

EL ÁLGEBRA DE LA RIQUEZA

CÓMO ALCANZAR
LA SEGURIDAD
FINANCIERA
EN UN
MUNDO
INCIERTO

**SCOTT
GALLOWAY**

«PROFUNDAMENTE PERSPICAZ.»
MORGAN HOUSEL, AUTOR DE
LA PSICOLOGÍA DEL DINERO



Scott Galloway

El álgebra de la riqueza

Cómo alcanzar la seguridad financiera
en un mundo incierto

Traducción de Carla López Fatur



Título original: *The Algebra of Wealth. A Simple Formula for Success*

© Scott Galloway, 2024

Esta edición se publica por acuerdo con The Foreign Office Agència Literària, S.L. y Levine Greenberg Rostan Literary Agency.

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 seguir desempeñando su labor.

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

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.

Primera edición: mayo de 2025

© de la traducción del inglés, Carla López Fatur, 2025

© de esta edición: Edicions 62, S.A., 2025

Ediciones Península,

Diagonal 662-664

08034 Barcelona

edicionespeninsula@planeta.es

www.edicionespeninsula.com

MARIA GARCÍA - fotocomposición

Impresión y encuadernación: Limpergraf

Depósito legal: B. 7.411-2025

ISBN: 978-84-1100-380-3

Printed in Spain - Impreso en España



Índice

Introducción: Riqueza	9
1. Estoicismo	27
2. Concentración	75
3. Tiempo	147
4. Diversificación	201
Epílogo: El (verdadero) terreno de juego	327
Agradecimientos	329
Notas	331
Bibliografía	347

1

Estoicismo

Durante gran parte de mi vida, lo que me impidió alcanzar seguridad económica fue la obstinada convicción de que yo era excepcional. El mercado reforzaba esa creencia. Yo fundaba empresas, salía en revistas y recaudaba decenas de millones de dólares para mis empresas emergentes. Estaba a punto (evidentemente) de conseguir decenas, si no centenares, de millones de dólares porque (evidentemente) yo era excepcional. El hecho de haber estado cerca de conseguirlo un par de veces no hizo sino reforzar aún más esa creencia.

Convencido de mi inminente gran salto a la velocidad de la luz, desatendí los principios de vivir por debajo de mis posibilidades y de ahorrar para invertir. La OPI o adquisición se produciría de un momento a otro. Entre los veinte y los cuarenta años, podría haber ahorrado fácilmente entre 10.000 y 100.000 dólares al año, pero qué sentido tiene hacer sacrificios cuando la fortuna está a la vuelta de la esquina, ¿verdad? Craso error. Tras la bomba puntocom del 2000, un divorcio y la Gran Recesión de 2008, cada vez que el balón parecía dirigirse a la portería, acababa por desviarse. Entonces, a mis cuarenta y dos años, nació mi primer hijo.

¿Ángeles cantando? ¿Un momentazo al estilo de Hallmark Channel? En absoluto. Las náuseas me impidieron mantenerme en pie. Lo que me dejó inservible no fueron la sangre y los gritos, sino la violenta sacudida de una ola de vergüenza. Había metido la pata hasta el fondo. Hubiera podido disponer fácilmente de unos cuantos millones de dólares en mi cuenta corriente, pero no. Había fracasado. Hasta unos minutos antes, había podido soportarlo, porque solo me había fallado a mí mismo. Lo que no pude soportar fue darme cuenta de que había fallado a mi hijo.

Mi fracaso se forjó a raíz de una serie de malas decisiones, no por falta de conocimientos. Tenía un máster en Administración y Dirección de Empresas, había recaudado varios millones de dólares en capital, pagaba nóminas todas las semanas y recogía beneficios todos los trimestres. *Entendía* de dinero, solo que *no se me daba muy bien*. No era el único. Un estudio sobre los consumidores británicos reveló que, aunque tanto el analfabetismo financiero como la falta de autocontrol contribuyeron al endeudamiento galopante, según los datos, «la falta de autocontrol desempeñó un papel más relevante que el analfabetismo financiero a la hora de explicar el sobreendeudamiento de los consumidores».¹

La seguridad económica no es fruto de un ejercicio intelectual, sino el resultado de un patrón de conducta. ¿Cómo evitar el patrón de conducta que conduce al sobreendeudamiento y adoptar el que conduce a la riqueza? Dicho de otro modo, ¿cómo adecuar la conducta al propósito? A primera vista, parece un ejercicio de autocontrol. Sin embargo, el autocontrol implica fuerza de voluntad para seguir un plan a rajatabla. Además, la constante lucha contra los impulsos resulta extenuante. Debe de haber algo más profundo que permita mantener la

coherencia entre nuestras acciones e intenciones de forma constante y duradera.

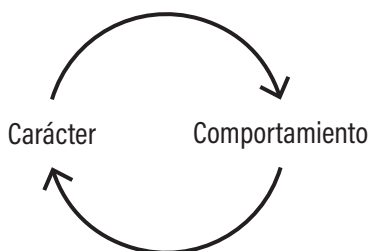
En esencia, la respuesta es el carácter. Frente a las tentaciones del capitalismo moderno, la fragilidad humana, los contratiempos y la mala suerte, la conducta deseada exige durabilidad, y ello solo es posible cuando esa conducta está arraigada en el verdadero carácter. Si la intención bastara para generar cambios duraderos en la conducta, cumpliríamos todos nuestros propósitos de año nuevo y nunca olvidaríamos escribir una nota de agradecimiento. Lo que hacemos es una expresión de lo que somos. Contrariamente al refrán, la intención no es lo que cuenta.

Este capítulo explora el desarrollo de nuestro carácter en tres partes. Empiezo explorando los mecanismos y los principios esenciales del desarrollo del carácter. A continuación, describo cómo he llevado a la práctica esos principios y propongo algunas ideas para fortalecer el carácter. Por último, abordo el tema desde un prisma más amplio para reflexionar sobre papel del carácter en la comunidad. Los seres humanos somos una especie social y solo podemos desarrollar todo nuestro potencial cooperando (y a veces compitiendo) con los demás.

Carácter y comportamiento

Los seres humanos han intentado forjar su carácter a lo largo de la historia. La buena noticia es que sabemos cómo hacerlo. La mala, que es difícil. Pero no tiene ningún misterio ni complicación. El carácter y el comportamiento coexisten en un ciclo que se refuerza. Del mismo modo que nuestros actos reflejan nuestro carácter, este es, en última instancia, producto

de nuestros actos. Ese ciclo puede ser un círculo virtuoso o una espiral destructiva, cada uno elige. Esto no solo se aplica al éxito económico. Vivir con propósito y coherencia es vivir con autenticidad, dando todo de nuestra parte aunque nos quedemos cortos. La búsqueda de riqueza, como su prima hermana, la búsqueda de felicidad, es un proyecto personal integral.



La humanidad ha aprendido el proceso numerosas veces, incluso a través de las enseñanzas del estoicismo, una escuela filosófica fundada en la Grecia clásica que floreció durante el Imperio Romano y ha sido revigorizada por intérpretes modernos. Los estoicos consideraban el fortalecimiento del carácter como la virtud más elevada y escribieron largo y tendido sobre ello. Este capítulo se titula «Estoicismo» porque conecto con el lenguaje de los filósofos estoicos y sus intérpretes modernos, y sus enseñanzas moldean mi proceder en la vida profesional y personal. Dicho esto, no pretende ser una exégesis de la filosofía estoica ni reducirse a sus enseñanzas. Dudo mucho que Marco Aurelio recomendara, como haré más adelante, codearse con los ricos. Con todo, me gustaría pensar que asentiría durante la mayor parte de la lectura.

En torno a la misma época en que los primeros filósofos estoicos reflexionaban en Grecia acerca de la virtud, los discí-

pulos de Siddharta Gautama desarrollaron sus enseñanzas haciendo énfasis en la recta intención, la recta acción y la recta atención, los principios fundamentales del budismo. Siglos después, Jesús predicaría la importancia de la rectitud y de resistir la tentación, advirtiéndolo: «El espíritu está presto, pero la carne es débil». En el siglo XIX, el poeta y filósofo estadounidense Henry David Thoreau escribió que el propósito de la filosofía no consiste simplemente en «tener pensamientos sutiles», sino en «resolver algunos de los problemas de la vida, no en el ámbito teórico, sino en el práctico». Me temo que todas las culturas y filosofías presentan alguna variante de estos principios. Tomemos de esas tradiciones lo que nos sirva.

Hungría

Después de licenciarme en la UCLA, me fui de viaje por Europa. En el aeropuerto de Viena, cambié 300 dólares en cheques de viaje de American Express (quién sabe por qué... entonces tampoco tenía sentido). En cualquier caso, a cambio del equivalente a tres billetes de 100 dólares, convertidos en divisa extranjera al cambio de 96 centavos por dólar en una agencia de viajes de American Express (repárese en el sinsentido), recibí varios fajos de forintos y me convertí en el pez gordo que estaba destinado a ser. Solo un corto trayecto en tren me separaba de la orgía de consumo que me esperaba en Budapest.

En el escaparate de una tienda, vi un magnífico bolso de viaje de cuero, así que entré. Dentro, había varias personas comprando... carretes de hilo y agujas. Antes de que pudiera preguntar por el bolso, la mujer del mostrador lo señaló y dijo: «No está a la venta». Poco después, volví a la agencia de viajes con un

fajo de forintos apenas más pequeño y aprendí una lección sobre el cambio de divisas y el diferencial comprador-vendedor.

Treinta y cinco años de capitalismo después, ya sea en Budapest, Hungría o en Budapest, Georgia (sí, es un lugar real), puedes comprar hasta dentífricos para dientes sensibles infundados con aceite de oliva y cereales con sabor a torrijas. Esos productos existen y podrías tenerlos en la puerta de tu casa esta misma tarde. Del comunismo podrán decirse muchas cosas, pero lo cierto es que facilitaba mucho la frugalidad.

Un buen consejo es «la forma más fácil de ganar un dólar es ahorrar un dólar». Sin embargo, centenares de veces al día nos llegan mensajes, argumentos y estímulos que nos incitan a gastar. El capitalismo aprovecha el ingenio y la energía de toda la sociedad con un único fin: convencernos de que gastemos dinero. Es lo que hace que el sistema funcione. Las tentaciones son muchas, desde la compra impulsiva de chicles en la caja del supermercado hasta los complementos sugeridos en la cesta de Amazon, pasando por la mejora a clase turista plus con embarque prioritario y bebidas gratis. Por cierto, ¿quiere «viajar seguro» (es decir, contratar un seguro)? En caso contrario, marque la casilla «no quiero viajar seguro» y disfrute de la sensación de irresponsabilidad y negligencia. No se preocupe, American Airlines (o la compañía de seguros asociada) puede ayudarle a sentirse menos negligente por solo 39,95 dólares más.

El ansia está en nuestro ADN

El capitalismo tiene mucho terreno abonado. Durante el 99 por ciento de la existencia de nuestra especie, la mayoría de las personas no vivía más allá de los treinta y cinco años. La principal

causa de muerte era el hambre, la escasez de «cosas». Hoy, ya no nos susurran al oído «solo se vive una vez», sino algo mucho más potente: «necesitas esto ahora mismo»... o morirás.

Estamos biológicamente programados para consumir azúcar, grasa y sal, porque, durante la mayor parte de la existencia de nuestra especie hubo escasez de esos bienes. El mero contacto de esas sustancias con nuestras papilas gustativas desencadena una avalancha de reacciones químicas que interpretamos como placer. Nuestro cerebro asocia los recuerdos de ese placer con todo tipo de cosas: desde el color del envoltorio del chocolate hasta el cruce donde se encuentra nuestra hamburguesería favorita. Lo hace con la intención de ayudarnos, trazando el camino de vuelta a la recompensa última, el mejor sentimiento de todos: la supervivencia.

El asunto se torna aún peor. Una vez marcada la casilla «supervivencia», otra voz instintiva empieza a gritar: reproducción. Para mí es fácil aconsejar a los jóvenes que ahorren, inviertan, etc. Sin embargo, el objetivo de alguien de veinte años es encontrar pareja. Y ello implica alardear y gastar. Los relojes Panerai y los zapatos Manolo Blahnik son guiños a nuestras obligaciones evolutivas de encontrar una pareja que sea más fuerte, más rápida y más inteligente que nosotros, para que nuestros genes se mezclen y vivan para siempre.

A los veintitrés años, después de mi primer año en Morgan Stanley, recibí un bonus de 30.000 dólares. Hasta entonces, nunca había tenido más de 1.000 dólares en la cuenta corriente. Por fin tenía una base sobre la que construir mi riqueza. ¿Una base? Sí, claro. Me compré un BMW 320i (hola, chicas). Era azul marino y llevaba unas gafas de natación colgando del retrovisor. ¿Por qué? Porque una vez a la semana iba (tachán, tachán...) a nadar. Ninguna de esas cosas tenía nada que ver

con el transporte y el ejercicio, pero me servían para hacer alarde de virilidad y recursos. Indicaba a las mujeres que debían acostarse conmigo. De modo que... sí, del dicho al hecho... Por otro lado, hay cierta lógica en justificar cierto nivel de alardeo: tener buen aspecto, participar en situaciones sociales donde hay oportunidades de apareamiento (como los festivales, las discotecas o Cancún).

Los seres humanos modernos estamos en desventaja por partida doble. Vivimos en un mundo de excesos, pero estamos hechos para un entorno de escasez. Y, para colmo, hemos basado el desarrollo de nuestra economía en la explotación de esa incongruencia. Por mucho que lo pensemos, no encontraremos una salida a este dilema.

Somos lo que hacemos

No faltan los consejos sobre desarrollo profesional, presupuestos e inversiones. Las estanterías de libros, internet e incluso las reuniones sociales y familiares están repletos de ellos. Pero de nada sirven si no se ponen en práctica. La brecha entre intenciones y acciones es un buen indicador del éxito futuro, en términos emocionales y financieros. Cuando describimos a las personas que admiramos, las llamamos «valientes», «emprendedoras» o «innovadoras». Todos esos términos son sinónimos de acción, más concretamente de personas propensas a la acción que llevan a la práctica sus valores, sus palabras y sus proyectos. En palabras de Carl Jung: «Somos lo que hacemos, no lo que decimos que vamos a hacer».

Por desgracia, nos bombardean con mensajes que nos dicen que hay atajos para salvar la brecha entre intenciones y ac-

ciones. Mientras se preparaba para escribir la guía de desarrollo personal *Los siete hábitos de la gente altamente efectiva*, Stephen Covey no se limitó a estudiar a las personas exitosas, también analizó la literatura dedicada a la consecución del éxito.² Descubrió que, a partir del período de la posguerra de la Segunda Guerra Mundial, se produjo un viraje de la «ética del carácter» a la «ética de la personalidad». Las obras más antiguas animaban a los lectores a desarrollar el carácter: a cultivar unos valores y unos principios, a construir el éxito sobre la base de virtudes como la templanza, la diligencia y la paciencia. Los consejos más recientes, en cambio, se centraban en cómo cambiar solo la personalidad, cómo presentarse ante los demás. Como reza el título del abuelo de estos libros de desarrollo personal: *Cómo ganar amigos e influir en las personas*.

Covey llevó a cabo su investigación en la década de 1980, pero basta con navegar un poco por internet para confirmar que la tendencia no ha hecho más que acelerarse. Las redes sociales están plagadas de «trucos de vida» (¿qué es eso del café de setas?), de consejos infalibles para ligar y otros «trucos raros». Por cada aspecto de nuestra vida hay una dieta milagrosa para mejorarlo. Lo que mantiene el flujo de consejos sobre la ética de la personalidad es el hecho de que pueden darte un empujón momentáneo, pero no funcionan durante períodos prolongados ni frente a una oposición seria. (Un metaanálisis de 121 estudios reveló que varias dietas de moda, al margen de la teoría que promovieran o del famoso que las promocionara, no tuvieron ningún efecto en el peso al cabo de un año.)³

Del mismo modo que quienes siguen dietas de moda recuperan inevitablemente el peso perdido, las tácticas para alcanzar el éxito son solo eso —tácticas basadas íntegramente en un comportamiento específico— y no duran. Si te dijese que el se-

creto del éxito es despertarse a las 5.30 de la madrugada, darse una ducha fría y correr ocho kilómetros, no es un mal consejo. Probablemente estarás más concentrado y serás más productivo cuando lo hagas, y a lo mejor puedes hacerlo durante unos días o incluso unas semanas si eres muy disciplinado. Pero la novedad pasa, y la oscuridad y el frío de la madrugada persisten. Durante la mayor parte de mi vida profesional me he rodeado de personas adineradas; algunas de ellas se despiertan a las 5.30 y se dan una ducha fría. Pero no es por eso por lo que tienen éxito. Esos hábitos son el resultado de una vida diligente y disciplinada. El carácter y el comportamiento son inextricables.

Defensas ancestrales contra tentaciones modernas

Los estoicos identificaron cuatro virtudes: coraje, sabiduría, justicia y templanza. Tengo la convicción de que en ellas reside la clave para resistir las tentaciones (y mucho más).

El **coraje** es perseverancia, lo que los pensadores modernos suelen llamar «agallas». Tenemos coraje cuando no dejamos que el miedo (a la pobreza, al ridículo, al fracaso) determine nuestras acciones. En cambio, somos diligentes, mantenemos una actitud positiva y confiamos en nosotros mismos. Los vendedores son maestros a la hora de explotar nuestros miedos e inseguridades. El coraje cuesta menos que un Chanel y es más efectivo.

La **sabiduría**, según la descripción de Epicteto, es la capacidad de «identificar y separar los asuntos para que uno pueda determinar por su cuenta y con claridad los factores sobre los cuales

se tiene control y los factores externos sobre los que no se tiene control». Como dice Annie Proulx en *Brokeback Mountain*: «Cuando algo no tiene remedio, hay que aguantarse».

La **justicia** es el compromiso con el bien común, el reconocimiento de que somos interdependientes. El emperador estoico Marco Aurelio consideraba la justicia como «la fuente de todas las demás virtudes». Cuando procedemos con justicia, somos honestos y asumimos plenamente las consecuencias de nuestros actos. Es prácticamente imposible establecer buenos hábitos por uno mismo; al final de este capítulo veremos cómo nuestro carácter depende en parte de la comunidad.

La **templanza** es, a mi parecer, la virtud más importante, porque es la que más pone a prueba la cultura moderna. El capitalismo se nutre de nuestra falta de autocontrol, de nuestra obsesión por el estatus y el consumo. Y no solo en el sentido más evidente, el de las patatas fritas supergrandes y los bolsos de lujo. La sociedad occidental fomenta la complacencia no solo en el gasto, sino también en los arrebatos emocionales, en victimizar a los demás y a nosotros mismos. La templanza es la resistencia —o por lo menos la gestión— de todas nuestras complacencias.

Poco a poco

¿Cómo ponemos en práctica estas virtudes? ¿Cómo fortalecemos el carácter que hace del autocontrol una forma de ser natural e intuitiva, en lugar de una lucha constante contra los impulsos? Para empezar, podemos tomarnos las cosas con más calma.

Todos los días, tomamos centenares de decisiones más o menos importantes: qué desayunar, si ir o no al gimnasio, cómo responder al mensaje de Slack de un colega, qué hacer al final del día cuando por fin tengamos tiempo. Es propio de la naturaleza humana tomar esas decisiones de forma reactiva, sin pensar, basándonos en el instinto o en las emociones. Es la manera más rápida de hacerlo. En retrospectiva, tendemos a atribuir nuestra respuesta a las circunstancias: me salté el desayuno *porque* llegaba tarde, fui seco al responder *porque* el mensaje era un disparate, etc.

Recordemos la virtud estoica de la sabiduría: saber lo que podemos controlar. La línea es fácil de trazar; como precisó Marco Aurelio: «Se tiene poder sobre la mente, no sobre las circunstancias externas». El psicólogo Viktor Frankl observó: «Entre el estímulo y la respuesta hay un espacio. En ese espacio reside el poder para elegir nuestra respuesta. En nuestra respuesta reside nuestro crecimiento y nuestra libertad». No podemos controlar nuestro entorno, pero sí cómo respondemos.

Si eres capaz de encontrar ese espacio que describe Frankl, entre el estímulo y la respuesta, en tan solo algunas de las múltiples decisiones que tomas a diario, y tienes en cuenta tus valores, el plan que has trazado para ti mismo, desarrollarás músculo para la siguiente. Aunque solo sea una vez al día, si dices «yo controlo esto, mi respuesta es mi elección» y eliges el comportamiento que sabes que es correcto en lugar de reaccionar, habrás avanzado en el camino del estoicismo.

Esto no implica que no nos enfademos; yo me enfado a menudo, de hecho, demasiado a menudo. Tampoco implica no desanimarse, frustrarse o avergonzarse nunca. Son respuestas humanas normales a los contratiempos y los errores. El objetivo, sin embargo, consiste en reconocer la ira, el mie-

do o la codicia, pero no dejar que determinen nuestro comportamiento.

El carácter y el comportamiento pueden crear un ciclo de refuerzo. Empieza con algunos comportamientos elegidos y, poco a poco, desarrollarás el carácter para abarcar más.

Hábitos

El ciclo puede potenciarse mediante la adquisición de hábitos. Los hábitos saludables canalizan la tendencia reactiva del cerebro hacia la respuesta proactiva deseada. En las últimas décadas, ha habido un creciente interés científico y cultural por «el poder de los hábitos», como lo denomina el libro más famoso sobre el tema. Resulta que gran parte de lo que hacemos lo hacemos por costumbre, lo cual es muy conveniente. Si tuviéramos que procesar conscientemente cada decisión, no pasaríamos del desayuno.

El secreto está en entrenar proactivamente nuestros hábitos para que la respuesta automática a los estímulos coincida con la respuesta que elegiríamos si tuviéramos tiempo para meditar la decisión. Cuanto más nos entrenemos para dar la respuesta habitual deseada en diversas situaciones, más energía emocional y cognitiva tendremos para hacernos cargo de las decisiones y reacciones más importantes, y más difíciles.

Existen varios marcos para la formación intencionada de hábitos. En *El poder de los hábitos*, Charles Duhigg describe el ciclo «señal, rutina, recompensa». Por su parte, James Clear, el autor de *Hábitos Atómicos*, prefiere «señal, anhelo, respuesta, recompensa». Seguramente existen otros. Como el estoicismo y el budismo, son caminos similares que conducen al mismo lugar.