de todo, quieran intentarlo, tengan o no dinero detrás, solo les queda confiar en el proceso.

«El dinero al final llegará, de alguna manera», concluye Seinfeld. Por un camino que nadie conoce, que no puede Seinfeld explicar al que nunca tuvo intención de dar el paso. Existe un saludo secreto entre dos extraños que, hayan perdido o hayan ganado, se reconocen mutuamente como animales extraordinarios. Es lógico que el mayor de los premios, una vida en libertad, exija el precio más alto.

¿Quieres conocer la parte graciosa? Los trabajos divertidos están bien remunerados. Y los trabajos aburridos se pagan mal. Esa ley, que va en contra del principio universal de la oferta y la demanda, se cumple en todos los mercados que he conocido. Los júniors hacen las tareas aburridas y los socios se pasan el día comiendo con clientes. La explicación que encuentro es que la resolución del acertijo es tan costosa que funciona como barrera de entrada. El dinero llega el día que encuentras la respuesta.

Seinfeld desarrolla la idea en su discurso de graduación y, de todas las personas que necesitan escucharla, los estudiantes universitarios están en lo más alto de la lista. Ellos, que siempre compitieron con instrucciones, habiendo alcanzado todos los objetivos que se fijaron, salen a un mercado laboral en el que nadie te dice por dónde es y en el que ni tan siquiera sabes si existe un camino.

En mi mundo ideal todos trabajaríamos sin que el dinero fuera una preocupación. No es el ocio o el descanso, es la oportunidad de reivindicar tu talento, la satisfacción por el trabajo bien hecho. No

son un problema, desde esta perspectiva, las horas peleando por sacar adelante un proyecto. Esas horas no son un castigo, son una bendición.

Tienes que «imaginarte al Sísifo feliz», escribe Albert Camus. La fortuna heredada, sin el trabajo detrás, carece de sentido. La fortuna debe entenderse como la consecuencia, el producto residual de un buen trabajo.

Yo no compro lotería, no porque tenga pocas probabilidades de ganar, sino porque no quiero arriesgarme a quedarme sin objetivos. Espero que ese problema, esa lucha, se prolongue durante toda una vida, sin nunca llegar del todo a resolverlo.

La recompensa no es hacerte rico.

La recompensa es un trabajo interesante.

Glenn Miller Orchestra

La siguiente escena tuvo lugar en un club de Nueva York. Un cómico *amateur* se acerca a Jerry Seinfeld para pedirle consejo profesional. Le plantea sus dudas acerca de la carrera como monologuista. Con los treinta recién cumplidos, su vida parece estancada. Sus amigos tienen empleo estable, vivienda en propiedad y bebé en camino; son gente funcional en la sociedad de producción y consumo, con una vida aparentemente feliz. El éxito, si se mide en términos de contribución al PIB, es una nómina segura, del Estado o de una gran empresa, con la que devolver la hipoteca de una casita en las afueras. Ese cómico nada tiene de eso, no lo vislumbra ni lo contempla y, aunque le gusta su trabajo, se cuestiona si está pagando un precio demasiado alto.

¿Merece la pena el sacrificio?

Seinfeld le pregunta entonces si hay algún otro lugar en el que preferiría estar (¡siempre el coste de oportunidad!), pero el cómico sigue erre que erre con lo dura e injusta que es la vida, comparándose con unos amigos que están subiendo.

Seinfeld, cansado de tanta tontería, le cuenta una anécdota.

> Esta es mi historia favorita del mundo del espectáculo. La orquesta de Glenn Miller, camino de un bolo, no pudo aterrizar donde se suponía que debía hacerlo por culpa de una tormenta, así que los músicos tuvieron que llegar a pie al teatro, cruzando un campo embarrado. Fueron todos ellos por la nieve, vestidos con sus trajes y cargando con sus instrumentos. A lo lejos vieron una casita, con luz dentro y humo saliendo de la chimenea. Miraron por la ventana y vieron a una familia: un hombre y una mujer hermosa, con dos niños, sentados todos alrededor de la mesa, sonriendo y comiendo, con la chimenea encendida. Y esos músicos estaban allí de pie, pasando frío con sus trajes mojados, contemplando esa increíble postal de Norman Rockwell. Entonces va uno y suelta: «¿Cómo puede la gente vivir así?».

Las historias, para que funcionen, tienen que ser crípticas. Billy Wilder, que algo sabía de construcción narrativa, hizo películas memorables jugando esta carta. Él solía decir que una buena historia nunca debe contarlo todo, que los mejores guiones dicen dos más dos y dejan que el público grite cuatro. Ese fue el valioso consejo que un día recibió de su amigo Ernst Lubitsch. Funcionan las historias incompletas, con un enigma por resolver. Los textos religiosos se escribieron, y se siguen escribiendo, con este formato. La gente quiere sentir su falsa autonomía. Una historia con todas las letras no será recordada: a los espectadores no les gusta que les digan lo que tienen que pensar o tienen que sentir, prefieren llegar solos a la conclusión, quieren encajar ellos las piezas. La mente humana se blinda en las creencias, solo cambia de opinión cuando encuentra la combinación. El talento de un escritor, o un líder mesiánico, se basa precisamente en posicionar las palabras de tal

manera que el público encuentre la conexión secreta. Les permite resolver el enigma. Solo así lo recuerdan.

Tengo claro que este libro es un conjunto de piezas, pero, si me permites ser sincero, no veo cuál es el objetivo final de todo esto; nunca he visualizado el puzle completo. Podría ser incluso que, después de toda una vida intentándolo, las piezas no encajaran. Ese riesgo, esa posibilidad de quedarte sin nada, es lo que hace el juego entretenido.

El propósito es un salto de fe. Lo sabían los antiguos y así lo dejaron escrito. Las sociedades evolucionan, pero los mitos permanecen. Todos los libros sagrados refuerzan un mismo ritual, repitiéndote los mantras ancestrales, desarrollando la ciega creencia en un camino. El hombre libre sufre en soledad la incomprensión del colectivo. A la luz de la noche estrellada, Abraham busca una señal que le permita cruzar su desierto.

Søren Kierkegaard, de carácter débil, construyó sobre esa angustia una filosofía.

Porque al final del día, por muy claro que lo tengas, no existe una sola garantía de que saldrás adelante. Y sientes entonces un escalofrío, la horrible sensación de estar desperdiciando tu tiempo. El cuerpo te transmite, con un malestar físico, que morirás sin conseguirlo. No deberías estar aquí, no tienes edad para embarcarte en este tipo de cometidos. Te sientes perdido y, sin embargo, persistes. Los adultos responsables te miran condescendientes y te dicen que no lo hagas, pero, aunque quisieras, tampoco podrías ya dejarlo. ¿Oyes las críticas de la gente? Ahora es cuando la cosa se pone interesante.

«Tienes que ir a los proyectos en los que se rían de ti», dice mi amigo Carlos Otermin. Las críticas te permiten demostrar si de verdad quieres lo que dices querer.

Por muy convencido que estés, no te libras de la duda.

¿Estaré malgastando mi vida en este improbable proyecto?

Quizá pierdas la cabeza, pero nunca serás el loco en este juego.

Ten cuidado con lo que deseas

La renuncia es total. No puedo decirles a las musas que regresen mañana. Una fuerza demoníaca me empuja a seguir escribiendo. No voy a decir que lo disfruto, pero sí diré que por nada lo cambiaría. La piedra de Sísifo no es una carga, es un privilegio.

En este sentido, es estúpido plantearle dudas de carrera al gran Jerry Seinfeld.

¿Qué quieres que te diga?

Ese cómico *amateur* tenía mentalidad de asalariado que compite dentro de un sistema en el que las reglas se conocen de antemano. Él pensaba en poner las horas y recibir una promoción a final de año, pero no funciona así el intercambio. Ni en los negocios, ni por supuesto en el mundo del espectáculo.

La incertidumbre en el mercado es mayor que en las organizaciones. No conoces las reglas porque cambian todo el rato. La promoción, si es que llega, llega en el momento menos pensado. No es algo que hagas en busca de dinero o fama; lo haces porque te gusta competir, porque te morirías si tuvieras que vivir una de esas vidas. Te olvidas entonces del premio y te entregas al proceso, dándote una pequeña opción de conseguirlo.

Seinfeld intentaba decirle todo esto a ese hombre, pero no creo que lo escuchara. Los que consiguieron ganar millones se olvidaron hace mucho del dinero. El mago solo piensa en su truco y el empresario, en satisfacer una demanda.

El dinero le llega a Seinfeld por sorpresa, cuando ya nada representa, cuando ya no recuerda por qué lo quería.

«Ah, sí, para comprarme esa tontería», rememora con nostalgia desde su mansión pensando en el siguiente chiste.

Carta de dimisión

Los desiertos se cruzan con intuición y cabezonería. Mostrar personalidad de joven es natural. El reto es mantenerla cuando sales al mercado. Por muy claro que lo tengas, la sociedad te juzga por lo que eres y solo el dinero te valida a ojos ajenos. La presión será sutil pero colosal. Tu pareja te enseñará las fotos de una boda a la que no llegas y tus amigos incrementarán el gasto para dejarte claro que no eres bienvenido. La sociedad no tolera al rebelde, quien insinúa con su felicidad que hay otro camino. Hay momentos en los que te gustaría ser uno de ellos, una persona normal, pero no sabes cómo se hace. Intentaste por un tiempo encajar, te disfrazaste con sus estrambóticos uniformes y practicaste sus ridículos rituales, pero te largaste cuando comprendiste el intercambio: renunciar a tu vocación a cambio de un salario. El cómico pregunta cómo puede contar a sus padres lo que hace y Seinfeld se da cuenta en ese momento de que ese hombre no llegará. No lo cuentas. Les dices que cambiarás, que buscarás un trabajo serio, pero dentro de ti sabes que no lo harás, que no tienes la menor intención de hacerlo. O lo sientes, o no lo sientes. Y si no lo sientes es mejor no empezarlo.

¿Seguir tu vocación o perseguir el dinero?

Toni Segarra, posiblemente el mejor publicista moderno, tiene una bonita anécdota que confronta este falso dilema. Al principio de su carrera le contó a su mujer que estaba cansado del oficio de

publicista, que él lo que quería era escribir novelas. Cuando su mujer le dio, sin él esperárselo, permiso inmediato para dejar el trabajo, Segarra se echó para atrás. Fue en ese instante cuando comprendió que su vocación era escribir anuncios. No porque con eso ganase dinero, sino porque era lo que se le daba bien. Tuvo que plantear una renuncia para destapar lo que era evidente. A veces funciona así: tienes que estar dispuesto a romper con todo para descubrir qué es lo que quieres.

La carta de dimisión tiene ese poder, destapa tus preferencias.

Toni regresó el lunes a su agencia siendo la persona más feliz de la Tierra.

Algo que he aprendido escribiendo es que la valentía es contagiosa. Yo me considero cobarde en la mayoría de los dominios, pero rodeado de mis lectores soy valiente. No estoy solo y eso me anima a seguir peleando. Estos textos me recuerdan lo que es de verdad importante. Una vez escritos mi decisión es lógica, evidente.

Espero que sientas lo mismo al leer esto.

Tercera parte

GASTAR

Los ingresos pasivos cubren tus gastos mensuales. Felicidades, lo conseguiste: eres financieramente independiente. No necesitas ganar un euro más, el dinero no es para ti un bien limitado. ¿Significa eso que dejó de ser un problema?

El flujo de caja positivo solo resuelve el problema económico. Ahora tienes que darle un sentido a tu nueva vida. ¿Sabrás despreocupadamente disfrutar del dinero? La mentalidad austera, que te permitió llegar hasta aquí, no es fácilmente reconfigurable.

Esta tercera y última parte del libro contiene estrategias para gastar tiempo y dinero.

El capítulo 8 estudia el arte de derrochar alegremente. El capítulo 9 cuestiona las preferencias verdaderas. Las métricas que fijaste de forma inconsciente pueden estar condicionando el camino. El capítulo 10 busca lo que es justo y necesario para nunca ser del dinero esclavo. En contra de la creencia general, el problema nunca fue la escasez, sino la abundancia.

8

La gente feliz no consume

No se puede desear lo que se tiene, es antinatural.

FRÉDÉRIC BEIGBEDER

Un amigo con un barco es mejor que un barco.

KEVIN KELLY

¿Sabes decir que no? — La invención del consumismo en Madison Avenue — «Como tengo poco dinero, solo puedo permitirme lo mejor» — La riqueza es el dinero que no necesitas

---

Luis XIV, el Rey Sol, vivía con todos los lujos de la época. Viajaba en espléndidos carruajes, degustaba deliciosos manjares, contemplaba colecciones de arte, estudiaba antiguos manuscritos y dormía en majestuosos palacios. A pesar de eso, el monarca nunca tuvo mejor vida que la que tú estás hoy disfrutando. A diferencia de Luis XIV, tú puedes volar a Nápoles en apenas una hora. La lotería de Ryanair es un coste menor frente a los bandidos y los lobos de antaño. Puedes probar cualquier plato de la cocina japonesa. Puedes acceder al conocimiento universal con un mágico dispositivo, aunque luego lo utilices para cotillear la nueva pareja sexual de la Kardashian. Y

puedes visitar el Louvre en un *tour* privado, emocionándote con las pinturas de Leonardo. Quizá no vives en un palacio de cien habitaciones, pero con tan solo pulsar un botón calientas tu piso en invierno y lo enfrías en verano. Siendo plebeyo tampoco debes preocuparte por los intentos de asesinato. Por no mencionar la funesta medicina del siglo XVII, con curanderos que trataban las infecciones con sanguijuelas. Sin acceso a vacunas o antibióticos, un resfriado podía matar al hombre más poderoso del planeta. Su hijo mayor, el Gran Delfín de Francia (¡pedazo de título!), falleció por culpa de una viruela, una enfermedad hoy erradicada. Un dolor insoportable obligó a sacrificar al paciente cuando el cuerpo se le llenó de llagas. Luis XIV murió de gangrena en una cirugía sin anestesia.

Tienes más privilegios que el Rey Sol y, sin embargo, no estás contento. No es culpa tuya, es tu programación. Somos felices por comparación. Luis XIV construyó Versalles por la misma razón por la que tu mujer insiste en reformar el baño: para enseñárselo a su cuñada.

Si no quieres sentirte por debajo de tus compañeros de promoción, no deberías haber estudiado en un colegio tan caro. Así funciona la cosa entre animales sociales, que no compiten en términos absolutos, sino relativos. «Es más de lo que puedo permitirme y menos de lo que deseo», afirma un pobre hombre mirando su enorme casa, en un dibujito publicado en *The New Yorker* por Joseph Farris.

El porcentaje de gente que se declara feliz se mantiene constante, a pesar de que la riqueza per cápita se va multiplicando. Tenemos mayor poder adquisitivo, pero los problemas no cambian. Una vez cubiertos los pilares básicos (pagar un techo, encontrar comida y trabajar en algo interesante), el resto de las cuestiones resultan

secundarias. Ese básico se consolidó a mitad del siglo XX y a partir de ese momento todo lo invertimos en proyectarnos.

Añádele el error perceptivo en toda competición por estatus: sobrevaloramos lo felices que son los demás, convirtiendo la partida en *inganable*. Las redes sociales agravan el problema. Las cosas te han ido relativamente bien y podrías retirarte para cuidar tu huerto y dar de comer a los patos, pero por una extraña fuerza sigues enfrentándote a rivales imaginarios. «Si yo soy más listo, ¿por qué mi antiguo compañero de clase tiene una mejor casa?» Viste su fotografía en LinkedIn y se te jodió la mañana. El día que llegues al palacete te fijarás en la mansión del famoso. La sociedad sufre en el ritual de señalización, eternamente insatisfecha con los deseos materiales.

El consumismo no es un juego de suma positiva, ni tan siquiera es un juego de suma cero. El consumismo es un juego de suma negativa en el que todos somos miserables.

Nunca nada es suficiente.

Siempre hay un imbécil con un barco más grande.

Rendimientos decrecientes

Las experiencias funcionan en una escala binaria. El acceso al televisor marca la diferencia, no su tamaño. Tu vida se parece más a la de Warren Buffett que a la de un pobre en la India. 50.000 euros te separan del joven de Bombay. 150.000 millones te separan del abuelo de Omaha. A pesar de la abismal distancia, el impacto es mayor en los 50.000 iniciales. Lo que viene después, los lujos materiales, son simples mejoras marginales. «Tengo una pantalla más grande para ver el mismo partido de baloncesto», bromea Buffett. Pasa lo mismo entre la aviación comercial y el avión privado.

El *jet* es más cómodo, pero no representa un cambio de paradigma; llegamos todos al mismo sitio. Llevar la electricidad a una chabola, en cambio, sí cambia vidas. Tu prioridad, entonces, pasa por definir y asegurar un mínimo. El problema, una vez allí, es quedarte contento en una sociedad que te dice que todo es posible, que debes seguir subiendo.

Una buena hamburguesa con patatas tiene el mismo sabor te llames como te llames. Puedes añadirle las pijadas que quieras, pero no mejorarás la experiencia básica. El kétchup Heinz le da mil patadas al caviar y la trufa blanca. Ese es el drama de los ricos, que de tanto buscar experiencias especiales se cargaron lo que de verdad les gustaba. Ahora son infelices vayan donde vayan. En la barra del frankfurt se sienten fuera de lugar y en el restaurante con vistas sienten que los están timando. Se lo tienen merecido, por sacarse esa fotografía con Salt Bae.

Es una barrera mental. A mí, como aficionado al tenis, me gusta seguir cada primavera el torneo de Roland Garros. Por la televisión y, si es posible, en el estadio. Intenté conseguir una entrada para uno de los duelos entre Nadal y Djokovic, pero no tuve suerte. No alcanzar el objetivo me impidió disfrutarlo. Era consciente de que podría estar en la Philippe Chatrier y sentí frustración al quedarme cerca. No es fácil escoger entre las infinitas opciones que la sociedad del consumo ofrece (en Amazon, Instagram o Tinder). Eso complica la elección y, lo que es más jodido aún, condiciona la experiencia. Con ese exceso de opciones salgo del intercambio con una sensación agridulce, siento que no estoy maximizando. Existe un escenario mejor esperándome fuera, si supiera encontrarlo. Si fuera un poco más listo, un poco más despierto, un poco más valiente. Y, aunque el partido que seguí por la televisión fue una pasada, sentí que, con una pizca de suerte, podía estar yo también en ese estadio.

Sería más feliz, esta es la ironía, si fuera inalcanzable.

El dinero no compra la felicidad, pero sí compra felicidad. Marginalmente. La función de utilidad del dinero suele ser decreciente. Los primeros 1.000 euros tienen un mayor impacto que los 1.000 siguientes. La curva se aplana a medida que vas subiendo. El primer millón te cambia la vida. El segundo solo hace el barco un poco más grande. Hay un punto en el que gastar un euro extra no incrementa tu bienestar, pero ganarlo exige un sacrificio. ¿Qué puedes comprar con cada euro que ganas y qué dejas de hacer con cada minuto que pierdes? Si la utilidad marginal del gasto es decreciente, prioriza las pequeñas compras por encima de las grandes. Regálate caprichitos y piénsate dos veces ese gran dispendio.

El enfoque cambia cuando lo que miras son los costes, no las ganancias. Los seguros que contratas son un bonito ejemplo. Ahora lo que temes son las pequeñas pérdidas. Si fueras racional, solo asegurarías los bienes que no puedes pagar de nuevo, pero lo que haces, al odiar los primeros gastos, es cubrirlos todos. ¿Puedes permitirte la pérdida? Casa, coche y vida, eso sería todo. Puedes cubrir tú mismo la incertidumbre en el resto de los activos cuando vives con las cuentas en verde.

Que tengas que asegurar el móvil es señal de que su precio está por encima de tus posibilidades.

La sociedad de consumo te empuja hacia un juego perdedor, siempre deseando el último modelo, siempre insatisfecho. Y aunque vives literalmente mejor que Luis XIV, sigues sintiéndote un desgraciado porque tu coche tiene unos caballos menos que el de Cristiano Ronaldo.

Fija tus propias métricas y serás más feliz que el rey de Francia.

¿Qué dicen los estudios?

Los psicólogos Dan Gilbert, Elizabeth Dunn y Timothy Wilson publicaron un artículo académico con un título curioso: «Si el dinero no te hace feliz, probablemente no lo estás gastando bien».

Algunos dicen que las cosas que nos hacen felices no están en venta. Es una intuición idílica, popular e indudablemente errónea. El dinero nos permite vivir una vida más larga y sana, minimizar preocupaciones y peligros, disponer de tiempo libre que gastar en compañía de familiares y amigos y controlar las actividades en las que participamos, todas ellas fuentes de felicidad. El dinero es una oportunidad para ser felices, una oportunidad que muchos desaprovechan.

La compra de experiencias genera mayor utilidad que la compra de bienes materiales. Invertir en un *road trip* por Marruecos es más satisfactorio que adquirir un reloj suizo. Un viaje genera felicidad en tres tiempos: lo disfrutas antes (preparando la ruta en una cafetería), durante (viviendo la aventura por el desierto) y después (mirando las fotografías). Un reloj presenta peor retorno en los tres niveles. Además, pagas impuestos y gastos de mantenimiento, pudiendo incluso perderlo. Un buen recuerdo nadie podrá arrebatártelo y por el momento no cotiza en Hacienda.

> «Sal fuera y cómprate algo bonito.» Ese es el consejo que solemos dar a los amigos que acaban de recibir malas noticias de su jefe, de su médico o de su pronto expareja. Aunque el consejo tiene buenas intenciones, los estudios sugieren que la gente suele ser más feliz cuando se gasta su dinero en experiencias y no en cosas. ¿Qué hace que gastar en experiencias sea mejor que gastar en cosas? Una razón es que nos adaptamos más rápido a los bienes materiales. Después de pasarse días escogiendo el suelo de madera perfecto para instalar en su casa, los compradores descubren que el amado parqué de cerezo brasileño se convierte en poco más que el suelo desapercibido que pisan a diario. Por el contrario, el recuerdo de un bebé guepardo en el amanecer de un safari africano sigue generando un enorme placer.

El parqué de cerezo genera pocas alegrías y muchas preocupaciones. Fuiste feliz el día que lo escogiste en la tienda, pero, una vez instalado, aparece el miedo de rallarlo. Los estoicos se desprendieron de todas las posesiones para no tener que lidiar con eso.

¿Qué objetos salvarías de tu casa en llamas? No creo que te jugaras la vida por ninguno. Con el tiempo los bienes se deprecian y las experiencias se revalorizan. El recuerdo de subir una montaña puede ser incluso mejor que la propia experiencia. Revisitamos esa aventura porque está conectada con nuestra identidad. El reloj, en cambio, nada dice sobre la persona que eres. El eslogan de Patek Philippe afirma que nunca eres su propietario, que solo lo custodias para la siguiente generación. La campaña es tan brillante como mentirosa. No necesitas un reloj para dar a tu hijo unos valores, solo tienes que educarlo con amor y paciencia.

La frontera entre experiencias y bienes materiales es, sin embargo, difusa. Un coche, aunque es un bien, ofrece una experiencia. «Si observamos un coche no como algo que tenemos, sino como algo que amplía lo que podemos hacer, entonces descubrir que salió un modelo más brillante es menos frustrante.» Es este un buen consejo.

Animales sociales

La fortaleza de tus vínculos es un indicador de felicidad. Una experiencia es algo que sueles vivir acompañado. Es cierto que puedes viajar solo y disfrutarlo, pero la mayoría de las experiencias memorables son grupales. Los bienes materiales, en cambio, los disfrutas en soledad. Las experiencias, si la felicidad tiene ese factor colectivo, ganan aquí de nuevo.

Los humanos son el animal más social de este planeta. Solo tres animales (las termitas, las hormigas y las ratas) construyen redes tan complejas como la nuestra, y somos los únicos con compromisos entre individuos no relacionados genéticamente. Muchos científicos creen que la hipersociabilidad es lo que hizo que el cerebro humano se multiplicara de tamaño en los últimos dos millones de años. Dado lo profundamente sociales que somos, no es de extrañar que la calidad de nuestras relaciones prediga de forma muy precisa nuestro grado de felicidad.

Me llama la atención la historia que cuentan los tres psicólogos sobre las residencias de Harvard. Como en Hogwarts con el sombrero mágico, los estudiantes de primer año son aleatoriamente asignados a una de las doce residencias del campus. Es una decisión importante, que condiciona su experiencia universitaria. Que funcione por sorteo, en una distribución azarosa, fija las condiciones perfectas para un experimento natural.

Cada casa cuenta con un comedor y una zona recreativa y gran parte de la vida universitaria gira en torno a ella. Algunas de las casas están ubicadas cerca del campus y tienen hermosa arquitectura y hermosas habitaciones, mientras que otras están ubicadas lejos del campus y se construyeron en épocas menos agraciadas en lo que respecta al diseño arquitectónico. Si bien existen notables diferencias en los estilos constructivos, todas las casas ofrecen a sus residentes un sentido de comunidad, así como la oportunidad de convivir con los amigos. Al final del curso, instalados en su nueva residencia, su felicidad venía determinada por la calidad de sus relaciones más que por la arquitectura del sitio. Pero el día en el que entraron en la lotería y se les pidió que estimaran la felicidad, su atención se centró en las características físicas del sitio y pasaron por alto los factores sociales.

La información en las redes no es veraz; lleva tus interacciones al mundo real. Antes de adquirir algo mira lo felices que son quienes ya lo poseen. La felicidad no es falsificable en el cara a cara. Es fácil inferir, charlando con alguien, si vive en paz con sus elecciones o si, a pesar de publicar cada día una fotografía con una sonrisa, es el mayor de los desgraciados. Lo sabrás en segundos. Estás diseñado para detectarlo.

El yo futuro es mejor persona que el yo presente. Es bueno delegar en él parte de las decisiones. El yo futuro sigue los dictados de la razón y el yo presente es instintivo. La inconsistencia temporal, entre los dos sistemas, te complica la existencia. Si decide el yo presente, la preferencia es el helado. Si decide el yo futuro, es probable que te quedes con la comida sana.

Me gusta mirar el consumo desde esta perspectiva temporal: con ahorro lo pospongo y con crédito lo adelanto. Hay un nivel de consumo dado, dependiente de la riqueza generada. Lo que tenemos que hacer es decidir el cuándo. Si quieres, puedes posponerlo más allá de la muerte y traspasarlo a tus descendientes. Todo depende de la tasa de descuento. La del futbolista George Best, por ejemplo, era extremadamente alta: «Gasté en coches, mujeres y alcohol. El resto lo derroché». Murió a los cincuenta y nueve años. Quiero pensar que hubo racionalidad, esas fueron sus preferencias.

El castigo de Tántalo

Tántalo era un mortal que vivía en el monte Sípilo. Los dioses lo invitaron a un banquete y él abusó de su confianza robando de la mesa el néctar y la ambrosía. Lo castigaron con un terremoto que destruyó su palacio, mandándolo directamente al infierno del Tártaro. Cautivo en un foso desde entonces, fue condenado a pasar hambre y sed a perpetuidad. Para hacer la experiencia más jodida le pusieron cerca un árbol que proveyera de frutas y lo cubrieron con agua, pero cuando él intentaba saciarse, las frutas y el agua se alejaban, por lo que las veía cerca, pero nunca podía disfrutarlas.

No fue el peor de los castigos. Por robar el fuego, a Prometeo se le comería cada día un águila el hígado, y por ligarse a la mujer de

Zeus, Ixión daría vueltas eternamente en una rueda ardiente. ¿La moraleja? Nunca hagas enfadar a un dios griego.

Adaptación hedónica

Con la felicidad ocurre algo parecido.

Cuando intentas alcanzarla se aleja.

No importa el evento positivo o negativo que afrontes: siempre regresas a un nivel de felicidad dado.

El término *adaptación hedónica* hace referencia a ese equilibrio. La gente infraestima lo rápido que reajusta mentalmente, para lo bueno y para lo malo. No somos frágiles, somos resilientes, emocionalmente equipados para lidiar con el peor escenario. La parte mala es que las buenas noticias se olvidan rápido. El diplomático Otto von Bismarck bromeaba diciendo que «la vida es como visitar al dentista: se piensa que lo peor está por venir cuando en realidad ya ha pasado». Tememos lo malo más de lo necesario y sobreponderamos los impactos positivos. A medida que solucionamos los problemas bajamos el listón de lo que definimos como problema. El dinero ayuda a vivir mejor, pero no te dará un propósito. Vigila que no te lo quite. Eso tendrás que buscártelo solo. Eso genera que, por más dinero que ganes, vivas con una inquietud constante, esperando más de la vida. La naturaleza humana se reajusta al nuevo equilibrio y la filosofía ofrece redención. Dacia comercializa un modelo sin aire acondicionado en los países escandinavos. Mi yo estoico desea conducirlo en el verano mediterráneo. Un Sandero sin climatizador cura todas las gilipolleces.

Una existencia cómoda no es siempre mejor. ¿Quién quiere la aburrida vida de uno de los humanos de *WALL-E*? El bienestar no

resuelve el problema último del propósito.

Los genes solo tienen un propósito: multiplicarse. El organismo olvida las conquistas pasadas porque quiere que salgas en busca de retos. La felicidad se desvanece para que te mantengas activo. El ajuste químico es real. El cuerpo no libera la dopamina cuando alcanza la meta fijada, sino justo antes de conseguirla. Esa dopamina es la sustancia que lleva a la felicidad. La felicidad es ese espacio entre el presente y el futuro, ese momento antes de que todo suceda. Son las expectativas imposibles del primer amor. En una relación, los días más felices son aquellos en los que estás conociéndola, cuando todo es futuro en ella y en el presente nada temes.

El primatólogo Robert Sapolsky bromea diciendo que «una relación es el precio que hay que pagar para poder anticipar una relación». Para los nostálgicos, una relación debe ser el precio que hay que pagar para poder recordarla. Ellos, que son felices en el instante posterior, tienen la dopamina al revés montada.

Antes de que naciera la neurociencia, Antoine de Saint-Exupéry ya sabía que lo bonito era la espera. Así lo sintió *El principito* una vez que domesticó al zorro: «Si vienes a las cuatro de la tarde, comenzaré a ser feliz desde las tres. Cuanto más avance la hora, más feliz me sentiré. A las cuatro me sentiré agitado e inquieto, descubriré así lo que vale la felicidad. Pero si vienes a cualquier hora, nunca sabré a qué hora preparar mi corazón. Los ritos son necesarios».

No están de acuerdo Gilbert, Dunn y Wilson en eso. Una cosa que dicen en su estudio es que la imprevisibilidad pospone el ajuste de la dopamina. No te libras de la adaptación hedónica, pero sí la retrasas. Eso lo consigues, según ellos, haciendo que las experiencias del día no se repitan de un mismo modo. Lo que

quieres son sorpresas, que la jornada nunca sea la misma, para poder alargar el chute. ¿Buscar la felicidad en las buenas rutinas o añadir pequeñas dosis de incertidumbre? Es ciertamente un gran debate.

De vuelta al artículo, los psicólogos cierran la cuestión recordándote que no todas las compras reportan felicidad en los dominios imaginados.

> Los canadienses sueñan con poseer una cabaña junto al lago. Las características que destacan como esenciales para la soñada cabaña incluyen la paz y la tranquilidad, la posibilidad de pescar y las vistas del atardecer. Esos son los imprescindibles de una vivienda vacacional y lógicamente son las características en las que inicialmente piensan cuando se imaginan ser propietarios. Pero, con una perspectiva más amplia, hay aspectos menos esenciales en la propiedad de un inmueble que probablemente influyan en la felicidad, desde una inesperada invasión de mosquitos hasta la llamada nocturna de los bomberos por una fuga de agua, pasando por los largos viajes de regreso a la ciudad después de un fin de semana con niños rascándose las picaduras de mosquito. Proyectados a la suave luz de la imaginación, estos detalles desagradables e inesenciales desaparecen naturalmente de la vista, lo que potencialmente sesga las predicciones de los consumidores sobre el grado de felicidad que proporciona cualquier compra.

La vida siempre decepciona.

Pero la decepción es mayor cuando las expectativas son materiales.

El amor es un pájaro rebelde

«El amor es un pájaro rebelde que nadie puede dominar» son los versos de Georges Bizet en *Carmen*. «El amor es un niño vagabundo que jamás ha conocido ley. Si tú no me amas, yo te amo, y si yo te amo, ten cuidado.» La felicidad, igual que el amor, sigue leyes caóticas. Cuando la buscas, te abandona. Prueba a ignorarla y se presentará por sorpresa. El dinero sigue un patrón similar.

Quizá no podemos alcanzar la felicidad y tenemos que fijar una meta más modesta: reducir el sufrimiento. La característica del *Homo sapiens* es que desea lo que no tiene. Quien vive en el campo desea el furor la ciudad y quien vive en la ciudad desea la tranquilidad del campo. Todos los sitios presentan ventajas e inconvenientes. Tus simpáticos vecinos rurales te preparan una tarta de manzana cuando llegas al pueblo. Los mismos vecinos fisgones se escandalizan con tus fiestas sexuales.

¿Qué dicen aquí Gilbert y compañía?

> Con el tiempo, la angustia psicológica se predice mejor en las molestias y los altibajos diarios que por los eventos importantes. Por lo tanto, a la hora de pensar cómo gastar el dinero vale la pena considerar cómo las compras afectan el uso y la percepción del tiempo. Considere la elección entre una segunda residencia pequeña y en perfecto estado y una casa más grande pero todavía pendiente de reformar. Ambas presentan un precio similar. La grande parece a simple vista una mejor oferta (¡incluso una oportunidad!), pero si las obras exigen renunciar a tardes de sábado con amigos por tardes de sábado con fontaneros puede que no sea tan buena opción. Después de adquirir una vivienda, la felicidad no solo depende de efectos derivados de la propiedad, sino también de circunstancias cotidianas como un delicioso pastel de cumpleaños o una tostada quemada.

Todo lo que amas termina cansándote, todo lo que odias encuentra nuevas formas de disgustarte.

Te hartas de lo bueno y te quedas atrapado en lo malo y solo en la vía negativa, en la renuncia consciente, escapas de la espiral consumista. Solo la renuncia silencia al insaciable ego.

La insatisfacción que suprimes es mayor que la satisfacción que añades; el dinero que ahorras es más útil que el dinero que gastas.

En un segundo estudio, Daniel Gilbert y su colega Matthew Killingsworth preguntaron a los estadounidenses las actividades mejor y peor valoradas en su jornada. No hubo sorpresas. A la gente no le gusta trabajar, desplazarse hacia el trabajo y ocuparse de las

labores domésticas. A la gente le gusta hacer deporte, charlar con los amigos y practicar sexo. El descanso, una de mis actividades favoritas, estaba mal valorado, pero ya sabes cómo son en ese lado del Atlántico, no saben estarse quietos.

Quitar antes de agregar: el mejor uso del dinero es delegar tareas y liberar agenda. El dinero te permite hacer más cosas que te gustan y menos cosas que no te gustan. La vida es así, fácil. «Si no eres feliz con un café, no serás feliz con un yate», tuiteó el inversor Naval Ravikant. La sencillez es la receta para no caer en la tentación materialista. Una vida reposada en medio de la naturaleza puede dar mayores alegrías que el frenesí descontrolado de la ciudad, con una búsqueda constante de estímulos.

Vergüenzas templadas

Los libros de Mauricio Wiesenthal son un conjunto de relatos, reales o imaginarios, del mundo de ayer. *Orient-Express: El tren de Europa* es mi favorito. Cuenta la historia del siglo XX desde la legendaria ruta ferroviaria entre París y Estambul. Mauricio fue uno de sus pasajeros. Me gusta cuando dice, implementando la estrategia de la mancuerna: «Siempre tuve claro que podía viajar en primera o en tercera, pero no en segunda». El lema de Mercedes («Lo mejor o nada») es la filosofía de Mauricio, que exprime la incertidumbre en los extremos. Montaigne, que vivió en el palacio del rey y en la finca del campesino, supo disfrutar del lujo en su justa medida. Comprendió en la corte que todos, ricos y pobres, tienen una vida parecida, con sus alegrías y sus penas, y que es la actitud, las decisiones que se toman a diario, lo que define la experiencia. La fórmula de la felicidad son expectativas menos resultados. Mantenlas bajas y saldrás ganando. Son inasumibles las promesas que la clase

alta deposita en el dinero. Cualquier cosa fuera de sitio genera en ellos frustración. La mente es terreno perdedor porque, por bueno que sea, nunca será tan bueno como lo imaginaste. En cambio, cuando llegas a un sitio sin grandes esperanzas hallarás una alegría pura en el más pequeño detalle. El secreto de la felicidad consiste en no esperar nada de nadie.

La virtud no está en el medio. La solución, como siempre, en los extremos: gasta alegremente en lo que te gusta y recorta agresivamente en el resto. El peor de los mundos es aquel en el que gastas un poquito en todas las categorías; esos son los gastos que te mantienen atrapado. Las partidas que ni fu ni fa te meten en problemas. Recorta en lo superfluo para quemarlo en tu pasión. El que desarrolle en exceso la mentalidad austera no se permitirá luego disfrutar del capital levantado, y verá costes de oportunidad por todos lados. Aprende a gastar sin sentirte culpable. ¿Qué es lo que te flipa? Yo decidí recortar en cenas y gastar en cómics. Tú puedes pedirte la tostada de aguacate, aunque el precio esté hinchado. Gasta sin remordimiento en las pocas cosas que te apasionan y recorta sin misericordia en todo lo demás.

No saber decir que no sale caro. Si no lo sientes, no lo hagas.

Me contaron el caso de una pareja que se quedó sin vacaciones porque los invitaron a siete bodas este verano. ¿Por qué no buscaron una excusa? Se jodieron el verano pagándole el viaje a la Polinesia francesa al primo mileurista.

El psicólogo Amos Tversky, socio y amigo de Daniel Kahneman, creía que la gente paga un precio demasiado alto en los pequeños conflictos, situaciones ligeramente embarazosas en las que se genera una tensión entre la preferencia genuina y la expectativa colectiva. Lo llamaba *vergüenzas templadas*. Es todo lo que no quieres hacer pero, por temor al murmullo, haces. Si dices que no,

tan solo te llevarás una mala mirada. Amos no consideraba que mereciera la pena ceder.

Si en algo coinciden los abuelos centenarios es en que la vida es más corta de lo que parece. Trabaja, persevera y búscate una buena pelea. Porque un día te mueres y no quieres haberla malgastado entre sonrisas falsas. Olvidaste tus preferencias, preocupado por mantener la reputación con familiares, amigos e incluso desconocidos. Escucha el runrún en las grandes decisiones; podrías estar perdiéndote algo, pero nunca temas las *vergüenzas templadas*.

Obsolescencia programada

Frédéric Beigbeder es un publicista arrepentido. Después de ganarse la vida escribiendo anuncios se hizo novelista. Publicó *13,99 euros* pidiendo perdón por los deseos generados en millones de consumidores, deseos que nunca serían concedidos.

La novela tiene una frase que no consigo olvidar: «La gente feliz no consume».

En mi escena favorita de *Mad Men*, Don Draper, el carismático y misterioso director creativo de SCDP, charla con Joan Harris, la jefa de la oficina. La agencia de publicidad se encuentra en pleno concurso por la cuenta de Jaguar, una de las marcas más prestigiosas. Les dejan probar uno de los coches y se van los dos a tomar una copa.

Don le dice a Joan: «No sé lo que es, pero este coche no genera nada en mí».

Joan responde: «Eso es porque ya eres feliz, no lo necesitas».

Don Draper tiene un propósito. A él le gusta pensar cómo vender coches y todo lo demás es ruido. No tiene tiempo para la familia o los amigos; Don solo quiere vender coches a personas que no tienen

un propósito tan claro. Sorprende su ingenuidad habiendo pagado un ático en Manhattan explotando esas inseguridades. Los publicistas crean la mentira prometiendo en las compras un sentido. Cuanto mayor es el vacío, mayor es el gasto.

Don presume con una amante de haberse inventado el concepto del amor para así vender medias de nailon. Su vida, a pesar de todo, no está ordenada. En uno de los capítulos finales, mira el Empire State por la ventana. Está en una reunión de Coca-Cola, la cuenta que siempre había deseado, pero algo no encaja. Se levanta sin decir palabra y escapa de la asfixiante ciudad. En Madison Avenue crean la necesidad; ese era el trabajo. Don ha sido víctima de su propio embrujo y se da cuenta en ese instante de que la mentira del consumo puede ser igual de grande que la mentira del trabajo.

Te lo mereces

En ese espacio entre la persona que eres y la que te gustaría ser aparece el mercado de la publicidad, esa millonaria industria de promesas vacías. El publicista comercializa productos idénticos desde posicionamientos contrarios. Ropa, mecánica, cosméticos. Te promete un cuerpo perfecto («Porque tú lo vales») y te libera de las expectativas que él mismo ha creado («La arruga es bella»). Tienes derecho a ser feliz, si pasas antes por caja. Cuando por fin amortices el coche odiarás el color de la tapicería, empezando de nuevo el ciclo del deseo.

Los publicistas crean la escasez. Hacen que te sientas desfasado, siempre dependiente de la novedad constante. Si tú no te aburres, ellos harán que te canses, actualizándolo después de que lo compres. El producto es el mismo, pero los bordes, antes redondos, ahora son cuadrados. Renuevan el modelo una vez al año, tengan o

no tengan algo nuevo que contar. El cambio no lo hace mejor, solo diferente. Es esta una estrategia de la industria de la moda, en la que se actualizan diseños cada temporada. Le gustó la idea a Steve Jobs y por eso el iPhone cambia de color y de forma a finales de verano. La obsolescencia programada es real, aunque la psicológica es más peligrosa que la material. El modelo sigue operativo, pero sientes que toca cambiarlo. Quédate con el antiguo y marcarás tendencia. El iPod de Jony Ive y la chaqueta vaquera de tu padre; todo regresa en un mercado arbitrario.

El buen diseño es atemporal. Una bicicleta, una silla icónica o una lámpara de Miguel Milá. Incluso un exprimidor de naranjas. Una vez dibujado, no hay mejora posible. El mundo consumista opera en otra dinámica. Introduce pequeños cambios, sin hacer el producto mejor, para que lo sientas obsoleto.

No importa lo que hagas, no podrás atraparlos.

Siempre un paso por detrás, persiguiendo la enésima promoción, el enésimo *gadget*, la enésima trampa.

Rituales paganos

El mercado es un juego de suma positiva. Un intercambio en el que todos salimos ganando.

El estatus es un juego de suma cero. Si alguien sube es porque otro está bajando.

Cuando el que duerme arriba tampoco descansa, temeroso por si le arrebatan el trono, podemos afirmar que el estatus es un juego de suma negativa.

El lujo es señalización. Todo el mundo quiere sentirse único y utiliza por ello ese mecanismo. Todas las acciones incorporan una señal. ¿Qué haces cuando nadie mira? Solo actos reflejos como

bostezar o rascarte el trasero son puramente genuinos. Queremos creer que somos más sofisticados, pero el instinto para subir de rango sigue dominando. El mercado del lujo funciona en este teatro, quemando dinero en marcas parisinas para decir que llegaste. ¿Adónde? A la inconquistable pirámide de las expectativas sociales. Tú inviertes el salario en un bolso y los mayas sacrificaban una cabra. Las redes sociales, no el altar, son el escenario de la representación. Ese es el ritual social de la clase media. El joven aspiracional proyecta autenticidad con unos vaqueros cosidos por un niño birmano.

En el lujo se paga por la calidad, pero también por la señal, y para que esa señal funcione tiene que ser creíble. Si todo el mundo lo lleva, deja de ser efectiva. Cuando los AirPods se pusieron de moda las pijas regresaron a los auriculares con cable. Apple sube precios porque la marca se revaloriza con menos gente llevándola. Mantén un perfil bajo; la discreción es elegancia. No encontrarás en las marcas el respeto que anhelas.

El alfa no se preocupa por su estatus, lo impone. No compra con dinero su posición, por la fuerza la conquista.

Las firmas de lujo conocen la teoría.

El tamaño del logo se correlaciona inversamente con el precio. Ralph Lauren segmenta el mercado según poder adquisitivo. El primer nivel es el logo grande. El que quiere y no puede, adolescente o divorciado, intenta ser visto desde un kilómetro de distancia. El segundo nivel es el logo pequeño. Táctica de los ricos para identificarse entre ellos. «¿Es un Chanel?» «Sí, qué buen ojo, chiqui.» Más sutil, pero igual de ridículo. El tercer nivel no lleva logo. El *megachad* descose el cocodrilo; le gusta la calidad, pero no quiere ser un anuncio con patas.

Las falsificaciones validan la tesis. Los bolsos del top manta son réplicas del Louis Vuitton barato, con el nombre en letras gigantes. La lógica dice que, puestos a falsificar, mejor ir con el caro, el del logo pequeño, pero el *target* aquí no busca la elegancia, solo la visibilidad en el barrio.

El lujo es exclusividad y por eso el Birkin tiene lista de espera de varios meses. Una escasez artificial, no un problema de suministro, para tentar a la élite sobreendeudada. Se hace la dura para filtrar al pretendiente. La espera, de nuevo, incrementa el valor percibido. La acomplejada clase media queda relegada a productos secundarios. No llegan al bolso y compran el accesorio. Les venden el perfume y les dicen que sigan intentándolo.

Charles Darwin escribió a bordo del Beagle un manual de marketing. *El origen de las especies* es todo lo que necesitas para controlar el comportamiento de las masas. Todo producto de la evolución ha sido moldeado por dos fuerzas: supervivencia y reproducción, en rasgos físicos y psicológicos. Sobresale la característica dominante. La vistosa cola del pavo real incrementa sus opciones de reproducción, pero disminuye las de supervivencia. Prevalece esa configuración porque procrea antes de ser cazado. En un mercado sexual lleno de trampas, ocurre algo similar con el ejecutivo que lleva un reloj de oro o con la mujer de zapatos imposibles. Existe una correlación positiva entre la valía personal del candidato y su capacidad de generar dinero en el mercado, pero la información que se emite no siempre es honesta. El maquillaje hace milagros y el lujo se financia. Lo que nos lleva a la selección adversa: todo gasto innecesario atrae a pájaros carroñeros.

Me pregunto por qué quieres etiquetarte públicamente.

Si eres pobre, no quieres que se sepa.

Y si eres rico, prefieres esconderlo.

Reglas no escritas

Existen tres y solo tres tipos de personas: las que se definen por el ocio, las que se definen por el trabajo y las que se definen por el gasto.

La primera categoría incluye a los niños y a los genios, quienes crean sus propios valores dándose un sentido en el juego.

La segunda categoría incluye a los trabajadores, más o menos motivados, que cuando les preguntas qué hacen con su vida describen responsabilidades laborales. Las conversaciones pueden ser aburridas o fascinantes según las tareas que desempeñen en su trabajo.

Y la tercera categoría incluye a los consumidores, algunos ricos y otros pobres, pero todos miserables. Porque uno puede ser feliz con su ocio, incluso con un trabajo honesto, pero nunca nadie encontró un propósito en el dinero.

Presencié una escena curiosa en el pueblo mallorquín de Portocolom. De un enorme barco se bajó un local vestido con camiseta vieja y abarcas. Justo al lado, desde su pequeña lancha, lo miraba un turista con su impoluta camisa de marca. Me gustó la cara del segundo, que observaba descolocado, como si de un fallo de Matrix se tratara. Yo quiero vivir allí donde no pueda diferenciar al mileurista del millonario. Los isleños se preocupan menos por las apariencias; en su aislamiento geográfico se toman las cosas de forma desenfadada. Su negocio consiste en capturar las rentas de los paletos peninsulares. Para el capitalino contar la experiencia es más importante que vivirla. En busca del local de moda, proyecta en el dinero lo que no supo ganarse con carácter. Se valida con el consumo, existe porque gasta. El dinero en el banco no tiene visibilidad. Sus compras, para que pueda disfrutarlas, tienen que ser vistas por alguien. La segunda residencia, el todoterreno en ciudad y

las entradas para el tenis le darán acceso al codiciado título de clase media-alta. Nada ha cambiado: el mismo desgraciado, ahora en deuda con el banco. Una vez que llegue, si es que llega, descubrirá que allí no hay nada.

El mayor peligro cuando te defines por el gasto es la fragilidad del trato. Si todo lo que tienes es dinero, nadie serás el día que dejes de ganarlo. La ausencia de ahorro, junto con el incremento del gasto, es la receta para el desastre. Para arruinar al tonto, como dice Taleb, basta con subirle el salario.

Si quieres conocer a alguien, imagínatelo con fondos ilimitados. ¿Qué haría si le tocara la lotería? El sabio se quedaría callado, el inseguro lo contaría gritando. El dinero corrompe cuando no te pilla preparado. Trabaja, antes de llegar, tu educación financiera. El dinero destapa el verdadero carácter. La urraca es más urraca ahora que tiene pasta. El premio de la lotería incrementa tus opciones y nada en tu relación con el mundo debe cambiar. Eres la misma persona que eras ayer, pero ahora puedes elegir entre más opciones. El dinero no te convierte en un cretino, solo te quita la máscara.

Eyes Wide Shut es mi película favorita de Stanley Kubrick. Lo que me gusta del personaje de Tom Cruise es que va completamente perdido en el juego del estatus. La información está escondida y tiene que venir Sydney Pollack en la escena del billar para contárselo. No tiene el dinero ni (¡más importante!) la actitud para subir de rango. Lo sabe Kubrick, lo sabe Nicole y lo sabe todo Manhattan. Quizá por eso terminó ella dejándolo. Él no sospecha nada, porque lo que es evidente desde fuera cuesta desde dentro verlo. Me pregunto cuántos códigos secretos habré yo infringido.

Para el que quiera intentarlo, mi único consejo es que ponga la cara y suelte el primer derechazo. Solo llega el que no titubea, el que no teme quedarse sin nada.

En un mundo en el que todos quieren ser la copia de alguien, cometer tus propios errores te dará una ventaja.

9

Protégeme de lo que quiero

> Un hombre puede hacer lo que quiere, pero no puede querer lo que quiere.
>
> ARTHUR SCHOPENHAUER

> Eres rico si y solo si el dinero que rechazas sabe mejor que el dinero que aceptas.
>
> NASSIM NICHOLAS TALEB

No todos los sueños deben ser perseguidos — Mirar el marcador correcto — ¿Por qué deseo las cosas que deseo? — Tratar éxito y fracaso como los impostores que son

---

Artie Bucco atraviesa un mal momento.

Artie es un secundario de lujo en la mejor serie jamás escrita, *Los Soprano*. El chef del Vesuvio sirve comida italiana a los mafiosos de Nueva Jersey. No es el suyo un trabajo sencillo. El barrio está lleno de peligrosos matones y Artie es un tipo normal que nada quiere saber de la violencia. David Chase, el creador de la serie, le reservó un memorable episodio en el que le pasa de todo, al pobre. Sobrevive y sale adelante, como hacemos todos, sin saber muy bien cómo. Justo en la última hora del día entra una pareja en el

restaurante. Por razones que recordará quien haya visto la serie, un conejo es todo lo que puede en ese momento ofrecerles, así que lo prepara siguiendo la receta del abuelo. A pesar de todo lo malo, Artie enciende los fogones y los problemas desaparecen. Solo él con su conejo. Sin pensar en el resultado, concentrándose en el proceso, entrega su mejor plato. Las tareas, si te las tomas en serio, tienen ese efecto balsámico. Ninguna medicina tiene un poder parecido.

A Artie le gusta cocinar y todo lo demás es molestia.

¿Por qué hacemos lo que hacemos?

¿Por qué queremos lo que queremos?

Un filósofo francés construiría la más fascinante de las teorías.

Deseo mimético

El deseo mimético es un concepto de René Girard.

Lo que quieres está influenciado por lo que te rodea. Tus deseos no son tuyos, te gusta algo porque viste a alguien haciéndolo. Los psicólogos recomiendan que busques cuáles son tus preferencias, pero Girard puntualiza diciendo que esta frase no tiene sentido, porque nada de lo que sientes es genuino; todo lo que deseas nace de una influencia previa.

Sí que existen, y aquí se pone interesante la cosa, los condicionantes.

¿Cómo sería tu vida si no existieran compromisos? ¿Qué es lo que desea el niño que un día fuiste? Escarba allí y encontrarás la respuesta. El niño, a diferencia del adulto, no sabe mentir en las preferencias. Solo el adulto tiene la ridícula habilidad de mentirse en lo que quiere. Aunque solo funcione por un tiempo.

Eres un animal social y el mecanismo de atracción y rechazo te moldea. El deseo mimético niega el libre albedrío, no porque no

tomes tú la decisión, sino porque no defines tú la preferencia. No eres dueño de tus deseos, solo quieres lo que quiere la gente que tienes cerca. Elige bien a tus amigos, porque terminarás pareciéndote a ellos. Ten esto presente la próxima vez que vayas a una cena con ese tipo de personas que se toman la vida demasiado en serio. El peligro no es que malgastes allí tu tiempo, sino que te conviertas en uno de ellos. Una vez que internalizas las consecuencias miméticas pierdes el miedo a decir que no. Ya no quedas con narcisistas que relatan todos sus pasos porque se creen que viven en un documental de Netflix, ya no sigues órdenes de un jefe que vendería a su madre para conseguir el puesto de vicepresidente tercero. ¿Recuerdas al vecino que se lo gastó todo en el cochazo y te reñía por jugar con la pelotita? Ahora eres ese imbécil.

La artista conceptual Jenny Holzer colgó en Times Square, la zona cero del capitalismo, un letrero con el siguiente mensaje: «Protégeme de lo que quiero».

El problema no es la mentira, el problema es que termines creyéndotela. A ti te gustaba el calimocho y ahora no te satisface un vino de 50 euros. No te ha cambiado el paladar, lo que se te jodió fue tu cerebro. En este juego de la sociedad se corrompen los más débiles. «Basado» es quien no se deja intimidar, quien recuerda las cosas que son verdaderas. El corsé de las expectativas te impide disfrutarlas. Yo miento por cortesía, pero nunca sonrío si no tiene gracia el chiste. Tengo presente a Girard: sé que mi acción consciente en el presente puede afectar un futuro deseo inconsciente. Ese es el riesgo de la clase media, que termine gustándoles el decorado de tanto repetírselo. Una semana en Bali y un año contándolo.

Yo admiro al que pelea en busca de un sentido. También respeto al nihilista que tira la toalla. Lo que me parece terrorífico es el que va al matadero con una sonrisa. ¿De qué te ríes, desgraciado? Con gasto no llenas el vacío del alma. El día que te mueras el único que llorará será el accionista de Prada. Aléjate de las personas tóxicas que todo lo juzgan por las apariencias, que deciden si les gusta después de preguntar el precio.

Tres estrellas Michelin

El teólogo Luke Burgis reinterpreta las ideas de René Girard en sus libros. Él busca historias de los valientes que decidieron confrontar sus deseos. Le tengo especial cariño al capítulo sobre Sébastien Bras, un chef que tomó la insólita decisión de renunciar a las tres estrellas Michelin, el máximo galardón que podía recibir.

Michel Bras se considera uno de los mejores cocineros de siempre. Sébastien, su hijo, era el heredero natural de Le Suquet, el mítico restaurante en su tierra de Aubrac. A Sébastien siempre le gustó cocinar; de pequeño disfrutaba preparando platos bajo la supervisión del padre. Estudió en las mejores escuelas y en 2009 tomó el relevo. Algo inesperado entonces ocurrió: el trabajo que siempre había sido fácil y divertido ahora era duro y tenso. La presión por mantener las estrellas le quitaba el sueño; colgaba la espada de Damocles, no podía permitirse un mal día. Una valoración negativa del crítico de Michelin arruinaría el negocio de la familia. ¿Quién era ese hombre? ¿Qué cara tenía? Sébastien dejó de sonreír, cada mesa era un suplicio. Dentro de ese sistema vería, además, restringida su libertad creativa: ya no cocinaba los honestos platos que él quería, sino que elaboraba innecesariamente complejos menús para impresionar al crítico. El problema de la competición es

que te somete a sus reglas. Sébastien tomó una decisión. Harto del estrés, pidió que lo quitaran de la guía. Aquello fue algo inaudito. Algunos chefs habían cerrado sus restaurantes estrellados, pero nunca nadie en activo había pedido ser excluido. Sébastien ya no quería aparecer en esa estúpida lista.

¿Cuáles son tus estrellas? ¿Qué fuerzas miméticas te mueven? ¿Cuáles son las recompensas, visibles y subterráneas? Identificar los motores, internos y externos, es el primer paso para controlarlos. Entiende cómo funciona el mecanismo del deseo para reforzarlo o silenciarlo. Una vez hechos esos deberes, comprométete con tu decisión, si es que eso significa todavía algo.

Menosprecia a Girard y te encontrarás en una partida perdedora, en la que no importa la victoria o el fracaso porque persigues un premio que no es el tuyo.

Las uvas agrias

No eres aquello que deseas.

Esta fue para mí una idea revolucionaria.

Luke Burgis cita una bonita fábula de Esopo.

El término uvas agrias se popularizó en una de las fábulas de Esopo. Una zorra ve un racimo hermoso de uvas maduras colgando de una rama. Las uvas parecen listas para estallar, llenas de jugo. A la zorra se le hace la boca agua. Intenta saltar para agarrarlas, pero no llega. Lo intenta una y otra vez, pero las uvas están fuera de su alcance. Concluye que las uvas deben estar agrias y que no vale la pena hacer el esfuerzo y se aleja malhumorada. Al llamar así a las uvas, la zorra se inventó una narrativa para aliviar el dolor de la pérdida. Si aceptaras esta noción sin un sentido crítico, podrías creer que uno no puede rechazar el deseo de tener tres estrellas Michelin sin primero haberlas ganado. Hacerlo sería autoengaño, resentimiento, debilidad. No te creas esa mentira: que una persona tiene que entrar de lleno, jugar al juego mimético y ganarlo antes de poder salir de él con la conciencia clara.

Hay una variante de la fábula en la que la zorra, después de titánicos esfuerzos, alcanza las uvas y cuando las prueba las encuentra agrias. La narrativa interna activa aquí el procedimiento inverso: la zorra se convence de que están deliciosas.

Sébastien probó las uvas y se dio cuenta de que no le gustaban.

Pero esas uvas eran todo lo que siempre había deseado.

Quedaba la parte más difícil: aceptarlo.

> En la adultez, somos libres de escoger los sistemas de deseo de los que formamos parte y de alterar la naturaleza de nuestra relación con otros. Cuanto antes ejerzamos nuestra voluntad en el proceso, más fácil será. Rara vez se menciona un detalle de la fábula de Esopo: la zorra estaba sola. No tenía fuerzas miméticas que la influenciaran. Si hubiera habido un zorro más salivando por las uvas, si hubiera habido un grupo de zorros que las quisieran, no le habría sido tan fácil descartarlas.

Todo se complica en el refuerzo de la comunidad. Aunque carezca de sentido, quien probó las uvas tiene la decisión más jodida. Sébastien *solo* tenía que ser honesto. Si lo dejaba con tres estrellas, lo etiquetarían de loco. Nadie nunca lo avisó del juego perdedor en el que se había metido. El problema es el mismo: es difícil decir que no cuando te enseñan los billetes. Los creadores de contenido *online* se destrozan en directo y todos consumimos fascinados y horrorizados esos vídeos. Su decadencia no deja de ser la nuestra, la lenta y dolorosa muerte en las pequeñas cobardías.

Una promoción esconde el mismo engaño. La promesa de que encontrarás la paz cuando alcances la cima, que el sufrimiento será por fin redimido. Sébastien tuvo la fortuna de llegar joven a lo más alto y descubrió que no había allí nada que le interesara. El reto, en una sociedad que te empuja a seguir subiendo, es saber decir basta.

Las verdades de Girard son evidentes en el momento que precede a la muerte.

El reto es descubrirlas antes.

La función asimétrica del valor

El deseo mimético fija las preferencias cambiantes. Lo que hoy te gusta puede que pronto te canse. Lo que hoy detestas puede que termine ganándote. Para complicar la cosa, pérdidas y ganancias no se contabilizan en la misma partida.

Regreso a la teoría de Kahneman y Tversky, a la función asimétrica del valor.

El tenista Jimmy Connors lo resume con su «odio perder más de lo que me gusta ganar» y su rival André Agassi llega a una conclusión similar en su brutal biografía.

> Tras dos años llamándome estafa, diciendo que no soporto la presión, que soy un rebelde sin causa, ahora me colocan en un pedestal. Declaran que soy un ganador, un jugador sólido, uno de los grandes. Dicen que mi victoria en Wimbledon los obliga a evaluarme de nuevo, a reconsiderar quién soy en realidad. Pero yo no siento que Wimbledon me haya cambiado. De hecho, me siento como si me hubieran hecho partícipe de un secreto sórdido: ganar no cambia nada. Ahora que he ganado un Grand Slam, sé algo que se permite saber a pocas personas en este mundo: las victorias no nos hacen sentir tan bien como mal nos hacen sentir las derrotas, y las buenas sensaciones no duran tanto como las malas.

Agassi, víctima del ego, no supo gestionar su ambición. Por eso me gusta esa biografía, porque sus demonios son insaciables. Todos los deportistas son siervos de la voluntad. Los que ignoran esa voz y se conforman con lo que tienen no salen en los libros. Se retiran al ganar el torneo (¡demostraron que podían hacerlo!) y viven tranquilos. Probablemente serán más felices. Pienso en la valiente decisión del piloto Nico Rosberg, que se retiró después de ganar el campeonato. Criticado por los yonquis de la competición, los títeres de la voluntad, que corren detrás de la pelota como perro en el parque. El perro, por lo menos, se lo pasa bien persiguiéndola.

¿Puede ser tuya una decisión si nunca fue tuyo el deseo? No te creas todo lo que pienses. Una vez que empiezas a dudar no te fías ni de tus propios deseos. ¿Me gusta esa canción? ¿O la escucho porque mis gustos musicales se configuraron en la adolescencia? ¿Quizá no es real nada de lo que pienso?

La reprogramación es posible, existe un método para recuperar el control del cerebro: la lectura de los clásicos. Pero no lo hagas con un propósito en mente. Abre el *Quijote* porque te apetece vivir una aventura en la Mancha, no porque quieras trabajar una habilidad. La ficción, en todas sus modalidades, te ayuda a entender los conflictos. Las ideas peligrosas, las que no quieres escuchar, se esconden en las viejas bibliotecas. Búscalas con desorden y determinación. No intentes controlarlas, deja que te posean.

Abandonar es de valientes

¿Cómo he llegado hasta aquí?

Nunca he tenido la sensación de controlar mi destino.

Decido cuestiones menores, como la marca de los cereales o el color de los calcetines, pero no tengo ni voz ni voto en las grandes encrucijadas. No elegí a mis padres. Tampoco elegí mi personalidad, mis gustos o mis deseos. ¿Quiero casarme con esa chica? Puedes dar por sentado que no fue idea mía. No estoy diciendo que no la quiera, solo digo que el marco de la elección está fuera de mi control. Yo no quise enamorarme; la vida me llevó hacia ese equilibrio. Sigo un itinerario dado en el que solo existen las decisiones en negativo. El único resquicio de libertad, en esta existencia determinista, es la huida. La autonomía se ejerce protegiendo ese derecho y es por eso que estoy obsesionado con el *fuck you money*.

Si no me gusta lo que veo, quiero poder decir que no. Si no lo digo entonces, sabe Girard que nunca será dicho. No controlo el deseo, pero puedo renegar de él. La dimisión es la más difícil y más importante de las decisiones. Quien no sepa renunciar nunca encontrará su camino. Cuanto más te pagan, más difícil es dejarlo y mayor es la mentira. Ten el coraje de dimitir cuando no estés en tu sitio. No puedo garantizarte el éxito; solo puedo decirte que la alternativa es terrorífica.

El coraje funciona como un músculo. Se fortalece con cada «no» que das convencido y se atrofia con cada «sí» que das con desgana. Cada pequeña valentía te engrandece, cada pequeña cobardía te desgasta.

Las fuerzas miméticas complican la dimisión. El entorno condiciona los gustos. Si te relacionas con flipados que juegan al golf y clasifican a la gente en función del dinero que gana, terminarás jugando al golf y clasificando a la gente en función del dinero que gana. La percepción del éxito se define según el marcador que miras. Si entras en LinkedIn, lo importante son los logros profesionales, y si entras en Instagram, son las fotos en la playa, pero nada dicen esos muros de si esa persona vive una vida plena y agradable. Plantéate, cada cierto tiempo, si optimizas la métrica adecuada. Habrá un punto en el que será suficiente, pero si definiste el éxito como el incremento del saldo monetario no sabrás cuándo dejarlo.

Cuestiona la métrica del dinero y cambiará el rumbo fijado por defecto hacia el baratísimo cubículo en un carísimo edificio de vidrio, sin tú llegar nunca a decidirlo.

Quizá para reformar un viejo hotel rural en el que servir los desayunos más fantásticos.

La competición es para los perdedores

En *Alicia a través del espejo*, la continuación de *Las aventuras de Alicia en el país de las maravillas*, Lewis Carroll se inventa el personaje de la Reina Roja, quizá una parienta de la temible Reina de Corazones, pieza del particular ajedrez que allí se juega. En un momento de la narración, la Reina Roja organiza una carrera y Alicia se ve inmersa en ella sin saber cuál es el premio.

> Alicia nunca pudo explicarse, pensándolo luego, cómo fue que empezó aquella carrera. Todo lo que recordaba era que corrían cogidas de la mano y que la Reina corría tan velozmente que eso era lo único que podía hacer Alicia para no separarse de ella, y aun así la Reina no hacía más que jalearla gritándole: «¡Más rápido, más rápido!». Y aunque Alicia sentía que no podía correr más velozmente, le faltaba el aliento para decírselo. Lo más curioso de todo es que los árboles y otros objetos nunca variaban de lugar: por más rápido que corrieran nunca lograban pasar un solo objeto. La Reina la apoyó contra el tronco del árbol y le dijo amablemente: «Ahora puedes descansar un poco». Alicia miró alrededor suyo con gran sorpresa.
>
> —Pero ¿cómo? ¡Si hemos estado bajo este árbol todo el tiempo! ¡Todo está igual que antes!
>
> —¡Pues claro que sí! —convino la Reina—. ¿Cómo si no?
>
> —Bueno, en mi país —aclaró Alicia, jadeando aún bastante—, cuando se corre tan rápido como lo hemos estado haciendo y durante algún tiempo, se suele llegar a alguna otra parte.
>
> —¡Un país bastante lento! —replicó la Reina—. Aquí, como ves, hace falta correr todo cuanto una pueda para permanecer en el mismo sitio. Si se quiere llegar a otra parte, hay que correr por lo menos dos veces más rápido.

Son dos los modelos: competencia perfecta y monopolio.

En el modelo de competencia perfecta los productores obtienen su ventaja en el margen, ofreciendo un producto ligeramente superior al de sus rivales. La competencia perfecta es socialmente deseable para el consumidor, pero es una pesadilla para el ofertante, que pelea con uñas y dientes para mantener una pequeña ventaja. Las barreras son tan bajas que debe agarrarse con todo si quiere hacerlas duraderas. Henry Kissinger, recordando sus años en

Harvard, dijo que «en la academia las discusiones eran feroces porque las recompensas eran mínimas». La Reina Roja corre tan rápido como puede para permanecer en el mismo sitio.

Hagas lo que hagas, tienes muy difícil ganar en competencia perfecta, y es que por más que te esfuerces apenas avanzas unos pocos metros.

¿Y bajar los precios? Eso solo reduce el estrecho margen.

En un modelo de monopolio, por el contrario, no te enfrentas con nadie, porque no es el tuyo un producto superior, sino un producto distinto. Tus rivales no pueden copiártelo porque existe una barrera de entrada, ya sea en el proceso productivo, en una tecnología patentada o en la reputación de la marca. Tú fijas ahora el precio, tú defines el mercado.

El visionario inversor Peter Thiel, que de innovación algo sabe, compite siguiendo las enseñanzas girardianas. Me encanta su máxima: la competición es para los perdedores. Su filosofía de inversión pasa por buscar la puerta secundaria, nunca por pelear en mercados concurridos. No es el talento natural o la fuerza de voluntad, sino el entorno que eliges, lo que te permite desarrollar la ventaja.

Thiel pudo asistir a las clases de Girard en Stanford, lo que cambiaría su forma de ver el mundo. Nada vuelve a ser lo mismo una vez que te cruzas con él; todo es mimesis, todo es engaño.

Alicia, por el modo en que describe su alocada carrera, opera en un marco de competencia perfecta. Lewis Carroll escribió sus cuentos en el siglo XIX. La economía evoluciona, pero las trampas prevalecen. Cuando el sistema es corrupto la estrategia no consiste en dar un paso al lado, sino al frente. Abraza tus particularidades para escapar de la competencia perfecta. El sistema académico-industrial está diseñado para que siempre encuentres a alguien por

delante. Si aprendes cinco idiomas, tu rival habla seis. Si tienes un máster en Madrid, él lo tiene en Filadelfia. La competición te hace mejor en dominios arbitrarios, con tareas mecánicas que pronto delegaremos a las máquinas. El sesgo conservador te empuja a entrar en mercados regulados, con normas escritas y premios visibles, pero la superioridad se esconde en mercados inciertos, sin estructura ni recompensa. Si las reglas son conocidas, probablemente hay alguien detrás cocinándolas. Lo llaman meritocracia, pero es el privilegio de toda la vida. Primero en el sistema educativo y después en el mercado, te hablan de sacrificio los que todo lo tuvieron pagado.

Yo he visto el futuro y es terrorífico: tus hijos aparcados en la escuela, tus padres encerrados en la residencia y a trabajar setenta horas lo llaman *empoderamiento*. El concepto de *realización profesional* ha sido una genialidad de las élites. Se dieron cuenta de que, si en lugar de *trabajo* hablaban de *carrera*, los empleados se pelearían por las horas extras, buscando un sentido en la competición corporativa. El que llegue el primero contará en LinkedIn que el amo le dejó roer un hueso. El capital, no el trabajo, es el factor determinante. La estructura fiscal beneficia, lógicamente, a las clases dominantes: impuesto del 40 por ciento para el empleado que se deja la piel en el trabajo y del 20 por ciento para el accionista que espera sentado el cobro del dividendo.

El sistema se aguanta haciéndote creer que tienes una opción esforzándote.

Es mentira. Tu única opción pasa por dinamitarlo.

La feria

¿Has visto esos peluches gigantes en las casetas de tiro? Siempre pensé que era imposible conseguirlos, que eran un señuelo del feriante. ¿Tú has visto alguna vez a alguien por la calle con un peluche de esos? Si un día me cruzo con uno, pensaré que es un actor a sueldo. Las casetas de tiro están amañadas, igual que lo está el esquema piramidal en el que compites. El sistema te pone las recompensas a la vista, como si fueran esos peluches gigantes, para que cumplas y contribuyas con la esperanza de un día poseerlos. Podrás tocarlos, pero nunca serán tuyos y así seguirás esforzándote y te sentirás culpable el día que no lo intentes. Tan cerca y, sin embargo, tan lejos, siempre a un paso de la promoción que te cambiará la vida. Es este un modelo productivo que no te permite descansar un solo día, en el que todo lo que no persigues parece una oportunidad perdida. Cuando a los cuarenta descubres que te tocó un premio menor no tienes fuerzas para regresar a la casilla de salida. Te quedas esperando la jubilación en una silla con tu nombre para pagar los suministros. «Tienes suerte de tener un contrato fijo», te dicen tus padres y tus superiores, pero tú sientes que estás derrochando tu vida. El cuerpo, no la cabeza, manda la señal. Como en las novelas de Kafka, no hubo un punto de inflexión ni una revelación divina, solo un momento de tristeza en el que comprendiste tu fatal destino. No sientes la ira, solo la resignación; es tarde para cambiar nada. Te desgastan lentamente para que llegues a la meta agotado y te retiras a una esquina y nunca levantas la voz para que nadie se enfade. Trabajas, consumes y devuelves los créditos preconcedidos. Repites el proceso y cuando te quedas sin fuerzas te encierran en una residencia, te mandan al hospital y te mueres solo y en silencio, sin oponer resistencia, en una habitación con una televisión que funciona con monedas.

Una decisión es lo único que separa al hombre libre del esclavo. Estate preparado cuando llegue la llamada. Si te achantas entonces, todo habrá terminado. Es esa una decisión que se toma por instinto. Una pequeña cobardía entonces y se activa la fatal secuencia. Muestra valentía en ese instante y podrás acceder a la verdad escondida.

¿Cuál es esa verdad?

Que puedes ganar el peluche, que no son actores los que pasean con él por la calle.

Que no lo sacaron de una caseta de tiro con escopetas amañadas.

Que lo ganaron compitiendo sin miedo en el salvaje mercado.

Preferencias reveladas

La economía estudia la gestión eficiente de los recursos y, de todos los recursos, el tiempo es el más valioso y el más escaso. Los precios coordinan la escasez. El político corta la cabeza del mensajero, pero un precio alto solo informa de que la demanda sube o la oferta baja. Los precios, si sabes interpretarlos, te ayudan a tomar la decisión. La crisis destapa el precio de las cosas; con el petróleo disparado suprimes viajes innecesarios. Pero no necesitas una guerra para ahorrarte compromisos indeseados. ¿Por qué perder la tarde en esa fiesta? Hazlo simple: si no te cae bien, no vayas.

Si estás atrapado en las expectativas, los precios son una señal y una bendición. Si con el salario no pagas el alquiler, te largas de esta economía en decadencia. La crisis, el incremento de los precios, obliga a tratar el tiempo con el debido respeto.

¿Estás haciendo lo correcto?

A veces por inercia, a veces por presión social, perdemos el tiempo en absurdos proyectos con absurdas tareas en absurdos

lugares, obedeciendo las absurdas órdenes de absurdos ejecutivos en absurdas corporaciones sin alma.

Llega la guerra, suben los precios y tomamos por fin el camino correcto.

La falacia narrativa

Las palabras definen la realidad.

La historia que te cuentas será la historia de tu vida. Las mejores narrativas moldean el mundo; son profecías autocumplidas. Elige una buena historia y te hará mejor. Elige una mala y te hundirá en la miseria. El cerebro busca la coherencia, no la veracidad. Por eso funciona el horóscopo, porque construimos en él las narrativas. Daniel Kahneman afirma que la gente no toma decisiones basándose en los números, sino en las historias. Los datos se ajustan a la narrativa: te cuentas un cuento para mantener el rumbo de la travesía. Aquí gana el que más se lo cree. Colectivamente nunca se premió la verdad ni el pensamiento crítico; es la coherencia, con tus propias acciones y con las decisiones del grupo, lo que incrementa tu probabilidad de sobrevivir este invierno.

¿Mantendrás esa visión cuando lleguen los murmullos? Hay un mecanismo de compromiso que funciona de maravilla: bloquear opciones.

Los economistas Richard Thaler y Shlomo Benartzi preparan la jubilación con el dinero de una promoción futura, no con el dinero presente. El yo futuro es más responsable y su esquema retributivo incorpora un empujoncito en el plan de ahorro. El compromiso, por eso funciona, lo adquieres antes de que te promocionen. Anticipas la tentación para no caer en ella. Ulises se ató al mástil porque sabía que si escuchaba a las sirenas el barco chocaría contra las rocas y se

hundiría. Con su fuerza de voluntad, si tenía que tomar allí la decisión, fracasaría. La rigidez de un contrato, aunque artificial, puede ser beneficiosa. Bloquear durante un tiempo las llaves de acceso o delegar el divorcio a una institución externa son estrategias eficientes en un contexto de humanos irracionales que no saben lo que les conviene. Te comprometes y por ello la quieres; ese es el orden correcto. En el contrato se forja la preferencia.

Mejor incluso que el control externo es el cambio de mentalidad. Los mantras que te repites, como si fueran un canto tibetano, modifican la realidad en la que vives. Mi vida cambió el día que comprendí que con ahorro presente compro libertad futura. Ya no era necesario incentivarme con estúpidas huchas de redondeo, ni anotar en una hoja los movimientos.

A ningún mástil tuve que atarme: una vez que conocí el coste de oportunidad del gasto por estatus, miré con distintos ojos lo de renovar el móvil cada diciembre.

Yo, que he buscado la felicidad en el consumo, hablo con la autoridad del converso.

Tengo un amigo que se apunta todos los gastos. ¿Le ha ayudado esto a tomar mejores decisiones? En absoluto. La contabilidad poco importa si falla la estrategia. Se lo anota todo para confirmar que no llega. La mejor protección frente a las tentaciones cortoplacistas pasa por dejar las cosas por escrito, pero lo que tienes que apuntar no son los números, sino las palabras.

Escribir no solo ordena las ideas; las genera.

Las palabras te dan una dirección y, aún más importante, una razón para hacerlo.

En un mundo con deseo mimético, escribiendo recuperas el control de tu narrativa.

No eres especial

Todo lo que imaginas es un poco más cierto en el momento en el que lo escribes. Publiqué al salir de la universidad un relato sobre lo que no quería que pasara y me agarré a ese texto para persistir en medio de la nada. No sabía lo que sería de mí, pero tenía claro lo que no quería. «Me miraste con ojos de cambiar el mundo y la mañana siguiente firmabas con Deloitte.» Doce años después puedo decir que ese texto me salvó la vida; sin él no hubiera persistido. Escribir para saber por qué haces lo que haces y por qué quieres lo que quieres. El texto fija y vigila. No es un recuerdo, es una profecía. Una vez escrito ya no pude traicionarme. Eso era lo que era y eso era lo que dije. Si ahora cambio algo, tengo que rendir cuentas con mi yo del pasado.

Solo tengo un consejo para el que quiera intentarlo y es que escriba. Que lo publique en internet o que lo guarde en un cajón, pero que lo deje escrito, que quede grabado. Escribe desde el corazón y la solución aparece, simple y evidente. Nunca supe la razón que me llevó a abrir un blog, con unos textos que nadie leía. Recuerdo que pensé en dejarlo, pero, por razones misteriosas, seguí escribiendo. Años más tarde comprendí la racionalidad del rito: no escribía para convencer a la audiencia, sino para convencerme a mí mismo. No buscaba los aplausos, solo quería darme permiso. Una vez que lo tuve claro convencí al mayor descreído. El autoengaño inicial, creyéndome que era necesario publicarlo, me mantuvo con vida, regalándome el tiempo necesario para seguir creciendo. El que no tolere contenido mediocre nunca llegará a ningún sitio. Ahora que sale publicado este libro comparto mi agradecimiento a los primeros lectores.

Ellos me dijeron que allí había algo. Así que decidí explorarlo.

El dinero funciona de forma similar.

Con *fuck you money* protejo el camino.

Me ha costado enormes sacrificios, pero creo que por fin lo he entendido. El dinero no te valida a ojos de los demás, te valida a tus propios ojos, para que mantengas la apuesta cuando todos dudan de ella. El día que llegues te dirán que siempre creyeron en ti, pero tú sabes que cruzaste solo el océano. Como hicieron otros antes de ti, como harán otros en los siglos venideros.

Mi vida cambió el día que comprendí que el dinero que se queda genera mayor utilidad que el dinero que se marcha.

Lo difícil no es hacerlo, lo difícil es pensarlo.

10

Suficiencia financiera

Si para algo sirve el dinero es para comprar inocencia a tus descendientes.

RAFAEL CHIRBES

No hay ni felicidad ni desgracia en el mundo, sino la comparación de un estado con otro, he ahí todo. Solo quien ha sufrido el extremo infortunio es apto para sentir la felicidad suprema. Es preciso haber querido morir, amigo mío, para saber cuán buena y hermosa es la vida. Vivid, pues, y sed felices, hijos de mi corazón, y no olvidéis jamás que hasta que Dios se digne descifrar el porvenir de los hombres, toda la sabiduría humana estará resumida en estas dos palabras: ¡confiar y esperar!

ALEJANDRO DUMAS

No es más feliz quien más tiene, sino quien menos necesita — Ayunar compra tiempo — Acumular capital sin una restricción biológica — Coleccionar millas de vuelo

---

John Bogle, fundador de la gestora Vanguard, citaba en su libro una conversación entre los escritores Joseph Heller y Kurt Vonnegut. Los dos fueron invitados a una fiesta en Shelter Island, en los exclusivos Hamptons. La organizaba un millonario de la isla que había hecho fortuna en el sector bancario. Vonnegut le contó a Heller que ese financiero podía ganar en un día más de lo que él había ingresado con su última novela. Heller respondió que poseía algo que ese millonario nunca tendría.

«¿Y qué es?», preguntó Vonnegut.

«Suficiente», respondió Heller.

El libro de Bogle se titula precisamente así: *Suficiente*.

Ya conoces a John Bogle, el padre de los fondos indexados. Su historia es bien curiosa. La figura financiera más influyente del siglo XX, no por lo que dijo, sino por lo que hizo, democratizar los mercados financieros, no quiso acumular más capital y solo se preocupó por ese suficiente, consciente de que el dinero puede hacerte la vida más fácil, pero, si no tienes cuidado, te convertirá en el mayor miserable.

El mayor filántropo

John Bogle nunca quiso grandes lujos.

Su estilo de vida fue coherente con el producto que comercializaba: los fondos indexados. ¿Para qué quería más dinero si ya tenía suficiente?

> No soy milmillonario como Abigail Johnson, la fundadora de Fidelity, que tiene 15.400 millones. No sabría tan siquiera decirte qué haría con esa cifra. Tenemos una casa pequeña y bonita, que sirve de refugio en los días de lluvia, nieve o viento. Los niños y los nietos están todos bien. ¿Para qué necesito un *jet* privado? Me basta con mi esposa, que me lleva en coche a los sitios. No me genera felicidad saber que poseo más que otras personas. Estoy muy satisfecho con mi contribución al mundo.

No exagero si digo que John Bogle es un filántropo contemporáneo. Un Robin Hood moderno.

Bogle llevó a cabo la mayor transferencia de riqueza en la historia de los mercados, quitándoles la comisión a los banqueros de Wall Street para entregársela a la clase trabajadora, primero estadounidense y posteriormente mundial, mejorando así, con su innovación financiera, la vida de millones de personas. No solo por ahorrarles unos costes innecesariamente elevados, sino por darles acceso a un mercado previamente inaccesible, el de los fondos indexados, del que solo podían beneficiarse los clientes institucionales. Nadie nunca transfirió más dinero de los poderosos a los trabajadores; me atrevería a decir que ni tan siquiera los bolcheviques.

Los clientes de Vanguard ganaron cultura financiera en el proceso, construyendo carteras menos volátiles.

Pero, por encima de su contribución empresarial, su mayor legado es ese *suficiente*.

Tiene mérito que Bogle supiera pronunciar esa palabra en el mundo de las finanzas, plagado de ejecutivos que clasifican las cosas por el dinero que cuestan y a sus amigos por el dinero que ganan. Bogle rápidamente entendió, quizá porque se arruinó con su primer proyecto, que las cosas importantes no se compran con dinero.

La frontera de posibilidades de producción y consumo

La escasez material se redujo con el crecimiento económico. Tenemos provisiones suficientes, pero seguimos deseando más. La solución pasa por aceptar las limitaciones inherentes, no por seguir ampliando la frontera de posibilidades de producción y consumo

indefinidamente. Aceptar la finitud del trato es liberador. Los que no saben hacerlo entran en la vorágine del que siempre desea y nada encuentra. La obsesión por el dinero es el síntoma de su enfermedad. Nunca rechazan el euro extra, nunca dicen que no a un contrato con un mal cliente. No existe una cantidad con la que se queden satisfechos, con la que puedan por fin descansar y trabajar, no en las cosas que dan un lucro, sino en las que de verdad les interesan. Por eso no me gusta hablar de independencia o libertad financiera, porque, si miras los números desde un país desarrollado, es probable que te ganaras hace tiempo ese derecho a hacer lo que sientes.

No es la independencia o la libertad financiera.

Es la suficiencia financiera.

La tranquilidad es lo que se busca.

Siddhartha es la historia de un hombre que busca la paz.

En una narración llena de misterio, el escritor alemán Hermann Hesse describe la aventura del joven Siddhartha, hijo del brahmán, en un viaje de descubrimiento. Como si la vida se tratara de un agradable paseo, Siddhartha encuentra en su camino las pistas para resolver el enigma. Un viaje por el sudeste asiático en 1911 marcaría profundamente a Hesse, impregnando de filosofía oriental sus cuentos.

Me doy cuenta de que mis dos novelas favoritas, *El paseo* de Robert Walser y *Siddhartha* de Hermann Hesse, relatan ambas los pasos de un caminante solitario, perdido en sus reflexiones, que observando y escuchando intenta comprender el extraño mundo en el que vive.

Siddhartha conoce en la ciudad al rico Kamaswami. «¿Qué es lo que tú has aprendido, qué es lo que sabes?», le pregunta el comerciante. «Que todos pueden obrar prodigios, que todos pueden

alcanzar su meta si saben pensar, si saben esperar, si saben ayunar», responde Siddhartha. Fascinado por la respuesta, Kamaswami le ofrece un trabajo y Siddhartha, que siente curiosidad por esa profesión, la búsqueda del lucro en la compraventa de mercancías, acepta. Ocurre entonces lo impensable: a Siddhartha se le da bien ese oficio. Con su nuevo salario le compra una casa a su esposa Kamala y llena su vida de lujos. El juego del dinero lo mantiene durante un tiempo entretenido.

Pasan los años, igual que pasa una vida, y el corazón de un hombre se vacía sin que exista un motivo. El tiempo se acelera cuando todos los días son un mismo día.

> Siddhartha no tenía el alma en el comercio. Los negocios le daban dinero para Kamala y le traían más de lo que necesitaba, pero no sentía simpatía y curiosidad más que por los hombres, cuyos trabajos, preocupaciones, diversiones y locuras habían sido antes para él cosas tan extrañas y lejanas como la luna. Logró hablar con todos, vivir con todos, aprender de todos, pero estaba convencido de que había algo que lo separaba de ellos: su cualidad de samana. Veía las vidas de los hombres de una manera infantil o bestial que le agradaba y despreciaba al mismo tiempo. Los veía afanarse, los veía sufrir y envejecer por cosas que le parecían enteramente indignas de este precio, por el dinero, por pequeños goces, por pequeños honores, los veía disputar entre sí e injuriarse. Los veía quejarse de dolores, de los que el samana se reía, y sufrir por privaciones que un samana no sentía.

Siddhartha alcanza la vida que tantos anhelan, llena de placeres y reconocimientos, pero su corazón no late con pasión; su *ātman*, palabra sánscrita que significa 'el alma de las cosas', no está en los negocios. Todos buscamos un lugar, una persona, una idea. Siddhartha no lo encuentra en el comercio y por eso regresa a la vida contemplativa. Se cansa de interpretar ese teatro al llegar arriba.

Cuando recuerda que más pronto que tarde morirá, Siddhartha lo tiene claro: no quiere irse del mundo con la sensación de haber

desperdiciado el regalo. En el momento en el que más gana, es decir, cuando el coste de oportunidad es más elevado, decide marcharse. No lo entiende su esposa Kamala, ni tampoco su amigo Kamaswami, pero para el hijo del brahmán la decisión es fácil una vez que comprende que el precio del éxito es renunciar a ser uno mismo.

Pensar, esperar, ayunar

¿Cómo lo hizo Siddhartha para levantar su fortuna?

> Cuando un hombre no tiene nada para comer, ayunar es lo más razonable que puede hacer. Si Siddhartha no hubiera aprendido a ayunar, hoy tendría que aceptar cualquier trabajo, pues el hambre le hubiera obligado a ello. Pero, de esta forma, Siddhartha puede esperar tranquilamente, no conoce la impaciencia, no conoce la necesidad, puede dejarse sitiar largo tiempo por el hambre y puede reírse de todo.

El secreto, de nuevo, está en el control del tiempo y el dinero.

El mundo pertenece a los que se olvidan de su existencia.

Ayunar, en este sentido, amplía sustancialmente el grado de autonomía. Aunque no es este un relato que debas tomarte al pie de la letra. Si no comes es verdad que no tienes que aceptar un trabajo mal remunerado, pero si no comes también es verdad que te mueres. Me gustaría, respetando el espíritu de Hesse, fijar un *fuck you money* para *millennials*, una generación inmersa en una insalvable contradicción: muchas ganas de cambiar el mundo, pero una nula tolerancia al conflicto.

Siddhartha gana en el azaroso arte del comercio. Él no necesita premios artificiales porque, como el empresario puro que es, disfruta del proceso de resolver un problema. Los otros participantes se obsesionan con el dinero, pero para el hijo del brahmán esa métrica nada significa: él es feliz en el propio juego, como lo es el niño que

construye un castillo en la arena. Precisamente porque no lo busca termina encontrándolo.

El dinero es la consecuencia de un trabajo honesto.

La senda del perdedor

Hank Chinaski es el *alter ego* de Charles Bukowski. De niño no tuvo las cosas fáciles: abusos de un padre alcohólico y peleas por las calles. La vida adulta no lo trataría mejor, con un trabajo en el servicio postal que odiaba con todas sus fuerzas. El editor John Martin lo rescató de su miseria para convertirlo en un escritor de éxito. La prosa de Bukowski no es pomposa ni pedante, no presume de aquello que no es; él habla con la verdad por delante, con las palabras sencillas del borracho. Martin identificó ese talento único y le ofreció un contrato. Bukowski, cerca de los cincuenta, solo había conocido entornos hostiles en los que las interacciones no eran agradables. Esa experiencia, esa incomprensión, le permitiría escribir desde las entrañas su primera novela. *Cartero*, en la que narra sus entregas postales por los barrios de Los Ángeles, sería un éxito inmediato. Martin, a través de la firma Black Sparrow Press, publicaría las aventuras de Hank Chinaski. Nunca más volvería ese hombre a lo que Bill Watterson, el dibujante de *Calvin y Hobbes*, llamaba «un trabajo real, un trabajo que odias». Bukowski se había apuntado todos los golpes. Estaba preparado cuando llegó la oportunidad: llevaba toda una vida esperándola. Es famosa su respuesta cuando le preguntaron cómo lo hizo para escribir *Cartero* en unas pocas semanas: «Miedo».

Años después, habiendo conocido la tranquilidad del dinero, Charles Bukowski le escribía esta carta de agradecimiento a su amigo John Martin.

> Cuando era joven no podía creer que la gente diera su vida a cambio de esas condiciones. Ahora que soy viejo sigo sin creerlo. ¿A cambio de qué? ¿De sexo? ¿De una televisión? ¿De un coche que pagar a plazos? ¿De niños? ¿Niños que harán exactamente lo mismo cuando crezcan? A los esclavos nunca se les paga tanto como para que queden libres, sino apenas lo suficiente para que sobrevivan y regresen mañana. Yo podía ver eso. ¿Por qué ellos no? Me di cuenta de que el banco del parque me valía. Lo mismo si terminaba siendo un colgado. ¿Por qué no ir yo primero antes de que me pusieran allí? ¿Por qué esperar? Escribí con repugnancia en contra de todo aquello, fue un alivio sacar esa mierda de mi sistema. Y aquí estoy hoy, siendo lo que llaman un escritor profesional.

Bukowski no entendía la gestión de los riesgos que hacían sus vecinos. «La gente es rara: se molesta continuamente por temas triviales, pero frente a una cuestión mayor como desperdiciar por completo su vida parece no inmutarse.»

Él persiguió la improbable posibilidad de vivir de sus textos manteniendo los costes bajos, durmiendo en pensiones compró tiempo. Nada tenía que perder y esa fue su ventaja. «Siempre empecé mis trabajos con la sensación de que pronto lo dejaría o que me despedirían. Esto me dio una actitud relajada que muchos confundieron con la inteligencia o una especie de poder secreto.» Esa gestión financiera esconde una lección impagable. Dejó el dinero fuera de la ecuación, no porque tuviera ahorros, sino porque podía vivir con poco.

Solo un pequeño porcentaje de la población tiene abierta la opción de dejarlo.

Y eso explica por qué ese hombre fue feliz y sus vecinos fueron miserables.

Pensamientos desde mi cabaña

Los sabios de las más distintas culturas convergen en las conclusiones.

Kamo no Chōmei dimitió de la vida. Ese monje del Japón feudal se cansó un día de la rutina monacal y se marchó al bosque. *Pensamientos desde mi cabaña* recoge sus vivencias al margen de la sociedad. Es el diario de un hombre que no quiso ser nadie.

> Recolecto los brotes de los juncos que encuentro en las llanuras y los frutos de los árboles que hay en las laderas de las montañas, lo suficiente para mi subsistencia. Aunque muy escasa y simple, esta comida tiene un sabor delicioso para mí. Todo lo que cuento aquí, por supuesto, no está dirigido a los ricos que viven rodeados de lujos y placeres. Relato estas experiencias para poner de relieve las diferencias entre mi vida presente y la pasada. Desde que me aparté del mundo no siento rencor ni temor. Me he abandonado al azar. No cuido de mi vida ni temo a la muerte. Mi existencia es una nube errante. No deseo la fortuna ni me quejo de la mala suerte. El mayor gozo lo encuentro en la almohada sobre la que duermo, y el anhelo de vivir se mantiene en mí ante la posibilidad de contemplar la belleza de un paisaje.

De nuevo la dieta como mecanismo para mantener el control sobre el tiempo.

El acopio de riquezas es la meta más absurda en una vida tan breve.

> Entre todos los desatinos propios del estúpido empeño humano, ninguno más vano que el de atesorar bienes y esforzarse en construir casas en un lugar tan expuesto al peligro como una ciudad. Solo en una morada provisional como la mía logra uno estar en paz y libre de todo temor. Aunque es una cabaña muy pequeña, tiene un lecho donde dormir durante la noche y espacio donde sentarme durante el día. Como lugar para vivir no le falta nada, es decir, puede albergar cómodamente un cuerpo. El cangrejo ermitaño prefiere refugiarse en pequeñas conchas porque conoce muy bien su tamaño. El águila pescadora permanece en las costas desoladas porque conoce muy bien la amenaza que supone el hombre. Yo actúo igual que estos animales. Conociéndome y conociendo el carácter transitorio del mundo, no deseo nada que esté fuera de mi alcance y tampoco me inquieto por lo que no tengo.

En sus días en el monasterio Kamo no Chōmei era feliz cenando arroz. Hasta que alguien lo invitó a un banquete y lo hizo del lujo dependiente. Los brotes de juncos lo salvaron de terminar como la

mujer de Bezos. «Los que tienen muchas posesiones acarrean muchos desvelos.» El peligro del consumismo es más espiritual que financiero.

Tú ya eras feliz cenando un lomo con queso y un vaso de vino del sindicato, pero una vez que te enseñaron el magret de pato maridado con *sauvignon*, o te dijeron que eso se ajustaba más a tu nueva posición social, dejaste de pedir el bocadillo. ¿Se puede disfrutar del lujo sin proyectarlo, sin querer demostrar nada a nadie? Anda con cuidado, porque la historia que construyes altera la realidad en la que vives.

Nada fuera ha cambiado, el mundo es el mismo. Eres tú, que te has vuelto un flipado.

Primero Siddhartha, luego Bukowski y ahora Chōmei.

Voy incrementando la dosis hasta llegar a Unabomber.

No eres una secuoya

Se estima que la secuoya General Sherman tiene más de dos mil años.

Las secuoyas viven siglos, a veces milenios.

Tu esperanza de vida, sin embargo, no supera los ochenta y tres años: ochenta si eres hombre; ochenta y seis si eres mujer. Sí, ya sé que piensas que tú no te vas a morir (yo pienso lo mismo), pero ese día llegará.

Quizá no serán ochenta y tres; quizá con suerte llegues a los noventa y siete. Quizá descubran un tratamiento para rejuvenecer células, quizá encuentren la cura del cáncer, pero en algún momento todo terminará, atropellado por un tranvía o ahogado en un tsunami.

No eres una secuoya, y eso acarrea consecuencias en la gestión de tus finanzas. Tienes unas pocas oportunidades y el dinero

disponible condiciona la jugada. El interés compuesto del ahorro, el crecimiento exponencial de los intereses acumulados, tiene más sentido entre árboles milenarios: solo debes ser paciente unos siglos para disfrutar de un patrimonio envidiable. El interés compuesto no tiene tanto sentido cuando tu carrera laboral, sobre la que se levanta el capital, solo dura unas pocas décadas.

Las secuoyas, que viven siglos, pueden esperar pacientemente el crecimiento exponencial de los intereses. Tú no tienes ese margen. No cuestiono la fórmula matemática del interés compuesto, sino las expectativas que se depositan en ella. La idea de que ahorrando 100 euros al mes alcanzarás la libertad. Ahorrando 100 euros al mes, con un retorno optimista del 10 por ciento anual, alcanzarás el millón dentro de cuarenta años. ¿Y de qué te servirá todo ese dinero en el geriátrico?

Este libro tiene contradicciones. Siddhartha te dice que ahorres y Ferran Adrià que te lo gastes en fiestas. Te puede parecer que la moraleja de General Sherman es opuesta a la de Geoffrey Holt, ese señor que murió con todo, pero creo que todas las historias son complementarias. No es mi intención dar una receta financiera, una bala de plata. Yo disparo ideas para que te quedes con la que más te llame. Quizá encuentras ideas que se contradicen en una misma página. Si buscas certezas, cómprate un libro de Coelho.

Yo no quiero la libertad si solo es factible viviendo como una rata. He hecho los números y siento decirte que, en la fórmula del interés compuesto, el capital inicial y los ingresos mensuales son más determinantes que la disciplina en el gasto.

La utilidad marginal decreciente del dinero establece que los primeros euros generan el mayor impacto. Si eres joven, cobrando poco pero con expectativas de ganar más, puedes entonces fundirte todo lo que entre. Aquí es cuando sale el listo diciéndome que la

cosa no funciona así, porque en ese sacrificio temprano se desarrolla la cultura del ahorro. Yo te pregunto qué tal te ha ido a ti, que ya peinas canas. Es el chiste del Ferrari.

—Si no hubieras comprado tabaco los últimos veinte años, ahora tendrías un Ferrari.

—¿Tú fumas?

—No.

—¿Y dónde está tu Ferrari?

En defensa de la familia

Los talibanes del ahorro sobrevaloran, por ignorancia matemática o deshonestas intenciones, las ganancias reales del interés compuesto. Yo, que he defendido el valor de la austeridad, también te digo que no esperes retornos milagrosos. En la restricción biológica del cuerpo humano, el largo plazo no es tan largo.

Hay, sin embargo, una institución en la que tiene sentido pensar como una secuoya.

Esa institución es la familia.

Si tu patrimonio se transfiere a tus hijos y tus hijos se lo transfieren a tus nietos, en un vínculo de sangre, entonces gana sentido la fórmula del interés compuesto. Las ganancias del capital se acumulan generación tras generación, en un horizonte temporal infinito. Desde una perspectiva económica, la familia es un mecanismo que transfiere el patrimonio en el tiempo. Siendo el capital la base sobre la que se sostiene el crecimiento de la economía, podemos afirmar que la familia es uno de los grandes inventos de la civilización humana. Sin ella no haríamos inversiones más allá del invierno; sin la familia no hubiéramos salido de la cueva. La revolución de la tribu fue la cooperación entre extraños, pero la

estructura familiar cimentó un grado superior de compromiso, liberando así el verdadero poder del interés compuesto.

Tristemente, la institución de la familia pierde fuerza en esta sociedad individualista. Los hijos no cuidan de los padres y los padres se venden el patrimonio para pagarse sus caprichos. No existe una visión intergeneracional del capital y eso repercute negativamente en la economía. Cuando miras el mundo desde tu ombligo, por bien que quieras hacer las cosas, el resultado nunca será el mismo. Puedes maximizar tus ganancias a corto plazo, pero nunca levantarás el tipo de proyectos que dan un sentido a la vida. La familia, como estructura social, ofrece esa misión colectiva.

¿Por qué tiene tantos enemigos?

Hay que decir que su mala fama es, en parte, merecida.

El que se sabe distinto puede sentirse en ella oprimido. La cohesión es esencial para la supervivencia del grupo y las reglas estrictas ahogan a sus miembros atípicos. Antes de dinamitarla, eso sí, intentaría reformarla.

El profesor Miguel Anxo Bastos, economista y politólogo, pensando en cómo hemos llegado hasta aquí, culpaba al Mayo del 68. Es curioso que los dos eventos más perniciosos de la historia moderna, la Revolución francesa y las protestas estudiantiles, ocurrieran en una misma ciudad. Las ideas, más incluso que las guerras, moldean el mundo en el que vivimos. Las ideas construyen y destruyen. Las ideas arruinan y vigorizan. Los ingenuos estudiantes de París quisieron derrocar una institución milenaria, sin nada detrás con lo que rellenar el vacío. Igual que le pasó siglos antes a Robespierre, perdieron la cabellera en su fatal arrogancia.

Lo pequeño es hermoso

La disolución de las viejas estructuras naturales, llámala familia, llámala tribu, llevaría a la formación del Estado, una organización perversa que todo lo cambiaría. Porque uno puede encontrar un propósito cuidando a su madre o ayudando al vecino, pero nunca nadie encontró un propósito sirviendo a un frío aparato al servicio de una oligarquía. Es una construcción artificial que genera la locura colectiva. Los Estados vigilan y señalan. Los patriotas obedecen y asesinan. Si queremos persistir en estos tiempos inciertos, tenemos que desconfiar del burócrata para regresar al pueblo y a la familia.

La cooperación altruista ha sido nuestra fortaleza desde los inicios. Somos sociales a pequeña escala, allí donde la cooperación es posible. El cerebro humano creció para albergar información reputacional; el tamaño máximo del grupo se fijó en el número de aliados y enemigos que podíamos recordar.

Elinor Ostrom, la primera mujer en ganar el Nobel de Economía, estudió cómo las tribus nómadas de Mongolia lidiaban de forma eficiente con la tragedia de los bienes comunales, uno de los problemas clásicos en la gestión de los bienes públicos. Allí donde las sociedades occidentales desconfiaban, redactando costosas leyes y contratos, los mongoles implementaron una cooperación entre amigos. Se vigilaban mutuamente y se ayudaban sin pedírselo. Lo pequeño es hermoso porque lo pequeño es efectivo.

El capital, dentro de la familia, se asigna cuidadosamente. El despilfarro es un valor del Estado moderno, los ciudadanos irresponsables son un producto de sus políticas.

Las familias tradicionales cuidan y protegen el capital como si les fuera la vida en ello. Porque les va la vida.

El desarraigo que vemos, el éxodo de los pueblos y el abandono de los campos, es el objetivo de los señores de Davos. Sin capital familiar, todo el poder será para el partido. La política es el control

del mensaje. La vida en la ciudad es precaria, pero algunos creen que son ricos porque vuelan en *low-cost* cada fin de semana y un pakistaní les trae la comida a casa en patinete. Las élites diseñaron la trampa perfecta: bajaron los tipos de interés y encerraron a las ovejas en el consumismo. Yo quiero construir capital atemporal en el seno de mi familia, no consumir individualmente a crédito en una satisfacción efímera. Los políticos, como siempre, empeoran la situación destruyendo lo poco que queda. El impuesto sobre las herencias no es un tributo cualquiera: es el suicidio de una sociedad que dejó de creer en la transmisión del capital en el tiempo. Se rompe así la cadena y se pierden las ganancias compuestas.

No soy vidente, pero puedo decirte que este país se va a la mierda.

Una economía que no acumula capital es una economía condenada a la pobreza.

Abundancia artificial

No estamos calibrados para la abundancia. La evolución (¡siempre la evolución!) diseñó monos inconformistas que querían más. Tu supervivencia está garantizada, pero una extraña fuerza te empuja a seguir acumulando. ¿Abriste alguna vez la puerta del frigorífico sin hambre? Aunque no necesites las calorías (te sobran unos quilos), la mente primitiva busca energía. Tu vida no corre peligro, pero las corporaciones aprovechan ese fallo para forrarse con los productos más adictivos.

La abundancia, no la escasez, es el peligro. La obesidad, no la malnutrición, es el problema en los países desarrollados.

El grado de disciplina delimita las nuevas clases sociales. Una vez que las necesidades están cubiertas, el acopio no mejora tu

existencia. Acumulas comida y dinero sin pensar por qué lo haces ni qué esperas conseguir con ello. Llega entonces la paranoia, porque en la escasez de la tribu, sin las leyes del Estado moderno, otro mono podría robarte por la noche los frutos recolectados durante el día. Desconfías entonces de todos los extraños que se acercan.

Que el nuevo entorno esté más tranquilo no significa que no existan los peligros, pero es agotador vivir sin bajar la guardia. Esta es la más desgraciada consecuencia de la codicia: que nunca llegas a disfrutar de la riqueza generada, siempre con la horrible sensación de que mañana alguien podría quitártela.

Las posibilidades económicas de nuestros nietos

El 10 de junio de 1930, John Maynard Keynes impartió una conferencia en Madrid. Con el título *Las posibilidades económicas de nuestros nietos*, Keynes imaginó un futuro en el que no sería necesario trabajar. El incremento de la productividad había liberado tiempo en el campo y las fábricas y los trabajadores hacían más con menos. Eso significaba que, una vez cubiertas las necesidades básicas, podían ahora tomarse la vida con calma. La dificultad consistiría en asignar satisfactoriamente todas las horas liberadas. Keynes, sin embargo, ya sospechaba, observando a los rentistas de la época, que serían pocos los que se conformarían, que la mayoría aprovecharía esa mejora no para reducir su jornada, sino para seguir escalando. Estamos diseñados para completar tarea tras tarea y por eso la felicidad dura apenas unos segundos.

> Hemos sido expresamente creados por la naturaleza, con todos nuestros impulsos y nuestros instintos más profundos, con el fin de resolver el problema económico. Si este problema se resolviera, la humanidad se vería privada de su finalidad tradicional. Por primera vez desde su creación, el hombre se enfrentará al que es su problema real y permanente: cómo utilizar su libertad respecto a

> las preocupaciones económicas más apremiantes, cómo ocupar su ocio, que la ciencia y el interés compuesto le habrán ganado, para vivir sabia y agradablemente.

Keynes acertó en la predicción de que seríamos más ricos. No acertó en la predicción de que trabajaríamos menos horas.

> No hay ningún país ni ningún pueblo que pueda mirar hacia delante a la edad del ocio y de la abundancia sin temor. Porque hemos sido preparados demasiado tiempo para luchar y no para disfrutar. A juzgar por la conducta y los logros de las clases ricas, hoy día en cualquier lugar del mundo la imagen es deprimente. Pues esos son, por decirlo así, nuestras avanzadillas, aquellos que están espiando la tierra prometida para el resto de nosotros y formando su campamento allí. Porque, en mi opinión, la mayoría de ellos han fracasado desastrosamente (esto es: quienes perciben una renta independiente, pero sin deberes ni condiciones para su disfrute) en sus intentos de resolver el problema que se les ha planteado. Estoy seguro de que, con un poco más de experiencia, usaremos el botín recién adquirido de la naturaleza de manera muy diferente de la forma en que el rico lo usa hoy y organizaremos un plan de vida totalmente distinto del que ellos tienen.

Nada de eso ocurrió, como todos bien sabemos.

Cien años después, los peores presagios se cumplieron. Trabajamos más que nunca porque la prosperidad lleva al tedio. En este entorno de abundancia, los ricos trabajan más horas que los pobres. Un trabajador de cuello blanco vive más estresado que un trabajador de cuello azul.

Las élites, protegiendo su posición de privilegio, se vieron atrapadas en la mecanización del tiempo. Y es que fue el reloj, y no la máquina de vapor, el invento que cambió el mundo que conocemos. La Revolución Industrial se caracteriza por el control del tiempo, que mejora la productividad de los factores. Se resolvió el problema de los recursos, pero llegaron nuevas molestias. Se reajustaron expectativas y lo que un día fue lujo sería costumbre, para luego ser dependencia. Con solo consumir no se satisface al yo inquieto y es por eso que yo busco la suficiencia financiera.

El maestro Schopenhauer, un siglo antes que Keynes, pedía proteger las rentas por encima de todas las cosas. Siempre fue el filósofo consciente, tras haber recibido el regalo de su padre, que lo difícil de la libertad no es conseguirla, sino mantenerla.

> Recomiendo que se tenga sumo cuidado en conservar tanto el patrimonio adquirido como el heredado. Poseer de nacimiento lo necesario para vivir de manera holgada y verdaderamente autónoma, es decir, sin tener que trabajar, aunque se esté solo y sin familia, es una ventaja invalorable, pues representa la exoneración y la inmunidad frente a las carencias y los infortunios que aquejan la vida humana, es decir, la emancipación de una servidumbre generalizada, de un destino natural de todos los hijos de esta tierra. Solo gracias a este auténtico privilegio del destino se nace realmente libre, solo así se es de verdad *sui juris*, o sea, dueño de su propio tiempo y de sus propias fuerzas, y se puede decir cada mañana: «El día me pertenece».

Aparece, sin embargo, un nuevo problema.

¿Qué hacer con todo ese tiempo liberado?

Keynes observa a los rentistas y se pregunta por qué no son felices. La respuesta es que consumir, a diferencia de producir, termina cansando. La suficiencia financiera destapa las preferencias y, si no hiciste antes los deberes, la nueva asignación del tiempo te deprime. Los ganadores de la lotería lamentan el día en el que resolvieron su economía. No saben cómo rellenar sus días. Así que se funden el premio en experiencias y pronto regresan a la oficina, donde reciben un salario y, más importante, una lista interminable de tareas. Las reuniones son su salvación porque allí se crean y se discuten los ficticios problemas. Incluso de vacaciones se apuntan a actividades dirigidas. Ni un segundo en silencio, en el ocio o en el trabajo. Quedarse sin batería es su mayor pesadilla.

Un rentista no tiene una vida fácil. ¿Qué hace después de cobrar su pensión? Tramita papeles, paga impuestos y canjea descuentos. Decepcionado con el retiro dorado, hará lo que sea para no quedarse quieto. El infierno es alcanzar tus sueños antes de tiempo,

sin tiempo para imaginártelos. Tiene que ser jodido pelear toda una vida en busca de la independencia financiera para comprender, en el preciso instante en el que llegas, que lo que buscabas no era eso.

No quieres resolver todos tus problemas, solo aquellos que te molestan. Una cosa increíble que compra el dinero es la posibilidad de filtrar los problemas que te interesan, para así levantarte motivado los lunes, con o sin independencia financiera. Fíjate que los rentistas jóvenes siguen trabajando. Escriben un blog, alquilan habitaciones o llevan un negocio en internet. Eso sí, sin estrés financiero. Sacar el dinero de la ecuación lo hace todo más fácil, pero trabajar, lo que es trabajar, siempre se trabaja. ¿Te gusta por lo menos lo que haces?

El precio real de un trabajo es la atención no deseada, cuando firmas un contrato laboral estás vendiendo una parte de tu semana. Lo único que debes plantearte es si te están pagando el precio adecuado. Empleados y empleadores intercambian tiempo por dinero. Solo el rentista, moviéndose del mercado laboral al mercado de capitales, recupera las horas en su agenda, en un camino no exento de riesgos.

En el aire

De tapeo por Sevilla, le pregunté a mi amigo Maxi Portes por qué no subía el precio de sus jamones, ahora que, siendo él tan popular, se le agotaban en apenas semanas. «Porque no quiero complicarme la vida», respondió. Escucha al sabio si quieres dejar de sufrir.

Maxi necesita ser rentable para seguir haciendo lo que más le gusta, que es producir jamones, pero el dinero es solo un marcador que valida un buen trabajo. Maxi no tiene intención de pegar un pelotazo, no quiere complicarse la vida abriendo mercados asiáticos.

Sabe que hay dinero esperando fuera, pero la potencial ganancia no compensa los dolores de cabeza de un jamón atascado en un control de aduanas. Él prefiere mandar el pedido cerca para así garantizar la calidad.

Mantener el precio, aunque suba la demanda, es el movimiento sensato. Los clientes satisfechos aseguran la continuidad del proyecto. Maxi trabaja con esa pasión del artesano, pero todos los días, cuando el reloj marca las cinco, apaga el ordenador y regresa a casa. Las tardes están reservadas para sus hijas. Podría incrementar la producción y ganar más dinero abriendo nuevas líneas, pero todo éxito acarrea un coste de oportunidad.

La vida se escurre en las más absurdas tareas remuneradas. De todos los agujeros negros de tiempo, los viajes corporativos se llevan la palma. La idealización que hacen algunos de los aviones, esos autobuses con alas, los lleva a medir su éxito por el número de vuelos que cogen por semana. La culpa, como de costumbre, la tienen los estadounidenses, que romantizaron la vida productiva lejos del hogar, en ferias, congresos y eventos de *networking* con tu nombre en una placa. ¿Hay algo más triste que perderte el desayuno de un hotel por una reunión de trabajo? Culturalmente colonizados por un país en el que se visita a los padres una vez al año. ¿Qué sentido tiene ganar más si no puedes con los tuyos compartirlo? Tus hijos no te reconocen cuando regresas y tu mujer, cansada de esperar, se larga con el profesor de pilates. Alquilas una habitación en un Ibis de la periferia para cenar fideos precalentados. Hundido, sí, pero con la tarjeta dorada de la aerolínea. Tu vida ha descarrilado, pero, llegados a este punto, decides doblar la apuesta: el siguiente y último objetivo es la tarjeta platino, la que te permite acceder a la misteriosa sala VIP del aeropuerto. El *lounge* de la terminal, el Valhalla de los directivos. Pronto podrás contárselo a tus

amigos de LinkedIn en un *post* de mil palabras. ¿Qué se esconde allí? ¿Cuáles son los lujos a los que tiene acceso esa clase social privilegiada? Un millón de kilómetros de vuelo después llega la notificación: te llama el presidente de la aerolínea. Te recuerda que has desperdiciado tu vida en los aeropuertos más desagradables y te agradece que le hayas pagado su casa en Miami. Eso poco importa ahora, porque, después de todo el sufrimiento, tienes acceso a la sala más codiciada. El nerviosismo se apodera de ti, las manos temblorosas marcan el código. Se abren las puertas tintadas y encuentras un sillón viejo con botón de masaje y un periódico con las noticias de hace una semana.

Desear más de la cuenta sale caro; la ambición desmedida estropea los proyectos más especiales. La sociedad lidia con la avaricia desde tiempos inmemoriales, desde el momento en el que los excedentes sedentarios cubrieron el horizonte biológico del *Homo sapiens*. Nació en aquel instante la desconfianza entre hermanos y llegaron las disputas por tierras que nunca antes tuvieron propietario. La avaricia corrompió el pacto fundacional alrededor de la hoguera, que todos protegeríamos de todos en la larga y oscura noche de la sabana. El jardín del Edén, que existió en algún lugar de África, se perdió en el instante en el que se inventó el dinero. No estábamos preparados para ese cambio revolucionario. Nada volvería a ser como antes. La codicia, una vez desatada, todo lo arrasa. Se crearon mitos y dioses para poner en su sitio a los humanos arrogantes, recordándoles que polvo fueron y polvo serán y que solo permanece el amor recibido, pero esos estúpidos monos siguieron acumulando. Las reglas de todas las civilizaciones, conocidas y por conocer, fomentan la cooperación entre amigos y extraños, pero ni poniendo la avaricia en la lista de los siete pecados capitales consiguieron controlarla. Se libraron guerras y se

levantaron santuarios; incluso Dios mandó a su hijo a la Tierra para que, por favor, nos calmáramos.

De nada sirvió.

Lo matamos por pesado.

En Navidad celebramos su nacimiento y su sacrificio para así seguir gastando.

Epílogo

El *fuck you money* es el precio de tu libertad.

Alcanzarlo es una cuestión de actitud, no de dinero. El dinero es condición necesaria, pero no suficiente. Para ser libre financieramente necesitas, además, esfuerzo, paciencia y un punto de suerte.

Llegaste hasta aquí preocupado por tu dinero, intuyendo que te estaban mintiendo. Terminas el libro y se valida la tesis: es todo una filfa. Por lo menos tienes ahora un plan de huida. Acaparar el mayor número de opciones es la estrategia sensata en tiempos inciertos; con opciones abiertas mañana te largas si no te gusta lo que estás viendo.

Te escaparás de noche y en silencio y te sorprenderá (¡siempre sorprende!) lo fácil que resulta hacerlo. No más sofocantes reglas, no más controladores consejos.

El dinero es solo una herramienta. Quieres dar un sentido al tiempo dado y eso lo puedes conseguir con mucho o con poco, siempre que mantengas una sana relación con él. La actitud marca la diferencia en la resolución del problema financiero. Este es un libro para los ricos y para los pobres, no para la clase media acomplejada, la que frena cuando le dicen que frene, la que acepta las barreras dadas, la que baja la mirada. La clase media no tiene

fuck you money, no por falta de ingresos, sino por falta de agallas. El día que le pierda el miedo al dinero empezará a generarlo.

A pesar de lo que publica en redes, la clase media no quiere ser libre.

Porque lo que no quiere la clase media son problemas.

Y así es imposible ganar dinero en el mercado.

La Confianza

José Rebolledo es empleado de la aseguradora La Confianza. Alfredo Landa interpreta en *Las verdes praderas* a un padre de familia que, a pesar de haber conseguido todas las metas, se aburre en su vida ordenada. El trabajo monótono, los compromisos sociales, las conversaciones triviales. El problema de alcanzar un objetivo es que te quedas sin él. Rebolledo recuerda con nostalgia los felices años de juventud, con las excursiones acompañado por su padre en las que fantaseaba con comprarse un chalet en la montaña. Ahora que lo tiene vive decepcionado: el éxito no es lo que él esperaba.

Este es un extracto de la conversación entre Rebolledo y su mujer, en el guion de José Luis Garci.

> Quién coño me mandaría a mí meterme en La Confianza, estudiar Económicas y perder la juventud y la vista en unos libros que no valen para nada. Llevo cuarenta y dos años pensando que lo que vivía no era importante porque era como provisional, como si estuviera esperando destino. Yo creía que iba hacia una vida maravillosa y mientras estaba en la cola esperando, pues trabajaba y estudiaba como un negro porque tenía que ser así, porque más adelante iba a llegar mi vida, mi verdadera vida. ¿Y sabes qué pasa? Pues que ya ha llegado. Y va y no me gusta. ¿Qué me espera? ¿Ocupar el puesto de don Enrique? Para él, para toda la vida. ¿Casar a los niños? Tampoco, porque para entonces tampoco se va a casar nadie. Total, tú y yo solos, vegetando todos los fines de semana en esa mierda de chalet. Todos los puentes, todas las vacaciones de Semana Santa. Arreglando la calefacción, cortando el césped, limpiando la piscina. ¿Qué piscina? Pues la que terminaremos poniendo. Y un día te mueres. Y se te queda esa carita de gilipollas. Y en el último momento te dices: «Vamos, vamos,

vamos». Porque es que te han llevado al huerto toda la vida y nunca has hecho lo que tú querías. Estudia, trabaja, échate novia, cásate, cómprate un piso, un chalet, un coche. Y trabaja como un burro para pagar las letras, el colegio de los niños, el friegaplatos, la cortadora de césped. Y te das cuenta de que has vivido para SEAT, para Philips, para Zanussi, para El Corte Inglés, para La Confianza y su puta madre.

Pasan los años, cambian los sistemas, políticos y económicos, pero permanecen las trampas.

Que estés leyendo esto es un pequeño milagro. El sistema intenta, por todos los medios, que no descubras las ideas soberanas. Los libros no están prohibidos, pero las distracciones son abundantes. Nunca las drogas fueron tan baratas: los centros comerciales, las redes sociales, las series banales. Consumiendo contenido olvidas tu condición de esclavo. Si el plan tecnológico falla, los productos farmacéuticos subsidiados te mantendrán a raya. Su última arma es el sistema bancario. De todas las drogas en catálogo, el crédito es la más dañina. El político baja los tipos de interés para que con gasto te distraigas. «No tendrás nada y serás feliz» es el eslogan de los señores de Davos. Todos ellos propietarios de un ático en París, una finca en Menorca y un yate en Montecarlo. A ti, en cambio, te quieren con una letra pendiente, con nada a tu nombre, para que nunca puedas largarte. Si por accidente devolvieras el crédito antes de tiempo, te empujarían a incurrir en nuevas deudas, estudiando un posgrado sin salidas, jubilando un coche operativo o adquiriendo una segunda casa. Lo poco que ahorras se lo come la inflación. Nunca dejaron de imprimir, tasando esa revalorización ficticia bajo el concepto de ganancias patrimoniales. Este es el robo de la impresión descontrolada. Cuando te mueras a tu hijo le pedirán un rescate para recuperar los activos legados.

La vida te atrapa en sus promesas y cuando por fin reaccionas es tarde: regalaste tu autonomía a cambio de estabilidad. Los adultos,

que desperdiciaron su tiro, no quieren escuchar poemas de guerra. Por eso te ofrecen una hipoteca por debajo de la inflación, para que aparques en un adosado tu revolucionario sueño. «No puedo dejarte dinero para abrir un negocio rentable, pero firma aquí y te doy ahora una hipoteca sin ingresos estables.» Nunca tantos se vendieron tan rápido por tan poco. El ladrillo como motor de la sociedad, el tótem sagrado sobre el que se sostiene el engaño. La estrategia de control social pasa por disparar su precio y llevarte a una vida sin propiedad ni compromiso. Tienes acceso a todo tipo de mierdas de plástico, pero para la vivienda, que es lo único que te interesa, no te llega sin entregar antes tu alma.

¿Sabes cuál será tu desgracia?

Que sabes el camino que debes tomar, pero elegirás el camino contrario.

Descapitalización estratégica

El sistema te quiere obediente y por eso te empuja a buscar una nómina, contratar una hipoteca y casarte con la primera que pase por delante. «¿La quieres?» No, pero nos conocimos en esa edad en la que las parejas se compran una casa.

Si el ahorro compra libertad, el crédito te la quita.

Lo contrario del capitalismo no es el comunismo, sino el consumismo. Para que funcione, el capitalismo requiere la acumulación de capital. Y nada se acumula cuando el dinero quema en las manos. Los impuestos dificultan la conservación del patrimonio heredado. ¿Te has fijado que no se construyen edificios bellos? Se hacen las cosas rápido y mal, los productos y servicios se entregan sin cariño, por culpa de la baja tasa de descuento. Un país que destruye capital es un país que dejó de creer en sí mismo.

El dinero barato es el queso de la ratonera. Prohibieron la esclavitud porque sabían que en el consumismo mantendrían la mano de obra atada. Toda deuda es un contrato de servidumbre. Es por eso que te mandan gratis la tarjeta al buzón de tu casa, es por eso que te ofrecen financiar las compras más innecesarias.

El mayor coste de la deuda es un coste de oportunidad: no son los intereses pagados, son las alternativas no exploradas. La trampa del asalariado es la falta de liquidez; la oportunidad te llega atado de pies y manos. Reducir deseos y responsabilidades, como Kevin Spacey en *American Beauty*, es el primer paso para controlar tu vida y tus finanzas. La alternativa es la interminable carrera de la rata, en la que te dicen que progresas pero solo te estás endeudando, añadiendo voluminosos objetos rápidamente obsoletos. Aunque los números suben, eres consciente de la artimaña contable. Los Estados, igual que las familias, entraron en la misma dinámica. Espero que este libro baje el PIB de los estresados países desarrollados, todos ellos produciendo y consumiendo lo que nunca fue necesario.

Para someter a un pueblo basta con descapitalizarlo.

Yo, si quisiera tener a la gente controlada, les diría que el trofeo se lo lleva el que más consume y más trabaja. Construiría oficinas con cien claustrofóbicos cubículos y cuatro despachos en las esquinas, quedarían inaugurados los Juegos del Hambre. Les daría a todos vacaciones la misma semana del año y haría que se pelearan por unas pocas hamacas. Intentaría, por encima de todo, que nunca fueran propietarios de nada. Les diría que fueran ambiciosos y que buscasen en el crédito las oportunidades. Les pediría que financiaran las mayores gilipolleces al mayor número de años.

Este sería mi plan de control social, si yo fuera un dictador que quisiera llegar a anciano.

Soy, sin embargo, consciente de que todo terminaría con un gesto inesperado de la persona más insignificante. Saldría de la nada un loco que promovería la protección del capital en el tiempo, recuperando así la soberanía olvidada. Todo sueño autoritario concluye de forma fortuita. Somos animales gregarios, pero la especie está diseñada para que aparezca un loco que todo lo cambie. Su dinamita reconfigura el sistema, permitiendo que empiece de nuevo el ciclo. Esa es nuestra fortaleza y esa es nuestra esperanza. Ese loco no tendría miedo al dinero y esta sería la idea. Alguien lo escucharía, alguien lo contaría y alguien lo prohibiría. Así empezaría el gran incendio.

Los poderosos no podrán controlar a un pueblo consciente y capitalizado, que ahorra para el futuro y consume lo justo y necesario.

Toda revolución empieza poniendo orden en las finanzas de tu casa.

El enemigo del sistema es el ciudadano financieramente responsable.

Recomendaciones

Lecturas

AGASSI, André, *Open*, Duomo Ediciones, Barcelona, 2016.

AKERLOF, George A., «El mercado de "limones": incertidumbre en la calidad y el mecanismo de mercado», *Cuadernos Económicos de ICE*, n.º 32 (1987), pp. 253-276.

AKERLOF, George y SHILLER, Robert J., *La economía de la manipulación: Cómo caemos como incautos en las trampas del mercado*, Ediciones Deusto, Madrid, 2016.

AMMOUS, Saifedean, *El patrón Bitcoin: La alternativa descentralizada a los bancos centrales*, Ediciones Deusto, Madrid, 2022.

—, *El Patrón Fíat: La esclavitud por deudas como alternativa a la civilización humana*, Konkensus Network, Madrid, 2022.

ARIELY, Dan, *Las trampas del deseo*, Booket, Barcelona, 2013.

BAKEWELL, Sarah, *Cómo vivir. Una vida con Montaigne*, Ariel, Barcelona, 2011.

BASTOS, Miguel Anxo, *Sobre el anarcocapitalismo*, Unión Editorial, Madrid, 2020.

BECKER, Gary S., *El capital humano*, Alianza Editorial, Madrid, 1983.

—, «El enfoque económico de la conducta humana», *Información Comercial Española (ICE)*, n.º 561 (1980), pp. 103-122.

—, *La esencia de Becker* (Eds. Ramón Febrero y Pedro Schwartz), Ariel, España, 1997.

BEIGBEDER, Frédéric, *13,99 euros*, Editorial Anagrama, España, 2016.

BENARTZI, Shlomo y LEWIN, Roger, *Save More Tomorrow*, Portfolio, Estados Unidos, 2012.

BERNHARD, Thomas, *El sótano*, Anagrama, Barcelona, 1989.

—, *Thomas Bernhard, un encuentro*, Tusquets Editores, Barcelona, 1998.
—, *Maestros antiguos*, Alianza Editorial, Madrid, 2015.
Bernstein, Peter L., *Against the Gods. The Remarkable Story of Risk*, John Wiley & Sons Limited, Reino Unido, 1998.
Bogle, John C., *Suficiente. Reflexiones sobre el dinero, los negocios y la vida*, Empresa Activa, Barcelona, 2022.
Browne, Harry, *La inversión a prueba de errores*, Colección Baelo, Barcelona, 2021.
Burgis, Luke, *¡Lo quiero!: El poder del deseo mimético*, Tendencias, Barcelona, 2022.
Camus, Albert, *El mito de Sísifo*, Debolsillo, España, 2021.
Carroll, Lewis, *Alicia a través del espejo*, Alianza Editorial, Madrid, 2011.
Carrière, Jean-Claude, *El círculo de los mentirosos I*, Lumen, Barcelona, 2021.
Chancellor, Edward, *El precio del tiempo*, Ediciones Deusto, Madrid, 2024.
—, *Rendimientos del capital*, Ediciones Deusto, Madrid, 2020.
Chōmei, Kamo no, *Pensamientos desde mi cabaña*, Errata Naturae Editores, España, 2018.
Compagnon, Antoine, *Un verano con Montaigne*, Paidós, Barcelona, 2015.
Crowe, Cameron, *Conversaciones con Billy Wilder*, Alianza Editorial, Madrid, 2012.
Curry, Oliver S., «Morality as Cooperation», *The Evolution of Morality*, Springer, Suiza, 2016.
Curry, Oliver Scott; Mullins, Daniel Austin y Whitehouse, Harvey, «Is It Good to Cooperate?», *Current Anthropology*, vol. 59, n.º 5 (2018).
Darwin, Charles, *El origen de las especies*, Austral, Barcelona, 1998.
De la Vega García, José, *Confusión de confusiones*, Profit Editorial, Barcelona, 2018.
Deb, Sopan, «He Lived a Frugal Life...», *The New York Times*, Estados Unidos, 2023.

DÍAZ-GIMÉNEZ, Javier, *Macroeconomía para casi todos*, Ediciones Deusto, Madrid, 2019.
DOSTOIEVSKI, Fiódor M., *Memorias del subsuelo*, Alba Editorial, Madrid, 2023.
DUMAS, Alejandro, *El conde de Montecristo*, Penguin Clásicos, Barcelona, 2016.
DUNN, Elizabeth W.; GILBERT, Daniel T. y WILSON, Timothy D., «If money doesn't make you happy...», *Journal of Consumer Psychology*, vol. 21, n.º 2 (2011), pp. 115-125.
FAMA, Eugene F. y FRENCH, Kenneth R., «Luck versus skill...», *The Journal of Finance*, vol. 65, n.º 5 (2010), pp. 1915-1947.
FERGUSON, Niall, *El triunfo del dinero*, Debate, Barcelona, 2011.
FITZGERALD, F. Scott y Fitzgerald, Zelda, *Cartas de amor y guerra*, Grijalbo Mondadori, Barcelona, 1994.
FRANKL, Viktor E., *El hombre en busca de sentido*, Herder, Barcelona, 2015.
GALBRAITH, John K., *El crash de 1929*, Ariel, Barcelona, 2008.
GIRARD, René, *La violencia y lo sagrado*, Anagrama, Barcelona, 2023.
—, *El chivo expiatorio*, Anagrama, Barcelona, 2024.
GLADWELL, Malcolm, «Blowing Up», *The New Yorker*, Estados Unidos, 2002.
GRAHAM, Benjamin, *El inversor inteligente*, Ediciones Deusto, Madrid, 2025.
GRAHAM, Paul, *Ramen Profitable, Y Combinator* [blog], Estados Unidos, 2009.
HEMINGWAY, Ernest, *Fiesta*, Debolsillo, Barcelona, 2003.
HESSE, Hermann, *Siddhartha*, Debolsillo, Barcelona, 2020.
HOUSEL, Morgan, *La psicología del dinero*, Booket, Barcelona, 2025.
HUERTA DE SOTO, Jesús, *Dinero, crédito bancario y ciclos económicos*, Unión Editorial, Madrid, 2023.
HÜRTER, Tobias, *Tiempo de incertidumbre*, Tusquets Editores, Barcelona, 2022.
JORGENSON, Eric, *El almanaque de Naval Ravikant*, Colección Baelo, Barcelona, 2022.
KAFKA, Franz, *El proceso*, Alianza Editorial, Madrid, 2013.

KAHNEMAN, Daniel y TVERSKY, Amos, «Prospect theory...», *Econometrica*, vol. 47, n.º 2 (1979), pp. 263-291.
—, *Choices, Values, and Frames*, Cambridge University Press, Reino Unido, 2000.
KAHNEMAN, Daniel, *Pensar rápido, pensar despacio*, Debolsillo, Barcelona, 2013.
KILLINGSWORTH, Matthew A. y GILBERt, Daniel T., «A wandering Mind...», *Science*, vol. 330, n.º 6006 (2010), pp. 932-936.
KIERKEGAARD, Søren, *El concepto de la angustia*, Alianza Editorial, Madrid, 2013.
—, *Temor y temblor*, Alianza Editorial, Madrid, 2014.
KIYOSAKI, Robert T., *Padre rico, padre pobre*, Debolsillo, Barcelona, 2023.
—, *El cuadrante del flujo de dinero*, Debolsillo, Barcelona, 2016.
KOSTOLANY, André, *El arte de reflexionar sobre el dinero*, Ediciones Deusto, Madrid, 2022.
KRAKAUER, Jon, *Hacia rutas salvajes*, Punto de Lectura, Barcelona, 2001.
LABATUT, Benjamín, *Un verdor terrible*, Editorial Anagrama, Barcelona, 2020.
LAO TSE, *Tao Te Ching*, Alianza Editorial, Madrid, 2013.
LEFÈVRE, Edwin, *Memorias de un operador de Bolsa*, Ediciones Deusto, Madrid, 2009.
LEWIS, Michael, *La gran apuesta*, Debate, Barcelona, 2013.
—, *Deshaciendo errores*, Debate, Barcelona, 2017.
LYNCH, Peter, *Un paso por delante de Wall Street*, Ediciones Deusto, Madrid, 2017.
MACKAY, Charles, *Delirios populares extraordinarios y la locura de las masas*, Profit Editorial, Barcelona, 2022.
MALKIEL, Burton G., *Un paseo aleatorio por Wall Street*, Alianza Editorial, Madrid, 2024.
MALO OCEJO, Pablo, *Los peligros de la moralidad*, Booket, Barcelona, 2024.
MAÑARA VICENTELO DE LECA, Miguel, *Discurso de la verdad*, Biblioteca Virtual Miguel de Cervantes, Sevilla, 1725.

MARKS, Howard, «The illusion of moral decline» en *Mastering the market cycle*, John Murray Business, Reino Unido, 2020.

MASTROIANNI, Adam M. y GILBERT, Daniel T., *Nature*, vol. 618, n.º 7966 (2023), pp. 782-789.

MISES, Ludwig von, *La acción humana*, Unión Editorial, Madrid, 2024.

MORVAN, Camille, «Analysis of Amos Tversky and Daniel Kahneman's Judgment under Uncertainty», Macat International, Reino Unido, 2017.

MONTAIGNE, Michel de, *Ensayos completos*, Cátedra, Madrid, 2003.

MUNGER, Charles T., *El almanaque del pobre Charlie*, Valor Editions de España, Barcelona, 2025.

NIETZSCHE, Friedrich, *Así habló Zarathustra*, Booket, Barcelona, 2017.

—, *Crepúsculo de los ídolos*, Alianza Editorial, Madrid, 2014.

OSTROM, Elinor, *Governing the Commons*, Cambridge University Press, Reino Unido, 2015.

PAUL, Jim y MOYNIHAN, Brendan, *Lo que aprendí al perder un millón de dólares*, Arpa Editores, Barcelona, 2025.

PESSOA, Fernando, *Libro del desasosiego*, Acantilado, Barcelona, 2013.

—, *El banquero anarquista*, Ediciones Akal, Madrid, 2022.

PLA, Josep, *El cuaderno gris*, Destino, Barcelona, 2013.

SAINT-EXUPÉRY, Antoine de, *El principito*, Salamandra, Barcelona, 2008.

SAPOLSKY, Robert M., *Memorias de un primate*, Capitán Swing, Madrid, 2015.

—, *Compórtate*, Capitán Swing, Madrid, 2020.

—, *Decidido*, Capitán Swing, Madrid, 2024.

SCHELLING, Thomas C., *La estrategia del conflicto*, Fondo de Cultura Económica, México, 1990.

SCHOPENHAUER, Arthur, *Aforismos sobre el arte de vivir*, Alianza Editorial, Madrid, 2012.

—, *El mundo como voluntad y representación*, Alianza Editorial, Madrid, 2013.

SCHUMACHER, Ernst F., *Lo pequeño es hermoso*, Ediciones Akal, Madrid, 2011.

—, *Una guía para perplejos*, Ediciones Atalanta, Girona, 2019.
SCHWED, Fred, *¿Dónde están los yates de los clientes?*, Colección Baelo, Barcelona, 2022.
SETHI, Ramit, *Te enseñaré a ser rico*, Editorial Obelisco, Barcelona, 2023.
SHILLER, Robert J., *Exuberancia irracional*, Ediciones Deusto, Madrid, 2013.
—, *Narrativas económicas*, Ediciones Deusto, Madrid, 2020.
SMITH, Adam, *La riqueza de las naciones*, Alianza Editorial, Madrid, 2011.
—, *La teoría de los sentimientos morales*, Alianza Editorial, Madrid, 2013.
SOROS, George, *La alquimia de las finanzas*, Valor Editions de España, España, 2019.
TALEB, Nassim Nicholas, *¿Existe la suerte?*, Booket, Barcelona, 2015.
—, *El cisne negro*, Paidós, Barcelona, 2024.
—, *Antifrágil*, Paidós, Barcelona, 2024.
—, *Jugarse la piel*, Paidós, Barcelona, 2019.
TANIGUCHI, Jirō, *El caminante. Edición definitiva*, Ponent Mon, Madrid, 2014.
THALER, Richard H., *Todo lo que he aprendido con la psicología económica*, Ediciones Deusto, Madrid, 2016.
THIEL, Peter, *De cero a uno*, Gestión 2000, Barcelona, 2015.
—, «Competition Is for Losers», *The Wall Street Journal*, Estados Unidos, 2014.
THOREAU, Henry D., *Walden*, Austral, Barcelona, 2023.
TOLSTÓI, Lev, *Anna Karénina*, Penguin Clásicos, Barcelona, 2016.
TVERSKY, Amos y KAHNEMAN, Daniel, «The framing of decisions...», *Science*, vol. 211, n.º 4481 (1981), pp. 453-458.
VON HAYEK, Friedrich A., *Camino de servidumbre*, Alianza Editorial, Madrid, 2011.
—, *La fatal arrogancia*, Unión Editorial, Madrid, 2010.
—, «La pretensión del conocimiento», Nobel Prize, Suecia, 1974.
—, «El uso del conocimiento en la sociedad», *American Economic Review*, vol. 35, n.º 4 (1945), pp. 519-530.

VON WALLWITZ, Georg, *Ulises y la comadreja*, Acantilado, Barcelona, 2013.
WALSER, Robert, *El paseo*, Libros del Tiempo, Madrid, 2016.
WATTERSON, Bill, «Some Thoughts on the Real World...», Kenyon College, Estados Unidos, 1990.
—, *The Mysteries*, Simon & Schuster, Estados Unidos, 2023.
—, *El nuevo Calvin y Hobbes clásico*, Astiberri, Bilbao, 2024.
WILSON, Timothy D. *et al.*, «Just think: The challenges of the disengaged mind», *Science*, vol. 345, n.º 6192 (2014), pp. 75-77.
ZWEIG, Jason, *Tu dinero y tu cerebro*, Ediciones Deusto, Madrid, 2022.
—, *El diccionario financiero del diablo*, Ediciones Deusto, Madrid, 2023.
ZWEIG, Stefan, *Montaigne*, Acantilado, Barcelona, 2007.
—, *El mundo de ayer*, Acantilado, Barcelona, 2012.

Películas

Chase, D., *Los Soprano*, HBO, Estados Unidos, 1999.
Garci, J. L., *Las verdes praderas*, Producciones José Luis, España, 1979.
Gimpo, *Watch the K Foundation Burn a Million Quid*, The K Foundation, Reino Unido, 1995.
Lipton, J., *Inside the Actors Studio*, Ovation; The Actors Studio; Triage Entertainment, Estados Unidos, 1994-2022.
Mann, M., *Heat*, Warner Bros., Estados Unidos, 1995.
Mendes, S., *American Beauty*, DreamWorks Pictures, Estados Unidos, 1999.
Tarantino, Q., *Érase una vez en... Hollywood*, Columbia Pictures, Estados Unidos, 2019.
Trueba, D., *Un día en Nueva York con Woody Allen*, In the Moment Productions, España, 2024.
Varney, S., *CEO Exchange*, Fox Business Network, Estados Unidos, 2000-2006.
Weiner, M., *Mad Men*, Lionsgate, Estados Unidos, 2007.

Wyatt, R., *El jugador*, Paramount Pictures, Estados Unidos, 2014.

Fuck you money
Joan Tubau

La lectura abre horizontes, iguala oportunidades y construye una sociedad mejor. La propiedad intelectual es clave en la creación de contenidos culturales porque sostiene el ecosistema de quienes escriben y de nuestras librerías. Al comprar este libro estarás contribuyendo a mantener dicho ecosistema vivo y en crecimiento. En Grupo Planeta agradecemos que nos ayudes a apoyar así la autonomía creativa de autoras y autores para que puedan continuar desempeñando su labor. Dirígete a CEDRO (Centro Español de Derechos Reprográficos) si necesitas fotocopiar, escanear, distribuir o poner a disposición algún fragmento de esta obra (www.cedro.org; 91 702 19 70 / 93 272 04 45).
Queda expresamente prohibida la utilización o reproducción de este libro o de cualquiera de sus partes con el propósito de entrenar o alimentar sistemas o tecnologías de inteligencia artificial.

Diseño de la colección y de la cubierta: Planeta Arte & Diseño
Fotografía de la cubierta: © THE KAPLANS / Trunk Archive

© Joan Tubau, 2026

© de esta edición: Edicions 62, S.A., 2026
Ediciones Península,
Diagonal 662-664
08034 Barcelona
edicionespeninsula@planeta.es
www.edicionespeninsula.com

Primera edición en libro electrónico (epub): febrero de 2026

ISBN: 978-84-1100-458-9 (epub)

Conversión a libro electrónico: Realización Planeta