

PENÍNSULA

**4
IMPULSA**

F*CK YOU MONEY

JOAN TUBAU

**DE LA LIBERTAD FINANCIERA
A LA LIBERTAD PERSONAL**

A LA VENTA EL 25 DE FEBRERO

***Autor disponible para entrevistas**



MATERIAL EMBARGADO HASTA PUBLICACIÓN

PARA AMPLIAR INFORMACIÓN, CONTACTAR CON:

Erica Aspas | Responsable de Comunicación Área de Ensayo
689 771 980 | easpas@planeta.es

SINOPSI

La verdadera riqueza es el dinero que no necesitas.

Protege con ahorro tu libertad y tu tiempo.

¿Qué tipo de relación mantienes con el dinero? ¿Te llevas bien con él? A medio camino entre el ensayo filosófico y la divulgación económica, Joan Tubau, creador del pódcast *Kapital*, demuestra que no es rico quien más gasta, sino quien más opciones tiene.

Con un estilo irónico y provocador, el autor nos enseña a generar dinero sin perder la cabeza, a protegerlo de banqueros y burócratas, y a gastarlo y disfrutarlo con inteligencia y sentido común. Un texto lúcido que habla de dinero, sí, pero también de libertad, para vivir sin ataduras, sin nunca a nadie nada deberle.

EL AUTOR



Joan Tubau es creador del pódcast y la *newsletter* Kapital, donde reflexiona sobre dinero y libertad con una mirada crítica y cercana. Economista y profesor asociado en la Universitat Pompeu Fabra, es también cofundador de la plataforma educativa Cardinal, con el objetivo de promover carreras con propósito. Antes de dedicarse a la divulgación, trabajó en publicidad y marketing.

ALGUNOS EXTRACTOS DE LA OBRA

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.»

«**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.»

«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.»

«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 desees, 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.»

«**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.»

«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.**»

«**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.»

«**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.»

«**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.»

PRIMERA PARTE. GENERAR

La libertad tiene un precio

«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.**»

«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.»

«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.»

«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.»

«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.**»

«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.»

«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.»

«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.**»

«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.**»

«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.»

«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.»

«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.»

Morir con todo

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

«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 contarle. 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.»

«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.»

«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.»**

«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.** [...] ¿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.»

Maestros del tiempo

«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.»

«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.»

«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.»

«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.»

«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.»

«**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. [...] **La clase media es un engaño para que algunos pobres puedan sentirse menos desgraciados.**»

«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 cueles al adolescente. **Su apatía es la anticipación de la tragedia.**»

«**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 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.**»

El tiempo llama al dinero

«**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.»

«**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?»

«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.»

«**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.»

«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.**»

«**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 necesidad 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, supeditarlos 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.»

El banquero no es tu amigo

«El sistema agoniza desde entonces, utilizando la fraudulenta moneda fiat 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 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.»

«**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.»

«**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.»

«**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 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.»

«**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.»

Vacas gordas, vacas flacas

«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.»

«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.»

«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.»

«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.»

«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.»

El Sísifo feliz

«[Harrison]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.** [...] 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.**»

«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 pillará en pelotas. **El carpe diem te lleva a compartir piso con cuarenta tacos.**»

«La ventaja de los ricos no es la formación, ni tampoco las credenciales: su ventaja es que pueden seguir intentándolo.»

«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.»**

«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.»**

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.»

La gente feliz no consume

«**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.»**

«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 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.»

«**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.**»

«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.**»

Protégeme de lo que quiero

«**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 desees nace de una influencia previa.»

«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.»

«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.**»

«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.»

«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.**»

«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.»

Suficiencia financiera

«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**.»

«**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?»

«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 habiéramos salido de la cueva.»

«**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.»

«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.»

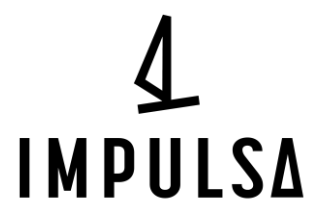
EPÍLOGO

«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.»

«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.»



PARA AMPLIAR INFORMACIÓN, CONTACTAR CON:

Erica Aspas | Responsable de Comunicación Área de Ensayo
689 771 980 | easpas@planeta.es

