ANDREA REDONDO
Fundadora de **elclubdeinversion.com**

DINERO A TODO COLOR

Tu hoja de ruta financiera para tener, ser y hacer más

CONECTA

Dinero a todo color

Tu hoja de ruta financiera para tener, ser y hacer más

Andrea Redondo

CONECTA

A Carmen, por creer en mí antes de que yo misma lo hiciera, por inspirarnos a tantas mujeres con tu ejemplo y por recordarnos que alcanzar la vida de nuestros sueños es posible

Introducción

Creo firmemente que la vida es una maravillosa aventura.

Eso no quita para que a veces esta nos enfrente a situaciones muy duras de las que resulte costoso y doloroso reponerse.

Pero soy optimista por naturaleza y me gusta ver el lado positivo de las cosas. En este caso, verás que poco se puede extraer de positivo de una historia tan triste como la que te contaré, pero sí que me dio la fuerza y el coraje de sacar adelante un proyecto que tenía en el tintero desde hacía tiempo, pero que no sabía cómo enfocar, cómo darle vida.

Proyecto que, por fin, ha visto la luz y que ahora tú tienes entre tus manos.

Verás, llevo años queriendo poder ayudar a las mujeres en la materia que más domino, la del dinero, que engloba tanto las finanzas personales como el fascinante mundo de las inversiones.

De hecho, soy una ferviente defensora de la siguiente frase de Madeleine Albright:

> Hay un lugar especial en el infierno para las mujeres que no ayudan a otras mujeres.

Es una máxima que aplico en mi día a día.

Sin embargo, por paradójico que parezca, en el tema del dinero no sabía cómo ayudar a otras mujeres, a pesar de que llevo desde 2017 divulgando sobre la materia. O, al menos, no me atrevía a hacerlo. Reconozco abiertamente que me frenaba el temor a ofender a una parte importante de mi audiencia, ya que, en el momento en que escribo estas líneas, cerca del 80 % de los seguidores de El Club de Inversión son hombres. Me daba miedo que pensaran que soy una feminista encubierta y perder esos cientos de miles de suscriptores que tanto esfuerzo me había exigido conseguir durante casi diez años de publicaciones semanales de calidad sobre inversiones.

Por supuesto que creo en la igualdad de derechos entre los hombres y las mujeres. Me parece una obviedad que no es ni siquiera necesario mencionar. Y, precisamente por eso, siempre he hablado de forma indiscriminada a hombres y mujeres en mis contenidos y en libros anteriores, porque creo que somos iguales.

Sin embargo, según he ido estudiando ciertos aspectos de la historia, he ido conociendo y ayudando a más y más mujeres, y al tiempo que yo misma he pasado de ser una niña a una mujer y una madre, me he dado cuenta de que las mujeres compartimos ciertos rasgos, características y pensamientos que hacen que tengamos unas necesidades, preocupaciones e inquietudes distintas a los hombres.

Y, por qué no decirlo, a veces también unas aspiraciones distintas que, en algunos casos por instintos naturales, en otros por lo que la sociedad, aún obsoleta en ciertos campos, nos ha hecho creer, siguen arraigadas en el subconsciente de muchos.

Y esto es cierto en variados aspectos de la vida. Sobre todo en el del dinero.

Después de haber hablado con decenas de miles (no exagero) de mujeres de todos los estratos de la sociedad sobre el tema del dinero, he podido constatar que, de forma generalizada, el dinero infunde respeto, miedo e incluso rechazo.

Muchas mujeres se dicen a sí mismas que «el dinero son números y las matemáticas no se me dan bien», «la gestión del dinero es cosa de hombres», «es muy complicado», «no tengo tiempo», etc.

Estoy cansada de tales subterfugios y pretextos porque son precisamente estas falsas creencias y autosabotajes los que te mantienen alejada de todo eso que tanto anhelas: calidad de vida, seguridad, tranquilidad y, por qué no atreverse a decirlo, tus sueños y tu libertad.

Porque, como pronto entenderás, aunque en este libro vayamos a hablar de dinero, este no será tu principal motor. Lo será lo que el dinero te va a permitir tener, ser y hacer. La persona en la que te vas a poder convertir. La persona que de verdad te gustaría ser.

Y, aclarado esto, ya puedo contestar a la pregunta que sin duda te estás planteando: ¿cuál es esa situación tan desgarradora de la que te hablaba hace un momento y que ha dado pie a que estés leyendo estas líneas ahora?

Dicen que el tiempo todo lo cura, pero tengo estos acontecimientos aún demasiado frescos y recientes en mi memoria para considerarme curada. Sin embargo, sí que ha pasado un tiempo lo suficientemente prudencial como para encontrarme en un estado lo bastante fuerte para escribir, ahora que he tenido el espacio mental para reflexionar de forma detenida y pausada al respecto,

racionalizando lo ocurrido y dándome cuenta de que hay cosas injustas en la vida, pero lo importante no es lo que nos ocurre, sino cómo reaccionamos a estos sucesos y acontecimientos.

Reconozco que escribo porque, en cierta manera, es mi terapia de superación. Pero, sobre todo, escribo por y para ti, y lo hago desde lo más profundo de mi corazón porque, aunque aún no te conozca personalmente, quiero ayudarte a que tú también puedas llegar a vivir la vida de tus sueños, independientemente del lugar del que partas ahora mismo y de las injusticias que sufras en lo cotidiano.

Así que sí, has leído bien. Este libro no va de mí. No va de Carmen. Va de ti.

La protagonista de esta emocionante aventura eres TÚ.

Carmen es la musa que ha servido de inspiración para este libro. Yo soy la pluma que plasma el mensaje que juntas te queremos transmitir. Y tú eres la verdadera protagonista de esta historia, como pronto entenderás.

Y entonces, ¿quién es Carmen?

Carmen era una mujer extraordinaria. Generosa, divertida, cariñosa y con un corazón que no le cabía en el pecho. Una persona de la que yo aprendí muchísimo, tanto desde el punto de vista personal como profesional, ya que no solo era mi tía (la hermana de mi madre), sino que también era una de mis personas más allegadas y de mayor confianza dentro de El Club de Inversión.

Hay ciertos ámbitos de nuestra vida en los que es evidente cuáles son la causa y la consecuencia de lo que nos ocurre. En el caso de

Carmen es innegable que siempre anteponía a los demás respecto de sí misma, como hacemos tantas otras mujeres. Era increíble cuánto quería y mimaba a todo el mundo, incluso a aquellas personas que no conocía, pero cuyas causas defendía de una manera u otra.

Pero, por desgracia, eso fue a costa de sacrificarse y descuidarse a lo largo de muchos años. Porque la realidad es que solo las personas que hayan pasado por alguna de las numerosas vivencias por las que ella atravesó saben realmente lo que pueden suponer situaciones como por ejemplo:

- Ir a vivir al extranjero, a un país del que no conoces el idioma y sin nadie que te acompañe, en busca de una oportunidad laboral que pueda brindarte una vida mejor de la que puedes esperar en tu ciudad natal. Con el dolor de dejar atrás a tu familia (incluido un padre muy enfermo), en un momento en que ni las telecomunicaciones ni los viajes eran ni tan rápidos ni tan asequibles como lo son hoy en día.
- Trabajar de sol a sol sin apenas disfrutar ni poder ver crecer a tus hijos. Y, sin embargo, tener que pedir prestado dinero a tu hermana para poder llegar a fin de mes, pasando una vergüenza terrible y soportando a la vez la frustración interna de saber que la pésima gestión de la economía familiar no era culpa tuya, sino de un marido holgazán al que tenías que encubrir por el qué dirán.
- Divorciarte tras descubrir que tu marido ha tenido un hijo con otra mujer en la otra punta del mundo. Y que incluso se ha planteado hacer arder en llamas tu casa cuando estás dentro

para que mueras y así embolsarse él la prima del seguro de vida al quedarse viudo, puesto que él no tenía ninguna fuente de ingresos más allá de tu sueldo, el cual sabía que iba a desaparecer con el divorcio.

- Sacar adelante totalmente sola a dos niños pequeños, a lo cual hay que añadir que uno de los dos tiene una importante discapacidad y que requiere de terapias y cuidados especiales y costosos.
- Tener un trastorno alimentario a causa del estrés que debías soportar cotidianamente por todo lo anterior.

Sin embargo, a pesar de todas estas adversidades acumuladas, Carmen era una persona fortísima que nunca perdió la sonrisa, la dulzura, la generosidad ni las ganas de vivir y de soñar.

Y cuando empezaba, por fin, a tomar las riendas de su vida y a ilusionarse por su futuro, fue cuando se le diagnosticó una imparable metástasis que hizo que su llama se apagara en cuestión de poco más de tres meses.

Tres días antes de cumplir los 60 años.

Justo cuando parecía que la vida le empezaba a sonreír, que su estrella comenzaba a brillar con todo su esplendor y que estaba a punto de acariciar algunos de sus deseos más ardientes, Carmen nos dejó.

Muy pronto. Demasiado pronto. Y de un modo demasiado injusto.

Esta es la historia de Carmen en muy resumidas cuentas.

Así pues, Carmen y su historia son la inspiración y el impulso que llevaba buscando en silencio desde hacía años para lanzarme a ayudar específicamente a otras mujeres para que ellas no tengan

que soportar un ápice el sacrificio, el sufrimiento, el estrés, el dolor y las penas que ella tuvo que aguantar durante tantas décadas y que acabaron con su vida.

Ojalá Carmen hubiera podido ver el resultado de este libro antes de dejarnos, pero no fue posible. Aun así, atesoro la gran satisfacción personal de que el último día que la tuve entre mis brazos en el hospital antes de una de sus infructuosas sesiones de quimioterapia, cuando le planteé mi voluntad de dedicarle este libro, me dijera: «Andrea, este es el mejor y más bonito regalo que nadie me ha hecho nunca».

Conteniendo las dos las lágrimas, pues sabíamos lo que estaba por llegar, nos fundimos en un abrazo interminable y sellamos el pacto de que este libro trataría de ayudar a otras mujeres para que ellas sí brillen y sí lleguen a cumplir sus sueños ahora y no en el futuro, puesto que la vida da mil vueltas y no sabes qué te deparará el porvenir ni cuándo se apagará tu llama.

Y ahora que estoy dando las últimas pinceladas al manuscrito antes de que llegue a tus manos, tengo la convicción, e incluso la osadía, de decir que sé que Carmen, dondequiera que esté, se siente inmensamente orgullosa del resultado final porque sabe que juntas ayudaremos a muchas mujeres a que brillen y alcancen la vida de sus sueños.

Las ideas que intento transmitir en este libro están basadas en mi propia experiencia, así como en las vivencias que me han llegado de Carmen y de miles de extraordinarias mujeres que he conocido por el camino. Mujeres de todos los estratos de la sociedad y de muchos países distintos, cada una con sus miedos y sus inquietudes, pero también con sus ilusiones y sus sueños.

Pero, a pesar de ello, recuerda que la protagonista de este libro eres tú.

Yo ya alcancé la libertad financiera antes de cumplir los 30 años, y lo hice siguiendo los pasos que te mostraré en detalle a lo largo de este libro.

Carmen ya está libre de cualquier atadura.

Ahora te toca a ti luchar por tu propia libertad.

Para ello te invito a que te apropies de este libro, que lo hagas tuyo. Que lo subrayes, lo anotes, escribas en él o lo que necesites. Y, cómo no, que hagas los ejercicios y que lo exprimas al máximo, puesto que solo así conseguirás gestionar de forma inteligente el dinero y ello te permitirá alcanzar la vida de tus sueños.

Porque es indudable que lo que separa a las mujeres que viven una vida ordinaria y monótona de las que avanzan, crecen, prosperan, disfrutan y brillan es, precisamente, el hecho de pasar a la acción.

> Si quieres tener resultados, debes responsabilizarte de tu propio futuro y pasar a la acción.
>
> Si lo haces y pones todo tu foco, tu empeño y tu motivación, podrás conseguir cualquier cosa que te propongas, incluso tener la vida de tus sueños.

Quien avisa no es traidora.

Y yo no quiero ser traidora, todo lo contrario. Quiero ser tu aliada. Quiero ayudarte a que tú también aprendas a gestionar tu dinero de

forma inteligente para que vivas:

- Más tranquila y en paz contigo misma.
- Más alineada con tus valores.
- Más abundantemente.
- Más brillantemente.
- Más plena.
- Más feliz.
- Más libre.

Que vivas la vida de tus sueños, una vida a todo color y sin remordimientos ni frustraciones.

Que vivas una vida extraordinaria, una vida que merezca la pena ser vivida.

Una vida donde sí TENGAS más. Pero, sobre todo, una vida donde SEAS más y HAGAS más.

Y, aunque ahora mismo te parezca impensable, todo ello lo podremos conseguir gracias al dinero. Porque, como veremos más adelante, el dinero no es más que una herramienta al servicio de tu vida, y no un fin en sí mismo.

Antes de arrancar quiero que hagamos un trato, igual que el que yo hice con Carmen y que ya he cumplido, porque soy una persona de palabra.

El trato es el siguiente: yo te voy a ayudar a ti a que te encamines hacia esa vida que acabas de atisbar en los párrafos anteriores y tú, una vez que estés bien encaminada hacia tu propia libertad, ayudarás a otras mujeres a que ellas alcancen la suya.

Pero, antes de pedirte nada a cambio, primero quiero ser yo la que comience cumpliendo mi parte del trato.

Intentaré que la lectura sea amena, entretenida e incluso divertida. Aun así, te confieso que también habrá momentos donde seré dura, puesto que para que esta lectura haga mella en ti, necesito hablarte de tú a tú, sin tapujos, sin rodeos, sin florituras.

Espero que este libro te haga conectar contigo misma, con tu esencia y con lo que esperas de tu vida. Que reavive tu llama y esa ambición e ilusión que una vez fueron las tuyas.

Que sea el empujoncito que llevas tanto tiempo esperando y que, por fin, está aquí para guiarte y arroparte en el camino hacia tu nueva realidad.

Confieso que es un libro con una carga emocional muy fuerte, tanto por las historias que en él encontrarás como, sobre todo, por lo que es posible que remueva en ti. No tengas miedo. No reprimas ni tus emociones ni tus reacciones al leerlo. Deja que estas afloren y que salgan todas las cosas que hasta ahora tenías encerradas en ti y que te atormentaban y te frenaban.

Solo así podrás tomar decisiones racionales con relación al dinero, decisiones que, créeme, pueden cambiar por completo el rumbo de tu vida, aunque aún no alcances a imaginarlo.

Sé que ahora mismo dudas de que vayamos a ser capaces de lograr todo esto juntas, puesto que muy probablemente pienses que el dinero es algo tremendamente aburrido y complicado, a la vez

que inalcanzable. Que al no tener siquiera estabilidad económica y laboral, cómo vas a pensar en algo tan grande y lejano como la libertad y la vida de tus sueños.

Si piensas de esa manera, déjame decirte que te equivocas. Pero no te preocupes, que NO ES TU CULPA, pues tal vez nadie te inculcó las bases ni te explicó cómo abordar correctamente el asunto del dinero y todo lo que lo rodea.

Al contrario, seguro que eres una mujer inteligente y extraordinaria que hace cosas increíbles. Todas tenemos nuestro propio brillo (aunque muchas mujeres no relucen tanto como podrían), así que siéntete orgullosa de lo que ya has conseguido y déjame guiarte para que aprendas cómo una gestión adecuada del dinero te va a permitir brillar aún más y tener una vida radiante.

Tú no eres el problema, eres la solución.

Por poco que me guste, el dinero sigue siendo un tema tabú en la inmensa mayoría de las familias y los grupos de amigos, y una fuente de grandes desigualdades e injusticias.

Te intentaré convencer —con fundamento— de que lo contrario puede llegar a ser verdad, y te invitaré a que cambies tu visión del mundo e incluso de tu propia vida, facilitándote primero los conocimientos y después unas valiosas herramientas para que pongas el dinero al servicio de tu vida y no tu vida al servicio del dinero, como es muy probable que hayas estado haciendo hasta ahora.

Porque este no es un libro de desarrollo personal como muchos otros que puedes haber leído antes. Este es un libro de finanzas e inversiones escrito por una mujer para otra mujer.

Tienes entre tus manos un libro en el que obviamente hablaremos de mentalidad, porque es un pilar muy importante para partir con un buen pie, pero no lo es todo. El pensamiento positivo, si bien es fundamental, por sí solo no resulta suficiente.

Es por eso por lo que en este libro también hablaremos de cómo poner en orden tus finanzas e incluso de cómo puedes dar tus primeros pasos en el mundo de las inversiones (aunque ahora mismo te parezca una utopía), creando tu propia cartera con estrategias orquestadas. Todo ello de forma muy aterrizada y digerible para que no te pierdas. Es más, el propósito es precisamente ese, que vayas avanzando de mi mano, pero a tu ritmo, y que lo hagas disfrutando del camino.

Así pues, es un libro escrito por una mujer que ha alcanzado la libertad financiera por mérito propio para otra mujer que, si lee hasta el final y pasa a la acción, podrá conseguir cualquier cosa que se proponga, sea en el ámbito del dinero o de cualquier otro que podrá mejorar gracias a tener unas finanzas personales saneadas y robustas. Y ello, tengas la edad que tengas y vengas del entorno familiar y socioeconómico del que vengas.

Aunque, a decir verdad, si un hombre leyera estas páginas, también le aportarían mucho, pues las enseñanzas que albergan son universales. De hecho, si eres hombre y cae entre tus manos este libro, te invito a que lo leas, puesto que tú también le puedes sacar un gran partido.

Dicho esto, si bien la gestión de la economía familiar y la de las inversiones se realizan exactamente de la misma manera, la forma de abordar el proceso, los obstáculos físicos y socioeconómicos a los

que nos enfrentamos las mujeres y nuestros objetivos sí que son bastante específicos.

Por este motivo quiero explicarte el proceso de tú a tú, desde la perspectiva de alguien que también es hija, madre, esposa y amiga, que también ha pasado por muchas injusticias, que ya ha recorrido el camino y que está aquí para impulsar a otras mujeres a que ellas también lo hagan, porque lo que pueden conseguir es verdaderamente extraordinario.

Debes saber que hay dos máximas que aplico a todo lo que hago en la vida.

La primera es que como haces una cosa las haces todas, y yo no hago las cosas a medias. Por eso obtuve el Premio Extraordinario de Fin de Carrera, el premio a la mejor tesis del máster, el Premio Rankia a Mejor Divulgador Financiero, el Premio Best CEO Award y muchos otros galardones de prestigio internacional, y por eso también he escrito varios libros best seller y soy conferencista internacional, entre otras muchas cosas. Porque cuando algo me importa, me doy a fondo para alcanzar la excelencia. Y este proyecto no ha sido distinto.

La segunda es que nunca hablo de aquello que no he probado yo misma antes, y como soy tan curiosa, he probado infinidad de cosas. Y si me atrevo a hablar tan exhaustivamente sobre el dinero y la forma de gestionarlo es porque yo también he pasado por donde tú estás ahora y he probado, testeado, aplicado muchas cosas, hasta llegar al punto de descartar lo que no funcionaba y reforzar lo que sí lo hacía. Es por eso precisamente por lo que conseguí alcanzar la libertad financiera tan pronto aunque nada me predestinaba a ello,

porque estuve iterando sin respiro en un proceso de prueba y error hasta que di con la clave del éxito.

Así pues, te voy a poder ofrecer un atajo a la gestión financiera más eficiente, para que vayas a tiro hecho. Porque debes saber que es mucho mejor aprender de los errores y aprendizajes de los demás antes que de los propios, porque eso te va a permitir:

- Partir con una confianza más elevada y evitar el autosabotaje por el camino.
- Ahorrarte tiempo.
- Ahorrarte dinero.
- Ahorrarte disgustos.

Por lo tanto, recuerda que esto no es un manifiesto feminista ni un libro de desarrollo personal. Es un libro que busca empoderar a otras mujeres para que tomen, de una vez por todas, las riendas de su dinero y tengan el pleno control de su vida.

Pero que las mujeres tengan una mejor relación con el dinero y acrecienten su patrimonio no va en detrimento de los hombres. Más bien todo lo contrario, porque, como versa el dicho:

> Si educas a un hombre, educas a una persona.
> Si educas a una mujer, educas a una familia.

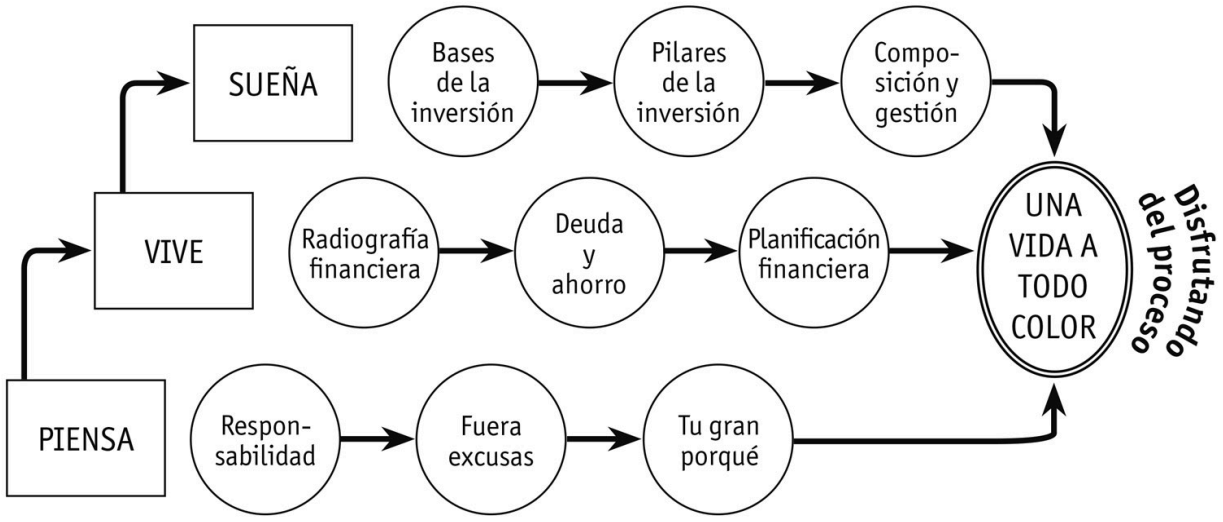
Aclarado todo esto, y como conclusión de lo anterior, espero poder no solo enseñarte el modo en que puedes poner el dinero al servicio de tu vida para ser más libre, sino también que sonrías cada día un poquito más porque realmente seas feliz de estar recorriendo y

disfrutando el camino hacia la vida de tus sueños, para ti y para tus seres queridos.

Con cada paso que des, sentirás que tu vida es más plena y radiante que antes, y ello aunque te quede aún camino por recorrer para llegar a la libertad financiera absoluta. Disfruta tus avances y celebra tus éxitos a medida que vayas recorriendo ese camino, pues ello te impulsará a seguir luchando por tus sueños y cosechando éxitos.

Y precisamente porque lo que vas a hacer es recorrer un camino, quiero facilitarte una hoja de ruta, para que la lleves contigo en tu mochila desde el inicio de la aventura. Porque solo sabiendo hacia dónde vas puedes llegar a tu destino disfrutando plenamente del viaje.

HOJA DE RUTA DE TU AVENTURA FINANCIERA HACIA LA VIDA DE TUS SUEÑOS



Como ves, la hoja de ruta de tu aventura financiera hacia la vida de tus sueños consta de tres pasos, cada uno de ellos con tres etapas intermedias.

- **PASO 1 - PIENSA.** Lo primero que debemos hacer es asegurarnos de que partimos con el enfoque adecuado, lo cual implica que para muchas lectoras habrá que operar un cambio radical de paradigma en sus mentes para afrontar de forma correcta el tema del dinero, las finanzas personales y, en última instancia, las inversiones. Porque de nada te servirá tener unos conocimientos técnicos avanzados si no tienes el *mindset* adecuado. Comenzaremos hablando de por qué es tan importante que te responsabilices de tu propio futuro, puesto que, por duro que suene, la realidad es que no puedes contar con nadie más que contigo misma. A continuación hablaremos de esas excusas que ahora mismo te pones a ti misma por el miedo al fracaso y al qué dirán, pensamientos que te frenan y te mantienen estancada en una vida mediocre, ya que solo cuando los erradiques podrás emprender tu vuelo hacia una vida a todo color. Y, en tercer lugar, veremos cómo tener claro tu gran porqué, ese que te va a permitir priorizar lo que de verdad es importante para ti y seguir luchando por tus deseos más ardientes cuando encuentres obstáculos por el camino. Para que, de una vez por todas, vivas para ganar y no simplemente para no perder.
- **PASO 2 - VIVE.** La gran mayoría de las mujeres (y bien podría decir que, en general, la mayor parte de las personas) no viven, sino que malviven o, como mínimo, sobreviven en la vorágine del día a día, yendo siempre con la lengua fuera y llegando tarde a todas partes o incluso no llegando a final de mes por muchos esfuerzos y sacrificios que hagan. Para poder

pasar de sobrevivir a atisbar una vida donde puedas disfrutar de una mayor tranquilidad, comodidad, seguridad y paz interior, deberás, en primer lugar, sincerarte para conocer tu punto de partida, por lo que analizaremos tus finanzas personales a fondo. Cuando eso esté claro podrás salir de deudas, si las tuvieras, y, acto seguido, comenzar a ahorrar de forma inteligente para poder constituir tu fondo de emergencia, que te permitirá sentirte segura y protegida. Será entonces el momento de realizar una planificación financiera sencilla, pero muy potente, basada en cuatro formas de tener más dinero.

- **PASO 3 - SUEÑA.** Cuando te das cuenta de que es posible dejar de depender de tu trabajo para ganar dinero porque puedes poner a trabajar tu dinero por ti, se te abre un mundo nuevo de oportunidades. Es ahora cuando no solo puedes soñar, sino también (y sobre todo) hacer de tus sueños una realidad, tu realidad. Para poder poner a trabajar tu dinero por ti, tendrás que invertirlo de forma inteligente. Para ello, lo primero que deberás hacer es entender las bases de las inversiones, de modo que abordaremos conceptos fundamentales como el trinomio riesgo-rentabilidad-liquidez y los accidentes positivos de riqueza. A continuación te guiaré por los seis pilares de inversión que existen y te llevaré de la mano, paso a paso, para que antes de terminar de leer el libro puedas tener no una, sino varias inversiones trabajando por ti, aunque ahora mismo tal cosa te parezca impensable. Y, por último, hablaremos de la composición de una cartera, para que conozcas exactamente tu perfil de inversora y sepas

cómo componer una cartera ajustada a tus propias necesidades, además de cómo gestionarla posteriormente de forma óptima.

Con cada paso que des en este camino te acercarás un poquito más hacia tu libertad. Dicho esto, quiero hacer un matiz muy importante: cuando hablo de libertad, no necesariamente me refiero a alcanzar la libertad financiera, porque soy consciente de que muchas mujeres no queréis convertiros en pseudogestoras de inversiones ni tal vez dejar de trabajar por completo. Me refiero a un concepto mucho más amplio y universal: a la libertad de poder tener el control de tu vida, de decidir por ti misma en todo momento qué quieres hacer con tu tiempo, dónde quieres estar, con quién quieres pasarlo, etc. En definitiva, que puedas ser la dueña de tu vida para brillar y vivirla a todo color, algo que estoy convencida de que todas queremos.

Y tal vez te estés preguntando: ¿por qué te hablo constantemente de aventura? Según la RAE, una de las definiciones del término «aventura» es la siguiente: «Empresa de resultado incierto o que presenta riesgos». Por eso te adelanto que el camino hacia la libertad no es fácil, rápido ni sencillo; es un camino largo y tortuoso, con altibajos, resultados inciertos y que, obviamente, presenta riesgos. Porque vas a tener que salir de tu zona de confort y hacer cosas diferentes para que te pasen cosas distintas a las que ahora mismo son tu realidad. Ya decía Einstein que «la locura es hacer una y otra vez lo mismo esperando resultados distintos». Si no fuera así, todo el mundo conseguiría sus propósitos.

Pero, créeme, tanto yo como todas las mujeres a las que ya he ayudado a encaminarse hacia su propia libertad podemos afirmar que el esfuerzo merece plenamente la pena. De hecho, no te puedes imaginar lo maravillosa que puede llegar a ser la vida cuando la vives bajo tus propias normas.

TRANSFORMACIÓN

Dejarás de mirar al futuro con miedo, temor y preocupación.

En su lugar, lo abordarás con alegría, emoción e ilusión porque sabes que al otro lado de tus esfuerzos te espera una vida a todo color.

Para ponértelo lo más fácil posible, tengo un gran regalo para ti. He creado un cuaderno práctico para que te acompañe en todo momento en esta emocionante aventura que tienes por delante.

Para descargarlo, simplemente debes escanear el siguiente código QR o acceder a este enlace **<https://www.elclubdeinversion.com/bonus-dinero-a-todo-color/>** y seguir unos sencillos pasos:



Creo sinceramente que te resultará de inmensa ayuda porque en él encontrarás herramientas adicionales, plantillas, ejercicios, recursos audiovisuales complementarios a lo cubierto en este libro y muchas otras sorpresas que te permitirán poner en práctica todo lo aprendido (recuerda que el conocimiento sin acción no sirve de mucho). La idea es que tengas este cuaderno siempre a mano mientras avanzas en tu lectura, para que le saques el máximo partido a este libro.

Como te decía al comienzo de la introducción, opino que la vida es una maravillosa aventura que me gustaría que vivieras al máximo. Y, además, soy optimista por naturaleza. Confío en mis habilidades, conocimientos y experiencia para guiarte por este camino, porque no solo yo misma he alcanzado la libertad financiera aplicando todo lo que te enseñaré, sino que también he ayudado a miles de mujeres a avanzar en sus respectivas aventuras hacia su propia libertad.

Y déjame decirte que, si has llegado hasta aquí, eso denota tu compromiso con tu yo futuro. Por lo que confío en ti para pasar a la acción y que tú también disfrutes recorriendo junto a mí el camino que tenemos por delante.

Pero no basta con que yo confíe en ti, tú también debes confiar en ti misma.

Así que déjame que te pregunte: ¿estamos juntas en esta emocionante e ilusionante aventura que va a suponer un antes y un después para ti?

¿Sí?

Pues, entonces, ¡comencemos a construir tu nuevo futuro, un futuro ilusionante, pleno, feliz y emocionante!

Paso 1

Piensa

Nos encontramos en el punto de partida de esta maravillosa aventura que tenemos por delante.

Ya sabes que dicha aventura toma la forma de un camino que vamos a ir recorriendo poco a poco, pasito a pasito, siguiendo la hoja de ruta que ya he compartido contigo.

Pero bien hubiera podido tomar como símil la construcción de un edificio y, como es sabido, no se debe comenzar a construir una casa por el tejado.

Primero debemos excavar en la tierra para construir unos sólidos cimientos si queremos que la estructura visible que levantaremos posteriormente no solo se mantenga en pie, sino que permanezca intacta durante toda tu vida e incluso puedas dejarles el legado a generaciones futuras.

Porque sí, recuerda que la protagonista eres tú, y que yo simplemente soy la guía que te mostrará el camino que tanto a mí como a otras mujeres nos ha conducido hasta nuestra libertad, para que te sirva de inspiración y te ayude a convertirte tú también en la arquitecta de tu propia vida.

Tú firmas el proyecto, tú lo construyes y tú lo disfrutas. Tú decides el rumbo que quieres darle a tu vida. Una vida a la que aún puedes cambiarle el diseño si no te gusta cómo es hoy en día.

Tu YO FUTURO, por fortuna, no depende de tu YO PASADO, que lamentablemente no puedes cambiar, sino de tu YO PRESENTE, y ese sí lo puedes moldear a tu gusto para lograr todos tus sueños.

Pero para eso debes tomar las decisiones adecuadas AHORA y no en el futuro. Porque mañana puede no llegar nunca o ser demasiado tarde.

El primer paso se llama PIENSA porque estos cimientos consisten, precisamente, en pensar y tener una mentalidad adecuada para adentrarte con buen pie en el imponente —pero tremendamente gratificante— mundo del dinero y de su gestión inteligente.

Y verás que es gratificante no solo en términos económicos, sino también emocionales, psíquicos, psicológicos, físicos y sociales. Porque el dinero no es sino una herramienta que pondremos al servicio de nuestras vidas, no solo para tener más, sino también para ser más y hacer más.

Como te decía antes, no importa lo que te inculcaron de pequeña o en qué punto te encuentras ahora. De verdad, créeme, eso NO importa.

Lo que de verdad importa es que te sitúes en el momento presente, con la mirada puesta en el futuro, y entiendas por qué, sin una mentalidad adecuada, te resultará muy difícil prosperar económicamente en la vida.

Porque si no lo haces, seguirás siendo víctima de injusticias, teniendo muchos obstáculos y viviendo una vida sesgada. Algo que

no deja de ser irónico, porque un número importante de estas trabas serán autoimpuestas por tus experiencias y vivencias pasadas.

> Hasta que no tengas la mentalidad adecuada, te seguirás autosaboteando de forma inconsciente, como tal vez hayas venido haciendo hasta ahora.

No busco en absoluto que te enfades ni que te culpes. ¡Todo lo contrario! Busco plantar en ti la semilla del cambio, para que despiertes si sientes que hasta ahora has vivido adormecida, en una existencia gris y monótona, llena de preocupaciones y limitaciones porque tal vez hayas sido silenciada por otras personas o por la vida misma durante muchos —demasiados— años.

Busco que confíes en ti y que veas que estás a tiempo de tomar las riendas de tu futuro para brillar con aún más resplandor de como ahora lo haces. Que puedas vivir una vida a todo color, aunque en estos momentos te parezca impensable e inalcanzable.

> Si lo crees en tu mente, lo podrás conseguir, porque LO QUE SE CREE SE CREA.

Para poder operar tal cambio de paradigma, esta primera parte está articulada en tres capítulos con un orden lógico claro:

- **Capítulo 1 - Responsabilidad**: veremos por qué es tan importante que te responsabilices de tu propio futuro y que no dependas simplemente de los demás para tu supervivencia económica. Que no temas al futuro, sino que lo afrontes con alegría y emoción porque sabes que, si haces lo oportuno, la vida te deparará grandes satisfacciones y sorpresas.
- **Capítulo 2 - Fuera excusas**: veremos cuáles son las excusas que más frecuentemente nos repetimos las mujeres acerca del dinero para que reflexiones acerca de ellas, entiendas el daño que te están causando y, sobre todo, veas cómo poder operar ese cambio de mentalidad tan necesario para construir tu vida sobre unos buenos cimientos. Comenzarás a ver en el dinero tu gran aliado para alcanzar la vida de tus sueños.
- **Capítulo 3 - Tu gran porqué**: no estoy aquí para prometerte falsas expectativas y que sueñes con cosas inalcanzables. Por eso te repito abiertamente que el camino que recorreremos juntas no es ni rápido ni sencillo. Pero si tienes claro tu propósito, tu motor interior, eso que de verdad te hace radiar y le da brillo a tu mirada, conseguirás superarte y ponerte en pie cuando tropieces con las piedras que encontrarás por el camino. Ello te permitirá seguir dando un paso tras otro hasta que un día, sin realmente darte cuenta de cómo has llegado hasta allí, estés disfrutando de tu gran porqué.

Con estos tres puntos conseguirás tener una relación sana y constructiva con tu dinero, que seguirás cultivando con el paso del

tiempo. Para que el mundo del dinero sea un lugar al que te guste ir y no algo que quieras evitar a toda costa.

Y aunque ahora mismo tengas dudas, en ese punto ya estarás convencida de que tú misma puedes cambiar el rumbo de tu vida y el de muchas otras personas a tu alrededor, aunque no estén más que al comienzo de su propia aventura.

Como bien dijo Martin Luther King Jr., «no hace falta subir a lo alto de la escalera para ver más lejos, con subir al primer peldaño es suficiente».

Por lo tanto, con cada página que leas y cada ejercicio que hagas, estarás subiendo un peldaño tras otro y podrás ver cada vez más lejos y tener mayores resultados. Esto te dará más satisfacción y te introducirá en un círculo virtuoso del que ya nunca querrás salir porque te encantará tu nuevo mundo, tu nueva realidad, donde podrás tener más, ser más y hacer más.

Así que, sin más dilaciones, vamos a dar tus primeros pasos en la dirección de acercarte a la cuestión del dinero y las finanzas personales para que empieces a creer en ello y en su importancia como herramienta al servicio de la vida de tus sueños. Porque recuerda que si crees que tal cosa es posible, verás que podrás hacer crecer tu dinero de forma ética, placentera y abundante.

1

La esclava de la casa en ruinas, la enfermera con tipazo y las pirámides egipcias

Oak Alley Plantation es una cautivadora plantación a orillas del río Mississippi en Luisiana (Estados Unidos).

Se conoce con ese nombre por la impresionante hilera de imponentes robles plantados a comienzos del siglo XVIII que conducen desde el río hasta la entrada de la mansión, construida por Jacques Roman en 1839.

En la plantación, donde la acaudalada familia Roman vivía en la casa central y se estima que más de cien esclavos en angostos barracones, se cultivaban cantidades ingentes de caña de azúcar todos los años.

El patriarca murió de forma repentina a los 48 años de tuberculosis, dejando a su mujer, Céline a cargo de todo. Ella, que nunca se había interesado lo más mínimo por la gestión de la casa, las finanzas de la plantación o la explotación de la misma, encadenó una decisión errónea tras otra. Su falta de experiencia, unida al estilo de vida opulento y despilfarrador al que estaba acostumbrada, condujeron a la plantación e incluso a la familia entera al borde de la ruina.

En apenas unos años pasaron, literalmente, de ser una de las familias más acaudaladas de la zona a estar prácticamente en bancarrota.

Henri, su único hijo varón superviviente, decidió salvar la situación tomando las riendas de la plantación en 1859. Sin embargo, y a pesar de sus esfuerzos para aumentar la recaudación a la vez que se endeudaba para tratar de reflotar el negocio, la guerra de Secesión y la lucha por la abolición de la esclavitud tornaron económicamente inviable la explotación de las tierras, por lo que en 1866 se acabó subastando Oak Alley Plantation por un precio irrisorio.

Estuve visitando el lugar en un viaje que le regalé a mi madre a Estados Unidos por su 60 cumpleaños. En realidad teníamos todo planeado para estar en Japón el día de su aniversario para ver los cerezos en flor a comienzos de la primavera, pero cuando los médicos nos dijeron que la esperanza de vida de Carmen era de tan solo tres meses, no lo dudamos ni un instante y anulamos el viaje para poder estar a su lado.

Volviendo a Oak Alley Plantation, era finales de octubre, momento en el que casi no había turistas. El poder compartir tiempo de calidad con mis seres queridos, disfrutando de los preciosos parajes que nos ofrece el planeta y en un momento que yo había escogido y que no que me venía impuesto por un jefe u otras fuerzas externas es una de las grandes bondades de la libertad a la que tú también puedes aspirar si sigues los tres pasos que veremos a lo largo del libro.

Pasear en silencio por un lugar tan emblemático y aprender acerca de su historia me resultó muy instructivo, pero, sobre todo, llamativo. Me hizo reflexionar acerca de tres puntos que están

estrechamente entrelazados y que son cardinales para asentar tu cambio de paradigma y encaminarte hacia tu vida a todo color.

Estos tres puntos son los siguientes:

- La esclavitud no es solo cosa del pasado.
- Responsabilizarte de tu propio futuro es fundamental.
- Tener el control sobre tus finanzas personales te empoderará.

A continuación vamos a abordar cada uno de estos tres puntos capitales. Verás que hablaremos de graves problemas a los que se enfrentan aún en la actualidad muchas mujeres, y si es tu caso, no te preocupes, porque veremos cómo poder escapar de ellos si te sientes atrapada, y si no es el caso, cómo poder evitarlos en el futuro para ti y para el círculo de mujeres que te rodea, de modo que entre todas podamos ayudar al mayor número de mujeres a que retomen la ilusión de vivir una vida a todo color.

1. La esclavitud no es solo cosa del pasado

La esclavitud lleva existiendo desde tiempos inmemoriales y ha estado presente, en mayor o menor grado, en muchas de las civilizaciones.

Recuerdo cuando visité la isla de Gorea (Senegal) y entré en las diminutas celdas donde se aglutinaban esclavos de toda África antes de partir hacia el Nuevo Mundo, abatidos y con la mirada perdida, pues sabían que lo que allí les esperaba era igual, si no peor, que lo que habían vivido hasta aquel entonces en sus propios países.

En ese preciso instante me acordé de una de mis asignaturas preferidas en la universidad años atrás, la de Derecho Internacional Público. Por un momento me reconfortó el pensar que hace ya un siglo que entró en vigor la Convención sobre la Esclavitud, que la declara ilegal y crea un mecanismo internacional para perseguir a quienes todavía la practiquen.

Sobre el papel, por lo tanto, la esclavitud está prohibida. Sin embargo, algo dentro de mí sabía que una cosa es la teoría y otra muy distinta, la práctica. Porque la esclavitud no es solo algo del pasado; por desgracia, sigue muy presente en nuestra sociedad actual, aunque no nos guste reconocerlo.

Según la RAE, se define la esclavitud como la «sujeción excesiva por la cual se ve sometida una persona a otra, o a un trabajo u obligación».

Por lo tanto, queda patente que la esclavitud es la antítesis de la libertad.

Esclavitud es vivir una vida en la que, por el motivo, situación, persona o circunstancia que sea, no puedes tomar tus propias decisiones. Porque estás limitada. Porque estás coartada. Por miedo a las represalias y a las consecuencias.

> Si no puedes tomar tus propias decisiones en todos los ámbitos de tu vida sin condicionantes externos, NO eres verdaderamente libre.

Y hoy por hoy me temo que debo anunciarte que sigue habiendo muchos más esclavos de lo que pensamos, sobre todo mujeres.

No te hablo ya solo de la terrible violencia doméstica por la que, mediante el uso de la fuerza física o la manipulación psicológica, todavía muchas mujeres se ven presas de sus parejas.

Ni tampoco te hablo de situaciones tan abominables como la trata de personas (sobre todo mujeres para su prostitución), las violaciones, las ablaciones y las demás situaciones horrendas por las que, desgraciadamente, aún muchas mujeres y niñas pasan hoy en día.

¿Sabías que la ONU estima que una de cada tres mujeres de más de 15 años ha sido víctima de violencia física o sexual? Sí, has oído bien, una de cada tres, lo que asciende a más de 700 millones de mujeres.[1]

En el cuaderno práctico te cuento la historia tremendamente impactante de Gisèle Pelicot, que confío te dará esperanzas si tú también estás pasando por algo así.

Me gustaría ahora hablarte de algo menos mediático y mucho más sutil, algo en lo que con frecuencia no reparamos o que sí que percibimos, pero que en cierta medida hemos normalizado por el hecho de que nuestra sociedad todavía es eminentemente patriarcal en numerosos aspectos.

Hoy por hoy, en muchos ámbitos de sus vidas, la dependencia de las mujeres de factores y personas externos a ellas es tan pronunciada que muchas están en una situación de esclavitud, aunque no sean conscientes. Y gran parte de esta esclavitud moral, afectiva, física y psicológica viene precisamente por la ausencia de libertad económica.

Porque, no lo neguemos, el dinero siempre ha sido y siempre será fuente de control y dominación, no solo en el hogar, sino también a

nivel laboral, político, estatal, bélico, etc.

«Poderoso caballero es don Dinero», decía Quevedo hace ya más de cuatro siglos, y no le faltaba un ápice de razón.

> El dinero es poder y las mujeres debemos tener más de ambos.

Es más, la violencia económica se considera en la actualidad una forma de violencia doméstica, que busca controlar y limitar la autonomía financiera de la víctima, impidiéndole acceder a recursos económicos, prohibiéndole trabajar o estudiar y apropiándose de sus ingresos.

En España se estima que el 11,5 % de las mujeres han sufrido violencia económica en algún momento de sus vidas, lo cual la posiciona como la tercera manifestación más frecuente de violencia de género, solo por detrás de la violencia psicológica de control y la emocional.[2]

Por eso me permito insistir una vez más: sin dinero y sin control sobre este es difícil ser la dueña de tu propia vida.

Es importante que entiendas que esto no solo afecta a las personas que sufren malos tratos o que están en una posición de debilidad económica frente a la pareja. Por mucho que tu pareja te quiera muchísimo y tengáis una relación envidiable e idílica, si no tienes el control financiero de tu vida siempre estarás *de facto* en una posición de inferioridad y dependencia. Y, sin ese control, no podrás sentir la seguridad necesaria para, primero, vivir tranquila y, después, ir más allá y vivir la vida de tus sueños.

En ese sentido, no pienses que esta esclavitud viene solo por la dependencia doméstica. En la actualidad también seguimos viéndola en el ámbito laboral. Muchas personas —tanto hombres como mujeres— siguen siendo esclavas de un jefe o de un empleo porque no tienen ninguna alternativa debido a su dependencia económica.

Son esclavas de la nómina para poder seguir manteniéndose a flote un mes más, y todas sus decisiones vienen condicionadas por ello y no por sus deseos más ardientes. No pueden ni siquiera tomar decisiones tan íntimas y personales como tener un hijo.

¿No te parece llamativo que haya una relación directa entre la inestabilidad laboral, la incertidumbre económica y la edad de las madres primerizas? En los últimos años ha aumentado considerablemente el número de lo que en términos médicos se llaman «embarazos geriátricos», pero que son la nueva realidad social, pues ya hay más madres primerizas de 40 años que de 25. De hecho, si analizamos las estadísticas nacionales vemos que de las madres de entre 40 y 44 años, más de un tercio de ellas invocaban razones laborales o económicas como motivo del retraso de la maternidad respecto del momento ideal.[3]

Así pues, tomar el control de tu economía es un paso fundamental para terminar con esta esclavitud que sigue existiendo de forma sigilosa, pero muy nociva, en el siglo XXI.

Solo erradicando esa ESCLAVITUD ECONÓMICA podrás despojarte de las inseguridades, los miedos y las preocupaciones que te tienen aterrada y

no te dejan dormir por las noches y, en su lugar, encaminarte hacia tu libertad, que es la que te conducirá a una vida verdaderamente disfrutable, plena y feliz.

Y, hablando de felicidad, es importante que entiendas que no te estoy diciendo que el dinero te la vaya a dar. Puede que sí, puede que no. O puede que en ciertos momentos sí y en otros no.

Lo que es innegable es que el dinero sí te dará la tranquilidad y la seguridad que buscas en estos momentos. Pero déjame decirte que la cuestión va incluso más allá de eso, pues también te brindará opciones y oportunidades de vivir una vida extraordinaria en todos sus aspectos. Y esto sí que puede conducirte a la felicidad.

Es por eso por lo que digo constantemente que queremos tener más dinero, pero no por el hecho de tener más dinero *per se*, sino porque es una poderosa herramienta para convertirnos en las dueñas de nuestra propia vida.

Para que puedas tener más, ser más y hacer más. Y puedas hacerlo AHORA, y no solo el día de mañana, que tal vez nunca llegue, si se te apaga la llama antes de tiempo, como le ocurrió a Carmen.

Como te comenté en la introducción, este libro viene acompañado de un cuaderno práctico que contiene, entre otras muchas cosas, ejercicios para permitirte implementar lo aprendido y pasar a la acción.

Es el momento de comenzar a hacer uso de él, recuerda que encontrarás el link de acceso en la introducción del libro.

Este primer ejercicio es algo muy sencillo. Se trata de que interiorices la siguiente frase:

> El dinero no es un fin en sí mismo, es una poderosa herramienta que me va a permitir convertirme en la dueña de mi vida; una vida libre y a todo color donde pueda TENER más, SER más y HACER más.

Cuantas más veces te repitas a ti misma esta frase, más arraigada estará en tu subconsciente y más poderosa se volverá. Podrá llegar a ser una profecía autocumplida.

2. Responsabilizarte de tu propio futuro es fundamental

Sé que tal vez el primer punto te ha conmocionado. Yo me he sulfurado al ver las estadísticas de todos los abusos que todavía tantas mujeres sufren a diario.

Pero lo cierto es que las malas noticias no terminan aquí, aún hay muchas más, como ahora te mostraré. Sin embargo, déjame decirte que eso no tiene por qué ser tu realidad, ni siquiera aunque sea por lo que estés pasando ahora mismo.

Tú también puedes tener una vida extraordinaria, una vida a todo color. Pero para eso debes responsabilizarte de tu propio futuro, dando cada día un paso al frente para ir avanzando por las distintas etapas que componen nuestra hoja de ruta.

La libertad y la responsabilidad son dos caras de una misma moneda.
No puede haber la una sin la otra.

SI QUIERES LIBERTAD, DEBES ACTUAR CON RESPONSABILIDAD.

En lo que a nosotras nos incumbe, responsabilizarte de tu propio futuro pasa por no depender económicamente de ninguno de los siguientes cuatro elementos:

Pareja

Como vimos, la vida de Céline Pilie Roman se tambaleó por completo cuando su marido falleció de forma prematura y repentina.

Tal vez pensarás que Céline es un caso aislado, en un momento en el que los servicios sanitarios y las condiciones de vida nada tenían que ver con las actuales. Pero déjame decirte que Céline está lejos de ser la única mujer que ha pasado por esta situación, pues hoy en día hay muchas mujeres que enviudan a una edad temprana.

Yo conozco personalmente a una decena de mujeres que se han quedado viudas en la cuarentena o incluso en la treintena, de la noche a la mañana, teniendo que lidiar no solo con el inmenso dolor de perder a su ser querido, sino también con la asfixiante angustia de tener que sacar adelante ellas solas un hogar y unos niños pequeños.

Sé que es algo muy trágico tanto si ocurre por enfermedad como por accidente, pero, por mucho que nos duela, hay que

concienciarse de que nuestros seres queridos pueden desaparecer de la noche a la mañana.

Insisto en que no quiero infundirte miedo, puesto que no es mi estilo (ya sabes que yo soy optimista por naturaleza) y no tendría ningún sentido vivir aterrorizada. Pero sí que hay que ser realistas y estar preparadas para lo que pueda pasar.

INSPÍRATE EN ELLA

Isla Margarita (Venezuela) es una de esas islas paradisiacas que se ven en las revistas de viajes para quienes quieren salir de los destinos más turísticos. Para mí fue un viaje muy emocionante y lleno de adrenalina que atesoro con mucho cariño en mi corazón, pues se trata de un lugar increíble con gente amabilísima que descubrí en 4 × 4 por tierra y en barcaza por agua para adentrarnos en el Parque Nacional Laguna de La Restinga.

Isla Margarita también es el lugar donde nació Juan Carlos. Él y su mujer, Adriana, son venezolanos de nacimiento pero españoles de adopción, pues hace ya muchos años que se instalaron en Madrid en busca de mejores oportunidades para su familia.

Todo sonreía a esta entrañable familia cuando, con 44 años, un día Juan Carlos tuvo una aneurisma de la aorta torácica y murió de forma súbita y totalmente inesperada, pues hasta ese día había sido un hombre completamente sano, maravilloso, lleno de vida y que se encontraba en su mejor momento. Todas las cosas con las que habían

soñado juntos y el proyecto de vida que estaban construyendo desaparecieron en un segundo.

Adriana quedó devastada emocionalmente, pero no le quedó más remedio que sacar adelante ella sola a cinco personas: sus tres hijos, su madre y a ella misma.

Adriana nos cuenta lo siguiente:

> Siempre me he considerado una persona muy previsiva y cautelosa con el uso del dinero, pero la vida me deja clarísimo que nada se puede dar por sentado. Estoy en una etapa de mi vida que me invita a tomar acciones y decisiones importantes sobre mi tranquilidad financiera para blindar tanto mi presente como el futuro de mi familia.
>
> Afortunadamente, mi marido y yo de alguna u otra manera, con nuestros aciertos y desaciertos, buscábamos instrumentos básicos de protección y contábamos ambos con un seguro de vida, sin imaginarme nunca que hoy me convertiría en beneficiaria de uno de ellos. Ahora me encuentro con 49 años, tres hijos (dos de ellos en edad aún escolar) y mi madre, que también vive conmigo desde hace tres años.
>
> Por eso estoy formándome y documentándome para tomar las mejores decisiones para blindar ese dinero, y que al menos lo financiero no sea un problema. Por suerte, tengo un buen trabajo y cubro mi presupuesto familiar, pero ahora mi perspectiva sobre la vida ha cambiado tanto que es imperativo para mí construirme una vida más plena, liviana y tranquila donde no siga entregando lo más importante y valioso que tengo: mi tiempo. Ahora más que nunca sé que su valor es incalculable y que solo debo y quiero ponerle el precio yo.
>
> Quiero poder viajar con mis hijos, amigos y familia cuando me apetezca. Quiero pasar más tiempo en conexión con la naturaleza. Quiero divertirme trabajando sin ataduras de ningún tipo y con mis propias reglas (no más de seis horas diarias haciendo lo que me gusta y no más de cuatro días a la semana) y además ganando buen dinero haciéndolo. Quiero ser libre financieramente

antes de cumplir mis 55 años. Quiero poder darme un capricho o atender cualquier imprevisto sin que eso me genere culpa, angustia o, peor aún, ponga en riesgo mi presupuesto familiar.

Quiero vivir la vida con ilusión todos los días, despertarme cada mañana con ganas de comerme el mundo y dejarme sorprender.

La historia de Adriana me parece desgarradora e inspiradora a partes iguales porque es una mujer extraordinaria, de la que todas podemos aprender mucho, por eso quería que la conocieras. Además, en sus propias palabras: «Me siento muy honrada y con una gran ilusión de poder impactar en la vida de otras mujeres en algo tan necesario y que puede ser un renacer para muchas como lo está haciendo la formación de Andrea en mí».

Pero no pienses que el caso de Adriana es uno aislado, porque bien te podría haber hablado de muchas otras mujeres que han pasado por situaciones igualmente dolorosas y han tenido que reinventarse para poder salir adelante. Sin ir muy lejos, entre mis alumnos podría mencionarte a Mari, Bárbara, Eliana, Mertxe y un largo etcétera.

Espero que estas historias te permitan entender que la vida puede dar un gran vuelco en cualquier momento y que tu preparación y previsión van a ser determinantes para saber si te verás hundida en la miseria, tanto emocional como económicamente, o, por el contrario, como Adriana, si serás capaz de mirar al futuro con ilusión y soñando en grande si tu media naranja ya no está contigo físicamente, aunque sin duda te seguirá apoyando desde donde esté y se sentirá muy orgullosa de ti y de cómo has sabido salir adelante.

Pero lo cierto es que una enfermedad o un accidente no son las únicas situaciones que pueden hacer que tu bienamado (o bienamada) desaparezca de tu vida.

Estadísticamente, es mucho más probable que te divorcies o te separes de tu pareja que no que te quedes viuda. Hoy por hoy, a nivel global la tasa de divorcio afecta a entre un 30 y un 50 % de los matrimonios. Esta horquilla es tan amplia porque la tasa varía mucho de una región del mundo a otra.

Uno de los principales motivos es la independencia financiera de las mujeres, pues si estas no dependen económicamente de su pareja, pueden tomar decisiones basadas en sus deseos y en lo que creen que de verdad es mejor para su bienestar (y el de sus hijos, si los hubiera), y no meramente dejarse guiar por motivos económicos.

> Si no tienes esta autonomía financiera, no vas a poder separarte/divorciarte por mucho que lo quieras, porque si lo haces, puedes enfrentarte a serias penurias económicas.

Eso asumiendo que seas tú quien quiera tomar la iniciativa del divorcio, porque bien podría ser tu pareja quien decidiese poner fin a vuestra relación, con las consecuencias que ello puede acarrear para ti.

En el cuaderno práctico descubrirás la situación en la que se encontró Carolina (52 años) cuando su marido pidió el divorcio, una situación por desgracia muy frecuente en la actualidad.

Así pues, si siempre te has despreocupado de la gestión de la economía familiar porque confiabas en tu pareja, podrías llegar a

vivir un verdadero calvario en caso de separación.

Lo último que quiero comentarte es que si quieres ser una *tradwife* (neologismo que hace referencia a las mujeres que creen en los matrimonios tradicionales y los roles de sexos) o simplemente quieres tomarte una pausa en tu carrera profesional para disfrutar de tu maternidad más allá de lo que la legislación te concede, siéntete libre de hacerlo. Pero, por favor, hazlo de forma inteligente.

A lo que me refiero es a que no dudes en imponer que se valorice tu aportación al hogar y a la familia en términos de tiempo, cuidado y cariño. No dudes en exigir una remuneración por ello, que derive de los ingresos de tu pareja, y, además, implícate plenamente en la gestión de las finanzas familiares.

En ese sentido, en el cuaderno práctico encontrarás la historia de Ana y cómo abordó la conversación con su chico, Jaime, para no perder desde un punto de vista económico a pesar de ser ella la que renunciaba a su prometedora carrera profesional para criar a sus hijos. Creo que te dará ideas que tal vez nunca se te hubieran pasado por la cabeza y que, sin embargo, te va a venir muy bien conocer.

Así pues, es fundamental que tengas la autonomía financiera necesaria para que si el día de mañana tu pareja, por el motivo que sea, ya no está a tu lado para apoyarte económicamente, puedas salir adelante no solo con dignidad, sino mirando al futuro con ilusión.

Familia

«Las parejas vienen y van, pero la familia es para siempre».

Esto es lo que piensan muchas mujeres, que confían en que siempre tendrán el apoyo de su familia, ya que ellas siempre estarán ahí para su familia.

Pero, por desgracia, la realidad puede llegar a ser muy distinta.

Hablemos primero de tus padres. Por muchísimo que los quieras y ellos te quieran a ti, no puedes depender económicamente de ellos porque llegará un día en el que, lamentablemente, ya no estén aquí para poder seguir dándote ese apoyo moral y económico en caso de que tengas, por ejemplo, un revés laboral o matrimonial.

Si tus padres tienen algo de patrimonio, tal vez te digas que cuando fallezcan podrás heredar. Y sí, pero en la mayoría de los casos, una vez que repartas con tus hermanos, si los tuvieras, la herencia puede no suponer un impacto significativo en tu vida. Además, si no sabes gestionar tu dinero, la herencia que recibas desaparecerá rápidamente, igual que el dinero que se gana en la lotería, que, como es «caído del cielo», se suele utilizar sin una reflexión previa y se acaba esfumando sin saber adónde ha ido.

Así que no deberías depender de tus padres para asegurar tu futuro financiero.

Tampoco deberías hacerlo de tus hijos, porque la vida puede dar mil vueltas y tu hijo adorado puede juntarse con una pareja (o unas amistades) que le acapare e influya en él para que deje de ayudarte. Te sorprendería ver la cantidad de hijos por los que su madre lo ha dado todo y, sin embargo, cuando ella necesita algo de ellos, no están ahí para ayudarla, sea porque no quieren o porque no pueden. Puede ocurrir que tengan ese deseo de ayudarte, pero que se vean en la incapacidad, sea física o financiera, de hacerlo, al sufrir ellos también dificultades económicas.

Y creo que no debe de haber nada más triste que pasar los últimos años de tu vida abandonada por tus seres más queridos y, además, viviendo penurias económicas.

Esto es algo que podrías remediar todavía ahora que estás a tiempo de tomar las riendas de tu futuro financiero, para no acabar sola y con dificultades financieras. Es más, puedes conseguir todo lo contrario, vivir cómodamente y, además, dejarles a tus seres queridos un legado, tanto en términos económicos como de conocimiento.

Empleo

Puede que ames tu trabajo o que lo aborrezcas. Es mucho más probable que te encuentres en la segunda categoría de personas, puesto que las estadísticas nos dicen que en torno al 70 % de las personas odian su empleo.

No puedo dejar de pensar qué lástima más grande pasarte treinta o incluso cuarenta años haciendo algo que no te gusta simplemente porque dependes de tu nómina al no tener una buena gestión de tu dinero. Y ello mientras no ves crecer a tus hijos, no sabes cómo ha sido pero tus padres y otros seres queridos se han marchado y tú no has podido disfrutar de tu vida porque no has tenido apenas tiempo libre (ni dinero) para poder hacerlo.

Es muy importante que entiendas que no trato de demonizar el trabajo, ni mucho menos. Yo misma estuve trabajando por cuenta ajena durante varios años y me encantaba mi empleo a pesar de las largas jornadas, incluso hasta el punto de que tenía aspiraciones de llegar a socia en el despacho en el que trabajaba. Hasta que me di

cuenta de que el tiempo pasaba muy rápido y que si realmente quería vivir una vida a todo color, debía dejar de trabajar por los sueños de los demás y luchar por los míos propios. Y desde entonces no he mirado atrás.

Es más, me parece que el trabajo es un trampolín maravilloso, por lo que te animo a que lo conserves tanto tiempo como sea sostenible para ti hasta que estés en una situación lo suficientemente cómoda para decir «basta». Pero, mientras tanto, te permitirá acelerar la velocidad a la que irás subiendo los peldaños de la pirámide financiera de la que hablaremos más adelante, de modo que, como te decía, no deberías buscar desprenderte de él a toda costa, sino apalancarte en él para conseguir la vida de tus sueños lo antes posible, siguiendo una clara estrategia premeditada.

Aclarado esto, como es obvio desde aquí te animo encarecidamente a que busques alternativas a tu trabajo actual si este no te llena. Quiero que sepas que si aplicas lo que veremos juntas en los próximos capítulos, estarás en una posición financiera mucho más fuerte que te permitirá negociar desde un punto de poder y no de necesidad, y con ello podrás conseguir condiciones económicas y laborales mucho más favorables y, sobre todo, tener más flexibilidad y poder escoger tanto las tareas que realmente te gustaría desempeñar como a los compañeros con los que quieres codearte.

Independientemente de lo anterior, no deberías depender de tu trabajo, puesto que podrías perderlo en cualquier momento. Es cierto que esto afectaría sobre todo a las personas que trabajan en el sector privado, pero déjame decirte que conozco a bastantes funcionarios que, si bien en general no pueden ser despedidos, sí

pueden sufrir cambios que tengan que ver con horarios indeseables, congelación de salarios o de grado, etc., que hagan que estos empleos sean menos idílicos de lo que parecen desde fuera.

Por muy buena profesional que seas, debes entender que cualquier persona es prescindible. Esto le pasó a Carmen a pesar de ser una excelente profesional y muy entregada a su empleo. Y no solo a ella, sino también a muchas otras mujeres, desde altos cargos directivos hasta otras que estaban cobrando el salario mínimo interprofesional, ya que, como te decía, nadie es imprescindible.

Verás que los motivos que te pueden conducir a perder el empleo son numerosos: la compañía está pasando por una situación delicada, han encontrado a otra persona dispuesta a hacer ese mismo trabajo que haces tú pero por una remuneración inferior, te ha sustituido una máquina, etc.

Nos encontramos en plena revolución tecnológica, y los datos no son nada alentadores para el empleo. Se estima que, en países como España, uno de cada cuatro empleos podría ser sustituido por la inteligencia artificial de aquí a unos años.

Y no es de extrañar, porque aunque no sea perfecta aún, no solo puede hacer ciertas tareas de forma mucho más rápida, sino que además no hay que preocuparse de si se pone enferma, se queda embarazada o se quiere ir de vacaciones.

Y, hablando de bebés, tal vez ni te plantees ser madre (o lo seas, pero tus hijos ya sean mayores), y está perfecto. Pero si es una idea que te ronda la cabeza, debes saber que, por muy buena voluntad que tenga tu empleador, tal vez sea inviable para él acomodar tus necesidades de jornadas reducidas, vacaciones en ciertos periodos del año, etc. Y si dependes de tu nómina, tendrás que aceptar su

decisión sin ni siquiera poder rechistar porque sabes que la alternativa es quedarte sin tu trabajo, y sabes que eso no te lo puedes permitir en absoluto, por lo que renunciarás a ver crecer a tu bebé más que un rato al final del día, cuando ya está imposible porque está cansado, a cambio de poder darle de comer todos los días y mantenerlo calentito.

Pero, como veremos, nadie tendría que renunciar a una elección de este estilo. Y aquí te hablo de bebés, pero lo mismo cabría aplicar al cuidado de nuestros seres queridos o, simplemente, a pensar en nosotras mismas y querer dedicar más tiempo a nuestras pasiones, a nuestros deseos y a nuestra vida. Porque para poder cuidar a los demás, primero debemos cuidarnos a nosotras mismas.

INSPÍRATE EN ELLA

Estefanía es una enfermera de 38 años. Tiene un hijo de 5 años, un cuerpo envidiable, una casa muy acogedora y vive tremendamente feliz en su día a día a pesar de que tiene un sueldo comedido, de 1.600 € al mes, en 14 pagas.

Sin embargo, a ella no solo no le importa, sino que está encantada con la vida que ha construido. Porque algo que no te he dicho es que Estefanía trabaja solo tres días por semana, generalmente los lunes, los jueves y los viernes.

Los martes son «su día», como ella los define, cuando va a clases de zumba, crossfit, al spa, se prepara deliciosas comidas y cualquier otra cosa que le apetezca. Los miércoles y los fines de semana los disfruta

plenamente con su hijo y su pareja. Entre semana suele salir mínimo una vez a ver un concierto con su madre o a cenar con alguna amiga.

Los días que va al hospital es una trabajadora entregadísima. Rara vez he conocido a un profesional sanitario con tal dulzura y amabilidad, algo que sus pacientes agradecen enormemente porque muchas veces han pasado por traumáticas operaciones y la recuperación no es sencilla, pero ella está ahí para hacerles las curas y animarlos.

Además, tiene flexibilidad para elegir los turnos (ya sea de 7.00 a 15.00, de 9.00 a 17.00 o de 11.00 a 19.00 horas) y los días en los que quiere trabajar. De tal manera que si durante varias semanas decide trabajar cinco días en vez de tres, puede acumular más vacaciones.

De hecho, acaba de volver ahora mismo de un increíble viaje de cuatro semanas con su familia por Indonesia y ya está planeando el siguiente para dentro de unos meses a Cerdeña. Y estuvo casi tres años en casa cuidando a su hijo cuando este era pequeño.

¿Cómo lo consigue? Porque los 1.600 € que te he mencionado es lo que ella recibe por su salario, pero a eso hay que añadir el dinero que genera con sus inversiones, como las que veremos en la parte de «SUEÑA». Con esos ingresos adicionales puede hacer muchas más cosas de las que podría si solo tuviera su salario.

Y ello porque en el trabajo saben que si no le ofrecen esa flexibilidad, ella podría marcharse en cualquier momento al tener otras fuentes de ingresos, y obviamente no quieren perder a una profesional tan competente que tanto ayuda a los pacientes desde el punto de vista sanitario y anímico.

> En conclusión, aprende de Estefanía que no importa tanto cuánto como el modo en que gestionas tu dinero y, si lo haces bien, puedes tener un trabajo que del disfrutas pero del que no dependes para vivir, por lo que tú decides qué hacer con tu vida.

Hablábamos antes de injusticias. Pues bien, en lo relativo al trabajo el elefante en la habitación es la brecha salarial.

Aunque es algo que todos esperamos que tienda a desaparecer, hoy por hoy sigue siendo una realidad muy palpable. Si tú ganas menos que tus compañeros varones por un mismo trabajo, estarás en una situación de desventaja muy considerable. Porque no solo es que ganes menos ahora, sino que también tendrás muchísimo menos en el futuro, en un momento en el que te hará falta más dinero que a ellos, porque vivirás en principio más años y posiblemente tu pensión será inferior a la suya al haber estado probablemente más años fuera del mundo laboral por el cuidado de tus hijos, de tus padres o de otros familiares.

Es importante que entiendas que, aunque nos duela reconocerlo, muchas veces somos nosotras mismas las que aceptamos este tipo de injusticias porque no nos valoramos lo suficiente. Más adelante te explicaré cómo conseguir una remuneración acorde con lo que verdaderamente mereces, y verás cómo de ahí en adelante tanto tu patrimonio como la confianza en ti misma crecerán de forma exponencial.

Otro motivo por el que no deberías depender exclusivamente de tu empleo es que en cualquier momento puedes enfermar o tener un accidente y no poder seguir trabajando, con la reducción de

ingresos que ello conlleva. Aunque los accidentes son más frecuentes en hombres que en mujeres, a nosotras también nos pueden ocurrir. Y en lo que a las enfermedades respecta, somos más propensas a sufrir ciertas dolencias. Por ejemplo, el cáncer es la segunda enfermedad más extendida en todo el planeta, y el cáncer de mama, el más frecuente para nosotras.[4]

Si enfermas y no puedes seguir trabajando, es cierto que recibirás algún tipo de pensión o ayuda pública para compensar la disminución o incluso la desaparición completa de tus ingresos. Dicho esto, salvo casos muy concretos, en la mayoría de los supuestos dicha prestación será muy inferior a lo que era tu remuneración cuando estabas en activo, por lo que si no tienes fuentes de ingresos extras, puedes llegar a encontrarte en una situación financiera complicada, que podría incluso agravar tu recuperación física y mental.

Por lo tanto, por todos estos motivos, no puedes depender de tu empleo, porque ello limitará muchísimo tu libertad en todos los aspectos.

El Estado

Si hay alguien que nunca, jamás de los jamases, nos dejará de lado es el Estado, ¿no?

Eso es lo que piensan muchísimas personas, pero déjame decirte que, por desgracia, esto tampoco es así. Es por ello por lo que tampoco deberías depender del Estado para tu subsistencia económica.

Para entenderlo, basta con mirar la pirámide demográfica española (o de cualquier otro país). Y no solo es interesante ver una fotografía estática del estado actual, sino ver la evolución que facilita el Instituto Nacional de Estadística. Es impresionante ver cómo, en un periodo de tan solo veinte años, la inversión de la pirámide se está acentuando con cada lustro que pasa. Con una drástica caída en la tasa de natalidad y, por otro lado, con un aumento en la esperanza de vida.

Profundicemos más en este último dato. En 2023, en España, la esperanza de vida media de los hombres era de 81,1 años frente a 86,3 para las mujeres. Y las proyecciones indican que se estima que la esperanza de vida al nacimiento en 2073 alcanzará los 86 años en los hombres y los 90 en las mujeres.

Por lo tanto, aunque esta brecha de género vaya disminuyendo con el tiempo, hoy en día sigue siendo muy importante. Para las personas nacidas en 1991, la diferencia es de 7,2 años, y si nos vamos a generaciones anteriores, supera los 8 años.

Esto quiere decir que si dependes de una pareja masculina, tendrás que poder mantenerte sola durante siete años. Además, históricamente, en las parejas la mujer suele ser algo —o mucho más— joven que el marido, lo que significa que si, por ejemplo, hay cuatro años de diferencia entre los cónyuges, la mujer tendrá que subsistir por su propia cuenta durante once años. Y once años o más, si la diferencia de edad es mayor o tu pareja te deja antes de lo esperado, es mucho tiempo como para pasar apuros económicos.

Y me dirás: «Que sí, Andrea, que ya me has dicho que no debo depender de la pareja, pero ¿qué hay del Estado, que es de lo que estamos hablando ahora?».

Verás, muchas personas —sobre todo mujeres— consideran que el Estado se encargará de ellas cuando sean mayores y ya no tengan ingresos, sea porque se han jubilado, sea porque han enviudado.

Pero has de saber que el sistema de pensiones (y de prestaciones sociales de forma general), tal y como lo conocemos en la actualidad, es insostenible. Entonces, o se reducen prestaciones o se aumenta la edad de jubilación o, peor aún, se hacen ambas cosas, medidas que además podrían ir acompañadas de un aumento de los impuestos, lo que implicaría mucho menos dinero para ti.

Y, además de todo ello, no hay que perder de vista la brecha de pensiones tan grande que existe. Por un lado, porque somos las mujeres las que nos quedamos en casa con los niños cuando estos son pequeños y en muchos casos también cuidando a nuestros mayores o familiares enfermos. Se estima que los hombres pasan dieciséis meses de media fuera del trabajo, mientras que las mujeres lo hacen durante once años, con las diferencias notorias de salarios, promociones y pensiones que eso conlleva.

Y, por otro lado, porque son las mujeres las que durante mucho tiempo han estado desempeñando labores por las que no cotizaban. Y aunque estuvieran trabajando, si no cotizaban, no tienen derecho a una pensión.

Por fortuna, esto ha empezado a cambiar y la legislación paulatinamente busca compensar estos desequilibrios, pero estamos lejos de llegar a un punto satisfactorio.

Y si eso no fuera suficiente, hay otro concepto igualmente pernicioso: la inflación.

La inflación es el aumento generalizado de los precios en una economía durante un periodo determinado. Dicho de manera más

sencilla, cuánto se ha encarecido el coste de la vida.

Es algo que los estados pueden controlar de forma indirecta, y puede haber situaciones en las que, por las políticas económicas, fiscales o monetarias de estos, se puede producir que los precios lleguen a niveles artificialmente elevados en detrimento de tu bolsillo, como veremos más adelante en profundidad.

Por todos estos motivos, con honestidad te sugiero que, por favor, dejes de confiar en el Estado de forma ciega, puesto que, si bien tiene cosas extraordinarias a nivel colectivo (educación, sanidad, infraestructuras, etc.), a nivel individual tú no eres más que un número más entre las decenas o incluso los centenares de millones de personas que tiene que gestionar el Estado en el que vives.

Así pues, debes darte cuenta de que NADIE se va a preocupar por tu futuro financiero tanto como lo puedes hacer tú: ni tu pareja, ni tu familia, ni tu empleador ni el Estado en el que vives tienen por qué estar ahí para ti en caso de que tengas un contratiempo.

Tu vida actual y futura son responsabilidad plena TUYA, y si tú no te preocupas por tu bienestar económico, físico y psicológico, nadie lo hará por ti.

Si luego resulta que cualquiera de estos cuatro elementos te apoya, estupendo, bienvenida sea esta ayuda. Pero que esta ayuda sea un bonus y no el báculo sobre el que repose tu vida.

Debes poder valerte por ti misma.

Créeme que es importante que encuentres tu autonomía financiera AHORA que aún estás a tiempo, y no el día de mañana, cuando tal vez ya sea demasiado tarde. Porque si lo dejas hasta ese momento, el dolor que sentirás será aún mayor, no solo por la pérdida sentimental, sino también por el aspecto económico, y ello te llevará a tomar decisiones precipitadas, con menos tiempo para decidir, menos ganas, menos templanza y mayor necesidad.

Algo que podrás minimizar si te preocupas ahora, de forma PROACTIVA y PREVENTIVA, de tu futuro financiero, y no de forma defensiva cuando llegue la necesidad por sorpresa.

No se trata de cortar de raíz con los cuatro elementos que hemos visto. Se trata de que tu vida y tu historia vayan de TI y de nadie más. Para ello, por supuesto que podrás apalancarte de forma inteligente en cada uno de los elementos que hemos visto para impulsarte hacia tu propia libertad. Porque, obviamente, si cuentas con su ayuda, eso hará que estés mejor, pero no deberías depender de ello. Debe ser un «extra» que, si desapareciese, no te afecte.

Sé que en este instante te puede parecer algo inalcanzable, pero no te preocupes, que para eso estoy aquí, porque aunque ahora mismo te sientas muy sola, voy a ayudarte a través de esta emocionante aventura que tenemos juntas por delante.

3. Tener el control sobre tus finanzas personales te empoderará

Ya hemos visto que la esclavitud no es solo cosa del pasado, sino que sigue muy presente hoy en día, y que para poder salir de ella debemos volvernos autónomas y no depender de nadie. Pero entonces, ¿cómo lo hacemos?

La respuesta es sencilla: dominando tus finanzas personales.

¿Y qué son las finanzas personales?

De forma muy sencilla, podríamos decir que es la gestión de los recursos económicos de una persona o una familia.

Algo que, de primeras, puede parecer tedioso y aburrido. Pero déjame decirte que no tiene por qué serlo. Lo haremos entretenido y, sobre todo, esclarecedor.

Porque, cuando hayas terminado el libro, descubrirás el gran secreto que oculta una buena gestión de tus finanzas personales: la libertad.

Sí, has oído bien: si gestionas adecuadamente tu dinero, podrás alcanzar la vida de tus sueños. Podrás tener lo que quieras. Podrás ser lo que quieras. Podrás hacer lo que quieras.

Porque, recordémoslo, el dinero es una herramienta al servicio de tu vida y la mayoría no queréis más dinero *per se*, sino que queréis gozar y disfrutar de la tranquilidad que este ofrece y de todas aquellas cosas que os va a permitir tener, ser y hacer.

Y dime una cosa: ¿de verdad no crees que merece la pena hacer un pequeño esfuerzo e implementar lo que voy a compartir contigo a cambio de encaminarte hacia la vida de tus sueños, disfrutando del proceso por el camino?

Si lo piensas bien, aprender a dominar tus finanzas personales te permitirá, entre muchas otras cosas:

- Tener una mayor paz interior, porque no solo tendrás seguridad, sino también comodidad física y mental.
- Sentirte feliz.
- Tener la capacidad de tomar decisiones de forma consciente, siendo más auténtica y fiel a tus principios y valores y no dejándote guiar únicamente por las imposiciones de condicionantes externos, sean o no económicos.
- Tener más flexibilidad y más opciones.
- Cuidarte más a ti misma, tanto por dentro como por fuera, disponiendo de más tiempo para ti, comiendo mejor y alimentos más sanos, haciendo más ejercicio, etc.
- Ser la dueña de tu presente y de tu futuro, pues podrás tomar tus decisiones vitales en función de lo que realmente crees adecuado en cada caso y no por lo que otros te impongan.
- Viajar y descubrir un mundo nuevo de oportunidades.
- Pasar más tiempo con tus seres queridos haciendo con ellos lo que realmente te llena.
- Ayudar a los demás.
- Tener impacto en el mundo, compartiendo tus dones y contribuyendo a hacer del planeta un lugar mejor para todos.
- Sentirte realizada, satisfecha y viviendo una vida con propósito.
- Ser libre.
- Ser tú.

Y estas cosas que acabo de mencionar no son más que meros ejemplos. Cualquier mujer que se lo proponga y esté plenamente

comprometida puede alcanzar cualquier objetivo que se plantee gracias a un uso inteligente del dinero.

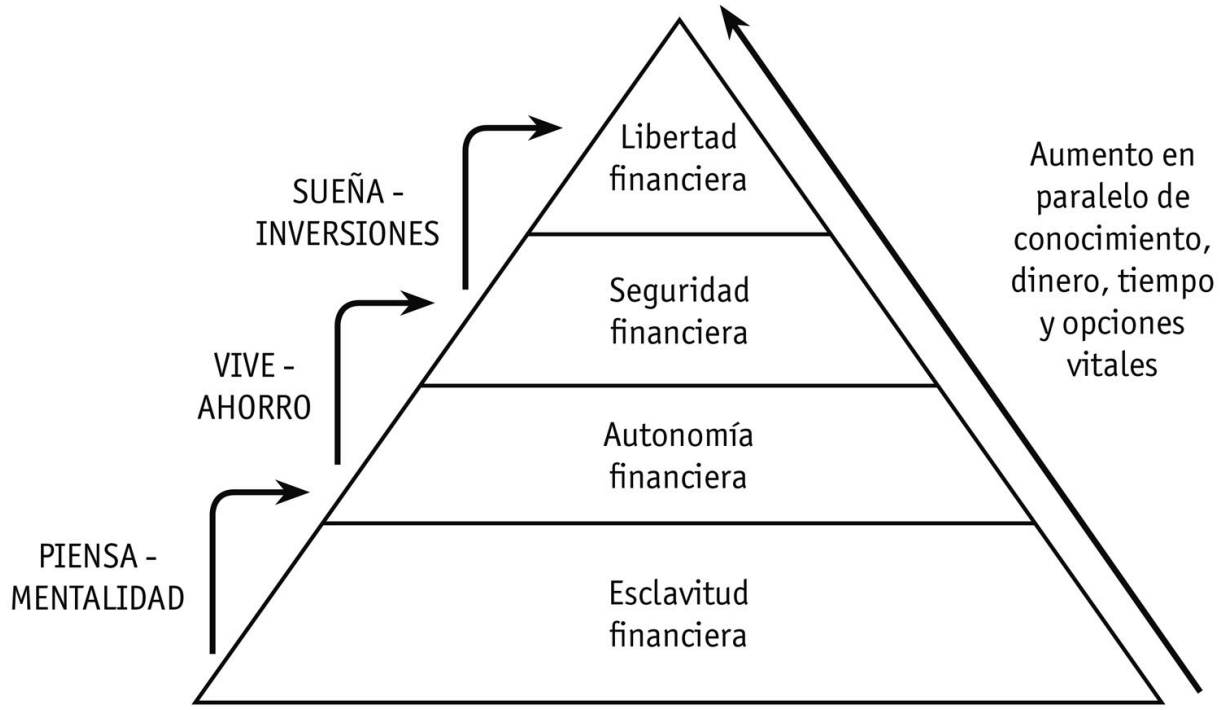
Así que no esperes al punto de no retorno para dar el salto y tomar el control de tus finanzas. No huyas del dolor, sino busca el placer. Vive para ganar y no para no perder.

Sé que muchas de las cosas que acabo de mencionar te pueden parecer inalcanzables. Pero, créeme, si pones todo tu foco, empeño y motivación en dominar tus finanzas personales, tu libertad y la vida de tus sueños te estarán esperando.

La pirámide financiera

La pirámide financiera es una ilustración que permite condensar, de una forma muy visual, una gran cantidad de información muy valiosa de cara a poder trazar tu hoja de ruta.

Al igual que en Egipto encontramos, entre otras muchas, las pirámides de Keops, Kefrén y Micerinos en Guiza, también existen numerosas pirámides financieras. A continuación te muestro la que, en mi opinión, es la más ilustrativa.



Vemos que la pirámide financiera que te presento cuenta con cuatro escalones, y para pasar de uno a uno hay que hacer tres pasos sucesivos.

1. **Esclavitud financiera**: es de la que venimos hablando desde el comienzo de este capítulo y se sitúa en la base. Es el punto en el que te encuentras cuando careces de conocimientos financieros mínimos y no tienes ningún margen de maniobra. No vives, sino que sobrevives en el día a día. Además, es posible que vivas endeudada y tengas incluso un patrimonio negativo, lo cual te succiona cada vez más hacia abajo y no te deja levantar cabeza.
2. **Autonomía financiera**: ya has comenzado a responsabilizarte de tu futuro financiero y posees tu propia fuente de ingresos, de los cuales aún dependes plenamente.

Ya tienes una educación financiera básica y, aunque no te sientes segura aún, sí vives algo más desahogada y con una mayor dignidad. Empiezas a atisbar que una vida mejor es posible para ti y los tuyos, pero para ello debes seguir subiendo escalones.

3. **Seguridad financiera**: los conocimientos financieros intermedios que has conseguido, junto con la disciplina y el rigor que has aplicado, te han permitido constituir tu fondo de emergencia gracias al ahorro y una buena gestión financiera. Es ahora cuando empiezas a vivir y te sientes verdaderamente segura ya que puedes tomar las decisiones que quieras en tu vida porque cuentas con un bagaje económico que te mantiene a buen cobijo. Empiezas a ver que sí que puedes ser la dueña de tu propia vida, aunque sabes que todavía puedes ir un paso más allá, ya que el ahorro, si bien imprescindible, por sí solo no es suficiente para alcanzar la vida de tus sueños.
4. **Libertad financiera**: en la cúspide de la pirámide encontramos aquello a lo que toda mujer (y toda persona) debería aspirar, porque queremos soñar en grande. Es el punto que se alcanza cuando tienes una educación financiera avanzada, un patrimonio sólido y puedes vivir —al menos parcialmente— de tus inversiones.

Hay personas que hablan de forma indistinta de independencia financiera y de libertad financiera. Sin embargo, para mí son dos conceptos distintos.

Antes de explicarte la diferencia, quiero compartir contigo una frase del general Francisco de Paula Santander:

> Las armas os han dado la independencia, las leyes os darán la libertad.

Para mí llega antes la independencia financiera, pero no considero que sea un paso o un peldaño de la pirámide por sí solo, puesto que creo que está a caballo entre la seguridad financiera y la libertad financiera.

Podríamos decir que la independencia financiera es el punto que alcanzas cuando no dependes de otras personas o entidades para subsistir económicamente, pues tú misma controlas tu propia economía y tienes tu colchón de emergencia constituido y, además, generas ya ciertos ingresos pasivos, por lo que podrías subsistir durante más tiempo sin ingresos, pero no los suficientes como para poder vivir plenamente de tus inversiones.

Así pues, la libertad financiera va un paso más allá, al ser el punto en el que generamos más ingresos pasivos que cuando somos financieramente independientes, suficientes para mantener nuestro nivel de vida actual de forma indefinida, por lo que tenemos plena libertad:

- Temporal: podrás disponer de tu tiempo como te parezca más conveniente y sin tener unos horarios fijos.
- Geográfica: podrás encontrarte en todo momento en el lugar del mundo que más te apetezca.

- Económica: podrás tomar decisiones guiadas por tus deseos, tus valores y tus principios sin tener que preguntarte si económicamente puedes permitírtelo.

En otras palabras, cuando alcanzas la libertad financiera estás muy bien encaminada para ascender también a la cúspide de otra pirámide mucho más conocida, la de Maslow, donde se encuentra la autorrealización plena.

Como ya te comenté, no estoy aquí para hacerte falsas promesas, por lo que es conveniente aclarar que no todas las lectoras conseguiréis alcanzar la plena libertad financiera. Pero sí tengo la ferviente convicción de que si tú pones todo tu foco, empeño y motivación, estarás en disposición de lograrlo. Yo ya lo he hecho, al igual que muchas otras mujeres, cuyas historias compartiré contigo para motivarte e impulsarte a que tú también alcances metas impensables en estos momentos.

Pero para ello es indispensable que no te pares en el paso 2 (VIVE), sino que apliques lo que veremos en el paso 3 (SUEÑA), cuando te exponga las leyes que rigen las inversiones para que tú también aprendas a hacer magia con tu dinero.

De todos modos, aunque tu fin último sea alcanzar la libertad financiera, recuerda que lo más importante en realidad no es si llegas o no a tu destino, sino que disfrutes el camino con todo lo que vivirás, todo lo que experimentarás, todo lo que serás, todo lo que tendrás y todas las personas maravillosas que conocerás en tu ruta. Saboreando y sintiéndote orgullosa de cada uno de tus avances, por pequeños que

te puedan parecer, pues estarán dando pasos de gigante hacia la vida de tus sueños.

Y con ello verás que la vida es una maravillosa aventura que merece la pena ser vivida.

Así pues, para ir subiendo de un escalón a otro y de esta manera tener más dinero (con las ventajas que ello conlleva, no solo económicas, sino también de paz mental y demás atributos que ya hemos comentado), necesitarás imperativamente dos cosas:

Aumentar conocimientos financieros + Implementación

=

Escalar al siguiente escalón de la pirámide

Así una y otra vez. Hasta que llegues al escalón que deseas, sin olvidarte de disfrutar por el camino.

Sé que ahora mismo tal vez te parece una locura o incluso una utopía, pero créeme que la gestión del dinero será liberadora para ti y los tuyos.

Cada lectora empezará en un punto distinto y eso está perfecto. Lo importante es que te compares solo contigo misma y con tu «yo pasado» y busques superarte a ti misma, día a día. Y si lo haces, las recompensas que te esperan en los escalones superiores de la pirámide harán que vivas una vida más plena, más llena y más feliz.

Entonces, ¿cómo lo hacemos?

Para ello tenemos que trabajar aún un poco más el primer paso, PIENSA. Porque de nada te sirve aprender a gestionar

adecuadamente tu dinero si sigues teniendo creencias limitantes y te sigues poniendo a ti misma trabas y excusas por el camino. Así que eso es precisamente lo que vamos a ver en el siguiente capítulo.

Pero antes déjame decirte que al final de cada capítulo encontrarás un resumen de los puntos más importantes que hemos visto a lo largo del mismo, así como una serie de ejercicios que te ayudarán a implementar lo aprendido y a pasar a la acción para que, de esta manera, tengas resultados y puedas poco a poco ir avanzando en tu escalada por la pirámide financiera.

Resumen del capítulo

- La esclavitud del siglo XXI es la dependencia económica.
- Tu futuro financiero es al cien por cien responsabilidad tuya. No puedes delegar tu seguridad en pilares que pueden fallar, como tu pareja, tus familiares, tu empleo o tan siquiera el Estado. Debes ser tú quien construya proactivamente tu propio futuro.
- El dinero no es el objetivo, es la herramienta más poderosa para construir el futuro que deseas.
- La pirámide financiera te guiará desde la supervivencia hasta la libertad. Es un modelo para que sepas dónde estás y qué etapas debes seguir para pasar de la supervivencia a la verdadera libertad financiera.
- El progreso real solo llega con la siguiente fórmula: conocimiento + acción. La única forma de avanzar es combinar el aprendizaje de nuevos conceptos financieros con la implementación disciplinada y constante de los mismos.

Acciones para implementar

- Repite a diario el mantra financiero que encontrarás en el cuaderno práctico adjunto hasta que lo tengas plenamente interiorizado.
- Define en qué escalón de la pirámide financiera te encuentras actualmente. Y piensa después dónde crees que podrías estar

dentro de cinco años. Anótalo todo en el cuaderno siguiendo las indicaciones que allí encontrarás.

2
La ciega, la bisabuela marchosa y el Ford

A comienzos de los años ochenta nació en Buenos Aires una niña llamada Natalia, de madre uruguaya y padre argentino. Cuando tenía 2 años los médicos le diagnosticaron una ceguera casi total.

Como sus dos padres trabajaban y no tenían una red familiar de apoyo, Natalia fue a la guardería desde muy pequeña. A pesar de todos los retos y obstáculos, su madre luchó siempre para que la niña hiciera una vida «normalizada» y pudiera seguir en la educación común.

Poco después de que Natalia cumpliera 3 años nació su hermano, que, afortunadamente, no tenía ceguera. Sin embargo, con tan solo 1 añito enfermó de neumonía y fue imposible salvar su vida. Tras la muerte del niño, sus padres decidieron separarse y un par de años después su padre desapareció por completo de sus vidas. Natalia y su madre se quedaron solas en Buenos Aires.

Como su madre tenía que trabajar de lunes a sábado, Natalia pasaba mucho tiempo sola en casa o en actividades extracurriculares, por lo que desde pequeña aprendió a hacer tareas domésticas para ayudar a su madre y también se desarrolló intelectualmente por su cuenta.

Cuando Natalia tenía tan solo 10 años le detectaron un cáncer a su madre. Iniciaron entonces un periplo de entradas y salidas del hospital, altibajos de todo tipo, recuperaciones temporales, hasta que su mamá perdió su trabajo en Argentina y decidió volver a Uruguay, donde sí tenían una red familiar que les podía ayudar en tan difícil situación en la que se encontraban, tanto desde el punto de vista económico como de salud y anímico.

En Uruguay la educación no era tan inclusiva como en Argentina, por lo que Natalia tuvo que volver a empezar prácticamente desde cero. Le costó mucho que la aceptaran en un instituto convencional, a lo que se unía la oposición de su familia a que siguiera estudiando. Pero, pese a todo ello, movidas por el tesón tanto de Natalia como de su madre, finalmente lo lograron.

Sin embargo, tan solo cuatro meses después de instalarse en Montevideo, su madre murió debido a la reaparición fulminante del cáncer. La joven Natalia se quedó entonces viviendo primero con sus tíos, un año después con su abuela y, finalmente, con una familia de acogida. Fue por eso por lo que en cuanto cumplió 18 años se puso a trabajar para poder independizarse.

En paralelo, y en contra de la recomendación de su profesora, Natalia estudió Relaciones Internacionales y Ciencias de la Comunicación. Terminó ambas carreras con 23 años y cualificaciones extraordinarias, y continuó posteriormente con un posgrado.

Pasó entonces por diferentes experiencias de trabajo donde, una vez más, se enfrentó a muchos prejuicios debido a su discapacidad visual y, por qué no decirlo, también a discriminaciones por ser mujer. Pero Natalia hizo lo que mejor sabía hacer: conseguir salir adelante a pesar de que su entorno no confiara en ella. Se esforzó

por desarrollarse profesionalmente para poder mejorar sus ingresos. Poco a poco fue cambiando de puesto y de empresa. A los veinticinco ya tenía personal a su cargo y empezó a viajar debido a las responsabilidades de su puesto.

Años más tarde, sin destino cierto, dejó su trabajo para buscar nuevos horizontes. Vendió sus muebles, regaló muchas cosas y emprendió un viaje con dos maletas y una mochila rumbo a Madrid, donde había encontrado una nueva oportunidad laboral.

Desde entonces, Natalia ha tenido una trayectoria imparable, pues no solo ha ascendido dentro de la organización, sino que también ha sido elegida como miembro del Comité CDPD (Convención Internacional sobre los Derechos de las Personas con Discapacidad) de las Naciones Unidas. Todo ello mientras seguía cultivando amistades a lo largo y ancho del planeta y ahorraba, hasta el punto de que ahora también invierte en muchos pilares distintos y genera ingresos pasivos.

¡Guau!

La historia de Natalia es una de las más conmovedoras que he escuchado en mucho tiempo. Cuántas adversidades, cuántos obstáculos, cuántas injusticias, cuánto dolor. Y, sin embargo, cuando escuchas a Natalia, llama poderosamente la atención que nunca pierde la sonrisa, porque ella, al igual que yo, es de ver el lado positivo de las cosas.

Entonces, déjame que te pregunte: ¿no crees que si muchas otras mujeres, entre ellas Natalia —sola, con una juventud tan complicada y con una discapacidad tan importante—, están teniendo una vida de impacto y logrando cumplir sus sueños, no podrías hacer tú lo mismo?

La respuesta solo la tienes tú, pero debes ser consciente de que muchas veces lo que te parecen obstáculos para no tomar el control de tus finanzas no son más que excusas, porque te da miedo lo desconocido debido a que no estás adecuadamente informada.

Por ello quiero dedicar este capítulo a destapar los miedos, las excusas y las creencias limitantes que con más frecuencia escucho entre las mujeres en relación con el dinero. Para que te puedas despojar de todos ellos, de una vez por todas, y mires al futuro con ilusión, porque, si lo haces, este puede ser verdaderamente ilusionante.

Antes de desvelártelos, quiero invitarte a que hagas el ejercicio de introspección que encontrarás en el cuaderno para que detalles todas las creencias limitantes que crees que tienes hoy en día con relación al dinero.

Una vez que hayas acabado, puedes seguir leyendo. Pero, de verdad, hazme caso y elabora ahora ese listado.

Una vez que lo hayas hecho, podemos pasar a ver las diez excusas que más frecuentemente dicen (o se dicen) las mujeres y que son algunas de las frases más nocivas que te puedes estar repitiendo ahora mismo. Profundizaremos en cada una de ellas para que puedas derribarlas, una a una, y de esta manera te sientas más empoderada para afrontar el futuro con ilusión y no con miedos y frustración.

Excusa #1: No tengo tiempo

Esta es la excusa por antonomasia. Para todo en la vida. Todo lo que no queremos verdaderamente hacer, claro.

Porque, si no, no se explica que si el día tiene veinticuatro horas para todo el mundo, unos consigan hacer mucho más en ese mismo tiempo que otros y, por consiguiente, que tengan más éxito y sean más felices.

Es innegable que las mujeres somos malabaristas profesionales. Y no es que sea nuestra percepción, es una realidad. Las estadísticas hablan por sí solas: cuando los dos padres trabajan, la madre se dedica, de media, un 40 % más al cuidado de los niños que el padre, y un 30 % más a los quehaceres de la casa. Y en el trabajo muchas veces pasa algo bastante parecido: más tareas y responsabilidades sin una clara compensación por ello.

Y eso son muchísimas horas que estás restando a otras actividades más gratificantes, tanto en términos económicos como de sentirte menos agobiada, más feliz y realizada.

A veces esta falta de tiempo viene determinada por la sociedad y cultura en la que hemos crecido, pero eso no quita para que no sea algo que no podamos cambiar. Es más, muchas veces esta falta de tiempo es, parcialmente, culpa nuestra por no saber valorarnos nosotras mismas lo suficiente y, por ende, por no atrevernos a poner límites.

Existen muchísimas formas —complementarias entre sí— de liberar tiempo en tu día a día. A continuación te voy a hablar de las que mejor me han funcionado a mí tanto a nivel personal como profesional. Y creo que sí que deben de funcionar, porque no hay día en que alguien no me diga que le fascina cómo consigo hacer tantas cosas y sin embargo no estar nunca estresada.

Así pues, aquí tienes los seis *hacks* que más me han ayudado a mí y a las mujeres a las que se los he compartido a despejar tiempo en sus vidas para hacer lo que realmente las llena y hace felices.

1. **Deja de agradar a todo el mundo y aprende a decir «no»**: cuando somos niñas, se nos suele inculcar que debemos agradar a los demás y hacer lo que se nos pide. Debes aprender a decir «NO». Di que no a todas las personas, tareas y elementos que no te acerquen a tus prioridades y tus metas, a lo que tú realmente quieres obtener de la vida. Al principio te costará hacerlo, generará en ti un sentimiento de malestar por haber decepcionado a otra persona, por lo que quiero contarte algo que me ayuda mucho a decidir: cuando sientas la tentación de decir explícitamente que sí a algo, piensa a qué estás renunciando al decir implícitamente que no, y eso te hará tomar la mejor decisión posible.
2. **Tener las prioridades claras**: en el cuaderno práctico encontrarás un vídeo que ilustra de forma brillante este concepto. Te invito a que lo veas antes de continuar leyendo. Con él entenderás lo que me gusta llamar «la teoría de las piedras grandes»: si priorizas lo verdaderamente importante para ti, tendrás tiempo para muchas más cosas. Así que la próxima vez que te digas a ti misma que no dispones de tiempo de hacer algo, date cuenta de que en realidad es que no tienes claras tus prioridades, y así no vas a poder cumplir tus sueños más ardientes.

3. **Aprender a delegar**: hay un conocido proverbio que dice: «Si quieres ir rápido, camina solo; si quieres llegar lejos, ve acompañado». Debes rodearte de personas que compartan tus mismas metas y apalancarte en el tiempo, el conocimiento y las habilidades de los demás para liberar tu tiempo y poder dedicarlo a otras cosas más remuneradoras para el bolsillo y gratificantes para el cuerpo y la mente. Para saber por dónde empezar a delegar, debes conocer tu tasa horaria; en el capítulo 6 te explicaré cómo calcularla y te presentaré un ejercicio para ayudarte a saber qué tareas serán las que delegarás primero.
4. **Comparte tareas**: en el ámbito personal, me gusta más hablar de compartir tareas que de delegar, porque esto segundo hace pensar que es responsabilidad tuya y que tu pareja simplemente te está echando una mano porque tú no llegas a todo, y así no es en absoluto como hay que abordarlo. En términos de tareas domésticas y cuidado de seres queridos (niños y personas mayores a cargo), tu tiempo no vale menos que el de tu pareja aunque ella tal vez gane más que tú, así que hazte respetar y atrévete a imponer tú las reglas del juego de modo que sean justas para todos y evitéis injusticias y frustraciones. Tiene que ser un trabajo de equipo, donde todo el mundo colabore por el bienestar común de la familia. En el cuaderno te cuento cómo podrías enfocarlo para que sea un *win-win* para los dos y para la familia en su conjunto.
5. **Organiza y sistematiza tu vida**: soy consciente de que hay muchas personas a las que les gusta la improvisación porque

les parece que una vida demasiado pautada es una vida aburrida. Sin embargo, está demostrado que la organización te va a ayudar a optimizar tu tiempo, aunque solo sea porque vas a erradicar los ratos muertos que, sueltos, puede que no supongan muchos minutos liberados, pero que a lo largo de las semanas y los meses van a suponer horas perdidas que hubieras podido aprovechar para hacer deporte, ir a dar un paseo con una amiga o de cena con tu pareja. Además, si organizas tus tareas en bloques y las procedimentalizas, ahorrarás mucho tiempo y evitarás olvidar cosas por el camino.

6. **No solo hay que preservar tu tiempo, sino también tu energía**: hasta ahora hemos hecho referencia exclusiva a las horas que nos lleva una tarea o a cuánto tiempo podemos liberar. Pero un concepto del que se habla mucho menos y, sin embargo, es igualmente importante es el de la energía. Porque puede haber tareas que no nos lleven un tiempo excesivo para los resultados que nos ofrece, pero sí mermen considerablemente nuestra energía. Así pues, todo lo que acabamos de ver en relación con tu tiempo deberías aplicarlo de igual manera a tu nivel de energía, esa que debes preservar para luchar por tus sueños y no por los de otras personas.

Si combinas estos elementos, créeme que podrás despejar muchísimo tiempo y energía.

Y si lo haces, te expondrás mucho más a la vida y a las maravillosas oportunidades que esta te puede brindar si tienes el

tiempo y la energía de aprovecharlas.

En este sentido, en el cuaderno práctico encontrarás la historia de Paula y cómo, aplicando las 4 C del apalancamiento, ha logrado generar 500 € adicionales todos los meses y, sobre todo, liberar más de quince horas todas las semanas para cuidarse y pasarlo bien.

Una de las frases que más me repito a mí misma, y que he tomado de Naval Ravikant, es la siguiente:

> Si no estoy haciendo lo que me gusta, aprendiendo o ganando dinero, estoy perdiendo el tiempo.

Sé que puede sonar frívolo, pero es que verdaderamente no tenemos tiempo de perder el tiempo. La vida es AHORA, no el día de mañana, que tal vez nunca llegue.

Así que responsabilízate de tu propio futuro, date cuenta de que si ahora no tienes tiempo es que hay algo que no estás enfocando correctamente, y debes corregirlo a toda costa con los elementos que te he compartido. Empieza por aquellos que resuenan más contigo y que te parezcan más fáciles de implementar y, posteriormente, pasa a los demás.

Si no lo haces ya, más adelante será mucho más difícil. Así que empieza AHORA a liberar tu tiempo para llenarlo de cosas que realmente te hagan brillar tanto por dentro como por fuera. Entre ellas, la buena gestión del dinero y las inversiones. Ya sé que de por sí no suena muy emocionante, pero, como te vengo diciendo, no es un fin en sí mismo, sino el trampolín hacia la vida de tus sueños.

Excusa #2: Ahora no es buen momento

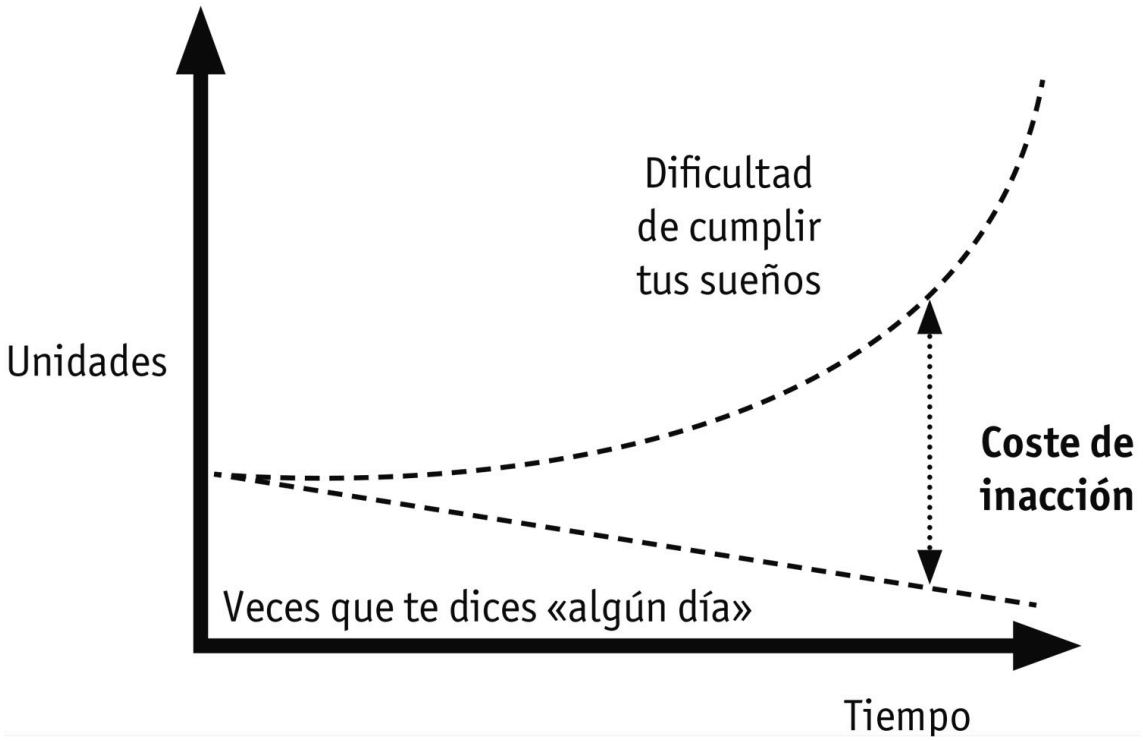
Este punto guarda cierta relación con el anterior, aunque es un poco distinto.

Esto es lo que se dicen las mujeres que ya están algo concienciadas de que deben tomar las riendas de su vida, pero que no acaban de dar el paso porque alegan que no es el momento adecuado.

Y seré tajante: deja de procrastinar porque el momento perfecto no existe.

Nunca será buen momento si no empiezas AHORA. Y cuanto más tardes en arrancar, más difícil y costoso te va a resultar, en tiempo, en esfuerzo y en oportunidades pasadas que no se van a volver a presentar.

La siguiente gráfica nos muestra cómo el coste de nuestra inacción crece de forma exponencial a medida que pasa el tiempo.



Al principio, cuando somos jóvenes, tenemos muchas ilusiones y ambiciones y es relativamente fácil luchar por nuestros sueños. Pero, a medida que pasa el tiempo y merman nuestra energía e ilusión, vamos tirando la toalla y vamos asumiendo que muchas cosas nunca llegaremos a hacerlas.

Además, el coste de nuestra inacción va aumentando con el transcurso del tiempo y hacemos menos por luchar por nuestros sueños, porque nuestras mentes se acomodan en el «más vale malo conocido que bueno por conocer» y el coste de oportunidad de las opciones que dejamos pasar aumenta, lo cual nos sume es una espiral de decepciones y desilusiones que hacen que nos demos por vencidos.

Como las condiciones nunca serán perfectas y tú nunca estarás lo suficientemente preparada, lo mejor que puedes hacer es lanzarte a tomar las riendas de tus finanzas personales ahora mismo, cuando aún estás a tiempo de conseguir grandes cosas aunque todavía tengas mucho por aprender.

Excusa #3: No se me dan bien los números

¿Cuántas veces te has repetido a ti misma o has escuchado a otras mujeres decir «yo soy de letras», «no se me dan bien los números» o incluso «en la escuela las matemáticas era la asignatura que más odiaba»?

Y, como consecuencia de ello, te despreocupas por completo por tus finanzas personales o te amparas en que es tu pareja quien lleva las cuentas en casa, lo cual te puede conducir a una situación desastrosa.

Y no pasa absolutamente nada si hacéis un reparto equitativo de las tareas familiares en función de lo que me gusta llamar la «especialización productiva»: uno se encarga de ciertas tareas que se le dan mejor y el otro, de otras distintas que son su punto fuerte. Así cada uno tiene unas responsabilidades bien definidas y, en su conjunto, la familia es más productiva que si el reparto se hiciera de otra manera.

Así, por ejemplo, un miembro de la pareja se puede encargar de llevar toda la parte administrativa (contabilidad familiar, incluido el pago de facturas, realización de la declaración de la renta, etc.) y cocinar, y el otro se puede dedicar a las reparaciones de la casa y a

hacer las compras y los recados. De esta manera cada miembro de la pareja tiene una tarea «permanente» y otra más esporádica.

Dicho esto, si es tu pareja la que se encarga de los temas financieros porque «a ti se te dan mal los números» (que es lo que suele ocurrir en la mayoría de las ocasiones), aun así deberías conocer exactamente cuánto dinero entra y sale de las arcas familiares todos los meses, y del que sale, saber exactamente adónde se dirige (ya sea para gastos o para inversiones). Porque, de lo contrario, estarás dando un paso atrás y despreocupándote de tu futuro financiero, en lugar de responsabilizarte de él.

De nuevo, no se trata de desconfianza, sino de mantener tú el control de tu propia vida, de ser autónoma y estar preparada para lo que sea que te depare el futuro.

Así que, ya estés sola o en pareja, ¡basta de estereotipos! Porque cualquier persona, hombre o mujer, puede ser un excelente gestor de la economía familiar si tiene la voluntad de hacerlo y lo convierte en una prioridad para darle a su vida el impulso que merece.

> Esto no va de NÚMEROS, sino de DECISIONES y de COMPROMISO contigo misma.

Así que deja de decir que se te dan mal las matemáticas, porque los números que veremos los puedes casi hacer con «la cuenta de la vieja», con papel y lápiz y una calculadora, o si quieres que sea incluso más fácil, las herramientas que veremos en la parte de VIVE te van a ayudar mucho.

Y deja también de menospreciarte diciendo que no eres suficientemente lista para estas cosas. Confía en ti y en tus capacidades. Date a ti misma una oportunidad y verás cómo me lo agradeces dentro de unos años.

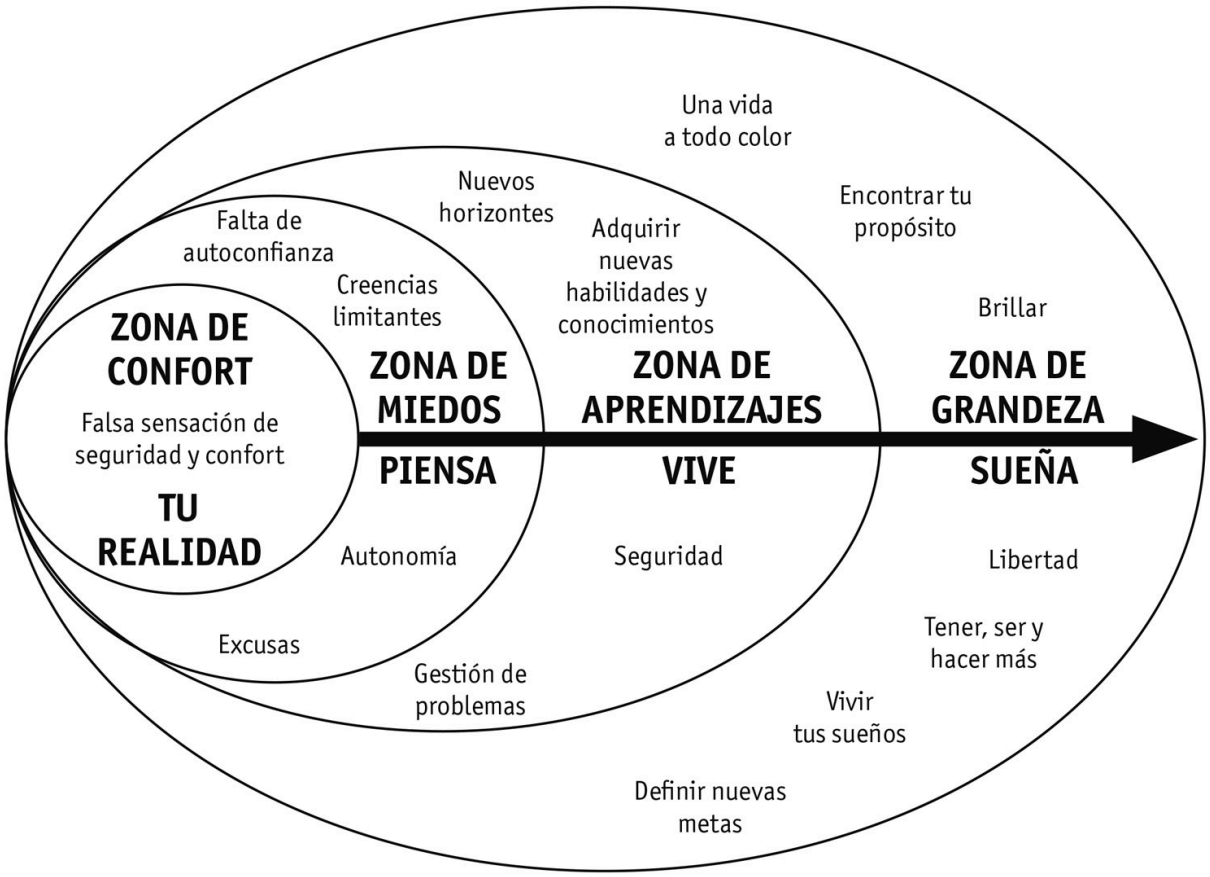
Excusa #4: Es muy difícil

Ya te dije que alcanzar la libertad financiera no es ni rápido ni sencillo. Si fuera fácil, todo el mundo lo haría. Pero que algo no sea sencillo no lo convierte automáticamente en difícil.

Lo que seguro será difícil será tu futuro si, en caso de que no estés en el punto en que te gustaría estar, sigues haciendo lo mismo que hasta ahora con tu dinero.

La gestión de la economía familiar y las inversiones no son difíciles *per se*. Lo que es más difícil es afrontarlo cuando nunca antes has tenido contacto con ese mundillo.

Para ello es preciso que salgas de tu zona de confort y sigas los pasos que aprecias en la siguiente imagen:



Disfrutando del proceso de expansión

Por lo tanto, no es que sea difícil, sino que vas a tener que hacer cosas distintas a las que has estado haciendo hasta ahora y vas a tener que aprender a sentirte algo incómoda.

Y es normal que tengas miedo, porque esto probablemente será algo nuevo para ti. Déjate llevar siguiendo los pasos y verás cómo, sin apenas darte cuenta, avanzas por el camino que te conducirá a tu zona de grandeza.

De modo que sí, tienes que aprender habilidades y competencias nuevas, pero no lo vamos a hacer de golpe, vamos a ir poco a poco.

Es como en las clases de natación: el primer día de clase no te tiras ya nadando mariposa a la parte más profunda de la piscina.

Pues esto igual: primero hemos empezado con la parte menos profunda de la piscina, la mentalidad; luego iremos a la parte intermedia, que es la educación financiera y las finanzas personales, y por último, a la más profunda, las inversiones. Así, a medida que vayas progresando, verás cómo con cada brazada te sentirás más como pez en el agua y disfrutarás plenamente de ello aunque al principio del todo te diera miedo el agua.

Una frase que yo siempre me he repetido mucho a lo largo de mi proceso evolutivo de salir de mi zona de confort para llegar a mi zona de grandeza es la siguiente:

> Vive como nadie más está dispuesto a hacerlo ahora para que el día de mañana puedas vivir como nadie más podrá hacerlo.

De modo que sí, vas a tener que salir de tu zona de confort, esforzándote y haciendo cosas que no te apetecen lo más mínimo o que incluso te incomodan. Pero si lo haces y confías en tu potencial, las recompensas que te esperan al otro lado son increíbles. Verdaderamente merece la pena intentarlo.

Excusa #5: Es muy arriesgado

A estas alturas puedo entender que pienses que las inversiones son algo arriesgado por las estafas que puede haber ahí fuera o por la

volatilidad de los mercados que tanto ruido hacen en los medios de comunicación y en las películas de Wall Street.

Hablaremos de las inversiones en la parte de SUEÑA, porque soñar es precisamente lo que nos va a permitir llevar a cabo inversiones, cuando veas que el dinero puede trabajar por ti sin necesidad de asumir un riesgo excesivo. Te convenceré de que invertir ya no es un lujo reservado para unos pocos, como sucedía antiguamente, sino que se ha convertido en una necesidad para todo el mundo, incluidas las mujeres. Y también de que con unas buenas bases y unas inversiones adecuadas a tu perfil, es menos arriesgado invertir que no hacerlo y seguir viviendo una vida mediocre donde, además, vas perdiendo poder adquisitivo por el mero paso del tiempo con la inflación.

Pero me niego categóricamente a aceptar que todavía creas que tomar el control de tus finanzas, de forma general, sea algo arriesgado.

¿Has reflexionado bien acerca de lo que vimos en el capítulo 1 y el futuro que te puede esperar si no tratas de cambiar las cosas? Si no lo has hecho aún, te invito a que vuelvas a realizar los ejercicios correspondientes del cuaderno; es importante.

Pero hacer un uso responsable e inteligente de tu dinero me parece de todo menos arriesgado. Lo que puedes lograr en términos económicos, emocionales, familiares y profesionales no tiene parangón con los riesgos a los que te enfrentas.

Porque sí, TODO en la vida conlleva un riesgo, el riesgo cero NO existe.
Pero el riesgo de intentarlo y no tener éxito es mínimo.

Puede que sientas algo de frustración y que tengas que soportar el típico «¿ves?, te lo dije», pero eso es un riesgo minúsculo comparado con la rabia y la gran decepción que sentirás si no lo intentas y te quedas con la eterna duda de «si hubiera sido algo más valiente y lo hubiera intentado, ¿cómo sería mi vida ahora?».

Para ayudarte a combatir este miedo al fracaso que aún te frena, más adelante te facilitaré una herramienta muy potente, que he llamado «la balanza de la vida», para ayudarte a tomar las mejores decisiones en todo momento.

Excusa #6: No tengo dinero

Esta frase es otra de las grandes clásicas.

Es muy parecida a la que veíamos anteriormente de «algún día, cuando tenga tiempo, haré X», solo que sustituyendo el tiempo por el dinero.

Se suele pensar que para poder invertir hay que tener dinero. Te concedo que hace décadas esto sí que podía ser parcialmente cierto, puesto que las inversiones estaban reservadas para los profesionales o para las personas con capitales importantes. Dicho esto, con el paso del tiempo y la evolución de la tecnología, tal cosa ya no es cierta para prácticamente ningún activo, como veremos en el capítulo 8.

De hecho, hoy por hoy hay muchas inversiones que se pueden hacer desde 100 € o 100 $ o incluso menos. Sí, sí, has leído bien: con cantidades tan pequeñas ya podrás comenzar a invertir y, de

hecho, estoy convencida de que cuando termines de leer el libro tú también te habrás lanzado al mundo de las inversiones aunque ahora mismo te parezca una utopía.

¿Y qué hay de tomar el control de tus finanzas de manera más general? Pues la respuesta es exactamente la misma:

> No esperes a tener dinero para aprender a gestionarlo. Gestionarlo de forma correcta es, precisamente, lo que te permitirá hacerlo crecer.

¿Y si de verdad no tienes dinero ahora porque estás situada en la base de la pirámide financiera? Si es el caso, no te preocupes, porque en la parte de VIVE veremos exactamente los pasos que debes seguir para aumentar tus ingresos, controlar tus gastos y despejar dinero todos los meses para poder constituir primero tu fondo de emergencia y, posteriormente, comenzar a invertir.

Más adelante te lo demostraré con ejemplos numéricos y visuales para que veas con tus propios ojos la diferencia abismal de resultados que hay entre gestionar tu dinero e ignorarlo por completo. Pero por el momento quédate con la copla de que debes dejar de procrastinar YA la gestión de tu dinero si quieres llegar a vivir una vida a todo color.

Excusa #7: Soy demasiado joven

La inmensa mayoría de los jóvenes viven y se preocupan únicamente por el presente o, como mucho, por el corto/medio plazo. Es una

postura comprensible, porque cuesta pensar en algo tan remoto como cuánto costará la manutención de sus hijos dentro de diez o veinte años si ni siquiera tienen pareja ahora o, más lejos todavía, la jubilación, que tal vez está a cuarenta años vista para ellos. Pero el tiempo pasa más rápido de lo que creemos.

Además, como bien sabrás, los jóvenes cada vez lo tienen más difícil para independizarse y vivir dignamente porque todo ha subido mucho (entre otras cosas, la vivienda) y, sin embargo, los sueldos no han aumentado de forma proporcional. Esto está provocando que desaparezca la clase media, a la que la mayoría de los jóvenes les gustaría llegar a pertenecer, pero en realidad es cada vez más complicado lograrlo.

Este panorama no es muy alentador para los jóvenes, pero, una vez más, quiero que veas el lado positivo. Tienes el activo más poderoso de todos a tu servicio: el tiempo.

Si lo sabes utilizar de forma inteligente, preocupándote por tu futuro financiero ahora, esto presenta unas ventajas increíbles porque dedicando menos tiempo, esfuerzo y dinero puedes conseguir unos resultados muy superiores a los de las personas que toman las riendas de sus vidas más adelante.

INSPÍRATE EN ELLAS

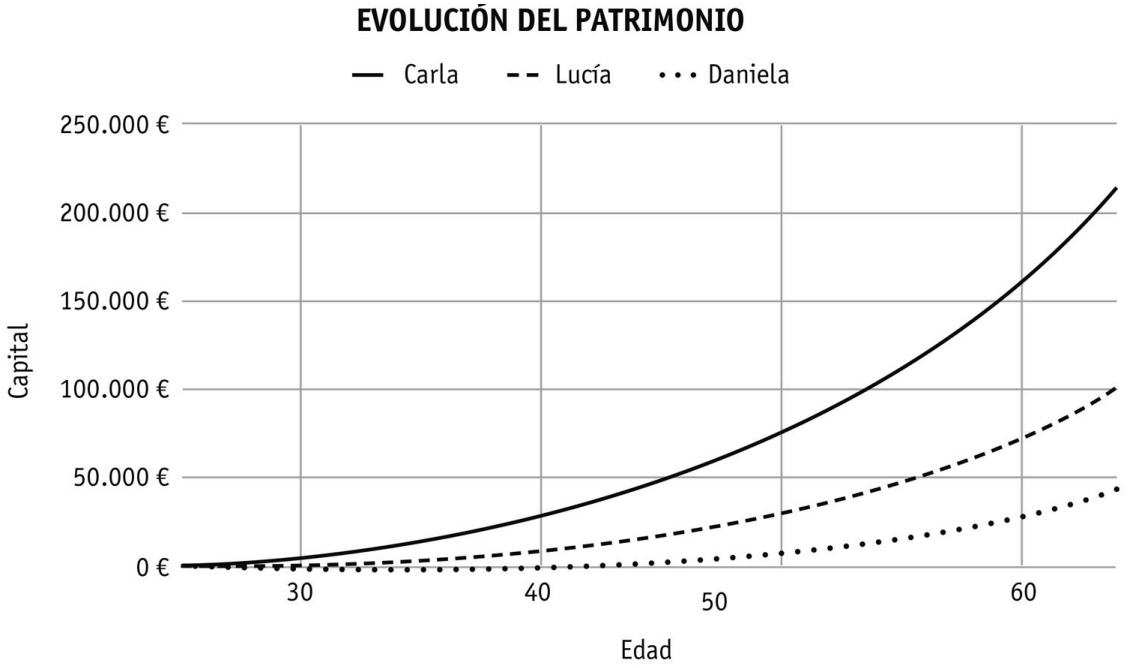
Carla, Lucía y Daniela son tres amigas de la carrera.

Carla, la más previsora de las tres, decide comenzar a invertir en cuanto consigue su primer trabajo, con 25 años, aunque su sueldo no sea demasiado elevado. Decide aportar todos los años 1.000 € en una

inversión que le da el 7 % de media anual con intereses compuestos hasta su jubilación con 65 años.

Lucía y Daniela, inspiradas por su amiga, deciden hacer exactamente lo mismo que Carla, pero empiezan más tarde: Lucía con 35 años y Daniela con 45 años.

La siguiente gráfica muestra la evolución de la inversión de cada una de las tres amigas en los cuarenta años que han transcurrido desde que terminaron la carrera.



Daniela tiene un capital de 43.865 €, que no está nada mal porque ha conseguido duplicar su capital (en total ha aportado 20.000 €).

Pero Lucía está mejor porque tiene 101.073 €. En su caso había aportado 30.000 €, por lo que ha multiplicado su dinero por 3,3.

Por último, Carla tiene la friolera de 213.609 €. Es decir, que ha multiplicado por 5,3 su dinero (ha aportado 40.000 € a lo largo del

tiempo).

Es evidente, por lo tanto, que cuanto antes inviertas, más verás crecer tu patrimonio.

Y tal vez me digas: ¿y esto no será porque Carla ha aportado mucho más dinero que Daniela?

Y la respuesta es que no, que el factor determinante no es la cantidad aportada, sino el tiempo de la inversión. Es por eso por lo que si volvemos a hacer la simulación, pero en este caso asumimos que las tres amigas han invertido todas durante veinte años al mismo tipo de interés y la misma cantidad, y lo único que cambia es el momento en el que ha invertido cada una de ellas, el resultado sigue siendo muy distinto.

Así, habiendo invertido 20.000 € entre los 45 y los 65, Daniela tendría ahora 43.865 €, como ya vimos. Lucía, habiendo invertido la misma cantidad pero entre los 35 y los 55, ahora tendría 86.289 € (es decir, el doble que Daniela). Y Carla, por el mero hecho de haber invertido antes, entre los 25 y los 45, ahora tendría 169.744 € (casi cuatro veces más que Daniela).

¿Carla ha hecho magia? Sí, gracias a una estrategia potentísima que veremos más adelante. Por el momento, retén que importa mucho más comenzar antes que la cantidad que inviertes.

En el cuaderno práctico encontrarás la herramienta que he empleado para realizar estos cálculos y también tendrás la oportunidad de hacer tus propias proyecciones jugando con muchos parámetros distintos para conseguir una visión lo más adaptada posible a tu propia situación.

Personalmente, comencé a invertir con 18 años. Eran cantidades muy modestas por aquel entonces, pero empecé pronto, me formé para tomar decisiones de inversión inteligentes y acertadas, fui disciplinada, rigurosa y paciente con mi plan, lo cual me permitió alcanzar la libertad financiera antes de cumplir los 30. Y lo hice en un momento en el que invertir era mucho más difícil de lo que lo es hoy en día por la información y las herramientas disponibles, que eran mucho más precarias en aquel entonces de lo que lo son en la actualidad. Por lo tanto, si yo he podido, tú también vas a poder.

Así pues, recuerda que es preferible comenzar a invertir cuanto antes, aunque sea con poco dinero, que esperar a tener más para hacerlo. Pon el tiempo a tu favor y, si lo haces, podrás vivir una vida extraordinaria mucho antes de lo que te imaginas y, además, durante muchísimos años, y ello sin tener que hacer grandes esfuerzos ahora.

Excusa #8: Soy demasiado mayor

Tras la lectura de la excusa anterior es posible que pienses que en tu caso ya eres demasiado mayor para cambiar el rumbo de tus finanzas y, por ende, de tu vida. Al fin y al cabo, si has sido toda tu vida ama de casa o trabajabas, pero era tu pareja quien ganaba el grueso del dinero en tu hogar y lo gestionaba adecuadamente, por qué cambiar si os las habéis apañado bien hasta ahora aunque nunca os hayáis dado ningún gran lujo.

No quiero que te fustigues pensando que has perdido el tiempo y que si hubieras actuado antes ahora tendrías más. Sí, es cierto, pero no puedes volver atrás en el tiempo, por lo que no merece la pena lamentarte por lo que ya no puedes cambiar.

En contraposición, sí debes preocuparte de lo que todavía puedes conseguir, porque tu futuro no está predefinido y puedes modificar el curso de tu vida. Aún es posible hacer cosas extraordinarias con tus inversiones y tu vida, así que no entres en esto con los frenos echados, vete a fondo porque cuanto antes empieces, antes verás los resultados.

Quédate con el siguiente poderoso refrán, que se aplica de maravilla al dinero también:

> El mejor momento para plantar un árbol fue hace veinte años. El segundo mejor momento es ahora.

Además, si eres más mayor, tendrás más experiencia, más templanza y, tal vez, también más capital que si hubieras empezado a tomar el control de tu dinero unas décadas atrás. Pon todas esas cualidades y ventajas a tu servicio.

Mi madre es una mujer muy activa que, entre muchas otras cosas, va a un taller de cerámica. Recuerdo que un día me quedé de piedra cuando me contó que Asunción, una compañera del taller de 60 años, ama de casa, nunca ha ido al banco porque todos los ingresos familiares los gestiona su marido. Es una pareja encantadora y muy compenetrada, pero hay un desequilibrio claro.

Mi madre ha intentado hacer ver a Asunción que si su marido fallece o si se separan, no sabrá cómo gestionar el dinero, y que eso la convierte en una persona más vulnerable todavía. Pero Asunción se aferra a que cuando eso pase ya le ayudarán sus hijos, porque ella es demasiado mayor para aprender.

Pero ¡¿cómo va a ser demasiado mayor con 60 años si es posible que todavía le quede más de un tercio de su vida por delante?! Si ha sido capaz de aprender a hacer unos preciosos jarrones de cerámica con cincuenta y pico, ¿no va a ser capaz de gestionar correctamente su dinero, que es algo mucho más sencillo, previsible y menos creativo?

Claro que sería capaz con unas buenas bases, lo que pasa es que le da miedo porque es algo desconocido para ella y prefiere la comodidad de seguir dependiendo de los demás a la libertad que le daría el hacerlo ella misma, aunque suponga un pequeño esfuerzo. Craso error.

Que te quede bien claro: nunca es demasiado tarde para empezar; ni para Asunción ni para ti, aunque tú seas mucho mayor que ella.

Tal vez tengas todavía cinco, diez o incluso quince años por delante. Quizá más, ya que cada vez vivimos más años, y lo hacemos con mayor calidad de vida.

Y si te dijera que en mis formaciones tengo varias personas de más de 80 años, e incluso una que en estos momentos está rozando los 90, ¿cuál sería tu excusa entonces? Tal vez alguna de las que veremos a continuación. Si es así, no te preocupes, que la derribaremos también llegado el momento.

Pero antes quiero que hagamos más hincapié en esto de la edad si todavía crees que eres demasiado mayor.

Déjame que te lance una pregunta: ¿no crees que estás siendo algo egoísta cuando piensas de esa manera? Quiero decir, si verdaderamente eres muy mayor, es cierto que no tienes el tiempo a tu favor para hacer grandes milagros con las inversiones. Pero, por poco que sea, ya les dejarás un mayor legado a tus seres queridos cuando tú faltes.

Piensa que ese legado puede ser, indudablemente, económico. Pero no solo eso. Es más, les puedes dejar algo muy valioso, aunque ahora tú no lo creas. Ese legado que les puedes dejar es todo lo que aprenderás a través de este libro.

Puedes transmitirles hábitos saludables de gestión del dinero. Y ellos, que sí que tienen el tiempo a su favor, podrán hacer prosperar el dinero gracias a los conocimientos que su madre, su abuela o incluso su bisabuela les dio. Y eso me parece algo extraordinario de lo que te sentirás muy orgullosa y que hará que se acuerden de ti durante muchas generaciones. Solo por eso ya merece la pena intentarlo.

INSPÍRATE EN ELLA

Josefina se quedó viuda con 76 años y tras la angustia inicial de no saber qué hacer, ya que siempre había sido su querido marido, Paco, quien se había encargado de la gestión financiera en casa, decidió que aún tenía mucha vida por delante y que no quería ser una carga ni económica ni emocional para ninguno de sus tres hijos.

Empezó discretamente escuchando pódcasts y vídeos de YouTube en sus caminatas matutinas por el parque de su barrio. Y también leyendo algún que otro libro antes de ir a dormir. Cuando se sintió suficientemente cómoda tras haber adquirido unas bases sólidas, decidió comprar sus primeras acciones con 78 años. Con el paso de los años se ha formado en inversiones de mi mano, lo cual le ha permitido añadir muchas otras inversiones a su cartera, ¡incluidas las criptomonedas!

Hoy en día, Josefina tiene 92 años y le encanta el mote que cariñosamente le han puesto los amigos de sus nietos: «La bisabuela marchosa». Aunque, en honor a la verdad, sus amigas, con las que juega al bridge y al dominó todas las semanas, también la llaman así.

El apodo viene de que es una mujer que se mantiene muy activa, no solo para los estándares de la gente de su edad, sino de forma general. Está siempre haciendo cosas, «yendo del tingo al tango», como a ella le gusta decir, y confiesa que gran parte de esa vitalidad y alegría de vivir se la ha dado el dinero que ha conseguido gracias a sus inversiones y el impacto que está teniendo en su entorno.

Josefina es una mujer discreta a la que no le gusta alardear de sus logros, pero recientemente me contó que está generando alrededor de unos 1.000 € de ingresos pasivos todos los meses (sin contar su pensión), que muy gustosamente destina a regalarles cosas a sus nietos y bisnietos (por ejemplo, el mes pasado fue ella quien le regaló el carnet de conducir a la mayor de sus bisnietas). Y, sobre todo, a disfrutar de experiencias con los suyos, cosas que ellos recordarán toda la vida cuando ella ya no esté.

> Eso sí, tiene una regla de oro: siempre que da algo o hace algo con alguien, la otra persona debe llevarse un nuevo aprendizaje, sea sobre la gestión del dinero (que a ella tanto le ha ayudado a combatir la soledad de la viudedad) o sobre cómo ser una mejor persona, porque Josefina es muy fiel a sus valores y quiere dejar una huella positiva para que las generaciones venideras encuentren un mundo mejor que el que ella conoció cuando nació, poco antes de la guerra civil española.

Así pues, tengas la edad que tengas, NO es tarde para tomar el control de tus finanzas, al contrario; todavía puedes cambiar el rumbo de tu vida y exprimir al máximo el tiempo que te queda en este mundo para que tú también descubras que la vida es una maravillosa aventura que merece la pena ser vivida a todo color.

Excusa #9: Mi entorno no me apoya

De pequeña era una niña extremadamente tímida. Es por eso por lo que me preocupaba muchísimo el qué dirán y la crítica de los demás, lo cual me frenaba a la hora de decir o hacer lo que realmente me nacía por dentro. Sin embargo, con la edad me he dado cuenta de que esto es algo generalizado y que, por suerte, nuestras creencias al respecto van pivotando según nos vamos haciendo más mayores.

Lo habitual es que las mujeres con 20 años no hagamos lo que verdaderamente queremos por miedo a la opinión de los demás.

Cuando llegamos a los 40, nos empieza a importar menos lo que piensan quienes nos rodean y por eso comenzamos a desinhibirnos. Y cuando llegamos a los 60 nos damos cuenta de lo que realmente queremos, sin ningún tipo de miedo, ya que nos percatamos de que durante todo este tiempo en realidad nadie ha estado tan pendiente de lo que hacíamos como nosotras pensábamos.

Volviendo de nuevo a Carmen, que falleció tres días antes de cumplir los 60, te invito a que te lances, a que hagas lo que quieras hacer y ser, y a que lo hagas ya, porque el tiempo pasa muy rápido e igual nunca llegues a esa edad en la que por fin empieces a dejar de preocuparte por el qué dirán y a cuidarte a ti misma en lugar de cuidar siempre a los demás.

Soy plenamente consciente de que, si tienes un entorno que no te apoya, arrancar va a ser mucho más difícil. Pero que sea más difícil no quiere decir que sea imposible.

Siempre he sido una persona muy ahorradora y deportista. Más adelante te explicaré cómo me adentré en el mundo del ahorro y cómo conseguí estar en el peldaño de la seguridad financiera desde una muy temprana edad. Por el momento, quédate con que a los 16 años conocí a un hombre que, sin saberlo ni él ni yo, cambió el curso de mi vida y la de cientos de miles de personas como consecuencia de ello.

Encontrarás en el cuaderno práctico una parte de mi historia que nunca antes había contado, pero quiero sincerarme contigo para que seas consciente de las situaciones de discriminación y burla por las que yo misma he tenido que pasar y veas cómo me he sobrepuesto a ellas y me he convertido en la persona que realmente quería ser aunque mi entorno no me apoyara.

Me gustaría que mi historia te sirviera de inspiración porque soy consciente de que posiblemente tu entorno tampoco te apoye, sobre todo si el dinero es un tabú.

Si es el caso, quiero darte dos consejos que creo que te pueden ayudar, y mucho.

El primero es que procures rodearte de personas que te impulsen hacia arriba. Dicen que somos la media de las cinco personas que nos rodean, y creo que hay mucha verdad en ello. Obviamente, no podrás apartar de tu vida a todo el mundo que no esté alineado con tus objetivos, pero sí podrás minimizar tu exposición a ellos y, en su lugar, rodearte de personas que compartan tus metas o que ya hayan logrado aquello que tú anhelas.

Así que busca mentores y compañeros de camino para ayudarte a crecer y acercarte cada día un poquito más a la persona que quieres ser.

El segundo es que no compartas tus sueños y aspiraciones con personas que no estén alineadas contigo, porque, de lo contrario, harán todo lo posible para frenarte y disuadirte de que persigas tus objetivos. Sea porque genuinamente tienen miedo de que fracases y no quieren que sufras, sea porque de forma egoísta no desean que tengas éxito.

Si aplicas estas dos sugerencias verás cómo, por un lado, hay menos personas que tratan de frenarte y, por otro, habrá otras que tirarán de ti hacia delante. Y, como estudiamos en física, si tienes más impulso y menos fricción, puedes llegar muchísimo más lejos.

Así que no tengas miedo a ser ambiciosa, acepta ser la rara, haz cosas diferentes para conseguir algo más grande, resultados verdaderamente impactantes y trascendentes.

Atrévete a convertirte en la primera mujer de tu entorno en tomar las riendas de su futuro financiero y luchar por sus sueños, aunque a tu alrededor ahora mismo nadie te apoye. Si lo consigues, no solo vivirás una vida más plena y abundante para ti y tu familia, sino que además sentirás el inmenso orgullo y satisfacción de ser pionera en tu entorno y de inspirar con tu ejemplo a muchas otras personas.

Excusa #10: Me preocupa dejar de estar alineada con mis valores y principios

Cada vez más mujeres me preguntan si realmente es posible ganar dinero con las inversiones si se ponen a excluir todos aquellos sectores que no están alineados con sus principios y valores: armamento, comida procesada, petroleras, tabacaleras, etc.

En lo relativo a las inversiones debes saber que está cobrando una importancia cada vez mayor lo que se conoce como «criterios o sesgo ESG» (o ASG), donde los activos en los que invertimos deben respetar una serie de exigentes estándares en materia medioambiental, social y de gobernanza. Y si bien en el pasado es cierto que al invertir se buscaba prioritariamente el rendimiento económico sobre cualquier otro factor, hoy en día es perfectamente posible invertir de forma ética y respetuosa sin tener que sacrificar por ello la rentabilidad.

Más allá de las inversiones, si hablamos de forma más general de la gestión de las finanzas, no se trata tan solo de tener más dinero, sino sobre todo de ser más y hacer más. Y dentro de estas categorías está el poder ayudar más a otras personas y causas, sea

con tu dinero, tu tiempo, tu energía, tus habilidades o una combinación de todos estos elementos.

No pienses que los ricos son todos avaros, porque no es en absoluto cierto. Hay de todo, igual que en cualquier otro estrato de la sociedad.

Si tú eres una buena persona, generosa y con un gran corazón, el hecho de tener más dinero ensalzará esas cualidades que ya posees y, por lo tanto, podrás ayudar todavía más a los demás. Y eso hará que te sientas más plena, más realizada y más feliz.

Por lo tanto, bien enfocado, una gestión adecuada de tu dinero no solo no te va a alejar de tus principios, sino todo lo contrario. Te va a acercar todavía más a ellos porque vas a poder tomar decisiones basadas realmente en lo que quieres, alineadas con tus valores, y no decisiones impuestas por motivos económicos al no tener otras opciones por ser financieramente dependiente de alguno (o varios) de los elementos que vimos en el capítulo 1.

Aparta esas excusas y abraza el cambio de mentalidad

A todas nos pasan cosas, algunas buenas y otras malas.

Pero lo verdaderamente importante no es lo que nos ocurre, sino cómo reaccionamos ante esas situaciones.

La mayoría de las veces, las excusas que nos ponemos para no hacer algo —aun a sabiendas de que ese algo puede ser bueno para nosotras— tienen su origen en el miedo.

El miedo es algo normal, es un insisto inherente a los seres vivos que nos mantiene precisamente vivos.

De todos los miedos que podemos experimentar, probablemente el que más pavor nos dé a las personas que ya tenemos las necesidades básicas cubiertas, y que buscamos escalar tanto en la pirámide financiera como en la de Maslow, sea el miedo a lo desconocido.

Porque lo nuevo nos asusta, ya que no sabemos qué va a pasar y cómo vamos a reaccionar ante ello.

Y, como te digo, es normal.

En este sentido, me parece brillante la frase de Marie Curie, la primera mujer en ganar el Premio Nobel, en este caso, de Física, en 1903, según la cual:

> Nada en la vida debe temerse, solo comprenderse.
> Ahora es el momento de comprender más para temer menos.

Para combatir tus miedos quiero compartir contigo una herramienta muy sencilla, pero a la vez tremendamente poderosa, que a mí misma me ha ayudado mucho:

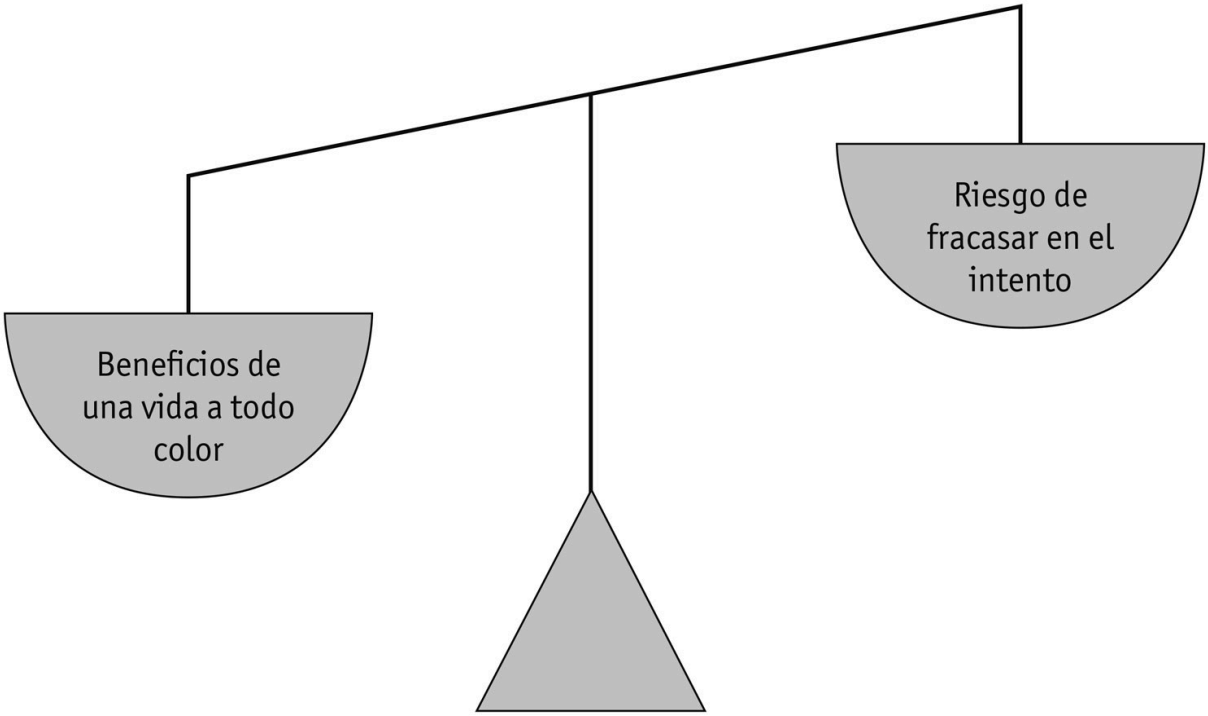
Cuando sientas que el miedo te frena, antes de tomar una decisión quiero que te pares unos instantes para contestar a las siguientes preguntas:

¿Qué es lo peor que puede pasar si hago/no hago esto?
¿Y qué es lo mejor que puede pasar?

Cuando te pones en lo peor ante cualquier situación, te das cuenta de que el riesgo al que te expones es contenido y, sin embargo, el beneficio potencial es impresionante.

De esta manera tomarás una decisión informada y racional que te puede conducir a una vida a todo color con nuevos horizontes, en vez de una decisión emocional e irracional movida por el miedo que te va a dejar anclada en el pasado y en una vida mediocre.

Esto es precisamente lo que escenifica lo que me gusta llamar «la balanza de la vida», que vemos reflejada a continuación:



Si haces este ejercicio que encontrarás en el cuaderno y concluyes que los riesgos de fracasar en el intento son mayores que los

beneficios, no lo pienses: descarta la idea que tenías en mente y busca otra que incline la balanza en la dirección de la evolución y el progreso.

En cambio, si los beneficios de vivir una vida a todo color son mayores que los riesgos, tampoco lo pienses mucho más: lánzate.

Si lo haces de esta manera, estarás tomando decisiones que impliquen RIESGOS CALCULADOS. Es decir, el potencial de ganancia será muy superior al riesgo que debes asumir para lograr tus metas. Más adelante lo veremos ejemplificado en el ámbito de las inversiones con el ratio riesgo-beneficio; por el momento, quédate con la idea de que esto se aplica a cualquier decisión en tu vida, sea o no en el ámbito financiero.

Así que aparta esas excusas que tanto daño te están haciendo y abraza el cambio de mentalidad apalancándote en la balanza de la vida para tomar riesgos calculados que te catapulten hacia la vida de tus sueños.

Pienses lo que pienses, tendrás razón

Hasta hace menos de un siglo, las mujeres no podíamos votar. En España, ese derecho nos fue reconocido en la Constitución de 1931. En otros países ha sido más recientemente, como, por ejemplo, en Paraguay (1961), Colombia (1957), Perú (1955) y México (1953).

Lo que tal vez no sepas es que, hasta 1975, en España existía lo que se conocía como la «licencia marital». Agárrate bien, porque es muy fuerte: en el Código Civil vigente hasta dicha fecha se contemplaba que el marido era el representante legal de su mujer,

por lo que esta, sin tener una autorización o un poder de su marido, no podía adquirir, vender ni ceder sus bienes (aunque fueran bienes privativos de ella), independientemente del régimen económico del matrimonio.

Así pues, las mujeres casadas eran equiparadas, a efectos legales, a los menores de edad, los dementes y los incapacitados, y no podían actuar (ni siquiera para hacer algo tan banal como abrir una cuenta bancaria) sin el consentimiento de sus cónyuges. ¡¿Te lo puedes creer?!

Por suerte, desde entonces ha habido grandes avances para las mujeres en muchos ámbitos. Nosotras cabalgamos a hombros de lo que consiguieron nuestras predecesoras, y creo que deberíamos sentirnos agradecidas por ello y utilizar estos avances tanto en nuestro propio beneficio como en el de las mujeres que vendrán después.

A pesar de todo, sigue habiendo trabas y limitaciones por las que la sociedad debe seguir luchando. Pero lo curioso es que a veces estas no vienen impuestas por terceros, sino que son autoimpuestas.

Muy frecuentemente somos nosotras mismas las que nos obligamos a circular con el freno de mano echado, ralentizando nuestra propia evolución y potencial, viviendo una vida gris y a medio gas cuando podríamos estar disfrutando de una vida a todo color si nos diéramos licencia para ello.

De todas las frases de Henry Ford, una de las que más me gustan es la siguiente:

> Tanto si crees que puedes como si crees que no puedes, tienes razón.

Qué verdad más grande. No se trata de no tener miedo, sino de saber actuar de forma inteligente a pesar de él. Si estás convencida de que conseguirás algo, lo lograrás, independientemente de las trabas que encuentres en el camino. Porque lo que crees lo acabas creando.

Este es un punto muy importante, por lo que me gustaría invitarte a que hagas el ejercicio del Ford que encontrarás en el cuaderno antes de seguir leyendo. Te ayudará enormemente en tu camino en esta aventura que tenemos por delante y que no ha hecho más que comenzar.

Puedes tener EXCUSAS o RESULTADOS.
Pero los dos a la vez es imposible.
Tú decides por cuál optas.

Oprah Winfrey es una mujer tremendamente exitosa que no necesita presentación. Pero tal vez lo que no sepas es que sus inicios no fueron nada sencillos, puesto que con 13 años sufrió abusos sexuales por parte de varios familiares, por lo que decidió huir de casa en busca de un futuro mejor. Sin embargo, con 14 se quedó embarazada en contra de su voluntad y dio a luz a un niño prematuro que falleció poco tiempo después. A nivel profesional tampoco lo tuvo nada fácil, ya que era frecuentemente discriminada por ser a la vez mujer y negra.

Tenía mil y una excusas para no seguir luchando por sus sueños y, sin embargo, continuó perseverando hasta que la vida por fin

comenzó a sonreírle. Y precisamente por eso quiero compartir contigo una cita suya que sin duda alguna te invitará a reflexionar:

> El gran acto de valentía que todos debemos realizar es tener el coraje de salir de nuestra historia y de nuestro pasado para poder vivir nuestros sueños.

Así que de TI depende cómo actúes y reacciones ante las situaciones a las que te enfrentará la vida y si tienes el coraje de salir de tu historia para poder vivir tus sueños. Sueños de los que hablaremos precisamente en el siguiente capítulo.

Resumen del capítulo

- Las circunstancias no definen tu futuro; tu mentalidad y actitud, sí.
- Tus mayores barreras no son externas, son las excusas que te pones. El dinero, el tiempo o la falta de conocimientos no son el problema real; el verdadero obstáculo es la historia que te cuentas a ti misma para no actuar.
- El cambio real empieza en tu mente: si crees que puedes, encontrarás la forma; si crees que no, encontrarás una excusa. O tienes excusas o tienes resultados, pero es imposible tener ambos.
- No esperes a estar preparada porque nunca lo estarás plenamente. Lánzate siempre que la balanza de la vida te lo indique, aunque sientas que no tienes todo bajo control.

Acciones para implementar

- Haz un inventario de tus excusas y creencias limitantes acerca del dinero.
- Haz una auditoría de influencia para saber cuál es su núcleo duro de contacto y saber si esas personas están alineadas contigo y te apoyan en este camino que estás recorriendo.
- Realiza el análisis del peor escenario posible cuando estés frente a una decisión y compara ese resultado con lo mejor que podría pasar. Puedes utilizar la balanza financiera para ello.
- Aplica la técnica de Ford a tus excusas acerca del dinero para ir fraguando una relación sana con él. Repetirte las afirmaciones del

cuaderno te ayudará.

3
La ciclista solitaria, los Roosevelt y la chica del sari

Adi es como llamábamos a una de mis compañeras del despacho de abogados en el que trabajé hace muchos años. Ella era una de las poquísimas personas con las que podía hablar de mis inquietudes y aspiraciones financieras, y compartir abiertamente sobre inversiones.

Llegó un punto en el que, si bien me gustaba mi trabajo y tenía una prometedora carrera profesional por delante, me di cuenta de que la vida pasa muy rápido y quise luchar por mis propios sueños en lugar de por los de los demás. Por eso un día frío y oscuro de diciembre dimití de mi trabajo gris, «despedí a mis jefes» y me fui de mochilera con mi madre por el Sudeste Asiático a disfrutar no solo de días más luminosos y calurosos en el corto plazo, sino de una vida más colorida y plena en el medio y largo plazo.

Cuál fue mi sorpresa y alegría a partes iguales cuando unos años después Adi me dijo que lo que yo había hecho le había resultado de profunda inspiración y que quería comenzar a vivir ella también una vida a todo color.

Aunque ella no podía aún vivir de sus inversiones, sí que tenía un dinero ahorrado para mantenerse durante al menos seis meses sin trabajar.

Así que un buen día anunció que se iba a hacer un viaje increíble sin otra cosa que su bicicleta, una pequeña mochila a la espalda y dos alforjas.

Durante meses viajó SOLA a golpe de pedal por lugares recónditos de Birmania, Camboya, Laos y demás países de la zona, hasta llegar a Nueva Zelanda y culminar su viaje en la Polinesia Francesa.

Como la mayoría de estos países tenían un coste de vida inferior al que Adi había estimado a partir de los datos que ella había tenido en cuenta tomando como referencia su vida anterior, le sobró algo de dinero al final del viaje. Decidió entonces que era demasiado pronto para volver a la rutina y optó por instalarse una temporadita en Tailandia.

Esa temporadita se convirtió en unos años, ya que el clima, el ritmo de vida tranquilo y, sobre todo, que allí conoció a su gran amor (una chica alemana) la convencieron de quedarse. Empezó a trabajar de monitora de buceo en un centro local, de tal manera que podía combinar un empleo que le apasionaba con tener una vida muy placentera junto a su pareja. Adi decidió por lo tanto dejar el mundo gris de la abogacía por una vida donde ciertamente ganaba menos en términos absolutos, pero que mejoraba de manera considerable en términos de calidad de vida y, sobre todo, donde era inmensamente más feliz.

Aún recuerdo cuando en su boda pasó del brazo de su padre y se saltó todas las reglas de protocolo deteniéndose a la altura de mi banco. Me miró fijamente a los ojos con lágrimas de felicidad y me dijo: «Gracias, Andrea, por haberme inspirado, haberme animado a confiar en mí misma, a salirme del molde, e impulsado a luchar por mis sueños».

Recordarás que en el capítulo anterior te comenté que cuando tengas miedo te preguntes: «¿Qué es lo peor que puede pasar?», y que ello te debería ayudar considerablemente a apartar el miedo en tu toma de decisiones.

Porque el miedo es la base de muchas de las barreras con las que nos encontramos las mujeres. Miedo a extralimitarnos, a que nos juzguen, a parecer lo que no somos (una mala madre, una mala mujer, una mala hija, una mala profesional, una mala amiga…), a fracasar, y un largo etcétera.

Pero el miedo, lejos de cobijarnos y protegernos, mata las oportunidades, las pasiones, la ilusión, los sueños e incluso nuestra autorrealización.

Es por esto por lo que me gustaría que añadieses a tu listado de herramientas que te van a ayudar a tomar mejores decisiones en tu vida la siguiente pregunta:

¿Qué haría si no tuviera miedo y todo fuera posible?

Te invito a que utilices las instrucciones que encontrarás en el cuaderno para sacarle el máximo partido a este poderoso ejercicio sobre el que construiremos muchos otros por venir.

Recuerda que la vida de tus sueños está al otro lado del miedo. Así que vamos a ver cómo se pierde el miedo a vivir y a soñar.

Vive para ganar, no para no perder

La mayoría de las personas no viven, sino que sobreviven o incluso malviven e *infraviven*. Este último concepto no existe como tal, pero a mí me gusta utilizarlo porque hace referencia a que vives por debajo de lo que podría ser tu vida a todo color.

Y esto no es por problemas de dinero, de tiempo o similares, sino de mentalidad.

Porque estas personas juegan a lo seguro, a lo que conocen. Se rigen por los refranes de «más vale malo conocido que bueno por conocer» y «más vale pájaro en mano que ciento volando».

¡Qué gran error! Si solo juegas para no perder, manteniendo un statu quo mediocre y aburrido, ¿cómo pretendes que la vida te sonría y brilles?

En su lugar, tienes que apuntar mucho más alto. Debes vivir para ganar, para mejorar tu situación y la de tu entorno. Debes ser una inconformista inteligente y valiente.

Y valiente no es el que no tiene miedo, sino el que actúa a pesar de él.

Por eso te he invitado a que analices tus miedos y los pongas en la balanza de la vida. Y si la balanza se pronuncia a favor de la acción, a que des el paso, es porque sabrás que son riesgos calculados los que tienes que soportar a cambio de una recompensa con creces superior.

Aquí vamos a ir un paso más allá. También debes tener presente que es fundamental centrarte en lo que quieres atraer, y no solo en lo que quieres apartar de tu vida, porque atraemos aquello en lo que

ponemos nuestro foco. Y no queremos simplemente repeler lo negativo, sino que queremos ir más lejos, atrayendo lo bueno.

Así que céntrate en ser valiente, poniendo tu foco en pasar a la acción a pesar del miedo y en ganar en todos los aspectos de la vida que para ti son importantes. Si lo haces, paulatinamente los obstáculos y las dudas se irán disipando y tú irás aprendiendo de ellos, lo cual te catapultará cada vez más rápido hacia tu definición del éxito y la abundancia.

En el cuaderno encontrarás un ejercicio que te ayudará a tener siempre presente el tan importante concepto de vivir para ganar, no para no perder.

Sal de Mediocristán

De pequeña me enseñaron en la escuela que la modestia implicaba no mostrar mis logros ni destacar, y durante años seguí esa creencia por miedo a no encajar. Sin embargo, nunca entendí por qué debía restarme valor para no incomodar a quienes se conformaban con menos.

Con el tiempo comprendí que esa idea era limitante y que, en el ámbito laboral y de los negocios, compartir nuestros logros de forma ética no solo es válido, sino también necesario, y que nos abre muchas puertas. Desde que cambié esa mentalidad, he empezado a recibir oportunidades que antes yo misma bloqueaba por seguir una falsa creencia aprendida en la infancia.

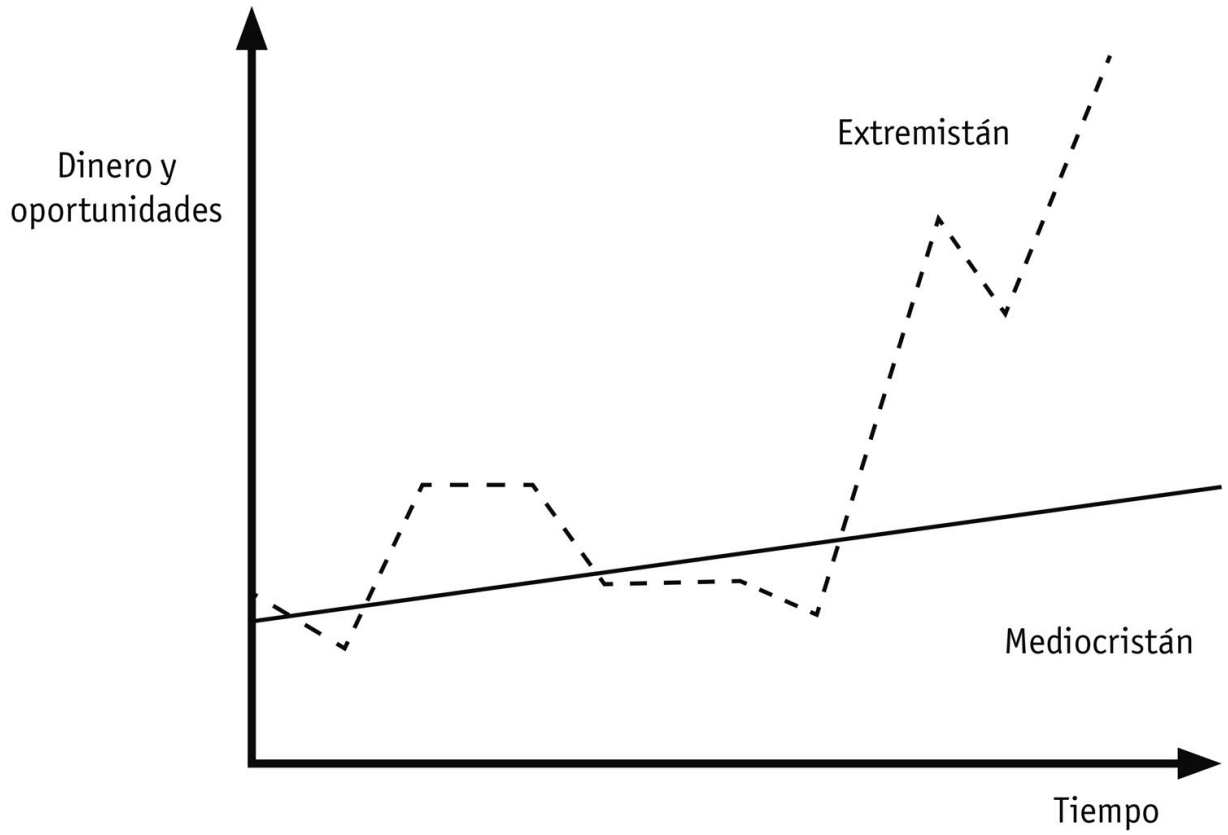
Algo que me ha ayudado mucho en este sentido son las obras del ensayista y economista Nassim Nicholas Taleb. Si bien es cierto que

sus libros son para un nivel avanzado, sí te quiero presentar un concepto extraído de su libro *El cisne negro* que creo que te va a impulsar mucho.

Podemos definir Mediocristán como el lugar donde encontramos los fenómenos basados en una distribución estadística normal (como la campana de Gauss). Aquí las variaciones son moderadas y predecibles, los eventos extremos son improbables y, de producirse, no tienen un impacto significativo. Por ello, en Mediocristán no se puede aspirar a obtener unas ganancias extraordinarias, pues rápidamente encuentran un techo.

Extremistán es un lugar muy distinto, donde un único suceso puede distorsionar por completo la distribución, que deja de ser normal. Así pues, es frecuente ver grandes desigualdades y los resultados futuros son difícilmente predecibles. Es aquí donde se producen los cisnes negros, sucesos impredecibles que, sin embargo, tienen un gran impacto. Cuando tratemos las inversiones en la tercera parte del libro me escucharás hablar de «accidentes positivos de riqueza», que es un concepto que he acuñado para hacer referencia a este tipo de sucesos en el ámbito de las inversiones.

Todo esto lo ejemplifico con el siguiente gráfico, que te ayudará a aterrizar estos conceptos:



Por lo tanto, deberías salirte del molde impuesto por la sociedad y buscar situarte en Extremistán tan frecuentemente como puedas, porque es ahí donde de verdad vas a encaminarte hacia una vida a todo color.

Para ayudarte con ello, me permito facilitarte una serie de claves que a mí misma me han servido mucho:

- **Deja de ser una conformista y conviértete en una mujer ambiciosa**: muchas mujeres hemos crecido pensando que ser ambiciosa es algo malo, porque «ambición» es sinónimo de ser egoísta, despiadada, avariciosa e incluso obsesiva. Pero esto no tiene en absoluto por qué ser así. De hecho, si tienes claras tus metas y eres ambiciosa, al

conseguir cosas de forma ética no solo te beneficias tú, sino también tu entorno, y eso a su vez inspirará a las mujeres que vengan después de ti.

- **Mentalidad de abundancia**: deja de pensar que si tú ganas y tienes más, eso necesariamente quiere decir que otra persona está perdiendo y pasa a tener menos. Si tú ganas y lo haces, una vez más, de forma ética y sostenible, ganaréis todos. Así que deja de lado la mentalidad de escasez y limitación y, en su lugar, abraza la de abundancia.
- **Aparta el síndrome de la impostora**: es fundamental que aprendas a valorarte y que te sientas merecedora de todo lo bueno que irá llegando a tu vida en este proceso. Además, siéntete capaz de lograr aquello a lo que aspiras, porque si lo crees, lo creas.
- **No vivas a la sombra de otras personas**: sé la actriz principal de tu vida y lucha por tus propios sueños, no por los de los demás, por mucho que quieras a esas otras personas. Y, muy importante, nunca admitas ni críticas ni consejos de las personas que no han alcanzado las metas que tú buscas. Al contrario: empápate de aquellas que sí lo han hecho y tenlas por referentes, porque tirarán de ti hacia arriba.
- **Ten claras tus prioridades**: recuerda la teoría de las piedras grandes que te mencioné cuando hablamos de la excusa por antonomasia, el «no dispongo de tiempo». Solo teniendo claro lo que de verdad es importante para ti, le podrás dar prioridad y así conseguirlo. Por eso es fundamental definir correctamente tu gran porqué, como haremos en este capítulo.

Si haces todo esto, te permites soñar y te entregas a tus objetivos, podrás salir de Mediocristán para entrar en Extremistán y así conseguir cosas increíbles para ti y los tuyos.

Sueña en grande

Hay formas y formas de soñar. Y nosotras lo que queremos es la buena: SOÑAR EN GRAAANDE.

Date permiso para soñar en grande y nunca te contentes con menos de lo que de verdad deseas.

Porque solo si sueñas en grande podrás vivir a lo grande.

Franklin D. Roosevelt una vez dijo que «el único límite a nuestra realización del mañana serán nuestras dudas de hoy. Vayamos adelante con fuerza y esperanza».

Frase muy inspiradora, pero aún más lo es la de su mujer, la gran Eleanor Roosevelt, primera delegada de Estados Unidos en la Asamblea General de las Nacionales Unidas, quien en 1948 jugó un papel esencial en la elaboración de la Declaración Universal de los Derechos Humanos:

> El futuro pertenece a aquellos que creen en la belleza de sus sueños.

En definitiva, los Roosevelt muy acertadamente nos invitan a ver la vida bajo un prisma de abundancia y esperanza y no de escasez, limitaciones y miedos.

Así pues, no olvides nunca de soñar en grande, porque lo que se cree se crea. Y no dejes que NADIE (ni siquiera tú misma) te corte las alas. Vuela alto, atrévete a brillar y vive una vida a todo color.

Cualquier mujer —incluida tú— puede conseguir lo que se proponga, no hay nada que no vayas a poder tener, ser o hacer.

Así que apunta en el cuaderno todos los sueños que ahora mismo tienes.

Pero, claro, también debemos ser realistas y no engañarnos. Porque quien algo grande quiere, algo le cuesta.

La travesía del desierto

¿Recuerdas que en el primer capítulo te hablé de las pirámides de Guiza, ubicadas en la frontera entre la civilización y el imponente desierto del Sáhara?

El término «beduino» significa «morador del desierto». Hace referencia a aquellos nómadas que antaño atravesaban el desierto en busca de asentamientos menos hostiles y más clementes al desarrollo humano. Solo aquellos viajeros que estaban mejor preparados podían atravesar el desierto bajo un sol de justicia. A los pocos que no perecían por el camino les esperaban recompensas increíbles: oasis con manantiales de agua cristalina y palmeras con deliciosos dátiles.

Para mí el desierto más bonito que he visitado está en Omán, país muy poco frecuentado, pero que, sin embargo, cuenta con una belleza natural increíble. Sitios como los ríos Wadi Khalid y Wadi Tiwi me cautivaron y me hicieron reflexionar profundamente acerca de mi

propia travesía del desierto y de cómo cada paso, cada gota de sudor, cada lágrima y cada noche en vela habían merecido totalmente la pena. Me di cuenta de que si tuviera que volver a empezar, lo haría exactamente como te explicaré en los siguientes capítulos, porque he visto por mí misma y por los miles de mujeres a las que ya he ayudado en todo este tiempo que es un método que efectivamente funciona.

Pues bien, existe un gran paralelismo con el mundo de las finanzas personales. Vuelvo a insistir sobre el hecho de que subir los escalones de la pirámide financiera no es algo rápido ni sencillo. Es más, realmente puede llegar a ser como atravesar el desierto.

Habrá voces, tanto internas como externas, que te ordenarán que te detengas, que carece de sentido lo que estás haciendo y que vas a fracasar. Habrá obstáculos por el camino que te harán tropezar. Te sentirás muchas veces sola y tendrás dudas e inseguridades. Muchas.

Pero si confías en lo que de verdad te mueve y pones todo tu foco, empeño y motivación en alcanzar tus metas, nunca abandonarás, perseverarás, superarás cualquier obstáculo con el que te topes y te levantarás y seguirás caminando hasta que llegues a tu destino. Un destino mágico y extraordinario que disfrutarás enormemente.

Así que no seré yo quien te haga falsas promesas, porque el resultado no depende de mí, sino de ti. Pero sí que te puedo decir, por experiencia propia, que las recompensas que te esperan al otro lado son increíbles, cual oasis en medio del desierto.

Y no será un espejismo, será una realidad. TU REALIDAD.

¿Qué meter en tu mochila para recorrer esta travesía y no perecer en el intento? Dos cosas:

1. Tu gran porqué, eso a lo que recurrirás para seguir luchando por tus sueños cuando haya una tormenta y te entren dudas de por qué diantres te embarcaste en esta aventura.
2. Tu hoja de ruta personalizada, esa que te permitirá llegar a tu destino de la forma más rápida, segura y disfrutable posible.

En la introducción del libro ya te facilité una hoja de ruta general que te invito a que siempre lleves a mano contigo (recuerda que la encuentras en formato imprimible en el cuaderno práctico) para que puedas ir midiendo tus avances. En los siguientes capítulos te mostraré cómo adaptar ese documento general para trazar tu hoja de ruta personalizada. Pero, para poder hacerlo, primero debes saber adónde quieres ir.

Por eso, para no extraviarte, antes de echarte a andar debes definir con precisión y convicción cuál es tu destino. Para ello necesitas tener claro tu gran porqué.

Tu gran porqué

El porqué es algo inherente a cada una de nosotras, pues si bien hay cosas que son comunes a todas, hay otras mucho más íntimas y personales. Y nadie mejor que tú para determinar cuál será el tuyo.

Es por eso por lo que ha llegado el momento de preguntarte: ¿por qué tienes este libro entre tus manos? ¿Qué quieres conseguir

gracias a él?

Cuando planteo esta pregunta, muchas veces la respuesta es algo del estilo: «Quiero poder generar 2.000 € al mes con mis inversiones», o: «Quiero una casa más grande», o algo similar. Pero estoy convencida de que ese no será tu verdadero porqué. Sí es UN porqué, pero no será tu GRAN porqué.

Tu gran porqué será algo mucho más profundo y visceral y frecuentemente no ligado al dinero *per se*. Si profundizas más en tus pensamientos, te preguntarás qué harías con esa cantidad de dinero, y ahí será cuando empieces a descubrir tu verdadero gran porqué.

De hecho, te invito a que, cuando tengas tu primera respuesta, sigas indagando y profundizando. Pregúntate por qué quieres eso y plantéate al menos cuatro veces más «¿por qué?» para cada una de las respuestas que vayas aportando. De esta manera destaparás tu verdadero gran porqué, tu motor y tu mayor ilusión.

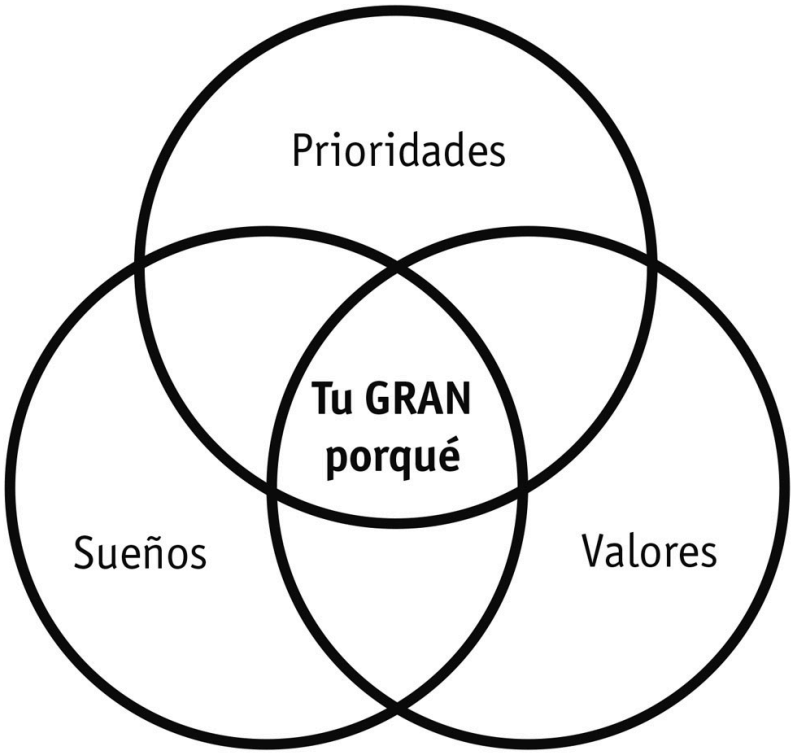
También te ayudará a profundizar en tu gran porqué el reflexionar acerca de los valores que están más alineados contigo. En ese sentido, en el cuaderno encontrarás un ejercicio que te invita a escoger, de entre una gran cantidad de valores fundamentales, aquellos que más resuenan contigo y que revisten mayor importancia para ti. Haz ese ejercicio con tranquilidad y sin prejuicios ni culpa alguna, que nadie te va a juzgar por ello. Es tu vida y tú decides qué es lo realmente importante para ti.

¿Por qué nos ayudará pensar en nuestros valores en esta dirección? Pues porque muchas veces solo valoramos las cosas que implican un intercambio económico, cuando, en realidad, lo más importante y valioso en la vida no suele llevar colgada una etiqueta

con un precio indicado. Son cosas inmateriales, pero no por ello menos importantes, más bien todo lo contrario.

Es precisamente por eso por lo que insisto tanto en que lo bonito de las finanzas no es el dinero que vas a obtener, sino lo que este te va a permitir tener, hacer y ser.

Si has realizado todos los ejercicios hasta ahora, ya tendrás todas las piezas necesarias para encontrar tu gran porqué, tal y como vemos escenificado a continuación:



Confío en que ahora ya tengas claro cuál es tu gran porqué. Pero si todavía sientes que esto te viene grande y siguen surgiéndote dudas, no te preocupes. En el cuaderno comparto los porqués más frecuentes que me he encontrado entre mis alumnas por si te

sientes reconocida y pueden servirte de inspiración y como punto de partida para determinar el tuyo.

Tu porqué puede coincidir con alguno de los ejemplos que encontrarás en el cuaderno, ser una mezcla de varios de ellos o incluso ser algo distinto por completo. Solo tú eres capaz de determinar tu verdadero porqué.

Y, ahora sí, ha llegado el momento de «oficializar» tu gran porqué. A continuación puedes escribirlo aquí, en el libro, para que quede registrado y así selles un compromiso firme contigo misma.

Mi gran porqué n.º 1: _____

Mi gran porqué n.º 2: _____

Mi gran porqué n.º 3: _____

Y tal vez te preguntes: ¿cuál es el motivo de que haya varias filas? Pues porque habrá personas que solo tengan un único gran porqué, y puede haber otras que tengan uno que sea principal y un par más que sean secundarios. Todo está bien, siempre que te sientas en paz con lo que hayas escrito.

Asimismo, debes saber que tu gran porqué puede ir pivotando a lo largo del tiempo, pues no es algo férreo e inmóvil. Como te puedes imaginar, no es lo mismo fijarte tu gran porqué cuando no tienes dinero para ofrecer a tus hijos las tres comidas básicas diarias que cuando ya cuentas con una cierta seguridad económica.

En efecto, se trata de un proceso dinámico y personalizado, de modo que tu porqué irá cambiando según vayas viendo que todo es posible, vayas confiando más en ti misma y vayas ampliando tus medios. Es parte del proceso de evolución y está perfecto. Abraza el cambio y tu nueva realidad.

Dicho esto, el gran porqué es algo que variará solo de forma puntual cuando tengamos ante nosotras grandes cambios o decisiones vitales: conocer a tu pareja o separarte de ella, tener hijos, perder a un ser querido, cambiar radicalmente de trayectoria profesional, etc.

Si ves que te encuentras cambiando de porqué muy frecuentemente, será que no has encontrado aún el verdadero, y que tendrás que seguir indagando hasta que des con tu auténtico motor, siguiendo el planteamiento explicado anteriormente.

Hago tanto hincapié en la importancia de definir tu gran porqué no solo por ser el motivo que te va a permitir seguir animada y motivada durante la travesía del desierto, sino también por ser la guía que te permitirá definir tus objetivos de ahorro (parte 2 del libro) y de inversión (parte 3). De esta manera, tu aventura económica estará plenamente alineada con tus valores y emociones y así maximizarás las probabilidades de tener éxito.

Así que tu gran porqué es algo muy importante que debe estar siempre presente, y precisamente para eso quiero compartir contigo un *tip* que a mí me ha ayudado muchísimo a alcanzar el mío.

Visualiza tu vida a todo color

Hay numerosos estudios científicos que demuestran que si utilizamos imágenes mentales para imaginarnos experimentando ya los resultados deseados, ello nos va a ayudar a alcanzarlos más rápida y fácilmente. El motivo es que la visualización nos permitirá ser más resilientes cuando nos enfrentemos a desafíos y a mejorar nuestra confianza y motivación.

Así que la visualización es algo muy importante, aunque también hay que saber que solo con la visualización y la fuerza de voluntad no es suficiente. Para tener resultados positivos es fundamental combinarlo con la implementación de lo que veremos en el resto del libro.

Hay muchas maneras de proceder a la visualización: viajes mentales, proyecciones, meditación, ensoñación, de forma individual, de forma guiada, etc. Todas pueden funcionar, así que prueba varias y escoge aquella que más resuene contigo.

En mi caso, como soy una persona con memoria visual, sigo el refranero español que tan acertadamente nos dice que una imagen vale más que mil palabras. Por ello, la que mejor funciona para mí es tener un tablero de visión.

No es más que un *collage* de fotos de las cosas más importantes para ti en el que se refleja tu gran porqué y, por ende, tus valores, tus prioridades y tus sueños más profundos. En el cuaderno encontrarás un ejemplo de tablero de visión, así como una plantilla que te permitirá crear el tuyo propio.

En este sentido, también encontrarás en el cuaderno la historia de Rocío, sus dos grandes porqués y cómo se ha dado cuenta de que no soñó suficientemente en grande la primera vez, por lo que ha

añadido anejos a su tablero de visión para atreverse a que sus sueños sean aún más grandes.

Puedes hacer tu tablero de visión manualmente o de forma electrónica, lo que prefieras. En cualquier caso, mi sugerencia es que hagas varias copias y así lo puedas tener en diversos lugares, incluso en sitios donde lo veas casi de forma permanente, como de fondo de pantalla de tu ordenador o de tu teléfono móvil. De esta manera, cuanto más a menudo lo veas, más fuerza te dará para seguir luchando por tus sueños, pues más presente lo tendrás en tu subconsciente.

De hecho, te animo a que lo conviertas en una rutina diaria consciente. Todas las mañanas, en cuanto te despiertes, haz un pequeño ejercicio de visualización de tu gran porqué y lo mismo antes de acostarte. Y si puedes también hacerlo a lo largo del día, mejor que mejor, porque tener esta imagen en tu mente te va a permitir avanzar hacia tus objetivos con paso firme.

¿Puedes tenerlo todo?

Ya sabes que las mujeres somos equilibristas profesionales. Es normal entonces que te preguntes: si aplico cada una de las herramientas que aprenderé a lo largo del libro, ¿podré tenerlo todo?

Aquí hay opiniones discordantes. Hay gente que te va a decir que puedes tener cualquier cosa, pero no todo, por lo que debes elegir.

Si bien para la mayoría de las personas que no están dispuestas a hacer lo que hay que hacer tal cosa será cierta, para ti, que sí que

estás comprometida contigo misma y tu futuro, la respuesta será otra.

En este sentido, me parece mucho más acertada esta frase de Madeleine Albright:

> Debemos entender que podemos tenerlo todo si no estamos intentando hacerlo todo a la vez.

Puedes conseguir cualquier cosa que te plantees si no tienes miedo de perderlo todo intentando tenerlo todo. Para solventar este trabalenguas, necesitas una estrategia inteligente y aterrizada con un claro plan de acción, como el que trazaremos.

Y también ser consciente de que, si bien habrá ciertas cosas que serán compatibles entre sí, otras no lo serán y deberás elegir en función del coste de oportunidad.[5]

Por ejemplo, no tienes por qué escoger entre tener más dinero y más tiempo porque en los siguientes capítulos te explicaré precisamente cómo conseguir más de ambos. Hoy por hoy considero haber encontrado lo que me gusta llamar El Dorado por ser aquello que tanta gente ansía: ese estado donde puedo tener, exactamente a la vez, salud, dinero, tiempo y amor, y donde soy la dueña de mi propia vida.

En cambio, en algunos casos sí que tendrás que tomar decisiones cuando se presenten varias opciones. Por ejemplo, estas líneas las estoy escribiendo mientras voy rumbo a San Francisco para participar en un *mastermind* de autores de renombre internacional. Para poder asistir tuve que renunciar a viajar a Colombia para participar como ponente en una prestigiosa conferencia global.

Ambas opciones me apetecían muchísimo y hubiera dicho que sí a las dos si no hubieran coincidido las fechas, pero obviamente no podía estar en ambos sitios a la vez, por lo que tuve que rechazar una de ellas. Estoy perfectamente en paz con lo decidido, pues ha sido una decisión personal voluntaria y premeditada, y no impuesta por fuerzas externas.

Entonces, ¿puedes tenerlo todo? Mi respuesta, a partir de mi propia experiencia y de la de tantas otras mujeres a las que ya he ayudado, es la siguiente:

> Puedes tener cualquier cosa y puedes tenerlo casi todo si tomas decisiones inteligentes y pasas a la acción.

Y si no lo consigues, ¿qué es lo peor que puede pasarnos? Pues que igual no lo puedas acabar teniendo absolutamente todo, pero sí que tendrás, serás y harás mucho más que al principio, y eso ya será extraordinario porque estarás muchísimo mejor que ahora. Al final lo importante es tener una vida equilibrada y con la que tú estás en paz, sin remordimientos ni reproches.

Comparaciones: tú versus el resto del mundo

Nunca, jamás de los jamases, te compares con los demás, pues eso no será más que una fuente de frustración. El motivo es que muchas veces la gente solo enseña lo bueno de su vida, pero no lo malo, el esfuerzo y el sacrificio que han tenido que hacer para conseguirlo (o,

peor aún, a veces lo que enseñan no es ni siquiera verdadero). Y la envidia es desear lo que tiene el otro pero sin estar dispuesto a dar lo que la otra persona dio para conseguirlo.

Así que la única persona con la que deberías compararte es contigo misma. Compara tu yo presente con tu yo pasado y, sobre todo, compara tu yo futuro, cuando llegue el momento, con tu yo presente. Así verás si estás progresando adecuadamente o si, por el contrario, estás descarrilando, en cuyo caso deberás volver a consultar tu hoja de ruta personalizada y retomar la senda que te conducirá hacia tus sueños.

Al final, de lo que se trata es de que te conviertas en la mejor versión de ti misma, y que disfrutes del proceso con lo que el dinero y la autorrealización te permitirán tener, ser y hacer.

El papel de la culpa en todo esto

¿Te has parado alguna vez a pensar por qué en los aviones, cuando comparten las consignas de seguridad, siempre te dicen que si viajas con niños pequeños, en caso de despresurización de la cabina, te pongas tú la mascarilla de oxígeno antes de ayudarles a ellos?

Puede parecer un reflejo egoísta, pero si lo piensas detenidamente, es algo que tiene un gran sentido para intentar preservar la vida de un mayor número de personas.

Y también tiene un gran sentido hacerlo de este modo en relación con el camino que estás recorriendo, aunque actuar así te genere remordimientos.

Así que para combatir este sentimiento de culpabilidad, que no me cabe la menor duda de que tarde o temprano te asaltará, te invito a que te repitas lo siguiente:

> No estoy siendo egoísta anteponiendo mis deseos y necesidades a los demás. Lo hago por mí misma, pero también por el bien común, ya que mis seres queridos y mi entorno se beneficiarán de todo lo que voy a tener, ser y hacer. Es más, les mostraré cómo ellos también pueden conseguir lo que se propongan, lo cual beneficiará a aún más personas.

De esta manera, el sentimiento de culpabilidad inicial será un mal menor en el corto plazo y obtendrás una mayor satisfacción personal y unas relaciones mucho más sólidas y sanas en el medio y largo plazo.

De modo que sí, tienes que trabajar el sentimiento de culpabilidad y aprender a tomar decisiones para dedicarles tu tiempo y energía a ciertas cosas a expensas de otras. Tal vez en algún momento te asalten los remordimientos, pero si lo haces, las recompensas pueden ser increíbles e igualen con creces cierto desasosiego por no haber tomado la decisión adecuada.

INSPÍRATE EN ELLA

Una mujer que a mí me inspira mucho es Indra Nooyi. Originaria de una familia de clase media de Madrás (India), hizo lo imposible por hacer posible lo imposible.

Fue la primera mujer de color y, además, inmigrante en convertirse en consejera delegada de una de las empresas más importantes del

mundo en aquel momento, PepsiCo. Además de pionera, también ha sido una de las CEO más querida y más admirada de su tiempo.

¿Y por qué le he puesto este título tan rocambolesco a este capítulo? El sari es la prenda tradicional de las mujeres indias e Indra consideró que sería apropiado vestirse de esa manera para una de sus primeras entrevistas de trabajo en Estados Unidos. Lo que ocurrió tras esa entrevista y los aprendizajes que de ella extrajo Indra son ya historia.

Como te puedes imaginar, ascender hasta la cima de una empresa cotizada de esa envergadura que está constantemente en el ojo público y, al mismo tiempo, tratar de mantener una vida familiar y criar a sus dos hijas no ha sido una tarea sencilla para Indra. Sobre todo viniendo de un país extranjero donde existen las castas y predomina una visión paternalista del papel de la mujer (aunque, en su caso, los hombres de su familia —su abuelo, su padre, su marido y su suegro— la apoyaron mucho), y moviéndose en un entorno profesional predominantemente masculino.

Precisamente porque ella misma ha tenido que combatir a diario con el acuciante sentimiento de culpabilidad al intentar tener un desempeño excelente tanto en el trabajo como con su familia y sentir que nunca estaba plenamente a la altura en ninguno de los dos sitios, lleva décadas luchando por la conciliación. En 2021 publicó su increíble biografía, titulada *Mi vida plena: trabajo, familia y nuestro futuro*.

Cuenta que el día que fue nombrada presidenta y miembro del consejo de administración de PepsiCo, volvió a casa con una grandísima ilusión para compartir la excelente noticia con su familia. En cuanto entró por la puerta, su madre le dijo que fuese a buscar leche

para el desayuno del día siguiente de las niñas porque el marido estaba cansado. Indra, furiosa, le dijo a la madre que no se daba cuenta de la gran noticia que traía y esta le replicó que podía ser la presidenta de lo que fuera, pero que como madre y mujer tenía su rol en la familia y que fuese a por la leche, y de paso, ya que salía, que llevara el carrito de la niña al garaje, que estaba mal colocado.

Como ella misma reconoce, su vida ha sido un constante malabarismo entre dolor, culpa e intercambios. Está tremendamente orgullosa de lo conseguido (llegar tan alto en *corporate America* le ha abierto muchas puertas para luchar por causas que para ella son muy importantes, como la igualdad y la conciliación laboral), y a pesar de que es cierto que algunas cosas las habría hecho de otra manera, es algo con lo que convive en paz hoy en día cuando echa la vista atrás.

Las cosas no siempre serán perfectas, pero si priorizas lo que de verdad es importante para ti y aprendes a lidiar con el sentimiento de culpabilidad, tú también puedes vivir en Extremistán, igual que lo hace Indra Nooyi, disfrutando de una vida plena, rodeada de tus seres queridos, con abundancia, propósito e impacto.

Así que deja de autoflagelarte de una vez por todas con ese sentimiento de culpabilidad. Si de verdad tienes claro tu gran porqué y priorizas tu tiempo para lograrlo, tomarás las decisiones adecuadas que te conducirán hacia lo que buscas. Por el camino tendrás que elegir, diciendo que sí a unas cosas y que no a otras, pero si son elecciones informadas y voluntarias, que has pesado en la balanza de la vida, estarás en paz con ellas porque sabrás que lo que haces

tiene un propósito claro y que estás alineando todo lo importante de tu vida.

Además, como salió a la luz en un estudio realizado a pacientes terminales, todo el mundo conviene en que es mejor vivir con algo de culpa por lo que has hecho que con el remordimiento de no haberlo intentado.

Por lo tanto, lo peor que puedes hacer es quedarte con la duda de «¿y si lo hubiera intentado?». Así que lánzate y lucha por tu vida y tus sueños, porque algo de esfuerzo hoy puede significar unas recompensas inimaginables e increíbles el día de mañana.

Como decía Antoine de Saint-Exupéry, autor de *El principito*:

> Haz de tu vida un sueño, y de tu sueño una realidad.

En esta primera parte de PIENSA he tratado de que te imaginaras cómo sería tu vida de ensueño. ¿Para qué? Pues, precisamente, para que tu sueño se convierta en una realidad gracias a la implementación de lo que veremos a continuación.

Resumen del capítulo

- Tu vida soñada está justo al otro lado del miedo. Actuar a pesar de él es lo que separa una vida mediocre de una extraordinaria.
- Debes jugar para ganar, no solo para no perder. Así que atrévete a soñar en grande.
- Tu gran porqué es el combustible que te hará atravesar el desierto. No se trata del dinero, sino de lo que el dinero te permitirá ser, hacer y tener.
- La visualización convierte tus sueños abstractos en un destino claro y tangible.
- Es mejor vivir con algo de culpa por lo que has hecho que con el remordimiento de no haberlo intentado.

Acciones para implementar

- Piensa qué harías si no tuvieras miedo y el dinero no fuera un problema.
- Descubre tu gran porqué con la técnica de los cinco porqués.
- Crea tu tablero de visión.
- Abre tu calendario y agenda tu tiempo de «mascarilla de oxígeno». Treinta minutos al día para hacer algo que nutra tu cuerpo, tu mente o tu alma y te acerque a tu gran porqué.

PASO 2

Vive

A estas alturas, ahora que ya gozas de la mentalidad adecuada, estamos en disposición de comenzar a profundizar en temas más tangibles y medibles.

Charlando el otro día con mi amiga Miri, compañera de ruta para muchas cosas en mi vida, entre ellas, la escritura de este libro, salió un tema algo controvertido. Yo le decía que, hoy por hoy, cualquier mujer puede (y debe) invertir porque hacerlo ahora es mucho más fácil que cuando yo empecé hace más de veinte años. En cambio, Miri tenía una visión distinta y me dijo una frase que se me quedó grabada: «Dreita, la libertad es un privilegio. La seguridad, en cambio, es una necesidad y debería ser tratada como un derecho. Solo puedes aspirar a la libertad si ya tienes una cierta posición, que pasa por sentirse económicamente segura y a salvo».

¡Qué gran verdad! Es precisamente por eso por lo que, en la pirámide financiera que vimos anteriormente, la seguridad aparecía en el escalón anterior a la libertad, porque estoy totalmente de acuerdo con que para comenzar a invertir primero necesitas tener una cierta estabilidad económica, que pasa por la seguridad que te va a dar lo que vamos a ver en esta segunda parte.

Pero la cuestión es que lo uno no es impedimento de lo otro. A lo que me refiero es que sí, que primero debemos poner en orden

nuestras finanzas y que solo después podremos comenzar a invertir. Pero que vaya después la inversión no quiere decir que debas hacerla esperar mucho. Debería ser algo que hicieras inmediatamente después del ahorro y que surja de forma natural, como el siguiente paso lógico en tu camino.

Porque sí, entiendo que si ahora mismo no tienes unas finanzas saneadas y no te sientes segura desde el punto de vista económico, el hecho de invertir te parezca un privilegio. Pero créeme que, una vez que tengas esa seguridad, invertir ya no será un lujo como lo era antiguamente, sino que se convertirá en una absoluta necesidad porque el mundo es un lugar mucho más incierto, convulso y, por qué no decirlo, caro de lo que era antes. Pero aquí no estamos para no perder, sino para ganar, y las inversiones te permitirán ir mucho más allá y vivir una vida a todo color.

Pero estoy adelantando acontecimientos y yo soy la primera que reconoce que no debemos construir la casa por el tejado. Entonces, ¿por qué saco ya el tema?, ¿para crear *hype*? No, en absoluto. Te lo digo porque te reconozco abiertamente que esta parte que vamos a tocar ahora probablemente no sea la más emocionante de todas. Pero sí es una parte fundamental que NO podemos pasar por alto bajo ningún concepto porque es de vital importancia.

Así pues, una vez más, trataré de hacerla lo más amena, didáctica y práctica posible para que entiendas su función y, sobre todo, para que pases a la acción. Porque si no implementas lo que veremos en esta segunda parte del libro, sí, podrás seguir leyendo y comenzar a invertir, pero no lo harás sobre unas bases sólidas, lo cual te puede conducir a tomar decisiones de inversión impulsadas por las

emociones que te hagan perder tu dinero, y ten por seguro que te arrepentirás.

Así que vayamos pasito a pasito, pero con el foco claro en tu fin último: vivir una vida a todo color gracias a las inversiones.

Esta segunda parte del libro también está dividida en tres capítulos, que son los siguientes:

- **Capítulo 4 - Radiografía financiera**: para poder pasar de sobrevivir a atisbar una vida donde puedas vivir con una mayor tranquilidad, comodidad, seguridad y paz interior, primero debes sincerarte contigo misma para conocer tu punto de partida. Aquí hablaremos de ingresos, gastos, flujos de caja, activos, pasivos y patrimonio de forma muy aterrizada para que sepas perfectamente cuál es tu situación financiera actual. Sé que esto te puede asustar o incluso incomodar, pero es preciso que te enfrentes a la realidad que se esconde detrás de tus cuentas bancarias. Y no te preocupes si tus finanzas personales ahora mismo son un caos, porque pondremos orden juntas, y créeme que no solo te vas a quitar un gran peso de encima al hacerlo, sino que, además, es muy probable que te lleves alguna que otra sorpresa positiva.
- **Capítulo 5 - Deuda y ahorro**: con la radiografía en tus manos, ya podrás tomar acciones concretas para mejorar tu situación financiera. Lo primero será entender que no toda la deuda es mala, pero la que sí lo es hay que eliminarla a toda costa. Una vez que estés libre de deudas, será el momento de comenzar a ahorrar para constituir tu fondo de emergencia de

forma óptima; veremos cómo constituirlo, dónde guardarlo, cuándo sí y cuándo no utilizarlo, cuándo y cómo reponerlo y cuándo dejar de aportar al mismo. Abordaremos también dos temas fundamentales para tener el pleno control de tus finanzas: la inflación y los seguros.

- **Capítulo 6 - Planificación financiera**: existen dos vías de mejorar tu situación financiera. Por un lado, veremos cómo reducir tus gastos, desde tus principales partidas hasta otras invisibles como los gastos hormiga. Por otro lado, veremos cómo puedes aumentar tus ingresos, tanto activos como pasivos. Si a ello le sumas técnicas de ahorro inteligente, tendrás más dinero disponible al final del mes. Gracias a la creación de tu presupuesto, diseñaremos un plan financiero sencillo, pero muy potente, enfocado de forma estratégica a poder acercarte cada día un poquito más hacia tu gran porqué, tus sueños, tus prioridades y tus valores, y ello sin privaciones.

Espero que tras esta visión de conjunto ahora entiendas claramente por qué he llamado VIVE a la segunda parte del libro: porque no se trata de vivir con una soga al cuello, sino de vivir y de disfrutar del camino.

En lugar de sobrevivir, malvivir o incluso *infravivir*, vas a vivir mucho mejor de lo que lo has hecho hasta ahora. Vivirás de forma más cómoda y, sobre todo, te vas a sentir infinitamente más segura y protegida.

Así pues, esta parte no irá de fustigarte por los errores del pasado y privarte de lo que te hace feliz para poder terminar el mes con unos pocos euros más en la cuenta. Esto no va de privaciones, sino de ver cómo expandir tus medios para tener, ser y hacer más... aunque ahora mismo te parezca impensable al escuchar palabras como «gastos», «ahorro» y «presupuesto».

Créeme, gracias a todo lo que veremos en esta segunda parte no solo vivirás mejor AHORA, sino que también estarás sentando las bases para construir un nuevo futuro mucho más próspero a todos los niveles gracias a lo que vendrá después, las inversiones, momento en el que comenzarás a hacer magia con tu dinero.

4

La Doctora X, el semáforo cuatricolor y la rueda de la fortuna

Marta es una amiga de la adolescencia que, si bien era una estudiante brillante y una chica encantadora, también era un caos para todo desde el punto de vista organizativo. Muy despistada, siempre llegaba tarde, perdía constantemente las llaves, se olvidaba de en qué día vivía y muchas otras cosas del estilo.

Perdí el contacto con ella en la época universitaria, pero, por casualidades de la vida, me la encontré años después en una carrera popular. En concreto, en el maratón de París, donde éramos 55.000 corredores. ¡Menuda casualidad!

Intercambiamos números de teléfono y volvimos a retomar el contacto. En el primer reencuentro parecía que todo le iba de maravilla. Pero en el segundo, cuando ya se volvía a sentir tan cómoda hablando conmigo como cuando éramos dos adolescentes, se me derrumbó.

Me contó que si bien era muy apreciada en el hospital donde trabajaba, su puesto de radióloga no la llenaba, pues ella había estudiado Medicina por vocación, para poder ayudar a los pacientes, pero no tenía apenas trato directo con ellos. Y, lo peor, que en lo

personal seguía siendo igual de caótica, no solo en casa (me contó que hasta tres chicos la habían dejado porque no soportaban el desorden masivo que tenía en todos los ámbitos de su vida), sino también en lo relativo a la gestión de su dinero, que sentía que se le escapaba de entre los dedos.

Fue entonces cuando le dije muy seriamente que, si ella quería, yo la iba a ayudar a poner orden en sus finanzas, pero que para eso tenía que ser cien por cien transparente y no ocultarme cosas por miedo a lo que le pudiera decir. Que bajo ningún concepto la juzgaría por lo que llevaba haciendo durante los veinte años que habían pasado desde que perdimos el contacto, pero que si no se iba a comprometer plenamente con este proceso, que no me hiciera perder el tiempo.

Dudó unos instantes, balbuceó unas palabras ininteligibles, respiró hondo y a continuación dijo: «Sí, Andrea, estoy harta de este descontrol que me hace sentir tan desprotegida. Quiero cambiar el rumbo de mi vida de una vez por todas, y viendo los resultados que tú has obtenido, me gustaría que fuese de tu mano. ¿Cómo y por dónde empezamos?».

Nos pusimos manos a la obra en la misma cafetería en la que estábamos. Le pedí al camarero un mantelito de esos de papel que suele haber en esos locales y me puse a explicarle todo lo necesario a Marta.

Lo primero fue compartir con ella una cita de Lord Kelvin, matemático inglés del siglo XIX:

> Lo que no se mide no se puede mejorar.

Y, antes de seguir, le dije a Marta que por un momento íbamos a intercambiar los papeles e iba a ser ella la profesora. Le pregunté entonces: «Doctora X [así la llaman los compañeros de trabajo, ya que su apellido empieza con esa letra y la primera vez que se escucha uno no acostumbra a saber muy bien cómo escribirlo], explíqueme, por favor, de forma lo más sencilla posible, en qué consiste una radiografía».

Me miró un poco incrédula por la simplicidad de mi pregunta, pero accedió gustosa a explicarme lo que todos sabemos: que las radiografías son pruebas médicas para poder analizar el estado de nuestro organismo por dentro para apreciar si hay algo roto o disfuncional y decidir si es preciso realizar una intervención.

Entonces yo le contesté: «Muy bien, pues eso mismo vamos a hacer nosotras. Vamos a observar tus finanzas por dentro para ver si hay algo roto o algo que se pueda mejorar».

Fue entonces cuando dibujé sobre el mantelito el siguiente recuadro:

RADIOGRAFÍA FINANCIERA

1) Ingresos	4) Activos
2) Gastos	5) Pasivos
3) Flujos de caja	6) Patrimonio

Y pasé a explicarle a Marta cada uno de los componentes, tal y como vamos a ver a continuación.

Implicación de tu pareja en el proceso

Antes de ello, quiero hacer un inciso, porque Marta estaba soltera en el momento en el que le di las explicaciones que encontrarás en estas páginas, pero es posible que tú tengas una pareja (estéis o no casados) y es lógico que te preguntes cómo deberías abordar lo que vamos a ver.

Lo ideal es que abordes todo este proceso de PIENSA, VIVE y SUEÑA con tu pareja. ¿Por qué? Pues porque si de verdad quieres a tu pareja y ella te quiere a ti y os veis viviendo juntos el resto de vuestras vidas, lo óptimo sería que estuvierais también alineados en el plano financiero, porque lo hará todo muchísimo más fácil.

Además, debes saber que, en lo que respecta a la gestión de dinero, 1 + 1 no suele ser 2 sino 3 o incluso 4 (o más) si lo haces bien. ¿Cómo es posible? Por varios motivos como las economías de escala, la eficiencia que eso genera y el incremento exponencial del dinero con el tiempo.

Además, si crecéis económicamente a la par, no solo lo haréis más y más rápido, sino que evitaréis que se creen desequilibrios financieros que generen resquemores en la pareja.

Dicho esto, que abordes el proceso de forma conjunta, algo muy deseable, no quiere decir que vuestras finanzas necesariamente tengan que estar fusionadas. Bien podría ocurrir, si estáis casados con separación de bienes o no estáis casados y no sois pareja de hecho, que hagáis el proceso de control de la economía familiar juntos, pero que cada uno gestione su propia parte.

En este sentido, en el cuaderno encontrarás la historia de Edurne, a quien el hecho de que su pareja solo la haya acompañado en

algunas inversiones inmobiliarias no la ha frenado para tener ella otras por su cuenta y así construir una cartera muy sólida.

Así pues, intenta embarcarte en esta emocionante aventura con tu pareja, ya que los dos saldréis reforzados si vuestros sueños están alineados. Pero recuerda que hacerlo juntos no quiere decir que vayas a depender de tu pareja, como acabamos de ver.

¿Y qué ocurre si, a pesar de tus intentos, no consigues convencerla de lo bueno que sería para cada uno de vosotros individualmente, y para la familia en su conjunto, tomar las riendas de vuestro futuro financiero?

Pues la respuesta va a depender de la relación jurídica que te una a la otra persona:

- **Casada en régimen de gananciales**: es el régimen por defecto en la mayoría de los lugares a menos que se pacte lo contrario. Como todos los bienes presentes y futuros son reputados del matrimonio, vas a tener que contar con el consentimiento de tu pareja. Pero si esta se niega en rotundo a oír hablar del tema, no desesperes, porque eso no quiere decir que debas resignarte a una vida de descontrol financiero.

  Algo que muy pocas personas saben, pero que es perfectamente posible, es llegar a un acuerdo con tu pareja para modificar el régimen económico que rige cómo se van a gestionar los bienes y las deudas en el matrimonio. Las capitulaciones matrimoniales son un contrato que firman los cónyuges (en este caso, después de casarse) para modificar el régimen económico que va a regir su matrimonio a partir

de ese momento. Lo más frecuente es cambiar del régimen de gananciales a la separación de bienes, pero bien podría ser en sentido inverso. De esta manera, si pivotas al régimen de la separación de bienes, podrás decidir plenamente el uso y disfrute de tu propio dinero aunque tu pareja no quiera.

- **Soltera o casada con separación de bienes**: aquí el dinero que tú generes es tuyo, por lo que lo puedes gestionar como mejor te parezca sin requerir la aprobación de tu pareja (¡qué gran avance respecto a la situación vivida hasta 1975!). Dicho esto, si hay hijos en común, es importante que tu pareja se conciencie de los temas dinerarios, si no quiere por él/ella, que al menos lo haga por vuestros hijos, para no lastrarlos a ellos.
- **Parejas o uniones de hecho registradas**: mientras que en algunos países estas relaciones se asemejan a un matrimonio, en otros es como si no hubiera vinculación jurídica alguna. Debes por lo tanto informarte adecuadamente acerca de los pasos que tienes que seguir para poder registrar tu unión y los derechos y obligaciones que ello conlleva para la pareja, tanto durante el tiempo que la unión perdura como cuando esta se disuelve (sea por separación o por fallecimiento de uno de los miembros de la pareja).

Así pues, trata de que tu pareja sea tu aliada, pero si no es posible, no te preocupes porque siempre hay maneras de impedir que te frene y de hacer que tú consigas la vida de tus sueños a pesar de no contar con su apoyo.

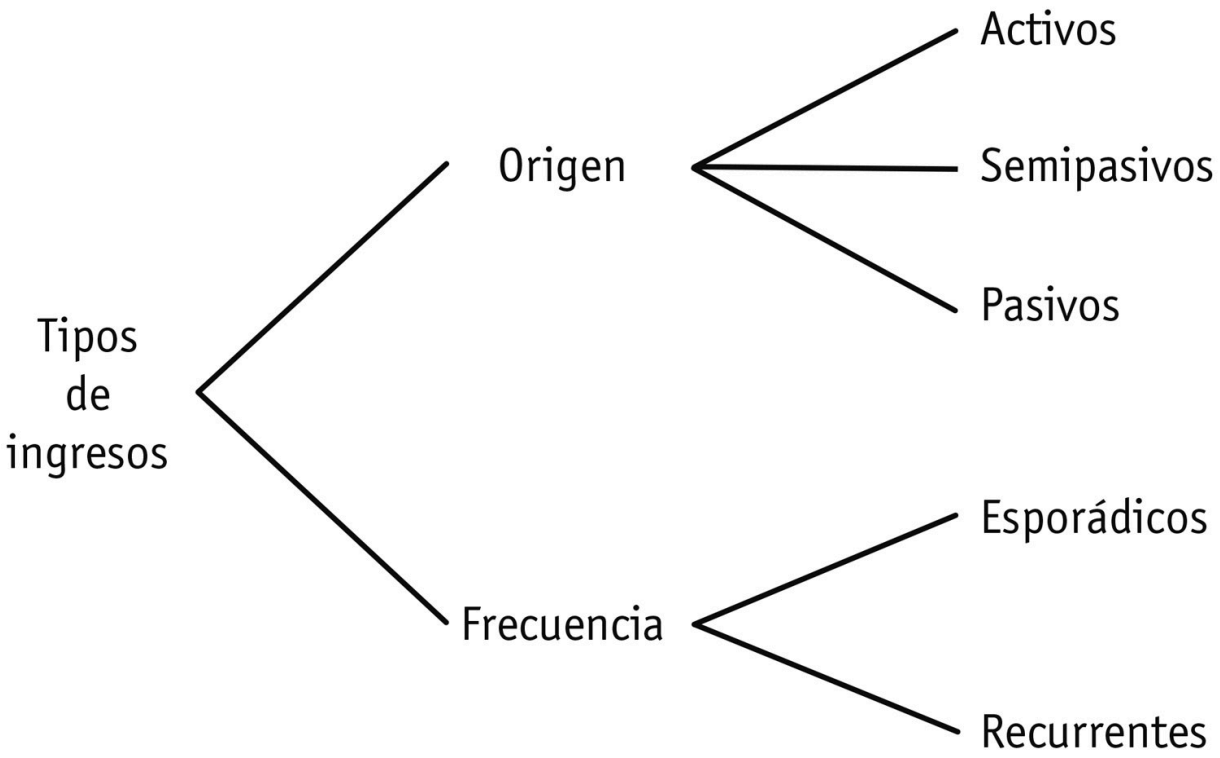
Y con esto claro, ahora sí podemos volver a las explicaciones que le di a Marta en esa cafetería y que le permitió dar un giro de 180 grados a sus finanzas y, por qué no decirlo, a su vida de forma más global.

Estos son los seis elementos que debes medir para poder mejorarlos:

1. Ingresos

Podemos definir los ingresos como cualquier entrada de dinero en nuestras vidas, sea en forma de transferencia bancaria, en efectivo, en otra divisa, etc.

Podemos categorizar los ingresos según su origen o su frecuencia, tal y como vemos a continuación:



Hablemos de cada una de las ramas de este diagrama:

- **Ingresos según su origen**:
    - **Activos**: son los más habituales, ya que son aquellos que derivan directamente de tu tiempo de trabajo. Cuando decimos que intercambiamos nuestro tiempo por dinero estamos haciendo referencia precisamente a los ingresos activos, donde, si trabajas más horas, es posible que puedas ganar más. Es por eso por lo que los ingresos activos aumentan de forma lineal.

      Pero este crecimiento tiene un cierto tope tanto por motivos biológicos (tu tiempo es finito) como económicos (hay un máximo al que los empleadores y los clientes están dispuestos a pagar). Además, recuerda que no

deberías depender de tu trabajo como única fuente de ingresos, de ahí que sea tan importante combinar los ingresos activos (excelente trampolín para tu vida a todo color) con los demás tipos de ingresos que veremos a continuación.

- **Pasivos**: estos son los que no dependen directamente de tu tiempo de trabajo. Dentro de esta categoría entrarían, por ejemplo, los ingresos que derivan de los beneficios que distribuyen las empresas a sus accionistas (llamados «dividendos») y las rentas del alquiler de una propiedad con un contrato de larga duración. Como estos ingresos están desligados de tu tiempo de trabajo, con una buena estrategia pueden crecer de forma exponencial sin límite.
- **Semipasivos**: estos están a caballo entre las dos categorías anteriores. Es decir, sí que requieren de nuestro tiempo para establecerlos o constituirlos al principio, pero una vez que la inversión es funcional, ya no va a ser preciso que dediquemos tiempo a su operativa. Dentro de la categoría de ingresos semipasivos podría incluirse el alquiler de propiedades de corta duración, como por ejemplo el alquiler vacacional, donde, si no lo delegas, vas a tener que estar haciendo las entradas, las salidas, la limpieza y las reservas, cosa que te puede llevar un cierto tiempo. Otro ejemplo clásico sería la propiedad intelectual, como la composición y grabación de canciones, que te pueden llevar bastante tiempo si lo quieres hacer bien y tener éxito, pero, una vez creadas, van a permitir que los ingresos sigan fluyendo aunque no les destines más

tiempo. Depende de su naturaleza, pero de forma general podemos decir que los ingresos semipasivos son planos cuando estamos en fase de creación, pero luego crecen de forma exponencial.

- **Ingresos según su frecuencia**:

    - **Esporádicos**: son aquellos que recibes de forma puntual. Por ejemplo, un bonus que te da tu empleador una vez al año, o una plusvalía por la venta de una acción o de una propiedad por un precio superior al precio de compra.
    - **Recurrentes**: son aquellos que recibimos de forma reiterada, sea semanal, mensual, trimestral o incluso anualmente. Dentro de esta categoría podemos encontrar los ingresos activos que recibimos cada mes, los ingresos de los alquileres de larga duración que recibimos también de forma mensual o los dividendos, que suelen tener un reparto trimestral o semestral, según los casos.

Una vez que tenemos clara la tipología, lo que vamos a hacer es un listado de absolutamente todos los ingresos que recibes, idealmente a lo largo de un año entero, para poder capturar también esos ingresos puntuales que comentábamos.

Para ello es preciso que descargues los extractos de cuenta de todos tus bancos y plataformas. Si recibes dinero en efectivo, tendrás que recurrir a tu memoria si no lo has apuntado en algún sitio.

Una vez que hayas recopilado los datos, hay varias maneras de proceder. En el cuaderno práctico te dejo explicaciones detalladas de qué hacer según lo más conveniente en tu caso, y te facilito una herramienta que te vendrá de maravilla para estos propósitos y para todos los demás elementos que analizaremos a continuación.

Hazlo ahora mismo, antes de seguir leyendo, puesto que esta información es necesaria para poder continuar construyendo la vida de tus sueños.

2. Gastos

Los gastos son la antítesis de los ingresos; es decir, cualquier salida de dinero de tu bolsillo, sea en la forma que sea.

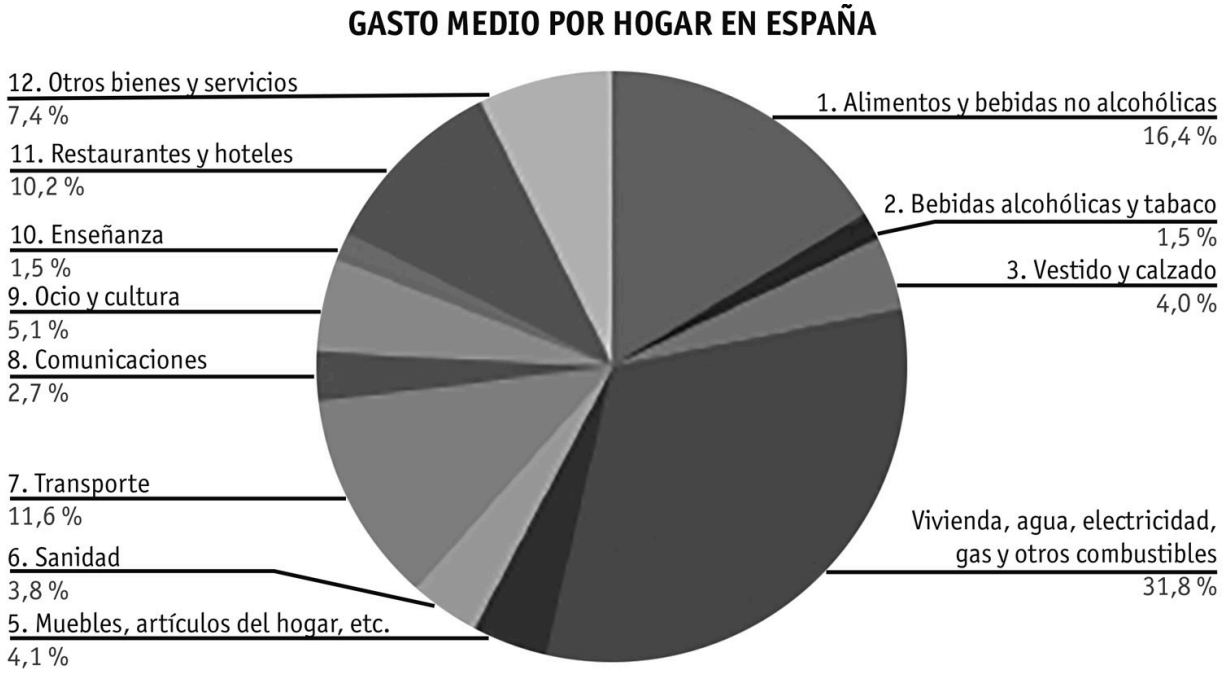
Al igual que los ingresos, los gastos también se pueden categorizar según varios criterios:

- **Gastos según su destino**: aquí debes saber que existen muchas maneras distintas de categorizar los gastos. El Instituto Nacional de Estadística (INE) utiliza las siguientes doce categorías:

    - Alimentos y bebidas no alcohólicas
    - Bebidas alcohólicas y tabaco
    - Vestido y calzado
    - Vivienda, agua, electricidad, gas y otros combustibles
    - Muebles, artículos del hogar y artículos para el mantenimiento corriente del hogar

- Sanidad
- Transporte
- Comunicaciones
- Ocio y cultura
- Enseñanza
- Restaurantes y hoteles
- Otros bienes y servicios

Aquí puedes ver el reparto del gasto medio por hogar en España: [6]



Aunque esto pueda variar de un hogar a otro, por norma general se aprecia que las tres principales partidas son, en este orden, vivienda y suministros, alimentación y transportes.

También se aprecia desde la pandemia el fenómeno conocido como YOLO (del inglés *you only live once*), donde se destina cada

vez una mayor cantidad a viajes y ocio para sacar el máximo partido a la vida. Y está genial, porque no queremos vivir como monjes tibetanos, pero, como veremos, hay que hacerlo de forma inteligente.

- **Gastos según su frecuencia**:

    - **Fijos**: se trata de todos aquellos gastos que se repiten en intervalos fijos, ya sea con carácter mensual, anual o cualquier otro. Son gastos perfectamente previsibles aunque no tengan por qué tener exactamente el mismo importe en todas las cuotas. En esta categoría entrarían los gastos de vivienda (alquiler o cuota de la hipoteca y gastos de comunidad), suministros (electricidad, agua, gas), telecomunicaciones, primas de seguros, comisiones bancarias, cuotas de gimnasio, mensualidades de colegios y otras actividades formativas, etc.
    - **Variables**: se trata de aquellos gastos que no tienen una periodicidad fija, pero sí que suelen tener un carácter relativamente recurrente. En esta categoría podemos incluir el pago de impuestos, salir a cenar a un restaurante, las vacaciones familiares anuales, etc.
    - **Extraordinarios**: aquí incluimos los gastos que ocurren de forma puntual y excepcional, pero que no son urgentes, ya que existe un cierto grado de voluntariedad que permite decidir cuándo y cómo afrontarlos. Dentro de esta categoría encontramos gastos tales como los asociados a la organización de nuestra boda, un viaje con

amigos para celebrar el vigésimo aniversario de la finalización de la carrera, una operación estética puntual, etc.

- **Emergencia**: también ocurren de forma extraordinaria e incluso aleatoria, pero la gran diferencia con los anteriores es que en este caso sí son urgentes. Por ejemplo, si tenemos una gran avería en el coche que utilizamos para ir al trabajo, una derrama en nuestro edificio, etc. Es fundamental distinguir los gastos de emergencia de los gastos extraordinarios, porque no se abordan en absoluto de la misma manera desde el punto de vista de la gestión de tus finanzas personales.

En relación con tus gastos, me voy a permitir hacerte una recomendación: paga siempre tus facturas a tiempo. No solo porque la paz mental que ello te dará es significativa, sino que, además, te evitarás pagar intereses de demora. Y, créeme, los intereses por pagar con retraso suelen ser muy elevados e incluso pueden llegar a superar la cuantía que debías en un principio. Por lo tanto, mi sugerencia es que pagues las facturas en cuanto las recibas (es lo que yo personalmente hago) o, como muy tarde, el día antes de su vencimiento.

¿Recuerdas que cuando hablábamos de los ingresos te decía que era interesante tener un histórico de un año? Pues con los gastos es todavía más importante, porque hay ciertas cosas, como por ejemplo el seguro del coche, que se pagan solo una vez al año y, si no lo has contemplado, el mes que te toca realizar el pago puedes tener dificultades para hacerle frente. Y pagar tarde no es una

buena opción, no solo por los intereses de demora que te acabo de comentar, sino también porque no quieres encontrarte sin protección.

También es fundamental que cuando hagas el recuento de tus gastos no te olvides de los impuestos. Esto es particularmente cierto si los ingresos que recibes (sean activos o pasivos) son brutos y no se les ha aplicado ninguna retención fiscal. El motivo es que en ese caso prácticamente siempre vas a tener que tributar por cualquier ingreso que recibas, y si no has contabilizado los impuestos, puedes tener un problema con Hacienda e incluso verte obligada a pagar no solo intereses de demora, sino también multas que bien te podías haber evitado con un poco de planificación financiera.

Con todo esto claro es el momento de volver a analizar tus extractos bancarios.[7] Debes ser consciente de que este proceso de anotar todos tus gastos va a ser tedioso, sí. Pero, una vez más, es algo fundamental, porque si no sabes a qué destinas tu dinero, no sabrás cómo se te está escurriendo entre las manos y cómo poner fin a esa situación sin que ello implique hacer sacrificios.

Así que esto de convertirte en la Sherlock Holmes de tus finanzas es un mal necesario para un bien mucho mejor y mayor.

Te invito a que vuelvas a retomar la herramienta del cuaderno para introducir todos tus gastos del último año, agrupándolos por partidas.

En lo que respecta a los gastos en efectivo, como es difícil acordarte de ellos, aquí el truco es considerar cualquier retiro de dinero de un cajero como un gasto si no tienes ese dinero en tu monedero.

Y una última cosa: aunque no se aprecia en las estadísticas del INE, es fundamental tener presente qué cantidad de dinero destinas al ahorro y a las inversiones. A mucha gente le choca que hablemos de ello aquí porque no lo ven como un gasto, pero no deja de ser una salida de dinero. Así que es importante contabilizarlo. Si en tu caso todavía no estás ahorrando o invirtiendo, no te agobies, porque aquí únicamente estamos haciendo un inventario de tus salidas de dinero y en capítulos posteriores ya te explicaré cómo poder empezar a ahorrar e invertir.

Insisto una vez más en que soy plenamente consciente de que va a ser algo tedioso hacer todo esto de golpe, pero créeme que tus esfuerzos merecerán la pena. Así que tómate el tiempo que sea preciso para apuntar todos tus gastos del último año con la herramienta que te facilito en el cuaderno, y solo una vez que hayas terminado, será el momento de ver cómo te va financieramente hablando, analizando tus flujos de caja.

3. Flujos de caja

Los flujos de caja se calculan de forma muy sencilla comparando los ingresos y los gastos:

$$\text{Flujos de caja} = \text{Ingresos} - \text{Gastos}$$

Dicho esto, si utilizas la herramienta que te facilito en el cuaderno, no vas a necesitar hacer el cálculo por ti misma, pues este lo obtendrás de forma automática.

Esta operación puede arrojar tres resultados distintos:

- **Flujos de caja positivos**: terminas el mes con algo de dinero sobrante. Es un excelente punto de partida porque estarás en disposición de poner a trabajar tu dinero por ti y, de esta manera, beneficiarte del interés compuesto.
- **Flujos de caja neutros**: te quedas a cero, por lo que si no cambias nada, vas a seguir en una situación estática pero peligrosa y que puede fácilmente empeorar si surge algún imprevisto, o por el mero paso del tiempo debido al silencioso pero nefasto efecto de la inflación.
- **Flujos de caja negativos**: gastas más de lo que ingresas, por lo que terminas el mes en números rojos. Si tienes ahorros, estos mermarán mes a mes hasta que no te quede ningún capital. Y si no los tienes, entonces tendrás que endeudarte, lo cual te puede sumir en un círculo vicioso peligroso.

Con esto claro, quiero que mires ahora tu situación actual y veas en cuál de las tres categorías anteriores te encuentras. Independientemente del resultado, te invito a que lo analices detenidamente, pensando en las acciones que has tomado en el pasado y que te han conducido al punto en el que te encuentras ahora mismo.

Pero, ojo, que no se trata en absoluto de culparte por las decisiones que tomaste en el pasado. Al contrario, se trata de entender qué te ha conducido a la situación actual para identificar

qué patrones o qué acciones puedes y debes implementar para mejorar tu situación financiera.

En cualquier caso, sí te voy a adelantar algo fundamental que veremos más adelante.

> Es muchísimo más fácil, impactante y gratificante AUMENTAR TUS INGRESOS que reducir tus gastos.

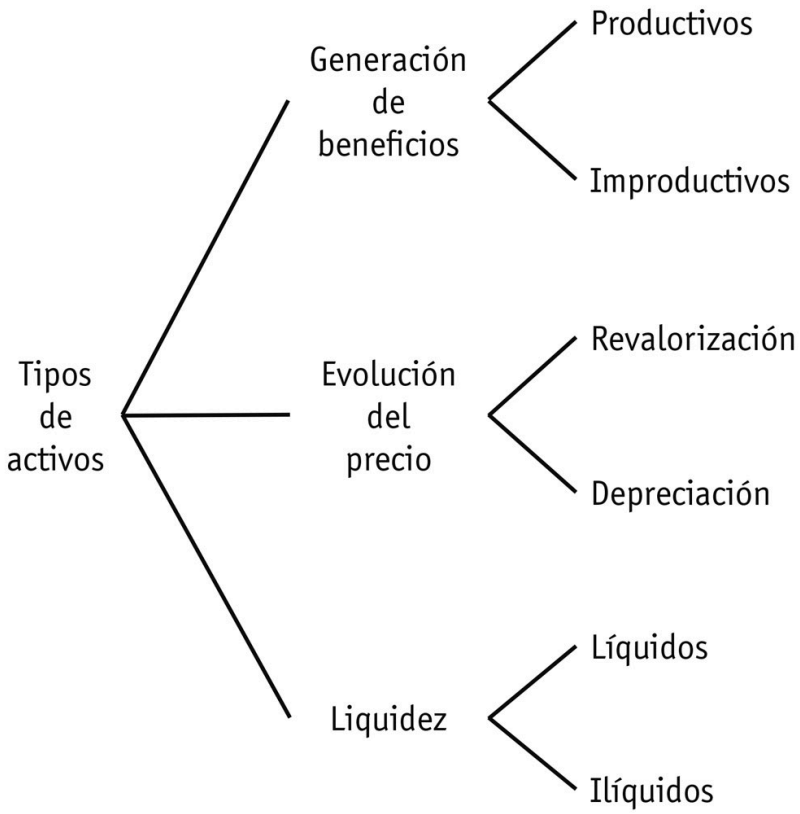
Te lo explicaré en detalle más adelante, pero esta frase ya debería ir calando en tu subconsciente porque es una de las cosas que más impacto van a tener y que más te van a catapultar hacia tu éxito financiero.

Con esto ya tenemos un bloque de nuestra radiografía inversora, pero nos falta un segundo, igualmente importante y que pasamos a ver ahora.

4. Activos

Los activos son el conjunto de todos los bienes y derechos que tienen un valor monetario y que son propiedad de una persona.

Al igual que ocurre con los ingresos y los gastos, también existen varios tipos de activos (y, como veremos luego, también de pasivos), que pueden categorizarse según distintos criterios.



Hablemos de cada una de las ramas de este diagrama:

- **Activos según si producen o no beneficios**:

    - **Productivos**: son aquellos que generan beneficios recurrentes para su propietario. Un claro ejemplo podría ser un piso que compramos para poner en alquiler que, si bien tiene ciertos gastos de mantenimiento, nos va a estar generando rentas todos los meses.
    - **Improductivos**: son aquellos que no generan ningún tipo de beneficio o incluso que suponen gastos recurrentes. Un ejemplo podría ser un televisor comprado al contado que necesita ser alimentado con electricidad y

con una suscripción a cadenas de televisión, Netflix o similares.

Es importante entender que un mismo activo puede ser considerado productivo o improductivo según el uso que se le dé. Por ejemplo, un mismo vehículo puede ser un activo improductivo para la gran mayoría de las personas, pero para aquellas que lo ponen en alquiler o incluso que lo utilizan para ejercer una actividad económica de reparto de paquetes sería un activo productivo.

- **Activos según la evolución de su precio**:
    - **Revalorización**: aquellos activos cuyo precio tiende a subir con el paso del tiempo. Por ejemplo, el mismo piso del punto anterior que, al tener una buena ubicación, se aprecia con el paso del tiempo.
    - **Depreciación**: aquellos activos cuyo precio tiende a bajar con el paso del tiempo o debido a su uso. Un ejemplo sería un ordenador o incluso el vehículo del punto anterior (independientemente de que sea productivo o improductivo).

De igual modo, un mismo activo puede revalorizarse o depreciarse según el uso que se le dé o cuál sea la calidad del mismo. Por ejemplo, un reloj de una marca de lujo que se conserva en buen estado y con la documentación original puede llegar a revalorizarse, mientras que otro reloj al que se le da un uso cotidiano y con el que no se tiene cuidado se depreciará.

- **Activos según su liquidez**:

    - **Líquidos**: la liquidez mide la cualidad de un activo de transformarse en dinero efectivo. Un activo líquido es aquel que se puede cambiar rápidamente en euros (o la que sea tu divisa). Por ejemplo, las acciones de las empresas más grandes del país son activos muy líquidos porque en un par de clics se pueden convertir en efectivo.
    - **Ilíquidos**: son aquellos que pueden tardar semanas o incluso meses o años en convertirse en efectivo. Las propiedades inmobiliarias suelen ser algunos de los activos más ilíquidos, pero debes saber que hay muchos otros activos que son incluso más ilíquidos, como las participaciones de empresas no cotizadas (*startups*).

Por lo tanto, como ves, hay múltiples combinaciones posibles para categorizar un bien.

De esto trasciende que existen tres maneras de poder ganar dinero con tus activos: 1) ingresos recurrentes, 2) plusvalías o 3) una combinación de ambos. En la parte de SUEÑA veremos exactamente qué activos y qué estrategias de inversión son más interesantes para ti según tu perfil de inversión.

Pero no adelantemos acontecimientos, puesto que aún nos queda un trecho para poder llegar hasta ese momento. Antes debes saber qué activos posees, y para eso encontrarás una valiosa herramienta en el cuaderno.

En ciertos casos (generalmente para aquellos que son más líquidos) será muy fácil saber a cuánto asciende el valor de un activo. Por ejemplo, el saldo de tu cuenta bancaria o el valor de las acciones que tengas será lo que podrás introducir en la herramienta como valor de tus activos.

En cambio, para otros será mucho más complejo, sobre todo para los activos que son ilíquidos o que se deprecian. Por ejemplo, un piso (activo que se revaloriza pero es ilíquido) o un vehículo (activo que se deprecia pero es más líquido). Mi recomendación en ambos casos es que valores estos activos de forma conservadora. Es decir, que no los estimes por el que crees que es el precio de mercado, sino que los valores por una cantidad inferior. Es difícil dar indicaciones generales, pero te sugiero que trates de estimarlos un 10-20 % por debajo del que crees que es el precio de mercado.

¿Y cómo se calcula el precio de mercado? Esto va a depender del tipo de activo del que se trate, por lo que, de nuevo, es difícil dar indicaciones generales. En cualquier caso, para propiedades inmobiliarias te aconsejo que mires anuncios de venta en la misma zona y con características similares.

Para otro tipo de activos, consulta webs de compraventa y mira por cuánto se están comprando los activos en cuestión para hacerte una idea. Si hay mucha discrepancia entre distintas plataformas, te sugiero que calcules la media, apartando si es preciso los resultados extremos.

Por último, quiero aclarar algo. Si bien tú has pagado un precio por casi todo lo que tienes (salvo las cosas que te hayan regalado o hayas heredado), tal vez no puedas llegar a venderlo todo. Esto te lo digo según estoy escribiendo estas líneas en el salón de mi casa

porque me doy cuenta de que, si bien el piano o la mesa de diseño de madera de roble sí que podría venderlas por un cierto importe, otras cosas, como las bombillas de las lámparas, las preciosas creaciones de cerámica hechas por mi madre o incluso mi biblioteca de más de dos mil libros anotados, tendrían muy poco valor económico para un tercero.

Es por eso por lo que todas estas cosas puedes optar por no incluirlas en tu listado de patrimonio (yo solo incluyo en el mío los activos que objetivamente tienen valor económico por encima de un cierto umbral) o, si lo haces, cabe la posibilidad de poner una cantidad global para todas tus pertenencias. Porque sí, podrías ser mucho más precisa si fueras valorando una a una todas las cosas que posees, pero entonces no estarías valorando tu activo más precioso, tu tiempo.

Así que procede ahora a contabilizar tus activos y, una vez que lo hayas hecho, te invito a que sigas leyendo acerca de su antítesis, los pasivos.

5. Pasivos

Los pasivos reflejan el valor monetario total de todas las deudas y compromisos que gravan a una persona.

De esta definición podría parecer que los pasivos son todos negativos y, por lo tanto, que deberíamos evitarlos a toda costa. Pero eso sería una simplificación demasiado grande, ya que ciertos pasivos nos pueden ayudar a escalar a los niveles superiores de la pirámide financiera.

Para entenderlo, necesitamos categorizar los pasivos porque no entran todos dentro de un mismo saco. En este caso, la única categorización relevante a nuestros ojos es según si generan o no un retorno económico:

- **Pasivos improductivos**, también conocidos como «deuda mala»: hace referencia a la deuda común, la que tanto angustia a la gente que vive rodeada de ella. Es la deuda que contraemos para adquirir bienes o servicios que no solo no producen ingresos recurrentes, sino que entrañan costes y, además, suelen depreciarse con el paso del tiempo, provocando que el bien o servicio te acabe suponiendo un gasto mucho mayor que si hubieras pagado su totalidad desde al principio.

NO TE INSPIRES EN ELLA

Begoña acaba de comprar un nuevo teléfono móvil por 1.000 € mediante un préstamo personal al 6 %. En la siguiente tabla puedes ver una comparativa según la extensión del plazo de devolución:

Comparativa: Deuda mala por la compra de un móvil de 1.000 €

Concepto	Préstamo a 12 meses	Préstamo a 24 meses
Precio del móvil	1.000 €	1.000 €
Tipo de interés anual	6 %	6 %

Cuota mensual aproximada	86,07 €	44,32 €
Total pagado al final	1.032,84 €	1.063,68 €
Intereses pagados totales	32,84 €	63,68 €
Valor estimado del móvil*	~500 €	~200 €
Tiempo en deuda	1 año	2 años

* Estimación del valor de reventa del móvil con el paso del tiempo.

Es evidente que la compra del teléfono móvil con financiación le sale a Begoña más cara que si lo hubiera adquirido con un pago único.

Vemos que:

- Cuanto más largo sea el plazo del préstamo, más intereses vamos a pagar en términos absolutos, aunque las cuotas mensuales sean más bajas.
- Cuanto mayor sea el tipo de interés, más intereses vamos a pagar porque el efecto compuesto juega en nuestra contra.
- A pesar de que el bien de consumo pierde valor con el paso del tiempo, ella sigue pagando por él mucho después, a veces incluso cuando ya no lo utilice.
- Si no pagas a tiempo, se te aplicarán intereses de demora que pueden ser prohibitivos y entrar en una espiral que te puede atrapar y de la que puede ser muy difícil salir.

Así pues, te recomiendo encarecidamente que te mantengas alejada a toda costa de la deuda mala. Más adelante te explicaré cómo poder adquirir este tipo de bienes sin necesidad de endeudarte y qué hacer si en tu caso ya lo estás.

- **Pasivos productivos**, también conocidos como «deuda buena»: se trata de aquella deuda que se contrae para adquirir bienes que sí que generan un retorno económico, sea en forma de ingresos recurrentes o de plusvalías.

  Uno de los ejemplos más conocidos es la hipoteca para adquirir un inmueble que ponemos en alquiler y genera rentas mensuales. Esta financiación nos permite invertir en activos a los que no podríamos acceder de otra manera por no contar con los fondos suficientes para hacerlo.

  En el caso de la deuda mala, las cuotas las va a soportar íntegramente la persona que ha contraído el préstamo. En cambio, en el caso de la deuda buena, si hacemos las cosas bien, podemos incluso lograr que sea un tercero (en este caso, el inquilino) el que proceda a la devolución de la cuota de la hipoteca (o, al menos, de una parte significativa) en lugar del propietario.

  Además, los intereses de la deuda buena suelen ser muy inferiores a los de la deuda mala porque la buena suele llevar asociada una garantía en beneficio del prestamista (por ejemplo, una hipoteca), algo que no suele ser el caso para la deuda mala.

  En conexión con lo anterior, los intereses de la deuda buena suelen ser deducibles. Esto significa que van a reducir el

monto de los impuestos que tenemos que pagar por el partido económico que le sacamos a nuestro bien. En cambio, los intereses de la deuda mala muy rara vez son deducibles, por lo que eres tú quien los tiene que soportar en su integridad.

Y, como guinda del pastel, la deuda buena da más flexibilidad para prolongar el horizonte de devolución del préstamo si así lo deseas, lo cual te permite tener más juego para lograr flujos de caja positivos.

DIFERENCIAS ENTRE DEUDA BUENA Y DEUDA MALA

	Deuda buena	**Deuda mala**
Propósito	Bienes que se aprecian o que generan retorno	Bienes que se deprecian o que no generan retorno
Beneficiarios	Prestamista y prestatario	Solo prestamista
Nivel de intereses	Más bajos	Más altos
Deducibilidad de los intereses	Deducibles	No deducibles
Duración del préstamo	Generalmente más largo	Más corto

Por lo tanto, como ves, la deuda buena y la deuda mala son diametralmente opuestas. Debes deshacerte de tu deuda mala a toda costa y lo más rápido posible, y no volver a adquirir pasivos improductivos en el futuro mediante

financiación. En cambio, la deuda buena no solo no debe asustarte, sino que debes contraerla si deseas adquirir pasivos productivos que van a hacer crecer más rápidamente tu patrimonio y tus fuentes de ingresos pasivos.

Ahora que ya tenemos esto claro, vamos a pasar a calcular el valor de tus pasivos. Debes anotar cualquier deuda o gravamen que tengas. La mayoría de las deudas las podrás identificar fácilmente, puesto que ya las habrás encontrado cuando hiciste el listado de gastos. Lo que pasa es que aquí no buscamos indicar la cantidad mensual que desembolsas, sino el monto total que queda por devolver al acreedor. Volviendo a Begoña, si ella está en el segundo mes desde que compró su móvil con una financiación a doce meses, ya habrá pagado 172,14 € (= 86,06 € × 2) y aún le quedarán por pagar 860,7 € (= 1.032,84 € − 172,14 €). Así pues, la cantidad de este pasivo antes de que le cobren la tercera cuota será de 860,7 €.

Una vez más, puedes apoyarte en la herramienta del cuaderno para anotar tus deudas de la manera más meticulosa posible. Con ello tendrás toda la información necesaria para saber a cuánto asciende tu patrimonio.

6. Patrimonio

El patrimonio es el conjunto de bienes susceptibles de estimación económica pertenecientes a una persona.

Para conocer el valor de nuestro patrimonio, debemos comparar el valor de nuestros activos con nuestros pasivos aplicando la siguiente

fórmula:

$$\text{Patrimonio} = \text{Activos} - \text{Pasivos}$$

Es una fórmula muy sencilla, pero, aun así, si utilizas la herramienta que te facilito en el cuaderno, obtendrás el resultado de forma automática. Te invito a que lo consultes ahora.

Esta operación puede arrojar tres resultados distintos:

- **Patrimonio positivo**: tus activos superan a tus pasivos. Estás en una buena situación financiera, pues vas a poder apalancarte en tu patrimonio actual no solo para hacer crecer aún más tus activos (y, por ende, tu patrimonio), sino también para aumentar tus ingresos. Es un buen punto de partida, pero no basta por sí solo para afirmar que tenemos una sólida situación financiera, hay que corroborarlo con los flujos de caja.
- **Patrimonio neutro**: te quedas a cero, por lo que, si no cambias nada, vas a seguir en una situación estática pero arriesgada y que puede fácilmente empeorar si tuvieras un imprevisto.
- **Patrimonio negativo**: tienes más pasivos que activos. Esto puede conducirte a una situación muy peligrosa donde cada vez te endeudas más para poder hacer frente al pago de la deuda anterior. Debes salir de esta situación de forma urgente, antes de que sea demasiado tarde.

En el cuaderno práctico encontrarás lo que denomino la «matriz patrimonial», que te permitirá categorizar todo tu patrimonio de forma sencilla.

Y con esto ya hemos visto prácticamente todas las «matemáticas financieras» que necesitabas. ¿Verdad que no era para tanto y que ya no te puedes amparar en la excusa de «no se me dan bien las matemáticas»?

El semáforo financiero

A estas alturas ya sabes que existen tres tipos de situaciones posibles en lo relativo a nuestros flujos de caja y lo mismo con relación a nuestro patrimonio. Estas nueve situaciones pueden categorizarse dentro del semáforo financiero cuatricolor para conocer tu grado de salud financiera actual:

- **Rojo**: tu salud financiera está comprometida y debes actuar de inmediato.
- **Naranja**: tu salud financiera es frágil y puede verse comprometida en cualquier momento.
- **Amarillo**: tu salud financiera es razonable, con posibilidad de mejora considerable.
- **Verde**: gozas de una buena salud financiera.

La siguiente tabla comparativa te permitirá entender mejor en qué punto te encuentras exactamente:

Tabla comparativa: patrimonio neto vs. flujo de caja			
Patrimonio / flujo de caja	**Flujo positivo**	**Flujo neutro**	**Flujo negativo**
Patrimonio positivo	**Óptimo** Capacidad de inversión y crecimiento. Puedes diversificar, tomar riesgos calculados y acelerar tu independencia financiera	**Estable pero estancado** Sin crecimiento real. Requiere ajustes para mejorar el flujo y no erosionar el patrimonio	**Alerta** Estás «comiéndote» tu riqueza. Riesgo de desinversión o descapitalización. Urge reducir los gastos o aumentar los ingresos
Patrimonio neutro	**Potencial de construcción** Con buen flujo, puedes construir patrimonio desde cero (ahorro, inversión, activos productivos)	**Frágil** Cualquier imprevisto puede llevarte al negativo. Necesitas crear un colchón y flujo positivo	**Zona de peligro** Estás al borde del endeudamiento neto. Acción urgente: cortar los gastos o reestructurar la deuda
Patrimonio negativo	**Oportunidad de rescate** El flujo positivo permite pagar las deudas y revertir el negativo. Necesitas estrategia y disciplina	**Estancamiento en la deuda** No mejoras tu situación. Riesgo de agravarla con intereses. Se necesita acción	**Colapso financiero** Altamente arriesgado. Acumulación de deuda, sin capacidad de pago. Es imprescindible una reestructuración total

Al analizar este semáforo financiero rápidamente te darás cuenta de algo fundamental:

El DINERO es un ARMA DE DOBLE FILO.

Mal empleado, te mantendrá esclava de tu vida actual. Una vida posiblemente agobiante, monótona, insulsa y en blanco y negro.

En cambio, empleado de forma correcta, es una herramienta extraordinaria para permitirte vivir una vida a todo color donde tengas, seas y hagas más.

Así pues, queda claro que la situación ideal, esa a la que deberías aspirar, es tener positivos en tu patrimonio como tus flujos de caja.

En el cuaderno encontrarás un potente ejercicio que te permitirá no solo saber en qué disco del semáforo te encuentras actualmente, sino también un truco mental que te ayudará a pivotar hacia el verde.

Y con esto, ahora ya sí, tienes tu radiografía financiera completa, lo que te permite conocer tu punto de partida.

La rueda de la fortuna

La ruleta de la suerte es un conocido concurso televisivo en el que los participantes compiten resolviendo paneles de frases ocultas. Para descubrir las letras del panel, los concursantes giran una gran ruleta que determina el premio que pueden ganar con cada acierto, aunque también existen casillas que pueden hacerles perder el turno o todo su dinero acumulado. Así pues, si bien es cierto que hay que tener un mínimo de conocimientos, es un juego que está basado, como su propio nombre indica, principalmente en la suerte.

En cambio, en el mundo de las finanzas y las inversiones, por fortuna estas no dependen de la suerte.

El enriquecimiento no es un EVENTO, sino un PROCESO.

Esto tiene que quedarte muy claro. Porque sí, puedes ganar dinero con un evento puntual (una herencia, que te toque la lotería, etc.), pero son casos aislados, hay pocas probabilidades de que se produzcan y, si no tienes una adecuada cultura financiera, ese dinero se esfumará rápidamente.

El verdadero enriquecimiento, ese que crece de forma exponencial y sostenible con el paso del tiempo, es el que se va produciendo todos los días, en silencio y sin aparecer en los medios de comunicación.

Gastar dinero es fácil, tan fácil que mucha gente no es consciente de lo que despilfarran en cosas que no les hacen felices hasta que no se sientan a hacer su radiografía financiera.

Lo que no es tan fácil es ganar dinero de forma inteligente. Y, sin embargo, eso es lo que te hace falta para alcanzar la vida de tus

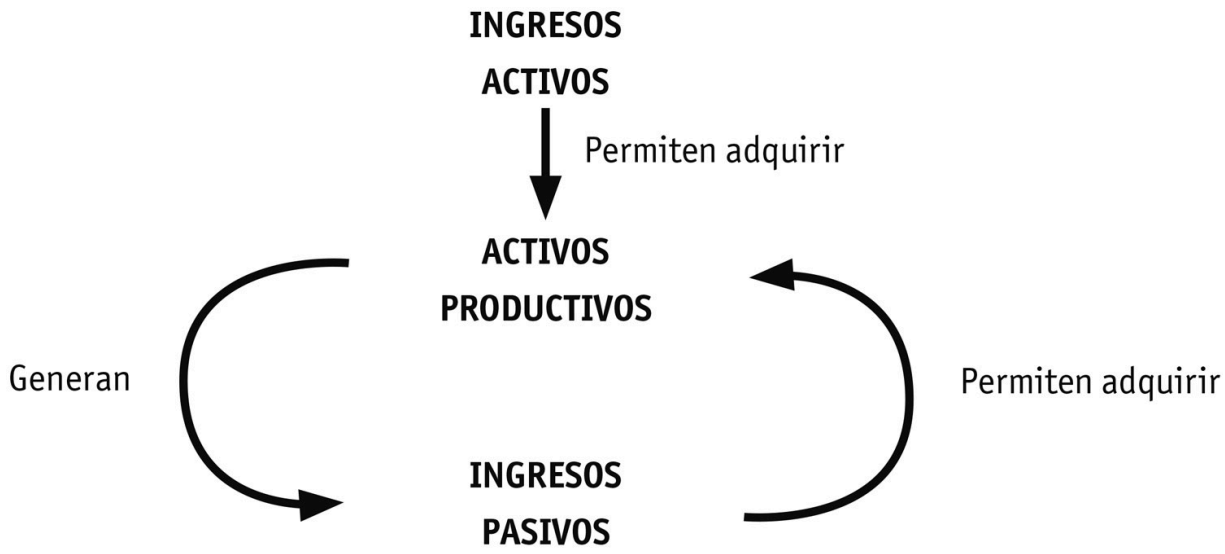
sueños.

Una de las formas de hacerlo es creando o adquiriendo activos que trabajen por ti, sea utilizando tus ingresos o tu patrimonio para ello.

Dicho esto, para alcanzar la cúspide de la pirámide financiera no es tan relevante el capital que hayas acumulado como los ingresos que derivan de tu patrimonio, como puedes ver con el ejemplo de Beatriz y Rosario que encontrarás en el cuaderno.

Esto implica que si quieres mejorar tu situación financiera, necesitarás aumentar los pasivos productivos y los activos productivos para generar más flujos de caja positivos. Para adquirirlos puedes recurrir, por un lado, a los ingresos activos que derivan directamente de tu tiempo de trabajo, y, por otro lado, a los ingresos pasivos que provienen de los activos productivos que ya conforman tu patrimonio. Ambas fuentes juntas harán que aumentes la velocidad a la que generas ingresos pasivos y crece tu patrimonio.

Y esto nos conduce a un círculo virtuoso que me gusta llamar «la rueda de la fortuna». Cuantas más veces la hagas girar, más velozmente rodará ella misma por la inercia y, por tanto, más rápidamente te enriquecerás:



Concretamente, los activos productivos te van a generar ingresos pasivos que, si los reinviertes, te permitirán adquirir todavía más activos productivos. Al tener un mayor número de activos productivos, estos te van a generar cada vez mayores ingresos pasivos y, a su vez, podrás adquirir todavía más activos productivos, pues tendrás más capital disponible para ello.

> Llegarás a una ESPIRAL ASCENDENTE donde, gracias a un planteamiento estratégico e inteligente, lograrás tener, ser y hacer más, cada vez con menos esfuerzo por tu parte.

En el cuaderno encontrarás el ejemplo de Inés, donde desgranamos todos sus números para que veas cómo una peluquera de barrio ha aplicado todo lo aprendido en este capítulo y así sepas cómo realizar tu propia radiografía financiera.

Y una vez que has medido tu situación actual, vamos a exponer en los siguientes capítulos cómo poder mejorarla considerablemente

de forma inteligente y ordenada, y verás que te llevas más de una sorpresa positiva.

Resumen del capítulo

- Para sanar tus finanzas, primero necesitas realizar una radiografía clara de tu situación. Debes conocer seis métricas fundamentales: ingresos, gastos, flujos de caja, activos, pasivos y patrimonio.
- No toda la deuda es nociva. Mientras que la «deuda mala» compra pasivos que te cuestan dinero, la «deuda buena» compra activos que te pagan. Entender esta diferencia es clave, pues la primera te mantiene anclada a la esclavitud financiera, mientras que la segunda te impulsará hacia la seguridad y, posteriormente, la libertad.
- El semáforo financiero es una herramienta que combina tu flujo de caja con tu patrimonio para darte un diagnóstico de tu situación y saber dónde enfocar tus esfuerzos.
- El verdadero enriquecimiento es un proceso, no un golpe de suerte. Gracias a la rueda de la fortuna podrás crear un círculo virtuoso que acelera tu camino hacia los niveles superiores de la pirámide financiera.

Acciones para implementar

- Realiza tu radiografía financiera utilizando la herramienta facilitada en el cuaderno.
- Determina el color de tu semáforo financiero.
- Si tienes un flujo de caja negativo, piensa por ti misma qué acciones inmediatas puedes implementar para mejorarlo.

- Si tienes un flujo de caja positivo, trata de identificar cuál puede ser el primer engranaje de tu rueda de la fortuna.

5

Carrie Bradshaw, el helado del 99 y el trasero de J. Lo

Nunca he sido muy de series ni de ver la televisión, porque siempre he preferido vivir mi propia vida antes que vivir la de los demás a través de la pantalla. Dicho esto, confieso que en mi primer año universitario, una vez que habíamos terminado los exámenes del primer cuatrimestre, las chicas con las que convivía me convencieron de que después de cenar viéramos un episodio cortito de *Sexo en Nueva York*. Y me enganché.

Se trata de una serie que sigue la vida de cuatro amigas que viven en la vibrante ciudad de los rascacielos. A través del punto de vista de la protagonista, Carrie Bradshaw (columnista de sexo y moda), la serie explora las relaciones amorosas, experiencias sexuales, amistades, carreras profesionales, maternidad, matrimonio, envejecimiento y demás dilemas a los que se enfrentan cada una de las cuatro amigas, con el propósito de mostrar cómo estas mujeres navegan por la complejidad de la vida moderna, incluida la gestión del dinero.

Personalmente, me comencé a interesar por el mundo del dinero desde muy temprana edad. En concreto, desde pequeña mis padres me quisieron inculcar la importancia del hábito del ahorro, aunque se tratara de cantidades pequeñas. Mi primer recuerdo al respecto

es de cuando tenía 6 años, yendo sola al banco a depositar mi paga para que estuviera a buen recaudo.

Ahora echo la vista atrás y me siento profundamente agradecida del impulso que me dieron mis padres, pero en aquel momento fue una experiencia algo angustiante porque era una niña tremendamente tímida y temía que la persona de la ventanilla me hiciera cualquier pregunta.

Durante los siguientes años me siguió costando ir al banco a depositar mi paga, pero con el paso del tiempo normalicé el proceso y lo convertí en un hábito. Lo que me permitió cambiar mi percepción de la situación fueron dos cosas.

Por un lado, veía que lo que eran muy pequeñas aportaciones recurrentes poco a poco se iban convirtiendo en cantidades más significativas (al menos a ojos de una niña pequeña como yo). Era cierto que los granos de arena se convertían en desiertos.

Y, por otro, me di cuenta de que si ahorraba una mayor parte de la paga que me daban mis padres, iba a poder acumular capital más rápidamente. Esta observación fue muy evocadora para mí, tanto que mi padre, que siempre me había dicho: «Hija, vive de lo que no gastes», tuvo que añadir años después la siguiente coletilla a la frase: «... pero sin tacañería». Porque llegué a un punto en el que prácticamente no gastaba nada, ya que quería hacer crecer mi bolita de nieve lo máximo posible para poder ser libre cuanto antes, pues desde bien pequeña tenía claro que el dinero me iba a dar control sobre mi propia vida para poder decidir realmente qué quería hacer con ella.

Dicho esto, hasta los 16 años no descubrí la inflación y me di cuenta de que no bastaba solo con ahorrar, sino que había que ir un

paso más allá. Fue entonces cuando, de forma totalmente autodidacta, descubrí el fascinante mundo de las inversiones, algo todavía más poderoso que el ahorro.

Así pues, cuando comencé a ver *Sexo en Nueva York* con mis amigas con poco más de 18 años, yo ya estaba haciendo mis primeros pinitos en el mundo de las inversiones y labrándome un futuro profesional exitoso gracias a la obtención de excelentes calificaciones y a la realización de actividades extracurriculares.

Es por eso por lo que, como te puedes imaginar, cada vez que Carrie Bradshaw cometía lo que yo llamo una «aberración financiera», les pedía a mis amigas que, por favor, no hicieran lo mismo y, además, les explicaba cómo consumir de forma racional y sostenible sin comprometer su futuro, gracias a una planificación financiera inteligente.

Carrie Bradshaw tenía una relación emocional con el dinero, pues gastaba de forma compulsiva para sentirse bien (o, al menos, para sentirse mejor, reduciendo el estrés, la ansiedad y los miedos del momento) sin valorar si realmente esa compra era necesaria.

Por ejemplo, una vez, al entrar en una tienda de Dior, resbaló y cayó estrepitosamente. Su reacción, en sus propias palabras, fue: «Pensé que cuanto más comprara, menos pensarían en mí como en la americana que se cayó en Dior». ¡Qué despropósito gastar miles de dólares en algo que no necesitaba por el qué dirán de personas que probablemente nunca jamás volvería a ver y, además, sabiendo que ella ya tenía sus armarios a rebosar de vestidos y más de ciento veinte pares de zapatos!

> Es una aberración financiera comprar cosas que no necesitas para impresionar a gente que no te importa con dinero que no tienes.

Y eso la condujo a una situación financiera muy delicada, a pesar de tener un estilo de vida aparentemente lujoso, lo cual pone de manifiesto su ausencia total de planificación.

Por ejemplo, tras romper con su último novio, Carrie se ve obligada a dar un anticipo de 30.000 $ para poder recomprarle su parte del piso. Sin embargo, es una cantidad de la que no dispone, ya que nada más que en zapatos se ha gastado más de 40.000 $ y el banco le rechaza la solicitud de préstamos ya que Carrie no tiene ni ahorros, ni un historial crediticio sólido, ni propiedades, ni ningún otro tipo de inversión. Se ve obligada entonces a suplicar a sus amigas que le presten dinero, e incluso mendiga a Mr. Big, su exnovio rico.

Carrie Bradshaw puede parecer una caricatura basada en estereotipos por eso de que no todas las mujeres somos unas frívolas y derrochamos sin ton ni son. Pero la realidad es que sí que hay muchas mujeres que no tienen el control de sus finanzas y a quienes se les escurre el dinero entre las manos sin saber adónde ha ido a parar, aunque no necesariamente sea en moda, estética y similares.

De nuevo, no se trata de que te culpes por lo que has hecho en el pasado, sino de que veas cómo mejorar tu situación de cara al futuro. Y, en este sentido, deberías sentirte ilusionada. porque si aplicas lo que veremos a continuación, rápidamente podrías estar escalando peldaños de la pirámide financiera, pasando de una

situación de esclavitud como la de Carrie a una de autonomía financiera gracias al cambio de mentalidad y a salir de deudas, para, posteriormente, alcanzar la seguridad financiera gracias al ahorro. Y ello sin necesidad de vivir una vida de privación, pues de lo que se trata es de expandir tus recursos y, en paralelo, de centrarte en aquello que es de verdad importante y prioritario para ti.

Así que veamos cómo hacerlo de forma ordenada, punto por punto.

1. Salir de deudas

Hay gente que te dice que puedes empezar a ahorrar o incluso a invertir aunque todavía tengas deudas porque son cosas que se pueden hacer en paralelo. Y sí, técnicamente sí que puedes hacerlo en paralelo. Pero, sinceramente, no me parece en absoluto la manera más eficiente ni inteligente de proceder, ni en términos económicos ni emocionales.

Yo soy tajante con esto:

> NO deberías plantearte ahorrar, ni mucho menos invertir, si todavía tienes deudas.
>
> Solo contemplo dos excepciones a esta regla:
>
> - Si la deuda mala tiene un tipo de interés menor al que puedes obtener mediante el ahorro o las inversiones. Siempre tenemos que analizar el coste de oportunidad de cualquier decisión que

tomemos. En el cuaderno encontrarás un ejemplo real para que entiendas cómo enfocar el planteamiento en estos casos.

- Si lo que tienes es deuda buena, porque esto te permitirá aumentar tu patrimonio o tus ingresos pasivos y darte más libertad. Lo entenderás perfectamente cuando lleguemos al capítulo 8 y te explique cómo utilizar el apalancamiento financiero para comprar propiedades inmobiliarias e incluso conseguir que estas se autofinancien.

Por lo tanto, hay supuestos en los que podremos ahorrar o incluso invertir a pesar de tener deudas, pero estos supuestos son taxativos. En los demás casos te animo encarecidamente a que primero saldes tus deudas antes de plantearte comenzar a ahorrar.

Si en tu caso no tienes deudas, puedes saltarte esta sección e ir directamente a las que tratan sobre el ahorro, pero nunca olvides que deberías alejarte a toda costa de endeudarte en el futuro, a menos que sea deuda buena bien planteada.

Así pues, lo primero que vamos a hacer es eliminar tus deudas. Para lograrlo, debes saber que existen distintos métodos. Aun así, el punto de partida común es tener un listado detallado de todas tus deudas.

Si hiciste los ejercicios en el capítulo anterior, este paso debería ser bastante sencillo, porque ya tendrás identificadas todas tus deudas, el saldo de las mismas y la cuota mensual que estás pagando. Solo te quedaría, para cada una de ellas, identificar la fecha de vencimiento (es decir, cuándo se prevé que tengas que

realizar el último pago), la tasa de interés que estás abonando y leer la letra pequeña para saber si hay alguna cláusula que estipule costes de cancelación o amortización anticipada.

Volviendo a la tasa de interés, debes saber que existen dos tasas de referencia:

- **Tipo de Interés Nominal (TIN)**: hace referencia a los intereses que debes devolver al prestamista, sin tener en cuenta ningún gasto adicional.
- **Tasa Anual Equivalente (TAE)**: hace referencia al coste total del préstamo, puesto que se toma como punto de partida el TIN y se añade cualquier gasto asociado al préstamo, tales como comisiones de apertura, de cancelación, de amortización anticipada, etc.

Siempre deberías fijarte en la TAE, puesto que es lo que tú vas a pagar.

Con toda esta información en tu mano, vamos a explicar los dos principales métodos para cancelar tus deudas y así podrás escoger el más adecuado para ti.

Método de la avalancha

El método de la avalancha consiste en saldar primero la deuda con un mayor interés, para pagar menos intereses en conjunto.

Se trata de pagar el mínimo en todas las deudas que tengas. Y el dinero restante disponible que tengas al final del mes lo debes destinar a amortizar la deuda con mayor interés. Una vez que hayas

cancelado por completo esa deuda, repites el proceso con la deuda que tenga el siguiente mayor interés, y así sucesivamente hasta que saldes todas tus deudas.

En el cuaderno verás exactamente cómo ha utilizado Encarna este método para saldar las suyas.

Matemáticamente, este es el método más eficiente, porque como en este caso el interés compuesto juega en tu contra, cuanto antes saldes las deudas con mayor tipo de interés, menos intereses tendrás que pagar de forma global.

Sin embargo, existe otro método que puede gustar más a las personas que necesiten victorias rápidas para mantener la motivación.

Método de la bola de nieve

El método de la bola de nieve consiste en saldar primero la deuda de menor importe para ir anulando préstamos lo antes posible y de ese modo sentirte liberada de obligaciones.

Aquí también comienzas pagando el mínimo en todas las deudas que tengas, pero luego el dinero restante disponible lo destinas a amortizar la deuda que tenga un menor saldo pendiente. Una vez que hayas cancelado por completo esa deuda, repites el proceso con la deuda que tenga el siguiente menor saldo pendiente, y así sucesivamente hasta que saldes todas tus deudas.

En el cuaderno verás cómo Almudena ha empleado este método para saldar las suyas.

Personalmente, me parece que el método de la avalancha es preferible porque lo más relevante son los intereses que debes pagar

y no el número de deudas que tengas. Por lo tanto, con el método de la avalancha, aunque tardes más tiempo en empezar a cancelar deudas individuales, en conjunto pagarás muchos menos intereses, que es lo que realmente importa y lo que determina tus flujos de caja y el valor de tu patrimonio.

De todos modos, sé que esta sugerencia está basada en una visión racional. Si en tu caso sientes que sigues teniendo una relación emocional con el dinero (algo que debes seguir trabajando para desvincularte afectivamente de él), tal vez el método de la bola de nieve sea más adecuado en tu caso concreto.

En el cuaderno encontrarás un ejercicio que te animo encarecidamente a que hagas antes de seguir leyendo con el fin de que tengas un plan de acción claro para deshacerte de tus deudas de una vez por todas.

En cualquier supuesto, es fundamental que seas disciplinada y rigurosa, no solo aportando las contribuciones mínimas mensuales, sino realizando un esfuerzo adicional para liberar más dinero y de ese modo saldar tus deudas lo antes posible (más adelante te explicaré exactamente cómo hacerlo). Porque recuerda que hasta que no saldes tus deudas no deberías plantearte pasar al siguiente paso, que es el ahorro.

2. Ahorrar

Hasta ahora he utilizado el término «ahorro» de forma amplia para hacer referencia al dinero que apartamos para no gastarlo. De hecho, la RAE nos dice:

Ahorrar es la acción de reservar una parte de los ingresos como previsión para necesidades futuras.

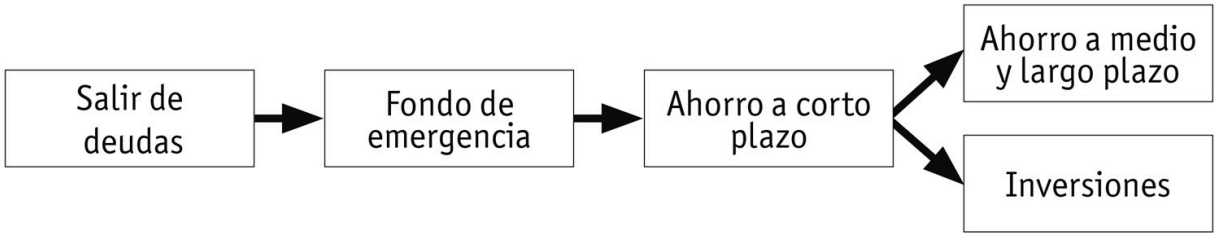
En este sentido, quiero que tengas claro que ahorrar no significa vivir con privaciones, sino vivir más tranquila, tomando decisiones financieras sensatas y alineadas con tus prioridades, lo cual hará que disfrutes más plenamente de la maravillosa aventura que es la vida.

Con esto claro, debes saber que hasta ahora he estado simplificando de forma deliberada para no apabullarte mientras sentábamos las bases, pero ahora sí que te puedo decir que, en mi opinión, hay ahorro y ahorro.

A lo que me refiero es que no se ahorra en absoluto de la misma manera cuando tienes deudas, cuando cuentas con un empleo estable, pero tienes a tu madre y a tus dos hijos universitarios a tu cargo, o cuando estás soltera y vives de tus inversiones.

Cada una de nosotras ahorrará (y, posteriormente, invertirá) de una manera distinta según una serie de condicionantes que nos son propios y también en función de cuáles sean nuestros deseos y nuestros sueños.

Por lo tanto, lo que vamos a hacer es plantear la forma secuencial en la que iremos avanzando. Lo verás claramente en la siguiente imagen:



Como ves, una vez que hayas dejado atrás tus deudas (exceptuando la deuda buena), el siguiente paso es construir tu fondo de emergencia. Solo una vez que lo hayas constituido podrás pasar a los siguientes pasos en capítulos posteriores.

Así pues, aquí empezaremos por el principio, el ahorro para constituir nuestro fondo de emergencia.

Fondo de emergencia

El fondo de emergencia es un dinero que tenemos apartado para poder utilizar en caso de imprevistos.

Es algo que nos permite dormir mejor por las noches sabiendo que no estamos financieramente desprotegidas si se produce cualquier eventualidad y, precisamente por eso, se llama también «colchón de seguridad».

Como te decía, el ahorro es la parte del dinero que apartamos en previsión de necesidades futuras. Estas necesidades futuras vendrán en forma de gastos, y si recuerdas bien, en el capítulo 4, cuando hablamos de los tipos de gastos, te dije que, además de los fijos y los variables, encontrábamos dos categorías adicionales que podrían parecer similares por su frecuencia (excepcional), pero que en realidad son muy distintas en su naturaleza y en la forma en que debemos gestionarlas:

- **Gastos de emergencia**: gastos que ocurren de forma extraordinaria y aleatoria y son urgentes. El fondo de emergencia existe precisamente para hacer frente a estos gastos imprevisibles y que debemos asumir de forma inmediata. Si bien tales gastos se originan generalmente a causa de sucesos negativos, también pueden darse en situaciones positivas (por ejemplo, te piden por sorpresa que seas la madrina del hijo de tu mejor amiga).
- **Gastos extraordinarios**: gastos que también ocurren de forma inhabitual, pero no son urgentes, ya que existe un cierto grado de voluntariedad que permite decidir cuándo y cómo afrontarlos. El fondo de emergencia no debería utilizarse para estos propósitos. En su lugar, estos gastos deberían afrontarse con el ahorro específico que hagas para estos objetivos a corto, medio y largo plazo, según cual sea su horizonte temporal de cumplimiento. Por esto mismo, volveremos a hablar de dichos gastos en el siguiente capítulo, cuando veamos exactamente cómo organizarte para poder darles cabida a tus sueños de forma estructurada y ordenada.

En el cuaderno encontrarás una infografía para que entiendas bien en qué casos puedes recurrir a tu fondo de emergencia y en cuáles deberías ahorrar específicamente para un gasto concreto. Puedes imprimirla y tenerla siempre a mano cuando te enfrentes a la tentación y te surjan dudas.

Obviamente, estoy tratando de ofrecerte una visión de conjunto, y para cada gasto excepcional que te surja tendrás que aprender a

discernir por ti misma si es oportuno o no recurrir a tu fondo de emergencia. Ante la duda, te invito siempre que puedas a que seas estricta con la categorización, pues ello te permitirá una disciplina que tu yo futuro te lo agradecerá encarecidamente.

Y, con esto, ya podremos contestar a las preguntas más habituales que te puedes estar planteando con relación al fondo de emergencia.

a) Dónde guardarlo

Antiguamente, este dinero se guardaba en casa, escondido en un ovillo de calcetines o debajo del colchón de la cama, de ahí en parte que también se llame «colchón de seguridad».

Gracias a los avances de la tecnología, hoy en día se nos plantean muchas más opciones que antaño. Dicho esto, tampoco veo mal que tengas una pequeña cantidad en efectivo en casa para urgencias inmediatas del estilo del gran apagón que se produjo en España el 28 de abril de 2025, durante el cual en muchos establecimientos solo pudieron comprar bienes de primera necesidad las personas que llevaban efectivo consigo.

Pero estoy hablando de una cantidad pequeña en efectivo; el grueso de tu fondo de emergencia debería estar, sin duda alguna, en un banco. Lo más importante es que ese dinero esté en una cuenta distinta a la cuenta corriente que utilizas para el día a día.

En el pasado, esto podía suponer un gasto de mantenimiento adicional, ya que las cuentas eran de pago, pero hoy existen cada vez más opciones de cuentas bancarias online gratuitas (lo ideal) o con gastos mínimos.

A continuación te voy a presentar las principales opciones que podrías contemplar para conservar tu fondo de emergencia:

- **Cuenta de ahorro/cuenta remunerada**: se trata de cuentas que tienen como propósito conservar el dinero que no gastamos y que nos ofrecen flexibilidad, pues podemos recuperar nuestro dinero en cualquier momento sin penalización alguna. Generalmente están asociadas a una cuenta corriente, por lo que suelen ser gratuitas y no suelen incluir tarjetas de débito ni de crédito asociadas, lo cual es una gran ventaja porque limitas las tentaciones de recurrir a tu colchón. Además, muchas veces ofrecen una cierta remuneración que, si bien no suele ser muy elevada, te permitirá compensar —al menos parcialmente— los efectos de la inflación. Para mí son la opción preferida para almacenar tu colchón porque siempre puedes disponer de tus fondos sin penalización alguna, simplemente transfiriendo los fondos de la cuenta de ahorro a la cuenta corriente y de ahí utilizarlos para lo que sea preciso. En el cuaderno encontrarás herramientas para averiguar cuál es la mejor cuenta remunerada para ti y también para calcular cuántos intereses puedes generar de este modo.
- **Cuenta corriente**: su principal propósito es el de gestionar el cobro de ingresos y el pago de facturas y recibos. Pueden ser utilizadas para almacenar tu fondo de emergencia siempre y cuando sea una cuenta separada de la cuenta corriente que usas en tu día a día. Además, sería ideal que no llevase comisiones asociadas, y es importante que recuerdes que no

deberías utilizar las tarjetas de débito ni mucho menos de crédito más que en los supuestos excepcionales en los que necesites recurrir a tu fondo de emergencia.

- **Depósito a plazo fijo**: son productos financieros también enfocados en el ahorro, pero la gran diferencia con las cuentas remuneradas es que ofrecen menos flexibilidad, pues solo puedes recuperar tus fondos al vencimiento del depósito (es decir, cuando llega a su fin) o, si lo quieres rescatar antes, podrás hacerlo, pero teniendo como penalización la pérdida de los intereses devengados hasta la fecha. Como contrapartida, ofrecen generalmente una mayor rentabilidad que las cuentas remuneradas. Personalmente, considero que no es un producto adecuado para la totalidad del fondo de emergencia, pero sí que podrías, por ejemplo, tener una parte en un depósito a plazo para obtener algo más de rentabilidad, y el resto en una cuenta remunerada para contar con más flexibilidad y mayor reactividad en caso de imprevisto.
- **Fondo monetario**: en realidad es un vehículo de inversión, por lo que debes saber que, a diferencia de los otros productos que te he mencionado antes, donde el capital está asegurado bajo ciertas condiciones, con los fondos monetarios no lo está y puedes llegar a perder dinero. Teniendo esto en cuenta, sí que puede ser interesante que los fondos monetarios formen parte de tu patrimonio, pero no para tu fondo de emergencia, sino más bien de cara a tus inversiones.

Por lo tanto, la opción que deberías privilegiar es una cuenta de ahorro o una cuenta remunerada. Dicho esto, una vez más, las cosas no son blancas o negras, por lo que hay soluciones intermedias y combinaciones con varios productos de ahorro que puedes explorar según tus necesidades.

Y con esto claro, una duda adicional que te puedes plantear es si la cuenta o cuentas que abras para guardar tu colchón deberían estar en el mismo banco que utilizas en el día a día o en uno distinto.

Yo prefiero hacerlo en otro por dos motivos. El primero tiene que ver con la diversificación, pues si tienes todo tu dinero en un mismo banco y este no te permite acceder a tus fondos (ya sea porque su web está en mantenimiento, porque han tenido un ciberataque, porque han bloqueado tus cuentas temporalmente o por cualquier otro motivo), puede ser muy frustrante tener dinero para esa eventualidad urgente pero no poder disponer de él, con las consecuencias que tal cosa puede conllevar.

Y el segundo motivo es que te interesa ir tejiendo relaciones comerciales con varios bancos por si el día de mañana quieres recurrir a algún tipo de financiación bancaria, sea para comprar tu residencia principal o incluso para realizar una inversión inmobiliaria.

Así pues, te sugiero encarecidamente que tengas cuentas en varias entidades bancarias. Esta sugerencia se convierte en casi una obligación en el caso excepcional de que tu fondo de emergencia ascienda a más de 100.000 €. El motivo es que cualquier cantidad por encima de ese importe no quedaría cubierta por el Fondo de Garantía de Depósitos (o el equivalente en el país del que sea el banco en el que vas a abrir tu cuenta) y, por lo tanto, en caso de

que hubiera algún problema, podrías ver evaporarse el dinero que tanto tiempo y esfuerzo te ha costado ahorrar. Algo que habrías podido evitar perfectamente si hubieras tenido tu dinero dividido en varias entidades bancarias.

Para saber más acerca del Fondo de Garantía de Depósitos y los supuestos en los que tu capital está cubierto, sugiero la lectura del siguiente artículo: <https://www.elclubdeinversion.com/fondo-garantia-depositos/> (es normal si ahora al pinchar te da error la URL porque no tiene aún el contenido, pero el texto estará subido en las próximas semanas).

b) Cómo constituirlo

La forma rudimentaria de ahorrar es apartando manualmente de tus ingresos una parte todos los meses, que transfieres a esa cuenta separada que has establecido como tu cuenta de emergencia.

El problema de esto es, como dice James Clear, autor del best seller *Hábitos atómicos*, que

> no alcanzas el nivel de tus metas, sino que caes al nivel de tus sistemas.

En otras palabras, por muy ambiciosos que sean tus sueños, esos que definimos en el capítulo 3, si no tienes un sistema robusto sobre el que reposen tus finanzas, no conseguirás alcanzarlos.

Más adelante te explicaré exactamente cómo hacerlo, pero por el momento quédate con la idea de que debes sistematizar estas

transferencias, para que no dependan de tu memoria, tu motivación ni tu voluntad.

Así pues, te sugiero que programes para el día hábil siguiente al de la recepción de tus ingresos mensuales una orden permanente hacia tu cuenta de ahorro, de manera que se haga de forma automática sin que tenga que mediar intervención por tu parte.

¿Y por qué programar esa orden permanente para el día siguiente al que recibes tus ingresos mensuales? Porque quieres PAGARTE A TI MISMA LA PRIMERA.

De lo que se trata es de comenzar el mes ahorrando, porque vas a apartar una cantidad de dinero preestablecida de forma sistemática y recurrente todos los meses, antes de que tengas ningún gasto. Así pues, primero ahorras, y lo que quede lo podrás gastar (idealmente de forma inteligente, como veremos en el siguiente capítulo).

Esto es lo contrario a lo que hacen la mayoría de las personas, que no llegan a fin de mes o que no cumplen sus sueños porque primero gastan y solo ahorran lo poquito que les queda disponible, si es que queda algo.

En el cuaderno encontrarás el caso de Manuela, quien, a pesar de tener unos ingresos moderados, ha conseguido constituir su fondo de emergencia en poco tiempo y sin tener que hacer ningún sacrificio gracias a pagarse a sí misma la primera.

¿Y cuál es la cuantía ideal de esa transferencia mensual para el ahorro?

La mayoría de los autores recomiendan un 10 % de tus ingresos actuales, y creo que es un muy buen punto de partida. Dicho esto, la mayoría de los expertos que sugieren esta cifra suelen ser hombres que escriben para otros hombres.

Y lo cierto es que, para las mujeres, creo que es preferible aumentar ese porcentaje.

Por un lado, porque debido a la brecha salarial y a las interrupciones (voluntarias o no) en nuestra carrera profesional, nuestros ingresos y contribuciones a la Seguridad Social son menores y, por lo tanto, también lo serán nuestras prestaciones por desempleo y pensión, si es que tenemos derecho a ellas.

Y, por otro, porque vivimos de media más tiempo que los hombres, por lo que necesitamos que nuestro dinero nos dure más años. Así pues, necesitamos más dinero para hacer frente a posibles imprevistos, sea porque nuestros ingresos merman o por un aumento inesperado de gastos.

Así pues, lo óptimo es que apartes más de un 10 %: idealmente, un 20 o hasta un 30 % si te lo puedes permitir. Tal vez incluso con el tiempo y gracias a las sugerencias que encontrarás en el siguiente capítulo, podrías llegar a ahorrar bastante más de la mitad de tus ingresos, aunque ahora mismo te parezca impensable.

Pero tampoco te obsesiones con ello en este momento, pues es algo que vas a poder cambiar e incrementar más adelante.

Así que, antes de seguir leyendo, tómate el tiempo necesario para encontrar una cuenta que se adecúe a tus necesidades y créala. Una vez que esté abierta (lo cual puede ser bastante rápido), copia el número de cuenta e introduce una orden mensual de tu cuenta corriente actual hacia la nueva por una cuantía que ahora te parezca factible, aunque sea menos de ese 10 % que comentábamos antes. De esta manera, aun en el caso de que no tuvieras ningún tipo de ahorro, verás que empiezas a ahorrar, lo cual te dará una gran paz mental y hará que quieras ir más allá.

c) Cuantía del fondo

Como todo en la vida, cada maestrillo tiene su librillo, y el tema del ahorro no supone ninguna excepción.

Verás, hay gente que te dirá que tu fondo de emergencia debería tener entre uno y tres meses de gastos, y que a partir de ahí ya podrás comenzar a invertir. Y si bien esto puede ser válido para una joven profesional, con un empleo estable, una salud de acero, sin personas a cargo y que, además, vive todavía en casa de sus padres, a mí me parece que para la mayoría de las lectoras esto no debería ser más que el punto en el que puedes empezar a decirte que ya estás mejor que antes de embarcarte en el barco del ahorro.

Y lo estás, pero si de verdad quieres consolidar el escalón de la pirámide financiera de la seguridad, vas a tener que ir un paso más allá, ahorrando una cantidad mayor. Y me parece fundamental que entiendas el porqué de mi enfoque antes de apropiarte de él.

> Prefiero ser CONSERVADORA con el fondo de emergencia para poder ser más AGRESIVA con las inversiones.
>
> Porque así vivo más tranquila y, además, puedo ganar más dinero gracias a mis inversiones en comparación con ser agresiva con el ahorro y conservadora con las inversiones.

Así pues, considero que una horquilla razonable para tu fondo de emergencia es entre seis y nueve meses, pudiendo ser tan bajo como tres meses en ciertos casos excepcionales (como el que te he

expuesto antes) y pudiendo ir hasta los doce en otros (te pongo un ejemplo de una situación opuesta: viuda con tres hijos universitarios y un padre dependiente a cargo y con una situación profesional inestable debido a sus recurrentes problemas de salud).

Por consiguiente, te sugiero que tomes los seis meses como punto de partida y lo modules según los siguientes criterios:

- **A la baja**: si eres joven, si tienes una situación profesional estable con ingresos crecientes, facilidad para cambiar de trabajo en caso de necesidad, buena salud, sin personas a cargo, si la incertidumbre no te genera estrés, etc.
- **Al alza**: si eres más mayor, si tu situación profesional es inestable o con ingresos erráticos, dificultad de cambiar de empleo en caso de necesidad, con personas a cargo, con una salud deficitaria, si la incertidumbre te genera ansiedad, etc.

Y si en tu caso prefieres contabilizar tu fondo de emergencia en términos absolutos en euros (o la que sea tu divisa) en vez de en meses, pues eso también es perfectamente posible. Lo importante es que te sientas cómoda con la opción que escojas y te ciñas a ella.

Te invito a que reflexiones al respecto y que apuntes en el cuaderno la cantidad que deseas, y cuánto tiempo crees que tardarás en acumularla.

Y verás que tengo una muy buena noticia para ti, pues en el siguiente capítulo te explicaré cómo poder recortar el tiempo que vas a necesitar para ahorrar ese dinero, de tal manera que no solo tardarás menos en sentirte segura, sino que además podrás

comenzar a invertir mucho antes de lo que ahora mismo te imaginas. Y recuerda que ahí empieza lo verdaderamente bueno.

d) Cuándo dejar de aportar

El momento en el que dejarás de aportar a tu fondo de emergencia será cuando hayas alcanzado esa cifra que te habías marcado como objetivo.

Pero que llegues a ese objetivo NO quiere decir que el dinero que estabas apartando todos los meses debas empezar a gastarlo todo a partir de ahora. Será entonces el momento de pasar al siguiente paso: el ahorro para los objetivos a corto plazo que te permitan cubrir esos gastos excepcionales pero que tienen un cierto grado de discrecionalidad, por lo que no son emergencias, sino algo que tenemos que planear.

e) Cuándo reponerlo

Seguro que ya has caído en la cuenta de que si haces uso de una parte o de la totalidad de tu fondo de emergencia (sea por una emergencia o porque has tenido un capricho y no has podido sucumbir a la tentación de la gratificación inmediata), necesitarás reponerlo para que no disminuya el nivel de seguridad que habías alcanzado previamente.

Pero este no es el único supuesto en el que deberías reponer tu fondo de emergencia. De hecho, hay una situación en la que técnicamente no estarías reponiendo, ya que no habrías retirado dinero de tu colchón, pero aun así vas a tener que aportar algo más.

En realidad, hay dos supuestos adicionales. El primero es bastante obvio: si cambian tus condiciones personales y tienes más gastos, obviamente habrá que aumentar el monto del que dispones en tu fondo de emergencia. Así, si antes tenías pareja pero no hijos y necesitabas 1.000 € al mes, probablemente con 6.000 € (= 1.000 € × 6) en tu caso podría ser suficiente. En cambio, unos años más tarde, tenéis un bebé y tu pareja pierde su empleo, entonces igual vuestros gastos ascienden a 1.800 € y necesitas ampliar el número de colchón a tal vez nueve meses, por lo que tendrías que aportar 10.200 € adicionales para llegar a 16.200 (= 1.800 € × 9).

El segundo es mucho más discreto, incluso totalmente silencioso y, sin embargo, muy nocivo. Se trata de la dichosa inflación.

Es un concepto del cual ya te he ido dando algunas pinceladas y que por fin ha llegado el momento de abordar en mayor profundidad.

La inflación es el aumento generalizado de los precios de los bienes y servicios en una economía durante un periodo de tiempo determinado.

No sé muy bien por qué, pero muchos libros de economía te explican la inflación con los tomates que duplican su precio. Yo te lo voy a contar con un ejemplo más personal. Cuando era pequeña, varios veranos pasé unas semanas en casa de Carmen. Por las mañanas yo iba a un campamento de verano para perfeccionar mi inglés, y por las tardes estaba con Carmen y su familia. Los fines de semana siempre estábamos haciendo actividades varias, y si hacía bueno y se terciaba, nos tomábamos un helado.

Compraras el helado donde lo compraras, era siempre igual: un cono insípido, un helado de nata y, lo mejor de todo, el *flake*, una

barrita de chocolate muy aireado que sabe de maravilla.

El origen del nombre del helado sigue siendo muy debatido hoy en día, pero mayoritariamente se cree que se debía al precio del mismo, 99 peniques.

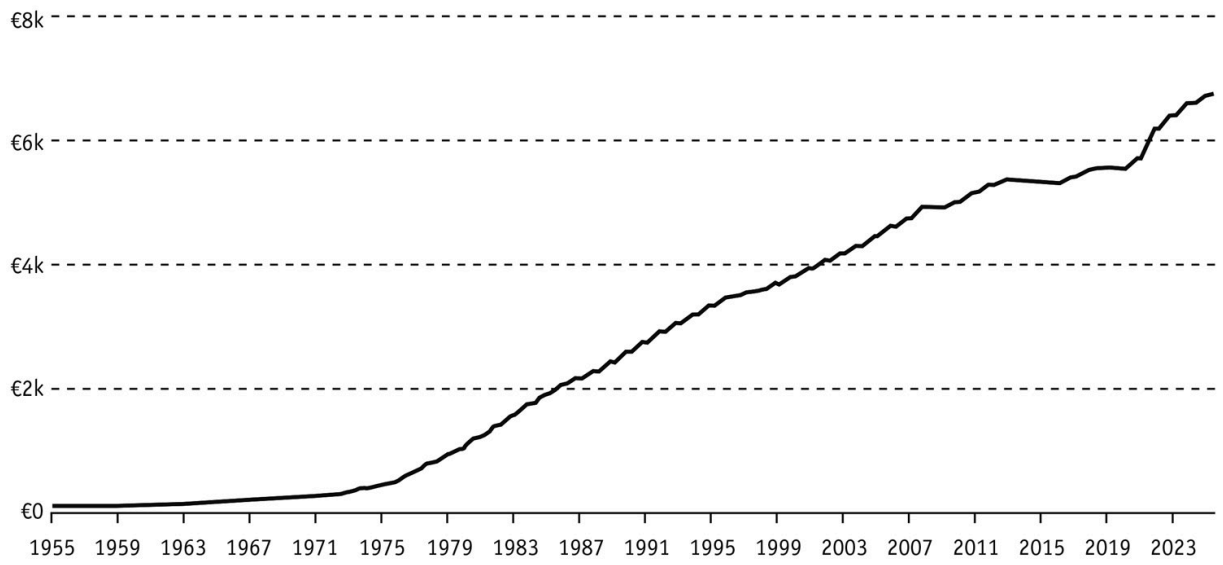
En la actualidad, esos mismos helados cuestan entre 3 y 3,5 €, según el establecimiento. Por lo tanto, para comprar algo exactamente igual que cuando yo era pequeña, hay que pagar cerca de tres veces más ahora.

Y esto es algo generalizado, porque si miramos el precio del Frigopié o del Draculín, algunos de los preferidos de los niños españoles en mi infancia, ambos también han visto su precio multiplicarse considerablemente.

Y no solo los helados, cualquier otro bien y servicio que queramos consumir es más caro ahora que antes.

En la práctica, esto significa dos cosas. La primera es bastante obvia, y es que para comprar lo mismo te hace falta una mayor cantidad de dinero. Y la segunda, menos evidente, aunque deriva directamente de la primera, es que por mucho que tú veas en tu cuenta bancaria la misma cantidad de dinero, en realidad vas a perder poder adquisitivo por el mero paso del tiempo, lo cual significa que con cada año que pasa te empobreces y podrás comprar menos bienes y servicios con la misma cantidad de antes.

Además, debes saber que la inflación es acumulativa, por lo que el aumento de este año viene a añadirse al aumento del año pasado, que, a su vez, se había añadido al del año previo, y por eso el efecto compuesto juega en tu contra.[8]



Vemos que el equivalente de 100 € en 1955 eran 6.883 € en 2025. ¡Escalofriante! Si vamos a tiempos más recientes, en el primer cuarto de milenio los precios casi se han duplicado. Sí, has leído bien, las cosas valen casi el doble que hace solo veinticinco años.[9]

Aquí te he mostrado datos de España, pero lo cierto es que hay muchos países que tienen tasas de inflación muy superiores. Por ello en el cuaderno encontrarás el ejemplo de tres amigas que viven en países distintos. Y verás que, cuanto mayor sea la tasa de inflación, más rápido perderá tu dinero poder adquisitivo y, por ende, más rápidamente lo tendrás que reponer para que tu fondo de emergencia no quede desprotegido.

Con esto en mente, mi sugerencia es que cuando tu fondo de seguridad haya mermado un 10 % en poder adquisitivo, añadas esa cantidad adicional para conservar el poder adquisitivo del fondo que estableciste originalmente y así mantener un nivel de protección constante.

Y ahora que ya entiendes qué es la inflación y cómo afecta al poder adquisitivo de tus ahorros, entenderás mejor por qué NO hay

que ahorrar sin medida: una vez que tu fondo de emergencia esté satisfecho y que ya hayas conseguido el ahorro necesario de cara a los objetivos a corto plazo, será el momento de plantearte invertir (a la vez que sigues ahorrando para tus objetivos a medio y largo plazo).

Porque las inversiones son la única herramienta capaz no solo de neutralizar la inflación, sino de batirla, aportándote un rendimiento positivo y que de esta manera tu dinero trabaje por ti (en vez de que tengas que trabajar tú por el dinero) y que así puedas empezar a vivir una vida a todo color.

Y con todo esto claro, ya podríamos pasar al siguiente capítulo. No obstante, aún quiero tocar un punto adicional, para que estés lo mejor preparada posible para el futuro.

Importancia de los seguros

La palabra «seguro» se puede definir como «libre y exento de riesgo».

Se dice que Jennifer Lopez aseguró su trasero por si le ocurriese algo y no pudiese seguir actuando. No estoy segura de que no sea un bulo, pero lo que sí que es totalmente cierto es que es muy habitual que pianistas profesionales aseguren sus manos.

De hecho, hoy en día, casi cualquier riesgo puede ser cuantificado y, por ende, asegurado.

Así pues, si es posible asegurar algo que puede parecer tan subjetivo desde fuera como las nalgas de J. Lo o las manos de un

pianista, también es posible asegurar riesgos y daños más objetivamente cuantificables.

¿Qué tiene esto que ver con el fondo de emergencia? Muy fácil: tienes que ver si quieres que tu fondo de emergencia sea lo que soporte todos los golpes económicos derivados de imprevistos o si quieres tener ayuda externa en forma de seguros.

Obviamente, todo tiene ventajas e inconvenientes. Entonces, para permitirte tomar una decisión respecto a qué riesgos te puede compensar cubrir y cuáles prefieres asumir tú, te dejo a continuación un listado de los principales elementos que deberías tener en cuenta:

- **Probabilidad de que ocurra el evento**: cuanto mayor es la probabilidad, mayor interés suele revestir el seguro.
- **Impacto económico**: cuanto mayor es el impacto, más interesante suele ser cubrir el riesgo.
- **Franquicia y exclusiones**: esto hace referencia, respectivamente, a la cantidad que tienes que soportar antes de que intervenga el seguro y a los supuestos no cubiertos. Por norma general, cuanto mayores son la franquicia y las exclusiones, menos interesante suele ser un seguro.
- **Relación coste-beneficio del seguro**: compara el coste anual del seguro con el impacto económico del evento. Cuanto menor sea el coste con relación al impacto económico, más interesante será el seguro.
- **Tu situación**: si tienes una buena situación financiera, profesional y familiar, sueles tener una mayor capacidad financiera para asumir el riesgo, por lo que un seguro puede

que sea menos necesario que en caso de que un siniestro pueda comprometer tu estabilidad económica.

- **Alternativas para reducir la probabilidad del evento o el impacto económico**: si hay formas asequibles de mitigar el riesgo o su impacto, puede que no compense contratar un seguro.
- **Paz mental**: hay ciertos riesgos que tal vez económicamente no tenga sentido asegurar, pero sí que puede darte mucha tranquilidad no verte obligada a pensar en ellos.

En el cuaderno te dejo el ejemplo de varias mujeres (incluido el mío) para que aprendas a determinar por ti misma en qué casos sí y en cuáles no te compensa contratar un seguro.

También encontrarás instrucciones que te permitirán hacer un listado de los seguros que tienes actualmente, ver si alguno te sobra (ten en cuenta que los hay que son obligatorios y no podrás suprimir) o si en cambio hay algún riesgo frente al cual actualmente no estás cubierta, pero sí te gustaría estarlo. De esta manera sabrás, en caso de que te suceda cualquier imprevisto, en qué supuestos deberás recurrir a tu fondo de emergencia y en cuáles intervendrá una aseguradora para hacer frente al impacto económico del siniestro, y de esta manera tendrás pleno control y conocimiento sobre tu situación financiera.

Y con todo esto claro, ya podemos pasar a hacer una planificación financiera inteligente para acercarte cada día un poquito más a la vida de tus sueños.

Resumen del capítulo

- Salir de deudas es el primer paso necesario para sanar tus finanzas personales. No puedes empezar a ahorrar ni invertir de forma eficaz mientras el interés compuesto de tus deudas juega en tu contra.
- El ahorro no es una privación, es la herramienta que te permitirá acceder a tu seguridad y tu tranquilidad. No se trata de vivir con restricciones, sino de tomar decisiones conscientes y alineadas con tu gran porqué.
- Tu fondo de emergencia es el muro de contención entre un imprevisto y una crisis financiera. Este colchón de seguridad, de entre tres y doce meses de gastos, es lo que te permite gestionar los golpes de la vida sin que tus planes descarrilen y sin tener que recurrir a más deuda.
- La inflación es un ladrón silencioso que roba el valor de tu dinero cada día. Ignorar la inflación es como dejar que tu colchón de seguridad se desinfle lentamente.
- Hacer un uso estratégico de los seguros te permitirá minimizar el impacto que sufrirá tu fondo de emergencia en caso de imprevistos.

Acciones para implementar

- Haz un inventario de tus deudas y traza un plan de acción para librarte de ellas.
- Define a qué cantidad debe ascender tu fondo de emergencia.

- Crea una cuenta de ahorro nueva y programa una orden periódica desde tu cuenta principal. Trata de que sea por un importe correspondiente a un 10 % de tus ingresos actuales, pero si no te lo puedes permitir, no te preocupes, empieza con una cantidad que te resulte factible ahora mismo y ya la aumentarás más adelante.
- Realiza una auditoría de los seguros que tienes actualmente para determinar los que te faltan y los que te sobran.

6

Bienísimamente, la Concha de San Sebastián y Alicia en el País de las Maravillas

Con 18 años recién cumplidos, mi madre decidió ser la primera universitaria de la familia. Pero antes de matricularse, pensó que sería oportuno vivir un año en el extranjero para aprender inglés y, sobre todo, para ganar algo de dinero con el que poder ayudar económicamente a su familia. Si lo recuerdas, ya te conté en la introducción cuando te hablé de Carmen que su padre estaba muy enfermo y que como mi abuela tenía que cuidarle, casi no podía atender el pequeño negocio familiar.

Así pues, mi madre, que siempre había sido muy responsable, decidió mandarles un mensaje a sus padres al cabo de unos días de su llegada, cuando ya estaba bien instalada en la casa en la que la habían contratado para ser *au pair* de dos niños pequeños que la adoraron desde el mismísimo momento en que puso un pie en su casa.

Estamos hablando de comienzos de los años ochenta, cuando no había las facilidades que conocemos ahora con el email, el WhatsApp y similares. En aquel entonces había que mandar un telefax, algo lento y, sobre todo, muy costoso.

Como el precio del telefax dependía del número de palabras que se incluyeran en el mensaje, mi madre decidió ser ingeniosa y sintetizar en una única palabra su experiencia: «Bienísimamente», con lo que quería decir que todo iba muy bien.

Si bien es cierto que mi madre se ahorró el equivalente de varias decenas de euros gracias a su ingenio, para su gran sorpresa consiguió el efecto opuesto, pues su familia en España no supo si estaba bien o mal y no entendieron que se encontraba perfectamente y que tan solo estaba intentando ahorrar para poder llevarles a ellos más dinero en su siguiente viaje a España.

Te cuento esta anécdota para reflejar algo que prácticamente todo el mundo sabe: para tener más dinero disponible, es preciso reducir gastos.

Pero no es en absoluto la única vía, pues, si bien reducir gastos es un excelente punto de partida, debes compatibilizarlo con aumentar tus ingresos, que es muchísimo más fácil, impactante y gratificante.

Así pues, hay muchas formas de poder tener más dinero disponible, pero todas ellas giran en torno a dos puntos que son los que te permiten calcular tus flujos de caja. Para que tengas una imagen visual, piensa en una bañera, donde el nivel del agua (tu dinero disponible) depende del agua que llegue desde el grifo (tus ingresos) y de la que se vaya por el desagüe (tus gastos).

A continuación vamos a hablar de cómo funciona cada una de estas dos fuerzas para que aprendas a ponerlas al servicio de tu economía personal, pero antes quiero que abordemos un concepto muy importante y que tiene múltiples aplicaciones, el de tu tasa horaria.

Conoce tu tasa horaria

Tu tasa horaria hace referencia al valor monetario asignado a una hora de tu tiempo.

Esto es fundamental y tiene muchas utilidades, entre otras:

- **Conocer exactamente cuánto dinero ganas por hora trabajada.** Esto te servirá tanto para fijar tus honorarios si trabajas por cuenta propia como para negociar tu salario si trabajas por cuenta ajena.
- **Tomar decisiones de gestión de tiempo y productividad.** Entre otras cosas, te va a permitir determinar si te conviene hacer algo tú o delegarlo.
- **Tomar decisiones de gastos.** Solemos ver lo que las cosas nos cuestan en términos dinerarios, pero casi más importante es saber cuánto nos cuesta en términos de tiempo. Porque ya sabes que el tiempo es nuestro activo más preciado, mucho más que el dinero. Porque el dinero perdido podemos regenerarlo, pero el tiempo perdido está perdido para siempre.

El cálculo de la tasa horaria sigue una fórmula muy sencilla:

$$\text{Tasa horaria} = \frac{\text{Ingresos netos}}{\text{Horas dedicadas a obtenerlos}}$$

Veámoslo con un ejemplo deliberadamente simplificado, sabiendo que en la práctica hay muchos elementos personales que entrarían

en juego, como el IRPF (Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas), si hay o no hijos a cargo, etc.

La empresa para la que trabajas desembolsa para contratarte unos 52.000 € anuales, de los cuales 40.000 son el salario bruto y los 12.000 adicionales son cotizaciones sociales. Sin embargo, el salario neto que tú recibes después de retenciones y demás es de 30.000 € o, lo que es lo mismo, 2.500 € al mes (o bien 2.142 si lo recibes en 14 pagas).

Tienes 22 días laborables de vacaciones al año más 14 festivos aproximadamente. A eso hay que añadir los 104 días de fines de semana. Eso significa que al año trabajas unos 225 días.

Tu jornada laboral es de 8 horas laborales, pero a eso le tienes que añadir 1,5 horas de desplazamiento diario, así como una pequeña pausa para la comida de 30 minutos. Es decir, 10 horas al día.

Así pues, al año destinas unas 2.250 horas a conseguir tus 30.000 € netos.

Por lo tanto, tu tasa horaria real es de 13,33 €, independientemente de que a tu empresa le hayas costado 28,89 € por hora (52.000 € / 225 días de trabajo / 8 horas al día de trabajo).

Este es un dato muy relevante porque, como te decía, conocer tu tasa horaria te va a servir para muchas cosas, entre ellas, para poder reducir tus gastos y aumentar tus ingresos.

Así pues, te invito a que te tomes un momento para poder calcular tu tasa horaria, cosa que puedes hacer utilizando los recursos que encontrarás en el cuaderno.

Una vez que lo hayas hecho, ahora sí estamos en disposición de ver las dos grandes maneras de aumentar el dinero del que dispones

para poder vivir con mayor tranquilidad y construir la vida de tus sueños.

1. Reducir tus gastos

Instintivamente, cuando pensamos en cómo poder despejar más dinero en nuestro día a día, pensamos en la técnica del *bienísimamente*, es decir, en gastar menos.

Y este es un excelente punto de partida porque, en efecto, es la forma más inmediata e intuitiva en la que vas a poder conseguir más dinero.

En ese sentido, vas a poder reducir gastos de cinco grandes formas que te presento a continuación, empezando por las que mayor impacto van a tener.

- **Reducir gastos en tus mayores partidas**: ya vimos que las principales partidas de gasto son la vivienda, la alimentación, el transporte y HORECA (hoteles, restaurantes y cafeterías). Probablemente sea en esas partidas donde mayores recortes vayas a poder hacer, en virtud del principio de Pareto.[10]

  La Ley de Pareto o regla del 80/20 nos dice que el 80 % de los resultados provienen solo del 20 % de las acciones, recordándonos que enfocarnos en lo esencial generará la mayor parte de nuestro progreso financiero.

  Por ejemplo, si tu hijo ya ha volado del nido familiar y la casa con jardín se os ha quedado grande, tal vez puedas

plantearte la posibilidad de mudarte a otra vivienda más pequeña, que será más barata y, además, tendrá menos costes de mantenimiento asociados. Y si tienes hipoteca, no dudes en renegociar con tu banco para reducir el tipo de interés aplicable, lo cual puede suponer un ahorro de varios miles o incluso decenas de miles de euros al cabo de los años. También podrías plantearte recopilar las ofertas de la competencia y renegociar con tu proveedor actual todos los contratos relativos a los suministros para tu vivienda: electricidad, gas, telecomunicaciones, etc. Esto, hoy en día, es muy sencillo de hacer gracias a los comparadores online.

En lo que respecta a la alimentación, compara siempre el precio por kilogramos en lugar de por unidad y aprovecha las ofertas de 3 × 2 y similares. Además, asegúrate de que haces una lista de la compra para no comprar más de lo estrictamente necesario. Comprar productos de marca blanca también te va a permitir reducir lo que gastas en el supermercado, pero si para ti es fundamental consumir alimentos bío para preservar tu salud y el medioambiente, lo podrás incluir perfectamente en el presupuesto que veremos más adelante. Porque, una vez más, no se trata de gastar lo mínimo posible, sino de hacerlo en las cosas que son importantes para ti, en función de tus prioridades (aquellas que fijaste en el capítulo 3).

De igual manera, si vives en pleno centro de una ciudad con muy buena red de transporte, contempla si realmente te compensa tener un coche en propiedad, con todos los gastos de mantenimiento y aparcamiento que ello conlleva. Tal vez

haya otras opciones económicamente más interesantes (como los coches de alquiler, los coches compartidos, etc.) que supongan para ti un ahorro considerable.

En definitiva, se trata de aplicar la teoría de las grandes piedras a tu dinero en lugar de a tu tiempo, reduciendo de aquellas partidas donde más recursos destinas, puesto que un recorte en ellas, por pequeño que sea en términos porcentuales, tendrá un impacto muy positivo en tu economía personal en términos absolutos.

- **Suprimir gastos innecesarios**: los gastos innecesarios son aquellos que no son fundamentales para mantener tu nivel de felicidad ni el valor de tus activos productivos. Dentro de esta categoría encontramos la mayoría de los gastos extraordinarios (los que revisten cierta voluntariedad y discreción) y los caprichos.

  La manera más obvia de saber si podemos permitirnos un desembolso para un gasto que entra dentro de esta categoría es viendo si estos gastos tienen cabida en nuestro presupuesto, del que hablaremos posteriormente. También hay técnicas mentales para evitar las compras compulsivas, como las que encontrarás en el cuaderno.

  Asimismo, te invito a que te plantees si un gasto merece la pena en relación no solo con el dinero que te cuesta, sino también con el tiempo y la energía que absorben estos gastos. Precisamente por eso debes conocer tu tasa horaria, para saber cuánto tiempo te va a requerir trabajar para adquirir el objeto o servicio con el que te has encariñado.

Por ejemplo, esa nueva chaqueta de entretiempo que has visto y que vale 89 € te va a costar 6,67 horas de trabajo si tu tasa horaria es de 13,33 €/hora. ¿Te compensa trabajar casi un día entero para comprarla? Puede que sí o puede que no, solo tú tienes la respuesta, pero lo que es seguro es que plantearte esta cuestión antes de hacer una compra impulsiva te va a permitir reducir considerablemente tus gastos innecesarios.

- **Gastos hormiga**: esto hace referencia a los gastos insignificantes de nuestro día a día que, considerados de manera aislada, parecen pequeñeces, pero, tomados en su conjunto y a lo largo de los años, pueden ascender a cantidades importantes de dinero.

  Por ejemplo, si en lugar de tomarte un café diario durante veinte años, que te cuesta 3 € al día de media a lo largo de ese tiempo, hubieras invertido ese mismo dinero en un producto financiero sencillo que te da una rentabilidad media anual del 7 %, tendrías 47.804,60 €. Como ves, los granos de arena hacen desiertos, pues los 3 € diarios puede parecer que son muy poca cosa y que no van a marcar una diferencia, pero los 47.804,60 € sí que te permitirían acercarte considerablemente a la vida de tus sueños. Así pues, no dejes que cosas banales que no te aportan nada te impidan cumplir los sueños que de verdad te importan.
- **Gastar solo en lo verdaderamente importante para ti**: muchas veces la gente gasta dinero que no tiene para comprar cosas que no quiere con las que poder impresionar a gente que no le gusta. Qué sinsentido, ¿verdad? Pues,

lamentablemente, muchas mujeres siguen este patrón. Es tu vida, y eres tú quien debe decidir en qué gastas tu dinero. Y si empiezas a darte cuenta de esto, apartarás cosas que no solo no te llenan, sino que, más aún, te alejan de la vida de tus sueños.

- **Pagarte a ti misma la primera**: ya sabes que si comienzas el mes ahorrando, acabarás gastando menos porque ya habrás apartado automáticamente una parte que no estará disponible para ser gastada, pues se encontrará a buen recaudo en una cuenta «protegida» que no deberías tocar salvo en caso de emergencia.

En el cuaderno comparto contigo la historia de Rebeca, para que veas cómo una persona que partía de una situación familiar y económica muy compleja ha conseguido reducir sus gastos en 476,66 € al mes o, lo que es lo mismo, un 28 % de sus ingresos, lo cual no es nada desdeñable. Y, una vez más, si ella ha podido, tú también puedes.

De este modo, hemos visto varias formas diferentes pero perfectamente complementarias de reducir tus gastos sin sacrificar lo que para ti es importante, pues donde recortas es en aquellas cosas que no te acercan a la vida de tus sueños, sino que te alejan de ella.

Gracias a esto conseguirás resultados inmediatos y bastante palpables, de tal manera que rápidamente dispondrás de más dinero todos los meses para saldar tus deudas o, si no las tienes, para constituir tu fondo de emergencia.

Así pues, la reducción de gastos con propósito es algo que te animo encarecidamente a que hagas desde este preciso instante porque supondrá para ti como una bocanada de aire fresco. Es por eso por lo que en el cuaderno encontrarás un ejercicio que te irá muy bien realizar en este preciso instante porque te resultará muy alentador.

Dicho esto, podemos ir mucho más allá añadiendo otro elemento a nuestra ecuación, que va a hacer que nuestro dinero disponible crezca aún más.

2. Aumentar tus ingresos

Los gastos, sean de la índole que sean, tienen un límite, por muy ahorradora que te vuelvas. Sin embargo, los ingresos no tienen un tope máximo. Por esta misma razón, en este apartado podrás ver de verdad un impacto aún mayor sobre tus finanzas, acelerando tu ritmo de enriquecimiento de forma exponencial.

Para ello tienes que operar un cambio de mentalidad esencial.

> Primero debes comportarte como una PRODUCTORA, y solo después como una CONSUMIDORA.

Si enfocas tu vida de esta manera (aunque trabajes por cuenta ajena), verás que tendrás constantemente ideas acerca de cómo poder generar más ingresos, no solo directamente para ti, sino

también para tus empleados, tus clientes y tu círculo cercano, lo cual redundará indirectamente en más abundancia también para ti.

Eso sí, debes saber que, a medida que vayan aumentando tus ingresos, te asaltará el síndrome de la impostora. Es muy posible que empieces a pensar que no mereces lo que estás generando y que tú misma te autosabotees. Si tal cosa te ocurre, no dudes en apartar tus miedos y tus creencias limitantes gracias a lo que vimos en la parte de PIENSA, porque solo de ese modo podrás seguir creciendo.

A continuación te presento algunas de las ideas que más impacto van a tener en tu economía y que más rápidamente te permitirán disponer de más dinero:

- **Aumentar tus ingresos activos**, aquellos que dependen de tu trabajo. Existen esencialmente dos formas de conseguirlo:

    - **Trabajando más horas**: si trabajas 16 horas al día, 6 días a la semana, trabajarás 224 horas más al mes que si solo trabajas 8 horas al día, 5 días a la semana. Si tu tasa horaria es de 13,33 €, esto implicará que ganarás 2.985,92 € netos más al mes, lo cual te permitirá alcanzar tus metas financieras mucho más rápidamente. Por lo tanto, esta es una manera bastante obvia de aumentar tus ingresos. Sin embargo, tiene serias limitaciones: por un lado, porque no todas las actividades profesionales y los empleos te permitirán aumentar las horas que trabaja; por otro lado, porque esto también tiene un tope máximo. Por lo tanto, sí podrás aumentar tus ingresos por esta vía,

pero con moderación, y, además, lo que quieres es hacer precisamente lo contrario, liberar tiempo para poder dedicarlo a lo que realmente te hace feliz.

- **Aumentando tu tasa horaria**: si por cada hora que dedicas a tu trabajo recibes una mayor remuneración, podrás aumentar más fácilmente y sin límite tus ingresos. Volviendo al ejemplo anterior, si trabajas 40 horas a la semana y consigues aumentar tu tasa horaria a 20 € netos, estarías ganando 1.067,2 € adicionales al mes

  Existen muchas maneras de aumentar tu tasa horaria, pero debes entender que prácticamente todas ellas giran en torno a la misma idea: la de ser productora antes que consumidora.

Tu remuneración va a depender del valor que aportes a los demás, porque recibes en proporción a lo que das.

Por lo tanto, para aumentar tu remuneración como productora vas a tener que aplicar una o varias de las siguientes opciones:

1. Aumentar el valor de lo que aportas, y/o
2. Aportar valor a un mayor número de personas.

Esto es algo que siempre debes tener presente cuando trates de aumentar tus ingresos. A continuación te doy algunas de las ideas de Pareto para poder hacerlo:

- **Aumenta tu productividad**: cuanto más valor aportes a tu empleador/cliente, mayor será tu remuneración. Seguidamente te dejo cinco consejos para poder aumentar tu productividad profesional: 1) aplica a tu trabajo los principios de las piedras grandes, identificando las tareas que tienen un mayor impacto económico para tu empleador/cliente, y prioriza esas tareas; 2) delega o incluso elimina las tareas que consumen tu tiempo pero que no aportan ningún valor económico; 3) realiza bloques de tiempo sin interrupciones (técnica Pomodoro); 4) sistematiza o, mejor aún, automatiza tareas repetitivas, y 5) haz visible tu productividad mediante informes periódicos para que tu jefe o cliente vea tus avances y lo valore económicamente.
- **Revisión del salario base**: sé que suena muy obvio, pero… ¿ya has pedido un aumento en tu trabajo actual? Porque muchas veces estamos muy resentidas con nuestros empleadores porque hace años que no nos dan un aumento, pero si no lo pedimos, es normal que no salga de ellos.

  En el ámbito profesional es muy cierto eso de que «quien no llora no mama». En este sentido, existen múltiples estudios que demuestran que los hombres son mucho más propensos a pedir un aumento que las mujeres, y este es uno de los motivos por los que, de media, ellos tienen una remuneración mayor que la de las mujeres. Así que recuerda que las cosas no caen del cielo, de modo que no puedes quedarte sentada de brazos cruzados esperando a que llegue tu aumento; sal ahí fuera y búscalo proactivamente. Pero hazlo bien y de manera elegante, aportando pruebas

irrefutables de tus logros, mensajes de felicitación que hayas recibido en los últimos tiempos de tus superiores jerárquicos y clientes, una comparativa con otros compañeros y el mercado, etc.

- **Comisiones y bonus**: te acabo de hablar de cómo poder aumentar tu salario base, pero tu tasa horaria estará compuesta también de cualquier otro ingreso que recibas. Así pues, te sugiero que trates de negociar con tu empleador comisiones por cada nuevo cliente u oportunidad de visibilidad que traigas a la empresa (aunque no estés en el Departamento de Ventas podrás hacerlo) y que solicites un bonus de fin de año si tu desempeño excede las expectativas de tu puesto.
- **Aumentar otros beneficios**: se suele utilizar el concepto «compensación y beneficios» para hacer referencia al conjunto de remuneración y ventajas que se ofrece a los empleados. La compensación hace referencia a los elementos que ya hemos cubierto (salario, comisiones y bonus), mientras que los beneficios suelen referirse a elementos no monetarios, como planes de pensiones, vacaciones pagadas, seguro médico, coche de empresa, etc. Tal vez no consigas aumentar tu salario base, pero si logras que la empresa pague por cosas que tú necesitas, para ti será un ahorro considerable. Eso sí, cuando estés negociando esas cosas, asegúrate de que entiendes bien el impacto fiscal que pueden tener.
- **Promoción interna**: que te asciendan a un puesto de mayor categoría conlleva, obviamente, más responsabilidades, pero,

bien gestionado, puede suponer una mayor remuneración sin necesidad de tener que asumir más presión en el trabajo. En este sentido, nunca te digas «no estoy preparada» para un ascenso, sino repítete a ti misma que eres una profesional competente y que podrás aprender en el puesto.

- **Cambio lateral estratégico**: en algunos casos existirá la posibilidad de cambiar a otro departamento o función clave donde tengas un rol de mayor impacto al tratarse de un área de negocio de alto rendimiento. Así pues, es muy posible que tengas más facilidad para ganar más si estás en un cargo de ventas de cara al público (lo cual genera facturación para la empresa) que si estás en el *back office* llevando la contabilidad de tu empresa (es un papel muy necesario, pero que no genera beneficio directo, a menos que entres en temas de optimización fiscal).
- **Búsqueda de otras ofertas profesionales**: todo lo que te acabo de presentar estaba enfocado a tu empleo actual, pero lo cierto es que se aplica perfectamente a un nuevo puesto de trabajo al que te estés planteando dar el salto. De hecho, debes saber que el mejor momento para negociar tus condiciones laborales es antes de comenzar a trabajar en un sitio nuevo, así que utilízalo en tu beneficio.

  En este sentido, piensa que la diferencia de remuneración entre tu situación actual y la que podrías alcanzar se va a ir ampliando con el paso del tiempo por el interés compuesto. Así, la diferencia entre cobrar 50.000 y 60.000 € al año ahora se convierte en 13.439 € de diferencia anual al cabo de diez años si asumimos un aumento del 3 % anual en ambos

casos. Si a una remuneración mayor le aplicamos, además, un aumento superior, del 5 % anual, y un bonus del 10 %, entonces la diferencia al cabo de diez años es enorme: 107.284 € frente a 67.196. Y en ambos casos estás haciendo exactamente el mismo trabajo, la única diferencia es que en el primer caso te conformaste con lo que te proponían, mientras que en el segundo te atreviste a negociar tus condiciones laborales.

- **Reconversión profesional**: cuántas personas siguieron una carrera profesional por vocación hasta que se dieron cuenta de que las cosas no son tan bonitas como ellos las habían idealizado, y que no solo acaban desilusionados por lo que hacen, sino también por la remuneración. Si es tu caso, debes saber que no estás condenada a hacer el mismo trabajo hasta que te jubiles. Siempre puedes plantearte una reconversión profesional, independientemente de la edad que tengas. Lo que importa es que busques un mercado en el que haya demanda y en el que puedas destacar por tus habilidades y competencias. Y, para ello, obviamente será preciso que inviertas en tu propia formación y que mejores tus habilidades profesionales. Pero, créeme, es una inversión en tiempo y dinero que, si la planteas adecuadamente, puede resultar muy rentable, como le ocurrió a Aída, que tras treinta y cinco años como auxiliar de veterinaria consiguió más que duplicar sus ingresos con una reconversión profesional; encontrarás su caso en el cuaderno.

Todas estas ideas que te lanzo pueden complementarse entre sí para aumentar todavía más tus ingresos activos. En el cuaderno hallarás un ejercicio para ayudarte a aumentar tus ingresos activos, no dudes en hacerlo antes de seguir leyendo.

INSPÍRATE EN ELLA

Concha trabajaba como responsable administrativa en una empresa de logística en San Sebastián. Llevaba seis años en el mismo puesto, y aunque hacía su trabajo con eficacia, su salario apenas había cambiado en todo ese tiempo. Cobraba 24.000 € brutos al año, con dos pagas extras y sin ningún tipo de bonificación ni incentivo.

Fue entonces cuando, hablando juntas, le indiqué cómo podía trazar un plan de carrera y económico, que se desplegó de la siguiente manera:

Año 1: Concha llevaba demasiado tiempo esperando a que alguien la recompensara sin haberlo pedido nunca. Revisó su convenio, investigó cuánto ganaban personas con su rol en empresas similares, y preparó un dosier con pruebas de su desempeño: informes, felicitaciones de clientes y jefes, resultados mejorados gracias a su iniciativa, etc. Con todo eso, pidió una reunión formal con su jefa y, de forma educada pero firme, solicitó una revisión salarial. Logró un aumento del 10 %, lo que se tradujo en pasar de 24.000 a 26.400 € brutos.

Año 2: Concha empezó a colaborar de manera voluntaria en algunos proyectos internos. Organizó formaciones, propuso una plantilla que

redujo los errores de facturación en un 20 %, y ayudó al equipo comercial a preparar ofertas complejas. No cobraba más por hacerlo, pero se volvió visible. En su revisión anual aprovechó para solicitar no solo una subida de sueldo, sino también un bonus por objetivos cumplidos. Concretamente, propuso que si lograban reducir errores administrativos en un 25 % y mejorar los plazos de facturación, se le recompensaría con un bonus de 2.000 €. Su jefa aceptó la propuesta, por lo que ese año Concha cobró 28.400 €.

Año 3: Concha se dio cuenta de que el Departamento de Atención al Cliente interactuaba directamente con empresas grandes, y quienes trabajaban allí tenían objetivos de calidad y renovación de contratos con comisiones asociadas. Así que se formó en comunicación comercial y obtuvo el cambio lateral estratégico que había solicitado. Su nuevo puesto tenía un sueldo base ligeramente superior: 30.000 €, más comisiones trimestrales de 600 € si lograba renovar más del 90 % de los contratos existentes. Ese año logró 34.400 € (30.000 € de salario base + 2.400 de comisiones trimestrales + 2.000 de bonus acordado el año previo).

Año 4: El cambio de departamento le dio visibilidad. Su actitud proactiva y su nuevo enfoque a la hora de tratar con los clientes fueron reconocidos por la dirección, que le propuso un ascenso a coordinadora del área de atención al cliente. Con ello, su salario iba a ascender a 35.000 € brutos, pero consiguió aumentarlo a 40.000 porque obtuvo una oferta de un competidor; asimismo, mantuvo el sistema de bonus por objetivos (2.000 €) y logró negociar dos beneficios extras: un seguro médico privado valorado en unos 900 € al año y una formación en liderazgo de 1.200 € como parte de su plan de

desarrollo. Ese año, su remuneración total fue de 44.100 € (40.000 de salario base + 2.000 de bonus acordado el año previo + 2.100 de beneficios indirectos).

Así pues, la situación económica de Concha mejoró considerablemente en cuatro años (un 83,75%) a pesar de no haber cambiado de sector ni de empresa. Lo que hizo fue entender cómo funciona el sistema de compensación y usarlo a su favor: pidió aumentos justificados, buscó puestos con más impacto económico, solicitó bonus medibles y beneficios que le ahorraran dinero.

Su caso demuestra que no necesitas hacer malabares para mejorar tus ingresos; solo necesitas estrategia, datos y, sobre todo, valor para pedir lo que vales y mereces.

- **Aumentar tus ingresos semipasivos**: ya sabes que estos son los ingresos que sí que requieren de tu tiempo para establecerlos o constituirlos al principio, pero, una vez que funciona la inversión, ya no va a ser preciso que les dediques tiempo para su operativa.

  Existen varias vías de poder establecer este tipo de ingresos, pero aquí me gustaría destacar aquellos que provienen de un negocio (idealmente por internet, para reducir costes y minimizar riesgos) que construyes en paralelo a tu actividad profesional. Porque muchas veces pensamos en que solo puedes invertir tu dinero, pero la realidad es que también puedes invertir tu tiempo.

Y ya estoy viendo qué me vas a decir: «Pero si no me queda tiempo ni siquiera para gestionar todas las responsabilidades que ya tengo en mi día a día, ¿cómo voy a crear, además, un negocio?». Y te digo lo mismo que en el capítulo 2: que solo tú tienes la respuesta, pero que la verdad es que puedes tener éxito o puedes tener excusas, pero no ambas cosas.

Además, con los avances de la tecnología, cada vez es más rápido, requiere menos recursos y resulta más sencillo monetizar negocios *faceless* (en los que no se ve ni se conoce a la persona que hay detrás).

En el cuaderno encontrarás el caso de Clara, que pasó de una situación de baja laboral por *burnout* a crear un negocio muy exitoso. Y mujeres como Clara conozco muchas porque, si bien el emprendimiento no es un camino de rosas, si lo enfocas adecuadamente te puede aportar unos ingresos difícilmente obtenibles si sigues trabajando por cuenta ajena. Es por esto por lo que volveremos a hablar de ello en el capítulo 8.

- **Aumentar tus ingresos pasivos**: aquí no estamos aún hablando de invertir tu dinero, sino de monetizar activos que ya tienes en tu posesión. Es decir, de convertir activos (o incluso pasivos) improductivos en productivos o, si son productivos, en aumentar su productividad para generar mayores ingresos.

  Aquí entrarían todas las estrategias de venta de objetos que ya no usas en páginas de segunda mano para liberar espacio en tu vida y generar unos ingresos adicionales.

También puedes alquilar espacios que no utilices, como una habitación, una plaza de garaje o incluso un trastero. En el cuaderno verás cómo lo ha hecho Nerea para generar 1.445 € de ingresos adicionales todos los años a través de esta vía.

Ahora ya conoces una infinidad de maneras de hacer crecer tus ingresos. Y esto es genial, porque si aumentas tus ingresos y mantienes tus gastos estables, el dinero que tendrás disponible aumentará considerablemente y acelerarás la velocidad a la cual logras la vida de tus sueños.

Precisamente en este sentido quiero avisarte de algo importante. Es normal que, a medida que van aumentando tus ingresos, desees mejorar tus condiciones de vida, porque de lo que se trata es de vivir y disfrutar el proceso, y no meramente de ser la más rica del cementerio.

Pero debes tener cuidado de no virar hacia lo que se conoce como la «inflación de *lifestyle*», que hace referencia al aumento del gasto personal a medida que aumentan los ingresos. En lugar de mantener el mismo nivel de vida y ahorrar la diferencia, se mejora el estilo de vida: se viaja más, se cambia de coche, se come más veces en el restaurante, se vive en lugares más cómodos, etc. Y al final, aunque disfrutes mucho de todo lo conseguido, económicamente vuelves a la casilla de partida, donde tus flujos de caja están a cero o incluso son negativos, y al estrés y la esclavitud que eso puede conllevar.

De modo que sí, por supuesto que sí que debes mejorar tus estándares de vida a medida que vayan aumentando tus ingresos, pero nunca olvides que todo ello debe ir alineado con tus verdaderas prioridades en la vida.

Ponles precio a tus sueños con tu cifra mágica

En el capítulo 3 hablamos de tus sueños, y te dije que pensaras en todo aquello que te gustaría tener, ser y hacer. Que soñaras en grande, como si el dinero no fuera un condicionante.

Te invito a que vuelvas a consultar el cuaderno, pues ahí deberías haber apuntado tus sueños más ardientes. Si no lo hiciste, ahora es el momento. Y si lo hiciste, también puede ser el momento oportuno de revisarlos si tras las reflexiones de los capítulos que hemos visto desde entonces has cambiado algo relacionado con tus sueños.

Ahora ha llegado el momento de saber cuánto dinero te hace falta para poder alcanzar la vida de tus sueños y definir qué objetivos quieres alcanzar antes. Es lo que yo llamo «tu cifra mágica».

En otras palabras, se trata de proyectar tu vida ideal para saber exactamente cuánto te costaría y, con ello, podrás hacer una estimación de cuánto dinero debes acumular.

INSPÍRATE EN ELLA

Julia tiene 42 años, vive con su pareja y no tiene hijos. Le gustaría contar con mayor libertad para viajar, disponer de tiempo para ella y una vida sencilla pero plena. Su sueño es vivir en las montañas, rodeada de naturaleza, y trabajar solo media jornada en remoto haciendo lo que le apasiona, que es el diseño de interiores.

Compra un terreno de 75.000 € que debe poner de sus ahorros, y para la construcción de la vivienda (casa prefabricada ecológica),

solicita un préstamo de 150.000 € a veinte años al 3 % fijo, lo cual resulta en una cuota mensual de 831 €.

En paralelo quiere tener suficiente dinero para gastar en su ocio y bienestar, que para ella son sus prioridades. Por lo tanto, calcula que necesita 5.000 € anuales para viajar dos o tres veces al año, ir a sus clases de yoga y pilates, sus hobbies, leer, etc.

Categoría	**Gasto anual estimado**
Hipoteca autopromotora (3 %)	9.972 €
Suministros ecológicos	1.500 €
Alimentación y básicos	3.600 €
Transporte (coche, seguro, gasolina)	2.500 €
Ocio y bienestar	5.000 €
Salud (seguro privado, terapias)	1.500 €
Imprevistos y extras	2.000 €
Ahorro/colchón de seguridad	3.000 €
Total anual estimado	**29.072 €**
Total mensual necesario (neto)	**~2.422 €/mes**

Así pues, Julia ya sabe que su cifra mágica son 2.422 € al mes para tener la vida soñada, una con propósito, donde prioriza el tiempo libre

> y una vida saludable en la naturaleza sobre los lujos.

Te invito encarecidamente a que hagas ahora el ejercicio que encontrarás en el cuaderno, pues te permitirá conocer tu cifra mágica. Algo que será muy útil tener en cuenta a lo largo de las siguientes etapas de tu camino hacia la vida de tus sueños.

El orden de tus prioridades

Acuérdate de la frase de Madeleine Albright, según la cual:

> Podemos tenerlo todo si no estamos intentando hacerlo todo a la vez.

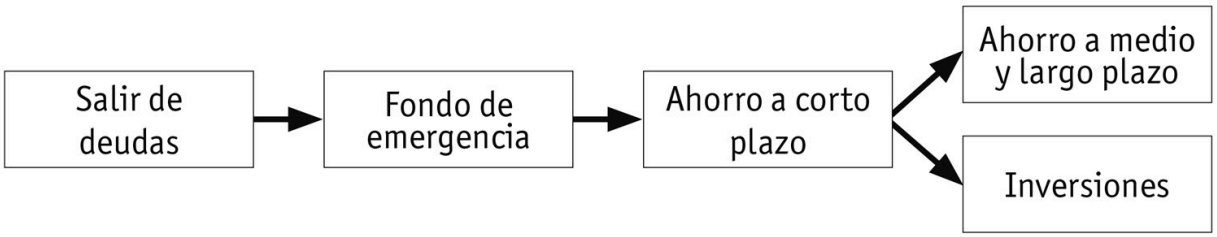
Ahora ha llegado el momento de llevar todo ello al terreno económico.

En dicho sentido, se suele hablar de tres grandes cestas a las que destinar recursos:

- **Seguridad**: protección frente a los imprevistos.
- **Jubilación**: te prepara para afrontar el futuro lo mejor posible.
- **Sueños**: te permite cumplir tus sueños más profundos que hacen de la vida una maravillosa aventura.

Yo estoy de acuerdo con esta división, pero discrepo completamente de los autores que sugieren que puedes ir aportando a las tres cestas en paralelo. Técnicamente es posible, pero, como ya te expliqué, estratégicamente creo que no tiene ningún sentido; hay una forma de proceder que es mucho más inteligente y óptima.

En realidad, es algo que ya vimos anteriormente cuando hablamos del fondo de seguridad. Recordarás que en el capítulo 5 compartí contigo la siguiente imagen:



En mi opinión, solo una vez que hayas salido de las deudas y tengas la cesta de seguridad bien repleta, podrás dar el salto a llenar las otras dos cestas, pero no antes.

Es por eso por lo que a mí me parece que tiene muchísimo más sentido categorizar nuestros objetivos según su temporalidad:

- **Corto plazo**: menos de un año.
- **Medio plazo**: entre uno y cinco años.
- **Largo plazo**: más de cinco años.

Así pues, te animo encarecidamente a que utilices al principio un orden cronológico donde ahorres en exclusiva para tus objetivos a corto plazo y, solo una vez satisfechos, adoptes un enfoque

acumulativo donde plantees en paralelo el ahorro para tus objetivos a medio y largo plazo junto con la inversión.

Los estudios demuestran que este enfoque te ofrece un equilibrio óptimo entre protección del capital y crecimiento, para no solo sentirte segura ahora, sino también en el futuro, y poder vivir una vida a todo color por el camino. De esta manera no solo alcanzarás tus metas financieras, sino que también disfrutarás plenamente del proceso.

En el cuaderno encontrarás el ejemplo de Carlota y Roberto, para que veas exactamente con números reales cómo han aplicado ellos de forma muy exitosa esta metodología que te propongo.

Ahorro inteligente

A continuación quiero compartir contigo una serie de técnicas de ahorro probadas para poder ayudarte a aumentar la cantidad de dinero que ahorras todos los meses y que así puedas ir llenando más rápidamente tus distintas cestas:

1. Método 50/30/20

Este sistema propone dividir los ingresos mensuales en tres partes:

- 50 % para necesidades básicas: vivienda, alimentación, transporte.
- 30 % para ocio: viajes, salidas, compras no esenciales.
- 20 % para ahorro o inversión.

Es sencillo y estructurado, ideal para quienes buscan una guía clara sin complicaciones.

2. Método de T. Harv Eker

De forma similar al método anterior, este sistema sugiere repartir los ingresos en seis cuentas distintas:

- 50 % para gastos básicos.
- 10 % para ahorro.
- 10 % para formación personal (esto es algo que muy pocos métodos de ahorro contemplan, pero que me parece fundamental porque la formación es lo que te permitirá ganar más, tanto con tu actividad profesional como con tus inversiones).
- 10 % para inversiones.
- 10 % para ocio y gastos personales.
- 10 % para proyectos solidarios o caridad.

3. Métodos de ahorro progresivo

Existen varios métodos que tienen como denominador común el acumular una cantidad de dinero que va aumentando con el tiempo. Los métodos más conocidos son:

- **Método de las 52 semanas**: se determina una cantidad de ahorro fija cada semana, que va aumentando con cada semana que transcurre. Así, por ejemplo, si se decide ahorrar 1 € la primera semana, la segunda serían 2, la tercera 3 y así sucesivamente hasta la semana 52. Al cabo de un año habrás acumulado 1.378 €.
- **Sistema de los 30 días**: se aumenta la cantidad ahorrada cada día, ahorrando 1 € el primer día, 2 el segundo y así sucesivamente. Al cabo de 30 días habrás acumulado 465 €.
- **Método de ahorro del 1 al 100**: misma idea que el sistema anterior, pero ahorrando durante 100 días consecutivos. Al cabo de poco más de tres meses habrás ahorrado 5.050 €.

Estos son algunos de los principales métodos de ahorro, pero debes saber que existen muchos otros, como el Kakebo y el de los sobres de papel.[11]

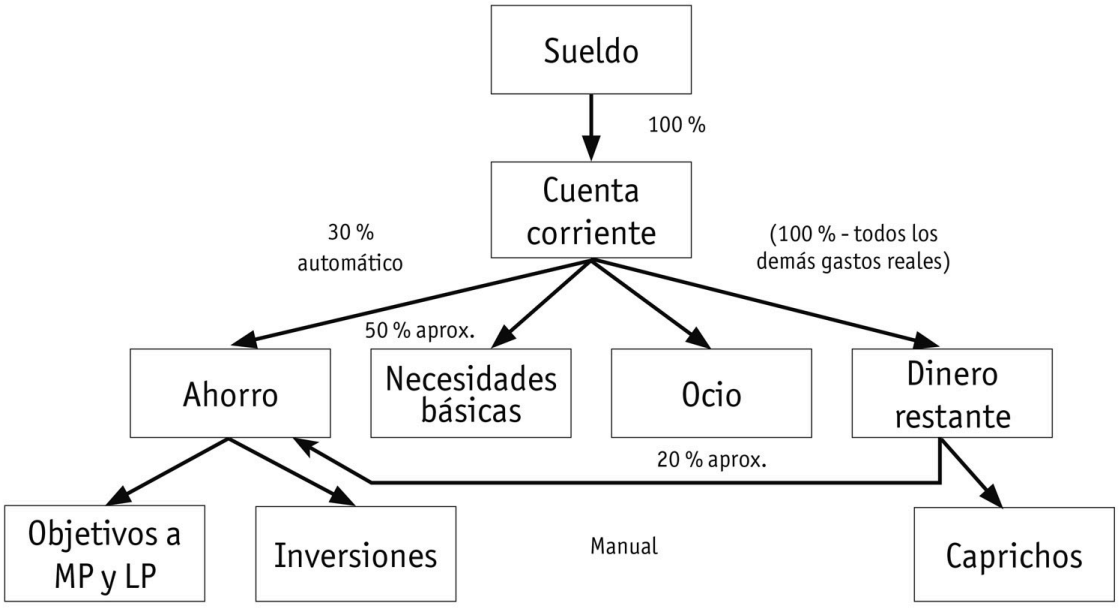
No hay un método que sea mejor que otro, por lo que te recomiendo que empieces por el que creas que es más adecuado a tu situación actual, y con eso vayas pivotando hacia otros métodos que te permitan ahorrar más. De igual manera, no dudes en adaptar los porcentajes o las cantidades a tus prioridades personales y a tu propia situación, sabiendo que cuanto mayor sea el porcentaje que destines al ahorro y a la inversión, antes alcanzarás tus metas.

En definitiva, lo importante es pagarte a ti misma la primera, ser rigurosa, constante y disciplinada (automatizar el ahorro te ayudará enormemente) e ir aumentando los montos que no gastas cada mes.

INSPÍRATE EN ELLA

Rosa ya tiene constituido su fondo de emergencia y está libre de deudas (más allá de la hipoteca para su residencia principal). Ha decidido aplicar el método 50/30/20, pero a su manera, dedicando de forma prioritaria un 30 % de sus ingresos al ahorro antes de realizar ningún otro gasto, un 50 % a las necesidades básicas y en torno a un 20 % al ocio; el sobrante lo divide entre caprichos y aumentar su ahorro.

Podemos escenificar sus flujos de caja de la siguiente manera:



Queda claro que con este sistema Rosa no solo tiene seguridad actualmente y dinero para vivir bien el día a día, sino que también está construyendo un futuro muy prometedor y disfrutando plenamente del camino, pues incluso puede darse caprichos.

Así pues, poco a poco va trasluciendo una idea fundamental, que es que todo esto no va de sacrificio, sino de prioridades. Algo que acabarás de entender a continuación, cuando hablemos del presupuesto.

Pero antes de ello te invito a que escojas qué método de ahorro crees que es más adecuado para ti y a que lo apliques a tus finanzas mediante las explicaciones del cuaderno.

Presupuesto

El término «presupuesto familiar» tiene muy mala prensa porque inmediatamente nos hace pensar en restricciones y privaciones. Al igual que en el mundo de la salud, se suele pensar que «dieta» es sinónimo de morirte de hambre porque solo puedes ingerir dos pepinillos y cinco litros de agua al día.

Pero hay gente que ingiere cantidades ingentes de comida y que, sin embargo, pierde peso. ¿Cómo lo hacen? Pues porque saben que no todos los alimentos sacian igual ni todas las calorías cuentan igual y tienen un plan de nutrición (y de ejercicio) en línea con sus objetivos personales y su morfología y metabolismo.

Pues bien, dinero y calorías son muy similares en este sentido.

> No pienses en el presupuesto como una OBLIGACIÓN, una PRIVACIÓN ni un SACRIFICIO, sino como una OPORTUNIDAD de tener, ser y hacer más.

Una oportunidad ilusionante y emocionante de enfocar el dinero hacia lo que es realmente importante para ti, y que está alineado con tu gran porqué. Una vida a todo color, una vida con más opciones y que hayas diseñado a medida para cumplir tus sueños.

En definitiva, el presupuesto es como la llave que permitió a Alicia abrir la puerta mágica que la conducía al País de las Maravillas.

Si has leído anteriormente otros libros de finanzas personales verás que suelen empezar hablándote del presupuesto. Sin embargo, aquí es una de las últimas cosas que vamos a ver antes de pasar al siguiente paso (las inversiones, algo que la mayoría de los libros para mujeres no cubren porque se quedan en el ahorro). ¿A qué se debe esta diferencia de enfoque tan drástica?

La respuesta es sencilla: no queremos construir la casa por el tejado, porque entonces esta no te sostendrá. Queremos establecer primero los cimientos y, solo después, todo lo demás.

Pues bien, recordarás que, para alcanzar tus metas, antes tienes que saber adónde quieres ir. Por eso era fundamental que primero viéramos cómo es la vida que quieres diseñar, para después determinar tu punto de partida y solo por último alinear lo uno con lo otro gracias al presupuesto.

Con este enfoque verás que planificar el presupuesto va a ser algo muy sencillo si has ido haciendo todos los ejercicios que te he ido facilitando hasta ahora. Si no es el caso, te invito a que vuelvas a consultar los ejercicios que encontrarás en el cuaderno y los realices

en el orden en que aparecen antes de seguir leyendo, pues de lo contrario tu presupuesto estará incompleto.

Así pues, lo que haremos al constituir tu presupuesto es algo tan sencillo pero potente como comparar tus ingresos y gastos actuales con el reparto óptimo para alcanzar tus metas financieras y de vida. Buscamos un equilibrio inteligente y voluntario entre lo que quieres ahora (gratificación instantánea) y lo que quieres en el futuro (gratificación diferida). Y esto es aplicable tanto al tener como al ser y al hacer.

Así que no, un presupuesto no va solo de pagar facturas, sino de tener espacio (y mucho) para divertirte, sentirte plena, apasionada y feliz.

Para ello lo más sencillo va a ser utilizar una hoja de cálculo con el objetivo de ver la diferencia que existe entre la situación real y la deseada y así poder llevar a cabo los ajustes oportunos. Para facilitarte las cosas al máximo, encontrarás una plantilla en el cuaderno que te va a ser de gran ayuda.

De lo que se trata es de tomar como punto de partida tu situación actual y, a partir de ahí, hacer proyecciones ambiciosas pero realistas respecto a lo que pueden ser tus ingresos y tus gastos en los próximos doce meses, según los objetivos a corto, medio y largo plazo que hayas definido.

Y, en este caso, acuérdate de que no hay una respuesta correcta o incorrecta, todo está bien siempre y cuando se encuentre alineado con tus prioridades y tus sueños. Se trata de que seas proactiva y no reactiva.

De esta manera dejarás de gastar por obligación, con culpa, por impulso o por hábito. En su lugar, cada euro que gastes, que ahorres

y que inviertas tendrá un propósito claro y plenamente alineado con la vida que te gustaría construir.

En otras palabras, tu presupuesto será la llave que abrirá la puerta a tu País de las Maravillas.

Respecto a los gastos reales, apúntalos de la misma manera que hicimos cuando repasamos tus flujos de caja para determinar tu punto de partida.

Así, a medida que vaya transcurriendo el año, irás comprobando si estás alineada con el reparto óptimo para alcanzar tus metas a corto, medio y largo plazo tal y como habías diseñado en la etapa previa. Si es el caso, ¡genial!: vas por muy buen camino, y se trata de seguir el plan establecido, con el mismo rigor y disciplina que hasta ahora.

En cambio, si hay discrepancias, tendrás que ver de qué índole son:

- **Apartas menos de lo previsto**: cuando utilizo el término «apartas», hago referencia a la situación donde, al final del mes, has dedicado menos dinero a saldar tus deudas, constituir tu fondo de seguridad, ahorrar para el corto plazo, ahorrar para el medio-largo plazo o invertir, según el punto en el que te encuentres. En definitiva, que dedicas más recursos a tu yo presente que a tu yo futuro y, de esta manera, no solo no mejorará tu situación financiera, sino que incluso podría llegar a empeorar en caso de un imprevisto. Es fundamental que reflexiones acerca de qué puedes hacer para cambiar esta situación. Si no sabes qué opciones tienes, te invito a que vuelvas a leer desde el capítulo 4, puesto que las

opciones son múltiples: recortar gastos, aumentar ingresos, comenzar el mes ahorrando, etc.

- **Apartas más de lo previsto**: si estás en esta situación, te felicito, porque has demostrado ser una persona con las metas claras y vas a conseguir cualquier cosa que te plantees. Es por eso por lo que te invito a que sueñes aún en más grande, cuantifiques tus nuevos sueños y los presupuestes, para alcanzarlos también.

Y, con todo esto claro, ha llegado el momento de completar tu presupuesto para el próximo año. Te invito a que hagas este ejercicio en condiciones, tomándote el tiempo que haga falta y dedicándole la reflexión que sea necesaria, pues es algo de verdad muy importante.

Recuerda que en el cuaderno encontrarás una hoja de cálculo que te ayudará a tener un presupuesto que, de forma automática, te irá indicando tus progresos y si vas o no bien encaminada para cumplir tus sueños.

Obviamente, no puedes predecir el futuro y por el camino surgirán imprevistos, tanto buenos como malos. De lo que se trata es de tener un escenario de base que puedas ir adaptando según las necesidades y los cambios importantes que se presenten en tu vida y, sobre todo, de que pongas todo tu foco, tu empeño y tu motivación en alcanzar las metas financieras que has marcado, sin olvidarte de disfrutar del proceso. Porque sí, debes también celebrar tus avances y tus logros y sentirte orgullosa de lo que vas consiguiendo y construyendo.

Planificación financiera 1.0

¿Recuerdas que en la hoja de ruta que te facilité en la introducción vimos que el capítulo 6 estaba enfocado en la planificación financiera? Si es el caso, te estarás preguntando dónde está aquí la planificación financiera.

Estaba en todas partes, a lo largo de todo este capítulo. Deliberadamente no he utilizado esa palabra hasta ahora porque no quería que pensaras que iba a ser demasiado difícil y que no lo ibas a poder hacer por tener que usar números y fórmulas matemáticas.

Michael Phelps, el deportista olímpico más condecorado de todos los tiempos con un total de 28 medallas, dijo una frase que encaja perfectamente con lo que estamos cubriendo juntas aquí:

> Habrá obstáculos. Habrá dudas. Habrá errores. Pero, con trabajo duro, no hay límites.

Así pues, si escoges el camino correcto, el de llevar a cabo un esfuerzo inteligente hoy para obtener grandes resultados mañana, verás cómo consigues unas finanzas personales sólidas. Y estas te permitirán franquear el peldaño de la seguridad financiera, independientemente de cuál fuera tu punto de partida.

Pero todavía puedes ir un paso más allá, porque el verdadero salto cuántico lo encontrarás en la parte de SUEÑA, gracias a las inversiones.

Resumen del capítulo

- Conocer tu tasa horaria transformará tu manera de ver el dinero. Dejas de pensar en euros y empiezas a pensar en horas de tu vida, lo que te permite tomar decisiones de gasto y en tu propia carrera profesional mucho más inteligentes y alineadas con tu activo más valioso: tu tiempo.
- Tienes dos controles para llenar tu tanque financiero: abrir el grifo de los ingresos y cerrar el desagüe de los gastos. Deberías plantearte actuar sobre ambos.
- Mientras que reducir gastos te da un alivio inmediato, aumentar sistemáticamente tus ingresos es el motor más potente para un crecimiento exponencial. Debes pasar de una mentalidad de consumidora a una de productora, enfocándote en aportar más valor para así recibir una mayor remuneración.
- Un presupuesto no es una jaula financiera, es el plan estratégico que dirige tu dinero hacia tu gran porqué. Es la herramienta que te permite gastar sin culpa en lo que te importa, recortar sin piedad en lo que no, y asegurar que cada euro trabaja para construir la vida que has diseñado.

Acciones para implementar

- Calcula tu tasa horaria.
- Realiza una auditoría de tus gastos, identificando tus tres principales partidas, y aplica una acción para reducir gastos en

cada una de ellas de forma inmediata.

- Elimina al menos un gasto hormiga que tengas.
- Date como máximo una semana para diseñar el plan que seguirás para obtener un aumento de tus ingresos activos.
- Ponte como reto conseguir al menos 1.000 € con la venta o alquiler de objetos que no utilizas.
- Diseña el presupuesto de tus sueños a partir de tu cifra mágica, tomando tu gran porqué y tus tres o cuatro metas financieras más importantes ordenadas cronológicamente, asignándole a cada una de ellas una cantidad mensual de ahorro primero, como si fuera tu factura más importante. Después, ajusta el resto de tus gastos con el dinero restante.

PASO 3

Sueña

En la cúspide de la pirámide encontramos la libertad financiera, aquello a lo que toda mujer debería aspirar, porque queremos soñar en grande. Es el punto que se alcanza cuando tienes una educación financiera avanzada, un patrimonio sólido y puedes vivir —al menos parcialmente— de tus inversiones.

Porque recuerda que las cosas en la vida no son un todo o nada. Así pues, aunque tu fin último sea alcanzar la libertad financiera, lo más importante en realidad no es si llegas o no a tu destino, sino que disfrutes del camino con todo lo que vivirás, todo lo que experimentarás, todo lo que serás, todo lo que tendrás y todas las personas maravillosas que conocerás en tu ruta; saboreando y sintiéndote orgullosa de cada uno de tus avances, por pequeños que te puedan parecer, pues estarás dando pasos de gigante hacia la vida de tus sueños.

Con una buena planificación financiera 1.0 como la que hemos visto ya vas a estar expuesta a muchas cosas buenas. Pero lo excelente se encuentra cuando hagas una planificación financiera 2.0. Es decir, cuando introduzcas en tu ecuación las inversiones.

Porque con las inversiones vas a poder hacer magia y crear dinero de la nada. Dinero que podrás poner al servicio de tu vida para acelerar el ritmo al que vas cumpliendo tus sueños.

Numerosos estudios demuestran que las mujeres suelen ser las que gestionan los presupuestos familiares y el día a día de los gastos en los hogares, pero, en cambio, son los hombres los que están al frente de las decisiones financieras estratégicas, tales como las inversiones.

Históricamente, esto estaba aceptado desde el punto de vista social, pero ha pasado a ser algo insostenible. Porque si bien invertir era antes un lujo reservado para unas pocas, ahora se ha convertido en una necesidad para todas nosotras, pues si no haces nada por tu futuro financiero, es muy posible que este pinte bastante negro.

¿La buena noticia? Bueno, en realidad son dos.

La primera, que ahora es mucho más fácil y accesible invertir de lo que lo era antes. Yo misma me doy cuenta de esto, pues cuando comencé a invertir, hace más de veinte años, resultaba mucho más difícil que en la actualidad. Este hecho, no obstante, es un arma de doble filo, porque al ser más fácil adentrarse en este mundo, la gente puede estar menos cualificada para invertir y acabar perdiendo su dinero. Pero mi firme propósito es que termines este libro habiendo realizado, como mínimo, tu primera inversión, y que esta no solo no te quite el sueño, sino que, por el contrario, te permita soñar en aún más grande al ver cómo tu patrimonio va creciendo con el paso del tiempo.

La segunda buena noticia es que por las cualidades inherentes que tenemos por pertenecer al género femenino podemos ser excelentes inversoras. La reflexión, el análisis y la paciencia son cualidades que hacen de nosotras personas extraordinariamente dotadas para la inversión cuando nos proponemos realizar esa planificación 2.0 que te va a acercar a tus sueños.

Así que fuera miedos y fuera excusas, porque dominar las bases de las inversiones no es tan difícil como puede parecer en un inicio. Es más, no solo creo que acabarás convencida de que invertir puede ser bastante sencillo y de que requiere poco tiempo, sino que me aventuraría a decir que incluso puede que te pique el gusanillo y quieras ir un paso más allá, porque verás que, bien enfocadas, las inversiones te pueden traer grandes alegrías.

Al igual que las dos partes anteriores, esta tercera de SUEÑA también está dividida en tres capítulos:

- **Capítulo 7 - Los fundamentos para empezar a invertir**: para que tu dinero pueda empezar a trabajar para ti y hacer verdadera magia financiera, primero necesitas entender las reglas del juego. Aquí derribaremos los grandes mitos de la inversión y te explicaré los conceptos clave que debes dominar (rentabilidad, riesgo, liquidez…), los errores más comunes para que los evites y los sesgos psicológicos que suelen sabotear a las mujeres. Sé que este mundo puede parecer un laberinto complejo y arriesgado, pero juntas sentaremos las bases para que puedas dar tus primeros pasos con total seguridad y confianza.
- **Capítulo 8 - Los seis pilares de tu Partenón financiero**: para que tu riqueza sea sólida como un templo y capaz de resistir cualquier tormenta, necesitas construirla sobre cimientos fuertes y diversificados. En este capítulo te presentaré los seis grandes pilares de la inversión que sostendrán tu futuro: la bolsa, el sector inmobiliario, las

criptomonedas, los negocios, las materias primas y las inversiones alternativas.

- **Capítulo 9 - Tu plan de inversión a medida**: saber en qué invertir es solo la mitad del camino; la verdadera clave para alcanzar tus sueños es tener un plan de acción claro y a tu medida. Aquí te guiaré paso a paso para que definas tu perfil de inversora, diseñes una cartera diversificada que se ajuste a ti y aprendas a gestionarla. Sé que poner todas estas piezas juntas puede parecer un puzle abrumador y que términos como «rebalanceo» o «perfil de riesgo» pueden asustar. Pero no te preocupes, el objetivo es precisamente crear un sistema sencillo y personalizado que trabaje para ti, dándote la tranquilidad y la estructura que necesitas para ver crecer tu huerto financiero.

Entiendo que la cantidad de información que te voy a brindar puede resultar excesiva, ya que cada pilar de inversión es un mundo. Pero tranquila, porque el objetivo no es que los domines todos de golpe, sino abrirte los ojos y que conozcas el mapa de posibilidades para que puedas elegir por dónde empezar a construir tu propio camino. Y, cómo no, que termines el libro teniendo al menos una inversión al servicio de tu vida (y ya verás que igual terminas con más de una) y sabiendo también cómo realizar el seguimiento de tu cartera de inversión.

Así que, sin más dilación, vamos a entrar ya de pleno en el fascinante mundo de las inversiones. Que, para retomar el símil de Alicia que ya vimos, es como meterte en la madriguera que te llevará al País de las Maravillas.

7

La pitonisa de Delfos, el reconocimiento púbico y el triángulo de las Bermudas

Por increíble que parezca, el mundo de las inversiones y de la magia tienen estrechas similitudes, tanto a nivel profesional como *amateur*.

Los gestores de fondos más conocidos son todos hombres a pesar de que hemos conocido a extraordinarias inversoras (Cathie Wood, Geraldine Weiss, Abigail Johnson o Muriel Siebert, por nombrar solo a unas pocas).

En el mundo de la magia sucede lo mismo, pues también ha sido siempre un campo eminentemente masculino con poca presencia reconocida de las mujeres más allá de ser sus ayudantes y *partenaires*. Posiblemente, la mejor maga de la historia, Adelaide Herrmann, no era más que la asistente de su marido, el Gran Herrmann, hasta que este falleció, momento en el cual pudo empezar a brillar con su propia luz y mostrar al mundo sus extraordinarias dotes.

Por suerte, esto está cambiando, en ambos ámbitos. En la magia tenemos magníficas ilusionistas como Lisa Menna, que no solo es una maga cómica con renombre internacional, sino que también es

una defensora de los derechos humanos (entre ellos, los de las mujeres).

Eso es en el ámbito profesional, pero te decía que el paralelismo entre ambos mundos existe también a nivel *amateur*. Mi propia hija acababa de cumplir los 5 años y ya sabía hacer sencillos trucos de magia con kits caseros, y ahora, años después, ha ido perfeccionando sus técnicas para hacer algunos más elaborados. Aunque no pretende convertirse en una profesional, es suficiente para conseguir su propósito: sorprender y entretener a sus amigas.

Así pues, no hace falta ser maga para hacer magia. Ni tampoco hace falta ser una inversora profesional para invertir. Es más, con ser una mera *amateur* es suficiente para hacer magia financiera y que el dinero aparezca de la nada.

INSPÍRATE EN ELLA

Con una vida muy ajetreada, Matilde no tenía mucho tiempo en su día a día ni tampoco mucho dinero para invertir, pero no quería renunciar a la magia de poder crear dinero de la nada.

Por eso decidió destinar 100 € al mes de forma totalmente automática a una inversión que le ha estado dando una rentabilidad media anual del 7 %.

Al cabo de veinte años, la inversión de Matilde está valorada en 52.800,30 €, de los cuales ella ha aportado tan solo 24.000 a un ritmo mensual muy asequible. En otras palabras, ha hecho aparecer de la nada 28.700,30 €.

> Por lo tanto, ha duplicado con creces el valor de su inversión sin haber tenido que hacer absolutamente nada más que decidir al comienzo en qué deseaba invertir y programar la orden mensual de compra del activo en cuestión. Nada más.
>
> ¡No me digas que eso no es hacer magia!

Obviamente, no todas las inversiones requerirán de tan poco tiempo ni te ofrecerán una rentabilidad similar, pero el ejemplo de Matilde al menos te permite ver que puedes conseguir cosas verdaderamente increíbles con tus inversiones. Con esto podrás desafiar la regla natural según la cual eres tú quien tiene que trabajar por dinero, ya que gracias a las inversiones vas a poder poner tu dinero a trabajar por ti.

Mitología financiera

Me encanta la cultura y la historia griegas, y a través de mis múltiples viajes al país heleno me he dado cuenta de que existe también un gran paralelismo entre las inversiones y la mitología griega.

La mitología griega es el conjunto de historias, leyendas y creencias de la antigua Grecia que explicaban el origen del mundo, los fenómenos naturales y la conducta humana a través de dioses, héroes y criaturas míticas.

En el mundo de las inversiones hay muchas leyendas urbanas que todavía no se han desmitificado y que son muy dañinas, pues frenan

a muchas mujeres a dar el salto a invertir.

Es por eso que quiero derribar algunos de los mitos más extendidos acerca de las inversiones para que no las afrontes con animosidad, sino que lo hagas con la ilusión de saber que te pueden deparar grandes alegrías.

Mito #1. Invertir es arriesgado

Sí, TODA inversión conlleva riesgo, el riesgo cero no existe. Siempre existe un riesgo de pérdida, por pequeño que sea. Por eso nunca deberías invertir un dinero que no te puedas permitir perder.

¿Entiendes ahora por qué te decía antes que no debes plantearte invertir si no tienes antes tus deudas saldadas, tu fondo de inversión constituido y tus objetivos a corto plazo cubiertos?

Dicho esto, si inviertes sabiendo bien lo que estás haciendo, basándote en una estrategia clara y probada, a través de una plataforma fiable y adoptando riesgos calculados, minimizarás las probabilidades de pérdida.

Es más, me atrevería a decir que el no hacer nada, con los imprevistos de la vida (pérdida de empleo, accidente, enfermedad, merma de las pensiones, etc.) y la previsible inflación acechando, es casi más arriesgado que invertir con cabeza.

De modo que sí, invertir es arriesgado, pero si lo haces de forma estratégica y gestionando adecuadamente el riesgo, podrás conseguir resultados extraordinarios. Te lo dice alguien que consiguió alcanzar la libertad financiera gracias a las inversiones y que ha ayudado a muchas otras mujeres a encaminarse en la misma

dirección con la metodología que te enseñaré en lo que nos queda de camino juntas.

Mito #2. Invertir es complicado

Salir del laberinto del Minotauro sí es complicado. Invertir en productos financieros complejos también lo es (y, por cierto, muy arriesgado).

Sin embargo, debes apartar de tu mente la idea de que, a mayor complejidad de una inversión, mayor va a ser su rentabilidad, porque no está demostrado que exista una conexión directa entre ambos parámetros.

Es más, en el siguiente capítulo te mostraré numerosos activos y estrategias de inversión con una implementación sencilla. De hecho, algunos de ellos solo requerirán de unos pocos clics (literalmente) para que tengas tu inversión funcionando.

Dicho esto, que algunas inversiones sean de fácil implementación no quiere decir que no tengas que entender previamente su trasfondo y su funcionamiento. En ese sentido, solo deberías invertir en aquello que entiendas. Invertir en activos de moda que te ha sugerido un conocido o que no comprendes es el caldo de cultivo perfecto para el fracaso.

Pero, por favor, no te vayas al polo opuesto de la parálisis por análisis, porque, si no, nunca avanzarás.

Entonces sí, debes analizar cualquier inversión antes de dar el paso, pero no esperar a tener absolutamente todos los elementos de información, porque tal cosa nunca sucederá. Así que quédate con la idea de que lo que buscas es tener una buena comprensión del

mercado y del activo en cuestión, pero sin necesidad de ser una experta en la materia para invertir. En definitiva, busca un equilibrio sensato entre información e implementación.

Mito #3. Hay que saber predecir los mercados

Pitia, también conocida como Pitonisa, era la sacerdotisa encargada de transmitir los oráculos del dios Apolo al pueblo desde el templo de Delfos.

Warren Buffett, el mejor inversor de todos los tiempos, también ha sido conocido como el «Oráculo de Omaha».

Es normal que se piense que los mejores inversores tienen una bola de cristal que les permite predecir el comportamiento de los mercados y, por lo tanto, ganar grandes fortunas. Sin embargo, esta creencia es algo muy alejado de la realidad. Salvo excepciones, la gran fortuna de los inversores profesionales no suele venir de predecir lo que sucederá en los mercados, sino de las comisiones que cobran a sus clientes (volveremos a hablar de este tema más adelante, porque es importante que lo entiendas).

> NADIE tiene la bola de cristal en el mundo de las inversiones.

Dicho esto, sí hay cosas que vas a poder hacer para maximizar las probabilidades de tener éxito con tus inversiones. Cosas tales como conocer la historia, entender los ciclos económicos, comprender los

activos que te planteas adquirir y estar al corriente de la actualidad económica.

De esta manera, tendrás una apreciación más fiable del sentimiento de mercado en el momento en que te estés planteando invertir y podrás aprovechar esa información, comparándola con comportamientos pasados del mercado, para ver de qué modo es más probable que este se comporte y, con todos esos datos en tu mano, sacarle partido.

Mito #4. Invertir requiere mucho tiempo

Cuando era más joven, no me importaba pasarme horas analizando gráficos, leyendo informes financieros y cualquier otra documentación que pudiera encontrar para determinar si una inversión merecía o no la pena.

Hoy en día sigo siendo la misma apasionada de las inversiones que cuando me inicié hace más de veinte años, pero cada vez me doy más cuenta de que la vida pasa muy rápido y que quiero disfrutar de mi tiempo para vivir una vida a todo color haciendo lo que realmente me gusta. Y si bien las inversiones me siguen encantando, prefiero hacer muchas otras cosas antes, como pasar tiempo con mis seres queridos, viajar o practicar deporte.

Así que créeme que entiendo que no quieras convertirte en una inversora profesional, que simplemente deseas poner las inversiones al servicio de tu vida, exigiéndote el menor tiempo posible. Y es justo por eso por lo que te animo encarecidamente a que sigas leyendo, porque en el siguiente capítulo descubrirás todo un elenco de oportunidades de inversión que no te exijan demasiado tiempo y

que, sin embargo, te ofrezcan un buen retorno. Te sorprenderá muy gratamente lo que descubrirás.

Mito #5. Invertir requiere mucho dinero

No te niego que esto en el pasado fue cierto. Por ejemplo, cuando yo abrí cuenta con el que es actualmente mi bróker de referencia hace cerca de quince años, exigían un capital mínimo de 10.000 € para poder abrirla, y me consta que anteriormente el límite mínimo había sido incluso mayor. De manera que sí, en el pasado invertir sí que era un lujo reservado para unos pocos.

Sin embargo, con el avance de las *fintech*, que es como llamamos a la tecnología aplicada a las inversiones, estas se están democratizando enormemente, lo que hace que el umbral de inversión mínimo haya bajado muchísimo, de tal manera que hoy en día se pueda invertir en un amplio abanico de opciones a partir de un capital realmente ridículo. Por mencionar una cifra simbólica, podríamos decir que con tan solo 1 € ya estaríamos en disposición de invertir, aunque, obviamente, ciertas operaciones requerirán de un mínimo superior.

En resumen, hoy en día sigue habiendo inversiones que requieren de un mínimo de financiación que no sea accesible para todo el mundo, pero estas se han convertido en la excepción, y no en la regla, como era el caso antiguamente.

Por lo tanto, hoy cualquier mujer puede empezar a invertir, por pequeño que sea tu capital de partida (como hizo Matilde). En este sentido, retomando un concepto que ya vimos en el capítulo 2:

No esperes para invertir; invierte y luego espera.

Estos son los principales mitos que existen con relación a las inversiones, por lo que ya podemos pasar a ver la cara oculta (pero más verdadera) de ellas.

Sin embargo, antes de eso quiero que abordemos una pregunta crucial.

¿Qué significa invertir?

La definición que nos aporta la RAE sobre el término «inversión» no resulta de gran utilidad, así que te daré mi propia definición, basándome en un concepto importante de teoría económica.

La preferencia temporal del dinero nos dice que preferimos tener dinero hoy antes que el mismo dinero en el futuro. En otras palabras, renunciamos al consumo ahora (gratificación instantánea) porque estamos dispuestos a esperar (gratificación diferida) a cambio de tener más dinero en el futuro.

Lo que hace que no todas las personas tengamos la misma preferencia temporal es la increíble posibilidad de que tu dinero llegue a valer más en el futuro si lo haces crecer gracias a las inversiones.

Así pues, invertir no es otra cosa que aplazar tu consumo, renunciando a utilizar tu dinero ahora para obtener una cantidad mayor en el futuro.

INSPÍRATE EN ELLAS

Tres amigas se encuentran ante un mismo dilema: recibir 1.000 € ahora o 1.500 dentro de cinco años. Antes de decirte qué decidió hacer cada una de ellas, ¿qué elegirías tú? Piensa unos instantes al respecto antes de seguir leyendo.

Leonor, que nunca ha invertido, tiene una alta preferencia temporal, por lo que prefiere los 1.000 € ahora para poder utilizarlos a su antojo.

Ana María lleva ya varios años invirtiendo de forma sencilla y automatizada en bolsa y sabe que la rentabilidad media anualizada es del 7 %, por lo que tiene una baja preferencia temporal. Si ella recibiera ahora los 1.000 € y los invirtiera, tendría en cinco años 1.402,55, por lo que a ella le compensa esperar a recibir los 1.500 € en el futuro, que supone 97,45 € más de lo que ella obtendría con sus inversiones.

Patricia también tiene una baja preferencia temporal, pues lleva ya varios años invirtiendo de forma más activa, por lo que ella obtiene una rentabilidad media anualizada de un 10 %. Calcula que en cinco años podría obtener 1.610,51 €, por lo que a ella le interesa recibir los 1.000 ahora, pero, en vez de gastarlos como haría Leonor, los invertiría y en cinco años tendría 110,51 € más que si hubiera optado por 1.500 en el futuro.

Así pues, cuanto más dispuesta estés a esperar para obtener una recompensa mayor, tu preferencia temporal será más baja, y tendrás

una mayor propensión a invertir. En cualquier caso, sea cual sea tu preferencia temporal, lo que es innegable es que con inversiones que estén adecuadamente enfocadas y alineadas con tu perfil de riesgo y horizonte temporal, conseguirás hacer crecer tu dinero y tendrás más en el futuro.

Y con esto claro, ahora sí que vamos a entrar de pleno a ver los conceptos fundamentales que debes entender para abordar adecuadamente el fascinante mundo de las inversiones.

Conceptos fundamentales de las inversiones

En la parte de VIVE compartí contigo ciertos conceptos (activos, pasivos, etc.) que a estas alturas ya deberías dominar. De cara a las inversiones recurriremos a varios de ellos, pero iremos un paso más allá, porque necesitamos conocer algunos adicionales.

En concreto, los términos que debes entender son los siguientes:

- retorno sobre inversión (ROI)
- rentabilidad nominal y real
- rentabilidad bruta y neta
- coste de oportunidad
- riesgo y volatilidad
- liquidez
- apalancamiento

Vamos por tanto a ver estos términos, comunes a todas las inversiones. Entiende, por favor, que los he simplificado al máximo

para que toda lectora los pueda integrar en su vocabulario con facilidad, pero que todos estos conceptos tienen muchos más matices de los que aquí presento.

Retorno sobre inversión (ROI)

El ROI (por sus siglas en inglés, *return on investment*) es una medida que indica cuánto se ha ganado o perdido con una inversión en comparación con el capital inicialmente aportado.

Volviendo a la preferencia temporal del dinero, es la remuneración que obtendremos por aplazar nuestro consumo en el tiempo, lo que nos permitirá discernir si una inversión nos interesa o no.

La fórmula del ROI es muy sencilla:

$$\text{ROI} = \frac{\text{Beneficio obtenido}}{\text{Capital invertido}} \times 100$$

También se conoce a este concepto como «rentabilidad», aunque, como te explicaré a continuación, hay distintos tipos de rentabilidad.

INSPÍRATE EN ELLA

Filomena quiere comenzar a invertir en algo sencillo y con un riesgo moderado, por lo que opta por un fondo indexado diversificado. Invierte 1.000 € y al cabo de un año su inversión tiene un valor de 1.075 €.

> El beneficio obtenido ha sido de 75 € (1.075 – 1.000) y el capital invertido era de 1.000 €, por lo que el ROI de su inversión ha sido de un 7,5 %.

Como ves, el ROI es una forma muy útil y rápida de poder conocer la rentabilidad de una inversión y comparar con otras opciones que se te presentan para escoger la más interesante.

Pero, por otro lado, debes saber que no tiene en cuenta el horizonte de la inversión, la inflación, comisiones ni impuestos. Por eso quiero presentarte a continuación otras fórmulas algo más avanzadas.

Rentabilidad nominal y real

La inflación no solo afecta a tus ahorros, sino también a tus inversiones.

Así pues, la rentabilidad nominal es aquella que no tiene presente el efecto de la inflación, mientras que la real sí lo hace. Es por ello por lo que la fórmula es la siguiente:

Rentabilidad real = Rentabilidad nominal – Tasa de inflación

Si no se especifica nada con relación a una inversión, debes asumir que se está hablando de rentabilidad nominal.

Volviendo al ejemplo anterior, si durante el año que Filomena ha mantenido su inversión ha habido una inflación del 2 %, eso querría

decir que su rentabilidad nominal habría sido del 7,5 % y la real, del 5,5 %.

Tal cosa significa que puede haber inversiones que tengan una rentabilidad nominal positiva, pero que luego la rentabilidad real sea negativa.

Rentabilidad bruta y neta

Cuando pienso en los momentos en los que más me he reído en mi vida, cuando te da un ataque de risa de esos que no puedes parar de reír a carcajada limpia hasta que te duelen las costillas, me vienen a la mente tres. Uno con mis padres en un crucero por el Nilo, otro con mi madre en un pueblecito de Vietnam llamado Hoi An, y un tercero cuando le conté a Carmen lo que me había pasado mientras me encontraba impartiendo una clase importante delante de cientos de personas.

A este tercero es precisamente a lo que alude parte del título de este capítulo. Verás, cuando Carmen trabajaba conmigo, una vez me estaba ayudando a preparar las diapositivas para una formación que iba a impartir a una conocida multinacional. Revisamos las dispositivas al menos tres veces cada una hasta que coincidimos en que estaban perfectas.

Llegó entonces el día en el que iba a impartir la clase en la multinacional. Todo iba de maravilla, hasta que llegué a una diapositiva en la que hablaba de los brókers y su papel a la hora de invertir en bolsa. Y fue entonces cuando me di cuenta de que nos habíamos comido una letra L que cambiaba por completo el significado del título de la diapositiva: habíamos puesto

«reconocimiento púbico» en lugar de «reconocimiento público». Obviamente, dos significados completamente diferentes a pesar de que tan solo varía una única letra.

Cuando me di cuenta en plena clase de la embarazosa errata sentí una mezcla de vergüenza y guasa oprimida. Conseguí contener la risa hasta que volví a casa y se lo comenté a Carmen, y explotamos las dos a reír por la incómoda pero graciosa confusión causada por una única letra.

¿Por qué te cuento esta anécdota? Pues porque, en las inversiones, pequeños detalles que pasan desapercibidos (lo que se conoce como la «letra pequeña que no se suele leer») pueden tener un impacto significativo en tu resultado, y créeme que en estos casos no es nada gracioso.

Y una de las cosas que no suelen analizarse pero que, sin embargo, tienen un gran impacto sobre la rentabilidad que percibirás son las comisiones. A continuación te dejo un listado no exhaustivo de las comisiones más frecuentes, para que puedas identificarlas:

- **Comisión de compra (o suscripción)**: es el coste que se cobra al invertir en un producto financiero.
- **Comisión de venta (o reembolso)**: se aplica al retirar o vender tu inversión.
- **Comisión de gestión**: es una comisión anual que cobra la gestora del fondo por administrar tu dinero. Aunque no se vea reflejada como un cargo directo, se descuenta automáticamente del valor liquidativo del fondo.
- **Comisión de éxito (**performance fee**)**: se aplica solo si el gestor del fondo consigue una rentabilidad superior a un

índice de referencia o a una meta acordada. Por ejemplo, un fondo puede cobrar un 10 % sobre los beneficios obtenidos si supera una rentabilidad del 5 %.

- **Comisión de custodia**: La cobra la entidad que guarda tus activos por mantenerlos en tu cuenta.
- **Comisión de corretaje (**brokerage fee**)**: es la comisión que cobra el bróker por ejecutar una orden de compra o venta de acciones, ETF, fondos indexados, etc. Puede ser un importe fijo (por ejemplo, 2 € por operación) o un porcentaje.
- **Comisiones por cambio de divisa**: si inviertes en activos que cotizan en otra moneda, puedes pagar comisiones por convertir euros a dólares, a libras, etc. A veces tales comisiones son invisibles, ya que se integran en el tipo de cambio ofrecido.
- **Comisiones de mantenimiento o inactividad**: algunos brókers o bancos cobran por mantener tu cuenta abierta o por no operar durante cierto tiempo.
- **Comisiones ocultas o indirectas**: incluyen costes como el *spread* (la diferencia entre el precio de compra y venta de un activo) o los gastos internos de fondos de inversión (costes operativos que no son fácilmente visibles para el inversor).

Las comisiones tendrás que pagarlas aunque los mercados bajen y tú pierdas dinero. Por lo tanto, los gestores de fondos ganan siempre gracias a tus comisiones, pero tú no.

Como ves, hay muchas comisiones, muy distintas entre sí, y por pequeñas que te parezcan de forma aislada, de forma acumulada pueden suponer mucho dinero. Es por eso por lo que deberías tratar

de conseguir las comisiones más bajas posibles (y si no lo has hecho aún cuando en el capítulo 6 hablábamos de reducir gastos, habla con tu banco para tratar de eliminar cualquier comisión injustificada).

Por ejemplo, si tienes 50.000 € en una cuenta de ahorro que no te remunera nada y te cobra un 1 % de comisiones, al cabo de diez años habrías perdido 4.780,90 € en comisiones, a lo cual habría que restarle aún el efecto pernicioso de la inflación.

Dicho esto, las comisiones no son el único factor que hay que tener en cuenta. También debemos analizar cuál va a ser la fiscalidad aplicable a nuestra inversión, para saber con cuánto dinero nos quedamos una vez que hemos pagado los impuestos.

Así pues, la rentabilidad neta se obtiene aplicando la siguiente fórmula:

$$\text{Rentabilidad neta} = \frac{(\text{Beneficio obtenido} - \text{Comisiones} - \text{Impuestos})}{\text{Capital invertido}} \times 100$$

Si no se precisa lo contrario, debes asumir que las rentabilidades que veas anunciadas serán brutas.

Retomando el ejemplo anterior, si Filomena paga una comisión del 2 % sobre el beneficio obtenido y un 19 % de impuestos sobre la cantidad obtenida, su rentabilidad neta será de un 5,95 %. Vemos que la diferencia con la rentabilidad bruta, que era del 7,5 %, es notable.

Coste de oportunidad

El coste de oportunidad hace referencia al valor de la mejor alternativa no elegida al tomar una decisión.

El coste de oportunidad se aplica a todas las áreas de nuestra vida. En lo que a las inversiones respecta, nos va a permitir conocer el retorno al que estamos renunciando al tener nuestro dinero paralizado en un determinado activo en el que hemos invertido.

Por eso no podemos decir que un ROI de un 6 % sea una buena inversión, porque va a depender del coste de oportunidad de cada inversora y en cada momento.

Para Filomena, que invierte en un activo que genera un rendimiento medio anual del 7 %, un 6 % no le parecerá algo atractivo en términos de rentabilidad económica (aunque, como veremos en el capítulo 9, puede haber otros elementos que sí que la conduzcan a querer incluir dicho activo en su cartera, como, por ejemplo, la voluntad de diversificar).

En cambio, a alguien que nunca haya invertido y que tenga todo su dinero en una cuenta corriente no remunerada, un 6 % le parecerá una rentabilidad extraordinaria.

Así pues, debes conocer cuál es tu propio coste de oportunidad, para lo cual tendrás que valorar qué opciones de inversión se ofrecen ante ti en un momento concreto. Como tu perfil como inversora va a ir evolucionando con el paso del tiempo a medida que vayan aumentando tus conocimientos, vayas adquiriendo experiencia y tengas más capital para invertir, también lo hará tu coste de oportunidad.

Riesgo y volatilidad

En el contexto de las inversiones hay que distinguir entre dos conceptos que se suelen asociar, pero que son cosas distintas: riesgo y volatilidad.

El riesgo se refiere a la posibilidad de perder parte o la totalidad del capital invertido. Aunque existen diferentes tipos de riesgo —como el de crédito, mercado, país o sistémico—, todos se materializan de la misma forma: con una pérdida económica. El riesgo implica incertidumbre y aleatoriedad, ya que es imposible prever con certeza si un evento dañino ocurrirá o no. Por ello, en este enfoque, cada vez que se menciona el riesgo, se alude específicamente a la potencial pérdida del capital.

Por su parte, la volatilidad representa la intensidad de las fluctuaciones de precio en los mercados. Estas fluctuaciones pueden darse tanto al alza como a la baja. Es por eso por lo que la volatilidad es más una medida de incertidumbre temporal que de pérdida real y definitiva.

Así pues, aunque estos conceptos están relacionados, no son lo mismo: la volatilidad mide cuánto varía el precio de un activo en el corto plazo, mientras que el riesgo representa la posibilidad de una pérdida definitiva. Un activo puede ser muy volátil y, sin embargo, no ser especialmente arriesgado si mantiene su valor a largo plazo.

En el siguiente capítulo lo entenderás a la perfección cuando hablemos de algunos de los activos más volátiles que existen, tales como las criptomonedas, la renta variable y las materias primas.

LIQUIDEZ

La liquidez se refiere a la facilidad y rapidez con la que un activo puede convertirse en efectivo sin sufrir pérdidas significativas.

El efectivo es el activo más líquido, seguido por productos como las cuentas de ahorro y los depósitos a corto plazo.

Los instrumentos financieros como las acciones pueden ofrecer diferentes niveles de liquidez según su volumen de negociación. Las acciones de grandes empresas muy cotizadas, como Alphabet (Google) o Santander, se intercambian constantemente y son fáciles de vender con rapidez. Por el contrario, en el caso de las acciones de compañías pequeñas pueden pasar días sin que se produzcan movimientos en el mercado, lo que las hace más arriesgadas si se necesita recuperar el dinero en el corto plazo.

Los activos reales como los bienes inmuebles se consideran poco líquidos, ya que requieren más tiempo y esfuerzo para venderse sin pérdida de valor.

Las inversiones líquidas permiten reaccionar con rapidez y mover el dinero hacia oportunidades más atractivas, reduciendo así el coste de oportunidad de mantener activos poco rentables.

Por ello es fundamental considerar la liquidez al invertir. Si prevés que necesitarás el dinero pronto, conviene evitar activos poco líquidos y enfocarte en el corto plazo.

Apalancamiento

El apalancamiento financiero (nombre técnico de la deuda buena) consiste en utilizar capital ajeno para realizar una inversión mayor de lo que permitirían los propios recursos. De esta manera vas a poder

incrementar el capital invertido, aumentando tus potenciales beneficios y también diversificando tu patrimonio.

El ratio de apalancamiento se calcula dividiendo el valor total de la inversión entre el capital propio invertido. Por ejemplo, si inviertes un total de 50.000 € aportando solo 5.000 € propios, el apalancamiento es de 1:10.

En el cuaderno encontrarás el ejemplo de Maribel y Tania, que recurren al mismo apalancamiento pero con resultados muy distintos (una gana un 130 % y la otra pierde un 120 %). Verás así que el apalancamiento es un arma de doble filo. Si bien puede acelerar considerablemente tu ritmo de enriquecimiento, si no lo enfocas adecuadamente puede llegar a hacerte perder muchísimo dinero (más incluso del que has aportado), ya que estarás expuesta a un mayor riesgo de pérdida si el activo no se comporta como habías previsto.

Mi sugerencia es que empieces utilizando el apalancamiento en el sector inmobiliario y, a medida que vayas cogiendo soltura y comprendas mejor los mercados, explores otras vías si así lo seas (dicho esto, debes saber que se puede ser una inversora muy rentable sin necesidad de recurrir al apalancamiento).

El trinomio riesgo-rentabilidad-liquidez

El legendario triángulo de las Bermudas es la zona misteriosa en el océano Atlántico delimitada entre las islas Bermudas, Miami y Puerto Rico donde decenas de barcos y aviones han desaparecido mientras lo atravesaban.

Hay mucha especulación acerca de lo que allí ocurre, y la explicación científica más plausible es que este triángulo representa un equilibrio frágil y peligroso entre tres fuerzas naturales: el viento, el mar y las corrientes. Cuando una de estas fuerzas se descompensa, el equilibrio se rompe y puede provocar el hundimiento de la nave.

Este concepto nos ayuda a entender el trinomio riesgo-rentabilidad-liquidez, algo fundamental en cualquier inversión.

Verás, la teoría del capital y el interés, en la cual se enmarca el concepto de la preferencia temporal del dinero, nos dice que, para que a una persona le merezca la pena aplazar su consumo a un momento futuro, la compensación debe no solo recompensar el tiempo de espera, sino también el riesgo que la persona ha asumido al invertir su dinero.

> Cuanto mayor sea el riesgo asumido o el tiempo de espera, mayor será la rentabilidad que se le exige a una inversión para embarcarse en ella.

Las conclusiones que podemos sacar del trinomio riesgo-rentabilidad-liquidez son las siguientes:

- A menor liquidez, mayor riesgo.
- A mayor riesgo, mayor rentabilidad.
- A menor liquidez, mayor rentabilidad.

Así pues, si quieres obtener mayor rentabilidad, tendrás que estar dispuesta a correr un mayor riesgo o a asumir una menor liquidez de

tus activos. De igual manera, si quieres invertir en activos más líquidos, deberás sacrificar la rentabilidad. Y si quieres reducir el riesgo de tus inversiones, deberás ser consciente de que la rentabilidad que obtengas bajará.

Así pues, el «bueno, bonito, barato» es muy difícil de encontrar en el sector de las inversiones. No existe la inversión perfecta que sea al mismo tiempo muy rentable, sin riesgo y con total liquidez. Deberías desconfiar de lo que suene demasiado bonito para ser verdad porque, de lo contrario, podrás perder tu capital al tratarse muy probablemente de una estafa, y tu dinero acabará desapareciendo, igual que lo hacían las naves en el triángulo de las Bermudas.

Accidentes positivos de riqueza

Cuando se piensa en un accidente, inmediatamente nos vienen a la cabeza imágenes negativas. Sin embargo, un accidente no es más que un suceso eventual que altera el orden regular de las cosas.

En inversiones, como acabamos de ver, lo habitual es que para obtener una mayor rentabilidad tengas que asumir un mayor riesgo. Sin embargo, hay ciertos supuestos donde esta lógica no impera.

> Los «accidentes positivos de riqueza» son inversiones donde el beneficio obtenido es muy superior al esperado con relación al riesgo asumido.

Para aterrizar este concepto, que es de mi propia cosecha pero que se ha extendido porque resulta muy indicativo de lo que refleja, vamos a recurrir al ratio riesgo-beneficio, cuya fórmula es la siguiente:

$$\text{Ratio riesgo - beneficio} = \frac{\text{Pérdida máxima}}{\text{Posible beneficio}}$$

Así pues, este ratio va a medir la relación existente entre el beneficio que podemos obtener de una inversión en comparación con el riesgo que debemos asumir al realizar dicha inversión. En cambio, no va a medir la probabilidad de que se produzca ni la pérdida ni el beneficio.

Retomando el ejemplo de Maribel y Tania, si asumimos que compran sin apalancamiento una acción por 100 € y deciden vender si baja a 80 o sube hasta los 130, entonces el ratio riesgo-beneficio es de 1:1,5 (= 20 / 30). Es decir, que por cada euro que arriesgan, pueden ganar 1,5.

Cuanto menor sea el ratio, mejor será la inversión, puesto que significará que estamos asumiendo un menor riesgo para una mayor ganancia.[12]

La idea es que encontremos inversiones donde si pierdes (y, créeme, en muchas perderás, y está bien), pierdes poco; y si ganas, que ganes mucho.

No voy a compartir deliberadamente contigo ratios deseables, porque esto va a depender mucho del riesgo y la volatilidad de la propia inversión, de tu tolerancia o aversión al riesgo y de tu coste

de oportunidad. En su lugar, creo que es mucho más indicativo que veas un par de ejemplos reales de accidentes positivos de riqueza.

INSPÍRATE EN MÍ

Uno de los motivos por los que pude alcanzar la libertad financiera antes de cumplir los 30 fue porque, aunque cometí algunos errores inversores de los que saqué importantes aprendizajes, sobre todo tuve múltiples aciertos que me aportaron mucho.

A continuación comparto contigo algunos de mis accidentes positivos de riqueza más recientes, para que veas qué puedes llegar a conseguir con el tiempo, a medida que te vayas convirtiendo en una inversora más experimentada.

De lo primero de lo que te quiero hablar es de una empresa que había incluido en cartera por los dividendos que pensaba que me iba a generar. Tenía previsto mantener la empresa en cartera para el largo plazo, pero de forma inesperada llegó a su precio objetivo mucho antes de lo previsto, por lo que decidí sacarla de cartera a los seis meses, cuando me había ofrecido un 45 % de beneficio entre plusvalías y dividendos. En este caso, compré las acciones a 10 $, estaba dispuesta a que bajaran hasta los 8 y tenía previsto venderlas cuando llegaran a los 15. En este caso el ratio riesgo-beneficio era también muy bueno, de 1:2,5 (= 20 / 50).

El segundo es el bitcoin. La rentabilidad media de los últimos catorce años ha sido de un 682,73 %. En este tiempo, la pérdida

máxima anual fue de un −73,36 %. Por lo tanto, el ratio riesgo-beneficio en este caso es excelente, de 1:9,3 (= 73,36 / 682,73).

Sé que con estas magnitudes te pueden hacer los ojos chiribitas. Pero quiero aclarar algo muy importante: antes de fijarte en cuánto podrías llegar a ganar, siempre tienes que definir previamente cuánto estás dispuesta a perder. Porque las pérdidas sí las puedes controlar, pero los beneficios no, ya que dependen del comportamiento del mercado, y recuerda que nadie tiene la bola de cristal.

Así pues, de lo que se trata es de tomar riesgos calculados, alineados con tu perfil de inversora, y de aplicar estrategias Pareto para optimizar tu inversión en todos los sentidos, incluyendo tu tiempo de dedicación a la misma. Y todo eso es precisamente lo que vamos a ver en los siguientes capítulos.

Tipos de ganancias

A continuación te voy a explicar brevemente las principales formas en las que vas a poder ganar dinero gracias a tus inversiones:

- **Plusvalías**: ganarás dinero cuando compres un activo y lo vendas más caro de lo que lo compraste, es decir, cuando obtengas una ganancia por la revalorización del activo.[13] Es importante que entiendas que hasta que no vendas, tus ganancias son solo latente; es decir, que tu beneficio podría desaparecer en cualquier momento si hay una caída en el

mercado. Así que tus plusvalías solo serán reales cuando hayas cerrado la inversión.

- **Ingresos pasivos**: algunas inversiones te generan rentas de forma periódica sin necesidad de vender el activo. Por ejemplo, si prestas tu capital a cambio de una remuneración en forma de intereses, generarás ingresos pasivos de forma recurrente.
- **Amortización**: es el caso de las inversiones que aumentan tu patrimonio neto porque reducen tus deudas. Por ejemplo, una vivienda que se paga con el alquiler de un inquilino va reduciendo tu hipoteca poco a poco gracias a ese ingreso.
- **Beneficios fiscales**: algunas inversiones te permiten pagar menos impuestos, ya sea mediante deducciones, diferimiento fiscal o ventajas por traspasos. Esto aumenta tu rentabilidad real, aunque no lo veas como dinero inmediato.
- **Combinación de lo anterior**: muchas veces las inversiones nos permiten ganar de varias formas en paralelo. Por ejemplo, una propiedad alquilada puede generar ingresos pasivos a la vez que vas amortizando la hipoteca, ofrecerte una plusvalía latente con el tiempo si se revaloriza y beneficiarte fiscalmente si usas las deducciones correctas.

Es importante saber qué tipo de beneficio te va a ofrecer la inversión que estás contemplando para ver si está o no alineada con tus objetivos financieros.

Alineando valores y rentabilidad

Hasta ahora hemos hablado de cómo ganar dinero con nuestras inversiones, y es posible que te surja una duda que muchas mujeres compartimos: ¿se puede ganar dinero con las inversiones respetando nuestros valores y principios éticos?

Elena, una suscriptora de El Club de Inversión, refleja muy bien este dilema en un correo que me mandó y que te dejo en el cuaderno. Te invito a que le eches un vistazo antes de seguir leyendo.

Cada vez más personas sentimos esa tensión que expone Elena entre actuar para que nuestro dinero crezca y, al mismo tiempo, no contribuir a dinámicas que perjudican al planeta o a otras personas. La buena noticia es que hoy por hoy ya no es necesario elegir entre ética y rentabilidad: existen alternativas reales que permiten alinear nuestras inversiones con nuestros valores sin renunciar a obtener beneficios económicos.

En primer lugar, el universo de la inversión de impacto ha crecido de forma exponencial en la última década. Existen productos financieros que invierten exclusivamente en empresas que buscan dar apoyo a causas sociales o medioambientales, como el acceso a energía limpia, la agricultura regenerativa, la educación inclusiva o la vivienda asequible. Pero estos fondos no basan su existencia meramente en la filantropía, sino que buscan rentabilidad financiera al mismo tiempo que tratan de generar un impacto positivo medible para el conjunto de la sociedad.

También ha avanzado mucho el ámbito de la inversión socialmente responsable (ISR) y los fondos ESG (que integran criterios ambientales, sociales y de gobernanza en su selección). Aunque es cierto que no todos los fondos ESG son igual de rigurosos (hay que

analizar bien cada propuesta para evitar el llamado *greenwashing*), hoy disponemos de herramientas para evaluar la transparencia y el compromiso real de las empresas y productos financieros en los que invertimos.

En cuanto al sector inmobiliario, es verdad que el alquiler vacacional ha generado tensiones importantes en algunas zonas, pero también existen alternativas más éticas; por ejemplo, cooperativas de vivienda, fondos que promueven el alquiler social o inversiones en rehabilitación energética de edificios. Además, algunas plataformas de financiación participativa permiten invertir en proyectos locales con impacto social, como escuelas rurales, centros culturales o negocios sostenibles impulsados por comunidades.

Exactamente lo mismo ocurre en el ámbito de las materias primas y los demás pilares que veremos en el siguiente capítulo.

Compaginar nuestros principios éticos con nuestras decisiones financieras requiere, como todo, información y reflexión. Pero hoy tenemos más recursos que nunca para hacerlo posible. Invertir éticamente no solo es viable, sino que es urgente y cada vez más rentable. De hecho, en el próximo capítulo te enseñaré cómo puedes hacerlo.

Errores al invertir

Cuando comienzas a hacer algo nuevo, es normal que cometas errores. Lo importante no es no cometerlos, sino aprender de ellos para que no te vuelva a suceder.

Pero si puedes aprender de los errores ajenos, mejor que mejor, porque eso te evitará disgustos y te ahorrará mucho tiempo y dinero.

Así que a continuación te presento los errores más frecuentes, así como la manera de poder evitarlos para acelerar tu éxito financiero.

1. No invertir por miedo o por esperar «el momento perfecto»

Muchas mujeres posponen invertir por miedo a equivocarse, por falta de educación financiera o por creer que no tienen suficiente dinero. Este miedo, socialmente reforzado en muchos casos, se traduce en parálisis financiera. En vez de poner el dinero a trabajar, se deja en cuentas corrientes o depósitos que apenas superan la inflación. Esto genera una falsa sensación de seguridad, cuando en realidad se pierde poder adquisitivo año tras año.

Además, muchas mujeres esperan «el momento perfecto» para empezar, creyendo que algún día sabrán cuándo el mercado va a subir o bajar. Pero nadie puede predecir el mercado consistentemente. Mientras tanto, se pierde un tiempo valioso donde el interés compuesto podría estar multiplicando ese dinero.

Imagina que Ana tiene 1.000 € y decide no invertirlos durante diez años por miedo a que no sea un buen momento. Si los deja en su cuenta corriente sin intereses, al cabo de ese tiempo seguirá teniendo 1.000 €, pero, con una inflación media del 3 % anual, el poder de compra real de ese dinero será de unos 737 €. En cambio, si lo hubiera invertido con una rentabilidad del 7 % anual, tendría 1.967 €. La diferencia por no hacer nada es enorme, más del doble.

La solución ya la conoces: empieza cuanto antes, aunque sea con poco, porque la clave es la constancia y poner el tiempo a tu favor.

2. Invertir sin objetivos ni estrategia definida

Recuerda que dijimos que, si no sabes lo que quieres, difícilmente podrás llegar hasta la meta deseada. En consecuencia, invertir sin saber en qué o durante cuánto tiempo quieres mantener una inversión lleva a tomar decisiones impulsivas, inconsistentes o que no encajan con tu perfil de riesgo.

Sin objetivos claros es más fácil caer en comportamientos como vender en pérdidas, asumir riesgos innecesarios o dejar de invertir por frustración. También te puede llevar a no saber cuándo retirar beneficios o cómo reajustar la cartera.

Antes de invertir, define qué metas quieres alcanzar: ¿una jubilación anticipada?, ¿pagar los estudios de tus hijos?, ¿conseguir la libertad financiera? Establece un plazo y un nivel de riesgo asumible. A partir de ahí, construye una estrategia que te permita alcanzar tus metas, como veremos en los siguientes capítulos.

3. No arriesgas lo suficiente

Sé que este error te puede chocar y parecer contradictorio, porque tal vez asocies el riesgo como algo negativo que quieres evitar a toda costa. Pero ya sabes que, para obtener una mayor rentabilidad, generalmente vas a tener que estar dispuesta a asumir un mayor riesgo.

Muchas veces las mujeres tendemos a ser conservadoras porque nos da miedo perder el dinero que tanto tiempo y esfuerzo nos ha costado ganar. Pero cuando entiendes que si estás dispuesta a asumir algo más de riesgo el potencial de ganancias puede multiplicarse, entonces te das cuenta de que sí que te puede merecer la pena arriesgar un poquito más, siempre y cuando estés alineada con tu perfil de riesgo.

Por ejemplo, la diferencia al cabo de treinta años de invertir 5.000 € de partida en una inversión conservadora que te da de media una rentabilidad del 3 % y otra más arriesgada (pero alineada con tu perfil) que te ofrece un 8 % es enorme: 38.177 €. Que sí, que 12.136 € por no hacer nada cuando tú habías invertido solo 5.000 está muy bien, pero está todavía mejor tener 50.313 sin tampoco hacer nada y durmiendo tranquilamente por las noches.

4. Buscar el pelotazo

Muchas personas caen en este error cuando invierten buscando multiplicar rápidamente su dinero. Este comportamiento suele estar influido por historias virales de gente que «se hizo rica» con algunos de los activos más volátiles. El problema es que estos casos son extremadamente raros, y lo que no se ve es el gran número de personas que pierden dinero por intentar imitar esos éxitos sin tener una estrategia clara ni hacer reposar su inversión sobre unas bases sólidas.

Este sesgo lleva a tomar decisiones impulsivas, con exceso de riesgo, sin una diversificación adecuada ni un análisis real. Además,

puede generar frustración si no se consiguen resultados rápidos, llevando al abandono de la inversión o a asumir más riesgos aún.

> Recuerda que el enriquecimiento es un PROCESO, no un EVENTO.

Y entonces te preguntarás: ¿cómo encajan los accidentes positivos de riqueza con esto? Pues porque los pelotazos y los accidentes positivos de riqueza son cosas diametralmente opuestas.

Los pelotazos son sucesos donde se ha combinado una pésima gestión del riesgo con un golpe de suerte. Los accidentes positivos de riqueza parten de una premisa bien distinta: una gestión inteligente del riesgo acompañada de un mercado favorable que aceleran considerablemente nuestro ritmo de enriquecimiento. Pero no serán pelotazos porque habrás tomado riesgos calculados.

Esta es la clave y lo que hace que cuando las cosas van bien parezcan lo mismo, pero es cuando las cosas van mal cuando ves la diferencia. En los accidentes positivos de riqueza, si pierdes, pierdes poco, mientras que en la búsqueda de pelotazos, si pierdes, pierdes mucho (a veces incluso todo).

5. No tener paciencia

Es curioso cómo en ocasiones tenemos un recuerdo sesgado de los hechos pasados. Cuando yo era pequeña e íbamos a ver a la familia de mi madre, ella siempre aprovechaba para visitar una tienda de

telas, toallas y menaje del hogar donde se encontraban productos de excelente calidad a precios muy competitivos.

Mi madre me asegura que, cuando íbamos a la tienda, a lo sumo pasábamos quince o veinte minutos porque había muchos otros recados que hacer. Sin embargo, a mí me parecía que estábamos horas y horas.

Al principio yo me impacientaba, pero con el tiempo me di cuenta de que era preferible que me entretuviera inventando algún juego mientras nos atendían, no solo para que se me pasara el tiempo más rápido, sino también para divertirme un poco.

¿Y por qué te hablo de esto? Pues porque la paciencia es una cualidad fundamental y necesaria para las inversiones, pero que, por desgracia, muy pocos inversores tienen.

Muchas personas esperan que sus inversiones les arrojen resultados positivos a las pocas semanas o incluso a los días de comenzar a invertir y se desesperan si no ven beneficios inmediatos. Sin embargo, el verdadero potencial de la inversión está en el largo plazo, y esto es así por dos motivos.

El primero tiene que ver con la distinción entre riesgo y volatilidad que ya te comenté. En el corto plazo vemos volatilidad, pero esta tiende a desaparecer en el largo plazo, donde los mercados son más predecibles. Dicho esto, es importante que entiendas lo siguiente:

> Las rentabilidades pasadas NO son garantía de rentabilidades futuras, ni siquiera en el largo plazo.

El segundo es que hay que darle tiempo al tiempo, sobre todo para que el interés compuesto haga su verdadera magia.

La impaciencia puede llevar a que hagamos rotar constantemente la cartera, cambiar de activos, vender en pérdidas, perseguir modas del mercado o, simplemente, dejar de invertir. Esta falta de constancia impide que el inversor obtenga los beneficios del largo plazo, como la reducción del riesgo por volatilidad y la acumulación de rentabilidad.

Es precisamente por esto por lo que se suele decir que:

> Las inversiones hacen que la riqueza pase de los impacientes a los pacientes.

La paciencia es una virtud que aprenderás a desarrollar con el paso del tiempo. Por el momento, lo que puedes hacer es definir tus objetivos y repetirte que los mercados fluctúan en el corto plazo, pero tienden a crecer en el largo. El tiempo es tu mayor aliado, así que úsalo a tu favor.

6. No diversificar

Uno de los errores más comunes es concentrar toda la inversión en un único activo o sector. Por ejemplo, alguien invierte todo en acciones de una empresa que «le suena» o en un fondo que le recomendó un amigo. Si ese activo cae, toda su inversión sufre. Este riesgo no compensado puede arruinar años de esfuerzo.

La falta de diversificación también puede llevar a asumir riesgos innecesarios, especialmente si se invierte solo en productos locales (por ejemplo, solo bolsa española) o muy de moda (como la inteligencia artificial). Esto aumenta la volatilidad y el potencial de pérdida.

La mejor forma de reducir el riesgo sin renunciar a la rentabilidad es diversificar. En el capítulo 9 hablaremos en profundidad de esto.

7. Tomar decisiones basadas en emociones

Las emociones son las peores consejeras a la hora de invertir, porque van a hacer que te dejes llevar por impulsos en lugar de por una estrategia. Es precisamente por eso por lo que tenemos a continuación una sección entera sobre la psicología de las inversiones.

Por el momento quédate con la idea de que las emociones pueden conducirte a invertir en un activo que no deberías y hacer que abandones otros antes de tiempo sobre los que tienes una estrategia sólida a largo plazo.

Así, cuando te dejas llevar por el FOMO (del inglés *fear of missing out*, que viene a significar que no te quieres quedar fuera de la «fiesta») para comprar un activo que está en boca de todos, o vendes movida por el pánico cuando el mercado cae y hay FUD (del inglés *fear, uncertainty and doubt*, o «miedo, incertidumbre y dudas»), estás comprando caro y vendiendo barato, justo lo contrario de lo que se busca.

INSPÍRATE EN ELLAS

Durante la pandemia, María tenía 5.000 € invertidos en un fondo indexado. En marzo de 2020, su fondo cayó un 30 % y, asustada, lo vendió y no volvió a invertir nunca, por lo que ahora la inflación está erosionando sus ahorros.

En cambio, Diana decidió mantener la inversión porque tenía un horizonte temporal de largo plazo y sabía que en el corto plazo estas caídas pueden ocurrir. Es por eso por lo que al cierre del año (2020) lo había recuperado todo y había obtenido incluso una rentabilidad positiva cercana al 15 %. Y si miramos la situación cinco años después, su inversión se ha duplicado, pues está en algo más de un 97 %.

Más adelante veremos varias formas de invertir para prevenir que te dejes llevar por las emociones.

8. Confiar ciegamente en asesores o expertos sin entender el producto

Ya hemos comentado que no debes dejar tu futuro financiero en manos de otros.

En el caso de las inversiones, si bien es posible —de hecho, en algunos pilares es deseable y en otros incluso casi obligatorio— recurrir a terceros, nunca deberías confiar ciegamente en ellos.

Muchas mujeres, por inseguridad o presión comercial, delegan las decisiones de inversión en otras personas: pareja, gestor bancario o

asesor financiero. Si bien pedir consejo está bien (aunque cuidado a quién preguntas, solo deberías escuchar a las personas que ya han conseguido las metas que tú persigues), el problema es no entender lo que te proponen y no contrastar la información. Esto abre la puerta a comisiones abusivas, productos que no están adaptados a tu perfil o incluso estafas.

Para evitarlo, siempre que recurras a intermediarios o expertos sé curiosa, exige explicaciones claras y contrasta la información con otras fuentes. Si no entiendes un producto o te parece demasiado bonito para ser verdad, no inviertas. Y si al final decides invertir, recuerda que delegar no debería significar desentenderte por completo de tus inversiones.

9. No revisar y ajustar la inversión con el tiempo

Muchas personas piensan que invertir es algo que se hace una vez y se olvida, pero una buena estrategia necesita revisiones periódicas. Tus objetivos, ingresos, situación familiar o tolerancia al riesgo pueden cambiar, y tu cartera debe adaptarse a esos cambios.

Además, algunos activos pueden crecer más que otros, desajustando el equilibrio de la cartera. Por ejemplo, si un cierto activo volátil sube mucho, tal cosa podría desequilibrar tu cartera y podrías estar asumiendo más riesgo del deseado sin ser consciente de ello.

En el capítulo 9 volveremos a hablar en detalle de cómo gestionar tu cartera para que no cometas este error.

Así pues, con esto ya tienes una buena visión de conjunto de los errores que más frecuentemente se cometen en el mundo de las inversiones. En el cuaderno encontrarás una *checklist* para asegurarte de que no cometes ninguno de estos errores, para que abordes las inversiones con menos miedos y más ilusión.

Y si acabas cayendo en alguno de estos errores, que no cunda el pánico. A mí misma me ha sucedido en numerosas ocasiones (sobre todo en mis inicios) y eso no me ha impedido seguir adelante e incluso alcanzar la libertad financiera.

Bajo ningún concepto el error te debe paralizar ni impedir que sigas invirtiendo, al contrario; analiza lo ocurrido, saca valiosas lecciones que aplicarás en tus futuras inversiones y pasa página.

Sesgos psicológicos

La psicología es una ciencia fascinante que busca estudiar el comportamiento humano. Y si la llevamos al campo de las inversiones, nos va a permitir no solo evitar costosos errores, sino también salir ganando cuando sean los demás los que los cometan.

Así pues, a continuación vamos a tratar brevemente los diez principales sesgos psicológicos que pueden apreciarse en el mundo de las inversiones.

1. Aversión a la pérdida

Se basa en el principio de que el dolor de perder una cantidad de dinero es psicológicamente más intenso que la alegría de ganar esa

misma cantidad. Esto puede llevar a una toma de decisiones irracional, como mantener una inversión que está bajando por no querer asumir la pérdida o evitar invertir en activos con potencial por miedo a perder.

Este sesgo también puede empujar a los inversores a vender activos ganadores demasiado pronto, por temor a que el mercado caiga y pierdan las ganancias acumuladas. A largo plazo, la aversión a la pérdida lleva a rendimientos subóptimos, ya que el miedo paraliza la capacidad de tomar decisiones basadas en fundamentos racionales.

Esto fue lo que le pasó a Herminia. Había invertido 5.000 € en acciones de una empresa. El precio bajó a 3.500, pero se negó a vender «porque así no perdía dinero». Finalmente, el valor cayó a 2.000 € y fue entonces cuando vendió. En cambio, si hubiera vendido en 3.500 y reinvertido en un índice que subió un 15 %, ahora tendría 4.025 €. Así pues, su miedo a perder le costó 2.025 €.

Para combatir este sesgo, establece desde el principio un límite de pérdida aceptable para cada inversión en función del ratio riesgo-beneficio que ya vimos.

2. Exceso de confianza

El exceso de confianza lleva a los inversores a sobreestimar su habilidad para predecir los movimientos del mercado o elegir activos ganadores. Es especialmente frecuente después de algunas inversiones exitosas, donde el inversor atribuye sus ganancias a su habilidad en lugar de a factores externos o a la suerte. Esto puede llevar a una toma de riesgos excesivos y a la falta de diversificación.

Tomasa invierte 10.000 € en acciones tecnológicas. Dos de las empresas suben un 15 %, pero una cae un 60 %. Su exceso de confianza la llevó a invertir sin diversificar ni analizar riesgos. Está convencida de su «buen ojo» porque dos de tres subieron, por lo que a primera vista tuvo un 66,67 % de aciertos, aunque en realidad acabó perdiendo un 18 % y ahora solo tiene 8.200 €.

Para evitar este sesgo es oportuno que lleves un registro de tus operaciones y resultados para identificar patrones y que compares tus rendimientos con un índice de referencia para evaluar tu desempeño real.

3. Sesgo de confirmación

Este sesgo se manifiesta cuando las personas buscan, interpretan o recuerdan información de manera selectiva para confirmar sus creencias preexistentes. En el mundo de las inversiones, esto significa ignorar o restar importancia a los datos negativos sobre un activo que ya se posee y centrarse solo en la información positiva que refuerza la decisión original.

Esto puede impedir que reconozcas señales claras de que una inversión ya no es conveniente y puede retrasar la toma de decisiones importantes como vender o rebalancear una cartera.

Este caso le ocurrió a Elia, que compró acciones de una compañía energética por 4.000 €. A pesar de que salieron a la luz informes que explicaban que la empresa estaba perdiendo contratos clave, Elia decidió seguir leyendo solo blogs que respaldaban su visión optimista de que la compañía podía tener un buen desempeño. El precio acabó cayendo un 40 %, una pérdida que Elia no hubiera

podido evitar completamente, pero sí limitar tal vez a un 10 o 20 % si hubiera considerado la información crítica que omitió.

Es por eso por lo que debes instaurar el hábito de buscar argumentos en contra de tus decisiones de inversión. Rodearte de perspectivas distintas (foros, herramientas de análisis, opinión de analistas, etc.) que te ayuden a contrarrestar este sesgo.

4. Sesgo de disponibilidad

Consiste en sobreestimar la probabilidad de eventos que son más fáciles de recordar o que han sido recientes o impactantes. En el contexto de la inversión, esto significa que, después de una caída fuerte del mercado, muchos inversores creen que otra caída es inminente, aunque los datos objetivos no lo respalden. Tal cosa es precisamente lo que le pasó a María en 2020, como te he contado antes.

Ya sabes que, para no caer en este sesgo, lo que debes hacer es evitar tomar decisiones basadas en emociones. Por el contrario, haz que reposen sobre un entendimiento del estado general de la economía (analizando datos macroeconómicos), del comportamiento histórico del activo en cuestión, revisando los fundamentos del mismo, y manteniendo un enfoque sistemático.

5. Sesgo del efecto arrastre (comportamiento de manada)

Este comportamiento, también conocido como «efecto rebaño», implica seguir las decisiones de la mayoría simplemente porque

«todo el mundo lo hace».

En inversiones, esto se manifiesta en la compra de activos de moda sin comprender el ratio riesgo-beneficio que ofrecen. La presión social o el miedo a quedarse fuera (FOMO) potencian este comportamiento.

El problema es que, cuando todos están comprando, los precios suelen estar inflados, y cuando comienza la caída, también todos salen al mismo tiempo por el FUD. Esto genera compras caras y ventas baratas, lo opuesto a una buena estrategia de inversión.

Son muchos los inversores que han logrado su éxito yendo a contracorriente de las masas. De entre todos ellos, me gustaría que te quedaras con Warren Buffett y con una de sus frases; si la aplicas, te ayudará no solo a combatir este sesgo, sino a aumentar tus probabilidades de éxito con tus inversiones:

> Sé temerosa cuando otros son codiciosos y sé codiciosa cuando otros son temerosos.

Una vez más, la solución para evitar este sesgo es entender aquello en lo que te planteas invertir y tener una estrategia clara, tanto de entrada como de salida.

6. Sesgo de anclaje

El sesgo de anclaje ocurre cuando una persona da demasiada importancia a un valor inicial o a una referencia al tomar decisiones.

En inversión, esta idea se traduce en fijarse en el precio de compra de un activo para decidir si vender o mantener, en lugar de evaluar su valor actual y sus perspectivas futuras.

Esto puede provocar que se mantengan inversiones que ya no tienen fundamentos solo porque «algún día volverán al precio de compra». O, de igual manera, que no se aprovechen buenas oportunidades simplemente porque «antes estaban más baratas».

En el momento en el que escribo estas líneas el oro está en máximos históricos. Mucha gente me pregunta si no es demasiado tarde para invertir en este activo y yo siempre contesto lo mismo: «Depende de para qué quieras tener oro en cartera, si es para especular o para tu protección; en caso de que sea lo segundo, ¿cuánto estarías dispuesto a pagar por estar protegida en caso de que pase algo terrible, como, por ejemplo, una Tercera Guerra Mundial?».

Así pues, para superar el anclaje debes evaluar tus inversiones con información actualizada, sin mirar precios pasados como referencia. Y plantéate lo siguiente: si no contaras con ese activo ya en cartera, ¿lo comprarías al precio actual teniendo en cuenta su potencial futuro?

7. Sesgo de familiaridad

Este sesgo se basa en la tendencia a preferir invertir en lo conocido frente a lo desconocido. Aunque pueda parecer prudente, por eso de no invertir en cosas que no conoces, este comportamiento limita la diversificación y puede aumentar el riesgo si los activos familiares están concentrados en el mismo sector o región. Además, el hecho

de que conozcas una marca como consumidor no garantiza que sea una buena inversión.

La clave está en la diversificación, en la que profundizaremos en el capítulo 9. Por el momento quédate con la idea de que lo que ahora mismo te resulta desconocido puede llegar a ser algo conocido si tienes un mínimo de curiosidad y ganas de descubrir nuevos horizontes. Y si lo haces, verás que hay cosas fascinantes fuera de tu actual zona de confort.

8. Ilusión de control

La ilusión de control es la creencia errónea de que podemos influir en resultados que en realidad son aleatorios en el corto plazo. En inversión, se manifiesta cuando los inversores creen que por investigar mucho o hacer un seguimiento constante de un activo pueden anticipar los movimientos del mercado.

Esto lleva a una falsa sensación de seguridad, a un exceso de operaciones (compras y ventas frecuentes) y a un gasto en productos o servicios que prometen «predecir» el mercado. A menudo, esta actividad reduce la rentabilidad neta (porque vas a pagar muchas más comisiones por operar y también impuestos sobre las pequeñas ganancias obtenidas) y genera frustración.

Así que recuerda que nadie posee una bola de cristal y que es preferible tener paciencia tanto para identificar activos en los que invertir como para seguir con ellos una vez que los has añadido a tu cartera. Así pues, opta por estrategias pasivas, automatiza decisiones y enfócate en lo que sí puedes controlar: el riesgo que

estás dispuesta a asumir, la composición de tu cartera y tu horizonte temporal.

9. Sesgo del *statu quo*

Este sesgo refleja la preferencia por dejar las cosas como están, incluso cuando hay razones para cambiar. En el mundo financiero, lleva a mantener productos caros o inadecuados por pura inercia, como fondos bancarios con altas comisiones, planes de pensiones obsoletos o cuentas sin rentabilidad.

Así pues, revisa regularmente las comisiones que pagas para saber si estás obteniendo valor por tu dinero o si es preferible pivotar hacia otro tipo de activos o intermediarios más competitivos. Haz lo mismo con la rentabilidad que estás obteniendo con relación al riesgo que estás asumiendo. De esta manera podrás optimizar costes y maximizar rentabilidades sin desviarte de tu perfil de inversión.

10. Sesgo retrospectivo

El sesgo retrospectivo nos lleva a creer, después de que ocurra algo, que siempre supimos que pasaría. En inversión, este sesgo limita el aprendizaje porque distorsiona la memoria y refuerza una confianza ilusoria en nuestras capacidades.

Para evitarlo, documenta tus decisiones de inversión y los motivos que las respaldaron. Esto te permitirá evaluar con objetividad lo que

funcionó o lo que no, y aprender de la experiencia sin caer en la trampa del «ya lo sabía».

Y con esto hemos visto los principales sesgos cognitivos que deberías aprender a evitar para minimizar las pérdidas, el estrés, las comisiones y los impuestos y maximizar tus rentabilidades y tu paz mental.

En el cuaderno encontrarás una *checklist* para asegurarte de que no te dejas llevar por ninguno de estos sesgos cognitivos cuando comiences a invertir.

Y ahora que ya tienes unas bases sólidas y sabes cómo dominar tus emociones para invertir de forma racional, vamos a ver por fin los distintos pilares de inversión que existen.

Resumen del capítulo

- Invertir no es magia reservada para unas pocas; es una habilidad que cualquier mujer puede aprender para hacer crecer su dinero.
- La mayor parte de lo que te asusta de la inversión son mitos. No es necesariamente arriesgado, complicado o solo para ricas.
- Nadie puede predecir el futuro, ni siquiera los «oráculos» financieros. El éxito en la inversión no se basa en adivinar el mercado, sino en construir una estrategia sólida, entender el trinomio riesgo-rentabilidad-liquidez y, sobre todo, tener paciencia.
- Tus peores enemigos al invertir son tus propias emociones y sesgos psicológicos. El miedo, la euforia y el comportamiento de rebaño te llevarán a comprar caro y vender barato. Entender y controlar estos impulsos es más importante que cualquier análisis técnico.

Acciones para implementar

- Determina la cantidad que ahora mismo podrías destinar mensualmente a las inversiones (si estás libre de deudas, tienes tu colchón de emergencia y tus objetivos a corto plazo cubiertos) y utiliza la herramienta del cuaderno para ver la magia que podrías hacer con tu dinero.
- Haz el test de la mitología financiera para saber si todavía tienes barreras mentales acerca del dinero.

- Define tu ratio riesgo-beneficio identificando cuál sería tu pérdida aceptable y la ganancia deseada. Inténtalo aunque consideres que no tienes todos los elementos necesarios (los tendrás en el capítulo 9).
- Identifica tu principal ancla emocional al invertir, pensando en una decisión financiera que hayas tomado en el pasado, y determina cuál ha sido la emoción dominante.
- Asegúrate de revisar las dos *checklists* facilitadas (errores y sesgos) antes de tomar cualquier decisión de inversión.

8

El Partenón, la gallina de los huevos de oro y el Monopoly

El Partenón es uno de los monumentos más emblemáticos de la antigua Grecia. Fue construido entre los años 447 y 432 a. C. en la Acrópolis de Atenas, alzándose sobre las ruinas de un edificio anterior destruido por los persas.

Su estructura de mármol blanco y su diseño basado en proporciones armónicas lo convirtieron en un ejemplo clásico del orden dórico. A pesar de haber sufrido guerras, saqueos, terremotos e incluso explosiones, el Partenón ha resistido los embates del tiempo durante casi dos mil quinientos años.

Este nivel de resistencia no es fruto del azar. El Partenón se diseñó con una base sólida: cuarenta y seis columnas distribuidas estratégicamente y construidas con materiales duraderos. Cada elemento de su arquitectura tenía una función y contribuía a su estabilidad. Así, el templo no dependía de una sola; su fortaleza residía en el equilibrio entre sus múltiples pilares.

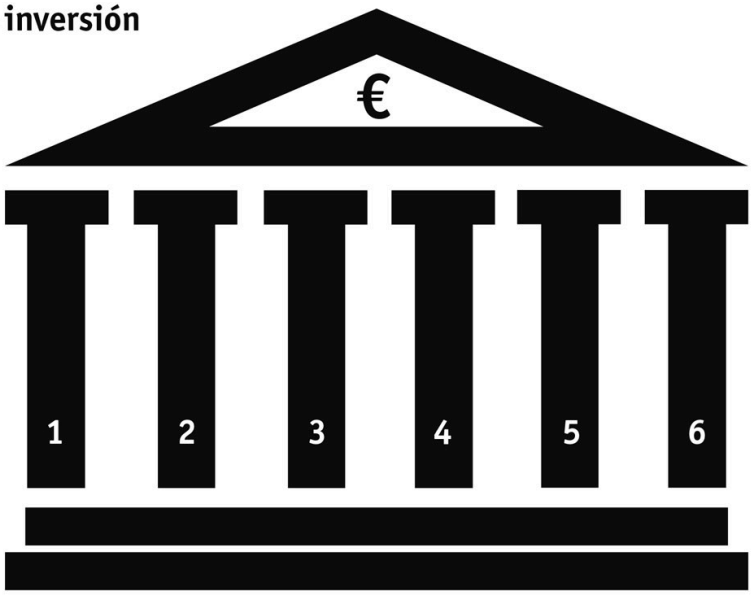
Como el Partenón, tu libertad financiera necesita una base sólida y varios pilares que la sostengan. Depender de una sola fuente de ingresos o de un único tipo de inversión es como construir un templo sobre una única columna: basta con que falle para que toda la estructura se tambalee y caiga. Una cartera diversificada te permite

resistir las inclemencias del mercado: recesiones, crisis, inflación, cambios tecnológicos, etc.

He estado años estudiando y probando multitud de activos y estrategias de inversión, y he llegado a la conclusión de que todas las inversiones se pueden categorizar en lo que me gusta llamar «el Partenón financiero», que reposa sobre seis pilares.

Los seis pilares de mi cartera de inversión

- Bolsa
- Inmobiliario
- Criptomonedas
- Negocios
- Materias primas
- Inversiones alternativas



Cada uno de esto pilares tiene características distintas, y ninguno es perfecto por sí solo. Pero si los combinas con inteligencia, alineados con tus objetivos y tu tolerancia al riesgo, estarás construyendo algo más que una cartera. Estarás edificando un templo financiero capaz de resistir el paso del tiempo, los vaivenes del mercado y cualquier tormenta económica que pueda surgir, y que te permitirá acercarte cada día un poco más hacia la cúspide de la pirámide financiera.

A continuación vamos a hablar de cada uno de estos seis pilares. Eso sí, debes entender que se trata de una mera introducción para

que tengas una visión de conjunto y puedas terminar el libro al menos con una inversión en marcha. En el cuaderno encontrarás materiales adicionales para seguir profundizando en el fascinante mundo de las inversiones si así lo deseas tras la lectura de este capítulo.

Pilar 1: bolsa

Este es el pilar por el que yo comencé a invertir hace más de veinte años y por el que animo a todos mis alumnos a que empiecen. También es por el que te sugiero que empieces, porque es un pilar que ofrece un equilibrio muy interesante entre conocimiento exigido, tiempo de implementación y capital necesario.

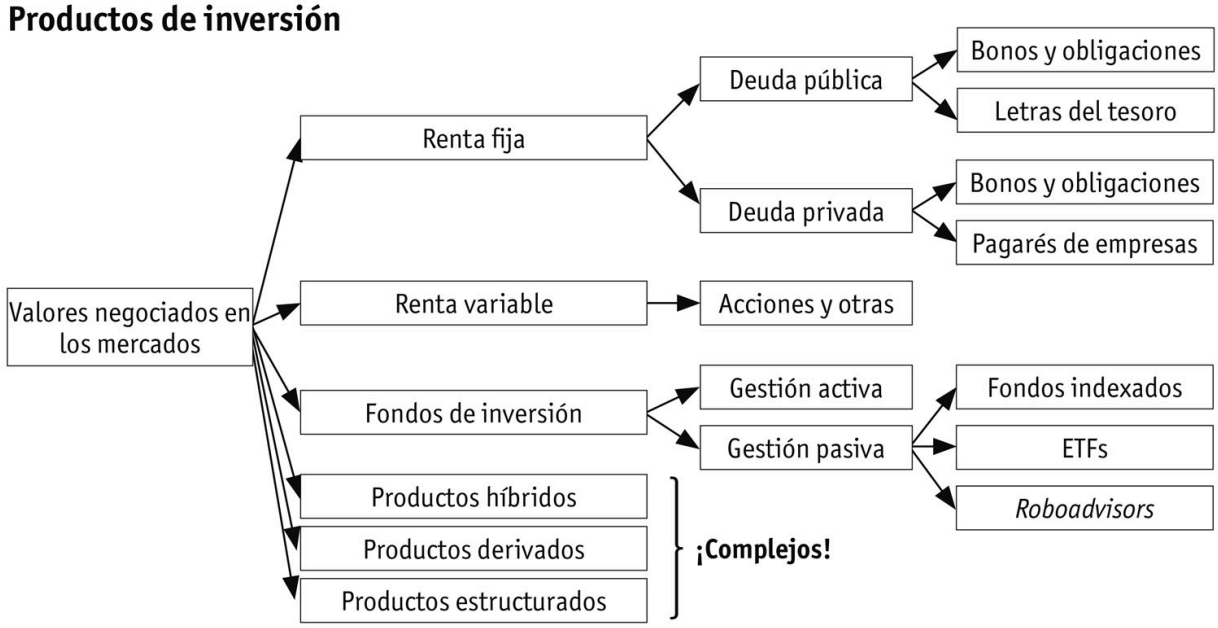
Además, si aplicamos un enfoque inteligente y Pareto, podrás obtener un ratio riesgo-beneficio bastante interesante, tanto si buscas generar ingresos pasivos como obtener plusvalías. En cambio, si no lo haces y enfocas la bolsa como un casino, puedes llegar a perder mucho dinero, más aún del que habías aportado a tu inversión.

Pero empecemos por el principio.

Qué es la bolsa y qué tipos de activos se negocian en ella

La bolsa de valores es un mercado regulado donde entidades que buscan financiación e inversores se reúnen para realizar transacciones de compraventa de activos financieros.

Estos activos pueden ser de índole muy variada. El siguiente esquema recoge las principales clases de activos que se pueden negociar en los mercados:



A continuación te voy a explicar brevemente las tres principales categorías de activos financieros en los que te podría interesar invertir en estos momentos; por otro lado, no hablaremos de los productos complejos, puesto que es algo mucho más avanzado que excede el propósito de este libro.

1. Renta fija

La renta fija engloba instrumentos financieros en los que el inversor presta dinero a un emisor a cambio de cobrar unos intereses y recuperar el capital al vencimiento.

Sus parámetros de rentabilidad y plazo están predefinidos si operas en el mercado primario, lo que la convierte en una opción

más conservadora porque el riesgo se conoce de antemano. Aun así, no está exenta de riesgos, pues el emisor podría incumplir pagos, podría faltar liquidez al vender antes de tiempo en el mercado secundario y el precio de mercado puede variar si cambian los tipos de interés.[14]

Podemos distinguir los tipos de renta fija según tres criterios:

- **Emisor**: la renta fija pública es aquella emitida por Estados y gobiernos regionales y la privada, la emitida por entidades corporativas. Cuanto mayor sea el riesgo crediticio del emisor, mayor rentabilidad obtendrás.
- **Plazo de vencimiento**: corto plazo (hasta dieciocho o veinticuatro meses, como las letras del Tesoro o pagarés) frente a medio-largo plazo (bonos y obligaciones con vencimientos de tres a treinta años). Generalmente, a mayor plazo, mayor potencial de rendimiento, pero también de riesgo.
- **Tipo de rendimiento**: puede ser explícito, donde encontramos cupones regulares (compramos por 1.000 € un bono a cinco años con un rendimiento del 3 %, por lo que todos los años recibimos 30 € de intereses y el quinto recibimos, además, los 1.000 € prestados), o implícito, donde el cupón es 0 y la rentabilidad proviene únicamente de la diferencia entre el precio de compra y el valor al vencimiento (compramos una letra del tesoro por 970 € y dentro de doce meses se nos devuelven 1.000, por lo que nuestro rendimiento también ha sido del 3 % anual).

La renta fija puede ser interesante para perfiles conservadores, inversoras cercanas a la jubilación o quienes buscan diversificar una cartera más arriesgada, ya que, aunque ofrece rendimientos moderados, proporciona estabilidad y flujos de ingresos constantes, siendo un complemento estratégico dentro de una cartera equilibrada.

2. Renta variable

Una de las principales diferencias con la renta fija es que en la renta variable el capital invertido no tiene ningún tipo de garantía y estamos expuestas a una rentabilidad futura desconocida.

Podemos considerar que existen distintas clases de renta variable según el activo con el que se opere. De todas ellas, la principal categoría es la de las acciones.

Las acciones son títulos-valores que representan una parte proporcional del capital social de una empresa. Así pues, cuando compras acciones, en realidad te estás convirtiendo en propietaria de una pequeña proporción de la compañía.

El precio de una acción sube o baja según cómo evolucionen la empresa y sus perspectivas de crecimiento: si la empresa tiene buenas perspectivas y genera beneficios, la acción suele apreciarse; sin embargo, si la empresa está pasando por una situación financiera complicada y sus perspectivas no son favorables, su precio puede caer y no llegar a recuperarse nunca.

Invertir en acciones ofrece la posibilidad de obtener rendimientos interesantes si escoges adecuadamente las empresas en las que inviertes. También permite participar en el crecimiento del negocio y

recibir dividendos. No obstante, se trata de una inversión con una volatilidad relativamente elevada y sin garantías de ganancias (de hecho, incluso podrías incurrir en importantes pérdidas si no haces las cosas bien).

También hay que añadir que las acciones son una de las principales categorías de activos financieros de la renta variable, pero no es en absoluto la única. Hay muchas otras, como los fondos de inversión, ETF, REIT, derivados, Forex, criptomonedas, materias primas, etc. Pero como ya he reservado un apartado específico para las que pueden ser más interesantes para ti en tus inicios, no hablaremos de ellas aquí, sino más adelante.

3. Fondos de inversión

Los fondos de inversión son instrumentos de inversión colectiva gestionados por profesionales. Varios inversores aportan capital que se agrupa en un patrimonio común, administrado por una gestora. A cambio, se obtiene una participación proporcional al capital aportado al fondo.

Una de las principales ventajas de los fondos de inversión es la diversificación que ofrecen, puesto que con una sola inversión se accede a una cartera de múltiples activos (renta fija, variable, mixtos, monetarios, materias primas, etc.), lo cual reduce el riesgo si lo comparas con invertir en un único activo. La estrategia depende de la política de inversión del fondo, por lo que debes buscar aquellos que estén alineados con tu perfil de inversión.

Podemos categorizar los fondos de inversión según el tipo de gestión que hagan de sus activos:

- **Gestión activa**: un gestor o equipo de inversión toma decisiones de compra y venta de activos con el objetivo de superar la rentabilidad del mercado o un índice de referencia (conocido como *benchmark*). Para ello es necesario dominar técnicas de análisis (fundamental, técnico, macroeconómico), tener conocimientos profundos del mercado y estar informado acerca de la evolución económica y los acontecimientos globales que puedan afectar al mercado. La mayor ventaja de la gestión activa es su flexibilidad, ya que los gestores pueden ajustar la cartera según las condiciones del momento buscando oportunidades para obtener rendimientos superiores. Sin embargo, este enfoque implica mayores comisiones —derivadas del constante análisis y la rotación de activos—, lo que puede erosionar considerablemente la rentabilidad neta para el inversor.
- **Gestión pasiva**: consiste en invertir en productos financieros que replican un índice bursátil (cestas de activos representativos de empresas, países, regiones o sectores cuyo precio refleja el conjunto de activos que lo componen), sin necesidad de seleccionar activos individuales. Esta estrategia permite a los inversores seguir el comportamiento de un mercado completo sin requerir conocimientos avanzados ni dedicar mucho tiempo. Entre las principales ventajas destacan las comisiones reducidas, la alta diversificación, la simplicidad en la operativa y el hecho de que se replica el comportamiento del mercado. Por otro lado, quien opta por estos vehículos acepta que no se intentará batir al mercado,

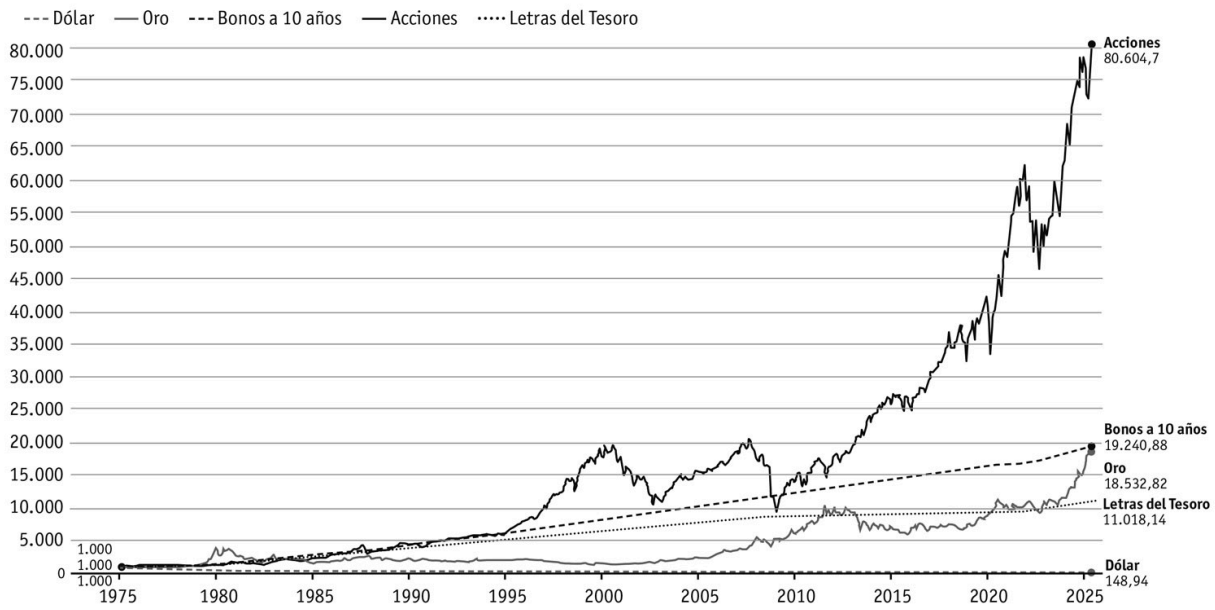
lo cual implica que tampoco se evitarán pérdidas (aunque más adelante veremos cómo reducir este riesgo), de modo que podría exponerse a activos con mal desempeño incluidos en el índice.

Numerosos estudios comparativos revelan que la rentabilidad media anual neta de los fondos de gestión activa suele ser inferior a la de la gestión pasiva, y esta diferencia tiende a ampliarse conforme aumenta el horizonte temporal. De hecho, solo una pequeña proporción de fondos logra superar el *benchmark* una vez que se descuentan sus elevadas comisiones, y esos casos son raros y poco sostenibles.

Más adelante nos centraremos en dos estrategias de inversión que pueden ser muy rentables como inversora particular. Por un lado, veremos cómo invertir en índices y, por el otro, te explicaré cómo actuar tú misma como una gestora de fondos activa, pero sin pagar sus elevadas comisiones, sin tener que dedicarle mucho tiempo y con posibilidad de generar ingresos pasivos.

Evolución histórica

La siguiente gráfica muestra la evolución histórica de distintas clases de activos de los que te acabo de hablar y en los 10 se puede invertir a través de la bolsa:[15]



Vemos que, si bien la renta variable es el activo más volátil de todos (ha habido épocas en las que ha bajado un 50 %), también es el más remunerador con gran diferencia.

Si quieres comparar la evolución del índice estadounidense que te acabo de mostrar (S&P 500)[16] con otros índices de referencia mundiales, en el cuaderno hallarás un gráfico actualizado en tiempo real.

Recuerda que rentabilidades pasadas no son garantía de rentabilidades futuras, pero al menos podrás hacerte una idea de la evolución que ha tenido históricamente cada una de estas clases de activos.

Estrategias de inversión para iniciarte en bolsa

En el capítulo anterior vimos que hay estrategias de inversión que buscan la obtención de plusvalías y otras que lo que pretenden es la generación de ingresos pasivos.

A continuación te voy a presentar dos de las estrategias más sencillas y fáciles de implementar para cada uno de estos objetivos.

1. Inversión en índices: obtención de plusvalías

Anteriormente te indiqué que a través de la gestión pasiva podemos invertir en cestas de productos diversificadas mediante una única operación, lo cual puede ofrecer una buena rentabilidad y, además, suele tener unos costes muy razonables.

Debes saber que en realidad existen tres formas de poder invertir en gestión pasiva que, si bien tienen importantes similitudes, también cuentan con sutiles diferencias que has de entender para escoger la más indicada para ti:

- **ETF**: los *exchange traded funds*, también conocidos como «fondos cotizados», permiten invertir en una cesta de activos (acciones, bonos, materias primas, etc.), pero cotizan en bolsa, por lo que se pueden comprar o vender en tiempo real durante la sesión bursátil, igual que las acciones individuales. Para inversores minoristas, los ETF son especialmente atractivos por su accesibilidad (sin inversión mínima), alta diversificación, liquidez, transparencia y variedad. Se negocian fácilmente y con comisiones bajas, pero es cierto que en España no gozan hoy por hoy de la ventaja del diferimiento fiscal de los fondos indexados.

- **Fondos indexados**: al igual que los ETF, también van a replicar el comportamiento de un determinado índice bursátil. Más allá del tema fiscal ya comentado, las principales diferencias con los ETF son, por un lado, que los fondos indexados no cotizan en bolsa, por lo que solo se puede conocer su cotización al cierre del mercado (valor liquidativo, y por otro lado, la estructura de comisiones es algo distinta, por lo que las comisiones de los ETF acostumbran a ser ligeramente más bajas que las de los fondos indexados.
- Roboadvisors: son plataformas digitales que gestionan carteras de inversión automatizadas mediante algoritmos. Tras un cuestionario que define el perfil del inversor, el sistema construye una cartera compuesta de una serie de fondos de distinta índole, pero siempre alineados con tus objetivos. Estas carteras se reequilibran automáticamente con el tiempo, lo que ahorra al usuario la gestión manual. Entre sus ventajas están su simplicidad y como limitaciones están lo poco personalizables que son, la limitación en los tipos de activos disponibles y, en algunos casos, una inversión mínima algo más elevada (pero, aun así, siguen siendo muy accesibles).

¿Cuál de las tres opciones es mejor? La respuesta es que depende. Si nunca antes has invertido y quieres una opción lo más sencilla posible pese a que las comisiones puedan ser ligeramente superiores (aunque, eso sí, muy competitivas), te sugeriría que comenzaras por los *roboadvisors*. De hecho, es lo que yo te voy a enseñar a hacer, paso a paso.

Y si el día de mañana, cuando tengas más experiencia, quieres lanzarte a explorar nuevos horizontes, te invito a que investigues en mayor profundidad las otras dos opciones, siendo mi preferida la de los ETF. Porque, si bien es cierto que no gozan del diferimiento fiscal de los fondos indexados, si inviertes a largo plazo en ETF tendrás, *de facto*, ese mismo diferimiento fiscal. Y, además, dispondrás de muchísimas más opciones (de hecho, a través de los ETF vas a poder invertir en inmobiliario, en criptomonedas, en materias primas, en inversiones alternativas, etc.), algo que no es tan factible con los fondos indexados, que ofrecen menor variedad y tienen comisiones ligeramente superiores.

Aclarado esto, a continuación te voy a explicar, paso a paso, cómo invertir en índices a través de un *roboadvisor* para tener tu primera inversión funcionando.

Paso #1. Elección de la plataforma

Los elementos que debes tener en cuenta para escoger la plataforma que mejor se adapte a tus necesidades son los siguientes: variedad de activos ofrecidos, capital mínimo exigido, comisiones, facilidad de uso de la plataforma, por qué organismo están regulados, etc.

Para facilitarte la tarea, en el cuaderno encontrarás un listado de los *roboadvisors* que yo misma utilizo y que me parecen más interesantes, junto con tutoriales en vídeo donde verás todo lo que te explico a continuación, ya que una imagen siempre vale más que mil palabras. Son recursos muy valiosos y prácticos, así que no dejes de consultarlos.

Paso #2. Apertura de tu cuenta

Para abrir tu cuenta tendrás que rellenar un formulario con tus datos personales y aportar una serie de documentos para que la plataforma pueda validar tu identidad. Suele ser un proceso muy rápido, en no más de diez minutos está todo listo.

Hay algunas plataformas en las que primero te requerirán que hagas el paso #3 y luego la apertura de la cuenta. No cambia mucho porque en cualquier caso siempre hay que realizar ambos pasos para poder invertir.

Paso #3. Test de idoneidad

En el capítulo 9 volveremos a hablar del test de perfil de inversión porque es algo fundamental antes de plantearte invertir. Pero tranquila, porque no hace falta que esperes hasta entonces; los *roboadvisors* te van a guiar a través de este test.

Como te decía, un *roboadvisor* es un gestor de inversiones automatizado que utiliza algoritmos para crear primero y gestionar después tu cartera de inversión, que estará adaptada a tu perfil de riesgo y a tus objetivos financieros.

Es por eso por lo que vas a tener que contestar a una serie de preguntas (suelen ser entre diez y veinte, según la plataforma) acerca de tu edad, tu situación financiera y profesional, tu nivel de tolerancia al riesgo, tus objetivos de rentabilidad, tu horizonte temporal, etc.

Paso #4. Validación del modelo de cartera

A partir de tus respuestas, el *roboadvisor* te va a sugerir una cartera automatizada alineada con tu perfil.

En la tabla que hallarás en el cuaderno podrás apreciar la asignación de activos del mayor *roboadvisor* independiente en España en estos momentos, donde los productos financieros de cada clase de activo están ponderados de forma óptima para ofrecer la máxima rentabilidad dentro de un determinado nivel de riesgo.

Las carteras más conservadoras destinan una mayor parte de su inversión a productos de renta fija, como bonos emitidos por estados o empresas. En cambio, las carteras con un perfil de riesgo más alto incluyen una mayor proporción de renta variable, compuesta por acciones de empresas europeas, estadounidenses, japonesas o de países emergentes, y también empresas de pequeña capitalización. Como sabes, a medida que se incrementa el nivel de tolerancia al riesgo, disminuye la presencia de activos con baja volatilidad, crece la participación de aquellos con mayor riesgo y, por ende, aumenta el potencial de retorno.

Las comisiones que pagarás por que el *roboadvisor* te componga y gestione posteriormente tu cartera son de un 0,54 % en estos momentos (frente al 2,75 % de media que te cobraría la banca tradicional).

Obviamente, tanto los datos de comisiones como de reparto de cartera y rentabilidades pueden ir cambiando con el tiempo, por lo que te lo comento solo a título indicativo.

Y otra cosa que no se aprecia en la imagen, pero que también puedes elegir, es que tu cartera tenga «sesgo ISR», con una inclinación hacia empresas consideradas como socialmente responsables.

Una vez que hayas analizado la cartera que se te propone, tendrás que confirmar si te parece la adecuada para ti, lo cual será el caso en la gran mayoría de los supuestos.

Pero si por lo que sea no estás satisfecha con la cartera propuesta, vas a poder cambiar de plan. Si quieres reducir el riesgo de tu cartera, basta con indicar en el sistema que quieres un plan inferior. En cambio, si deseas aumentar el riesgo de la misma, entonces deberás volver a hacer el test para demostrar que tienes una tolerancia al riesgo adaptada con una cartera más agresiva.

Por eso te invito a que escojas la cartera que te proponga el *roboadvisor* al inicio, pero que te plantees volver a hacer el test entre seis y nueve meses después, cuando ya tengas más experiencia con las inversiones. De esta manera podrás ver si tu perfil sigue siendo el adecuado o si es oportuno que se haga algún cambio en tu cartera.

Paso #5. Aportación de fondos

El siguiente paso será añadir fondos a tu cuenta. Frecuentemente, hay una cantidad mínima para comenzar a operar (como mucho de un par de miles de euros, aunque en algunos casos el mínimo es incluso de tan solo unos cientos de euros), y las aportaciones posteriores también pueden tener una cuantía mínima (aunque significativamente inferior a la de apertura).

Entonces se trata de programar una transferencia de tu banco a la cuenta que se te indique y, en cuanto lleguen los fondos, el *roboadvisor* invertirá automáticamente por ti, siguiendo el reparto de cartera que habrás validado en el paso anterior.

De hecho, como veremos en el capítulo 9, lo ideal es que programes una orden permanente para hacer compras recurrentes.

Y con esto… ¡ya eres oficialmente una inversora! ¡Qué emoción! No me dirás que ha sido difícil, ¿verdad?

Ya solo quedaría esperar a que tu inversión vaya revalorizándose con el paso del tiempo. Aun así, en realidad hay un paso adicional que hará el *roboadvisor* de forma automática por ti, por lo que tú no tendrás que hacer nada, pero te lo comento para que sepas de su existencia.

Paso #6. Seguimiento de la cartera

Otra de las grandes ventajas de los *roboadvisors* es que no vas a tener que preocuparte de la gestión de la cartera.

Así, aunque esta quede desequilibrada y, por ende, ya no esté ajustada a tu perfil de riesgo, no vas a tener que hacer nada. El *roboadvisor* automáticamente lo va a hacer todo por ti, vendiendo participaciones en el vehículo de inversión que haya quedado sobrerrepresentado y comprando el que haya quedado infrarrepresentado.

INSPÍRATE EN ELLA

Alejandra decidió abrir cuenta con el *roboadvisor* líder a nivel nacional el 31 de diciembre de 2015 y se le asignó la cartera 8/10. En aquel momento realizó la inversión mínima que se permitía, que era de 3.000 €, y no ha vuelto a hacer ninguna aportación adicional.

Como vemos, desde entonces la rentabilidad neta anual ha sido de un 7 % (ya sabes de dónde proviene el dato que te vengo mencionando como rentabilidad media histórica de la bolsa a largo plazo), por lo que diez años después su inversión está valorada en 5.700 € sin tener que haber hecho absolutamente nada. Ha casi duplicado su dinero por arte de magia.

En el cuaderno puedes ver la rentabilidad obtenida mes a mes, así como la comparativa de su cartera con el *benchmark*.

Y en realidad esto es todo lo que tienes que saber para implementar la estrategia de inversión en índices para obtener revalorizaciones con el tiempo. Recuerda que en el cuaderno encontrarás el paso a paso en vídeo de todo lo anterior para que no tengas absolutamente ninguna duda de cómo implementarlo.

Te invito encarecidamente a que realices esta inversión antes de seguir leyendo porque de verdad que no existe nada más sencillo a la vez que adaptado a cualquier perfil de inversión.

Inversión en dividendos: generación de ingresos pasivos

Cuenta la leyenda que había una vez un granjero que tenía una gallina muy especial. Cada mañana, sin falta, esta ponía un huevo de oro. Día tras día, el granjero recogía su tesoro y vivía más cómodo gracias a aquel regalo diario.

Pero pronto la avaricia le pudo y, cegado por la idea de hacerse rico rápidamente, mató a la gallina. Para su gran desilusión, dentro

no había lingotes como él esperaba. Y, al haberla sacrificado, perdió su fuente diaria de riqueza.

Esta fábula encierra una poderosa lección sobre cómo hacer crecer tu dinero a través de las inversiones en bolsa y, en concreto, con la estrategia de dividendos, una pata fundamental de mi propia libertad financiera.

Cuando inviertes en acciones de empresas que reparten dividendos, estás comprando una gallina. Pero no una gallina cualquiera, sino una que cada cierto tiempo te da un huevo de oro: un dividendo.

Si tu dinero sigue invertido, tu gallina sigue viva y tú recibes ingresos de manera regular.

Ahora imagina que decides vender tus acciones en cuanto suben un poco de precio. Obtendrías un pequeño beneficio, sí, pero estarías matando a tu gallina de los huevos de oro y perderías la posibilidad de recibir más huevos de oro a lo largo de los años. El coste de oportunidad de sacrificar tu gallina sería enorme.

Por lo tanto, este tipo de inversión requiere paciencia, constancia y una mentalidad a largo plazo. Justo lo contrario de la reacción impulsiva del granjero que mató a su gallina.

Y entonces, ¿cómo funciona esta inversión?

Lo primero que debes entender es que los dividendos son la parte del beneficio que una empresa reparte entre sus accionistas, ya sea de forma anual, semestral, trimestral o, en casos puntuales, mensual.

Las empresas no tienen ninguna obligación de distribuir dividendos y, cuando lo hacen, tampoco tienen ninguna obligación de mantener ni aumentar el dividendo con el paso del tiempo. Así

que no todas las empresas que cotizan en bolsa distribuyen dividendos, por lo que vamos a tener que buscar aquellas que ofrecen un equilibrio más interesante entre rentabilidad y potencial de crecimiento.

Para ello, a continuación te detallo el paso a paso que tienes que seguir para generar ingresos pasivos mediante la bolsa.

Paso #1. Empresas que tengan una rentabilidad sostenible

La fórmula para poder calcular la rentabilidad por dividendo de una empresa (conocido también como *dividend yield*) es la siguiente.

$$\text{Rentabilidad} = \frac{\text{Dividendo por acción}}{\text{Precio de cotización}} \times 100$$

Así, si una empresa cotiza a 50 € por acción y distribuye 3 € por acción, eso querrá decir que su rentabilidad por dividendo será de un 6 %.

Conociendo cómo se calcula la rentabilidad que ofrece una empresa mediante sus dividendos, parece obvio que cuanto mayor sea la misma, más dinero ganaremos.

Por esta razón, a primera vista, algunas acciones llaman mucho la atención por sus altísimas rentabilidades por dividendo: hablamos de cifras de dos dígitos, e incluso, en algunos casos extremos, hasta de tres.

Pero detrás de esos números tan atractivos suele esconderse una realidad poco sostenible. Muy pocas empresas pueden mantener ese

nivel de reparto sin poner en riesgo su estabilidad financiera. Lo más probable es que, tarde o temprano, se vean obligadas a recortar el dividendo o directamente a suspenderlo.

Cuando eso ocurre, el mercado suele reaccionar con dureza: el precio de las acciones cae de forma significativa. Y aunque hayas cobrado dividendos durante un tiempo, es muy posible que esas ganancias no compensen las pérdidas por la caída del valor de las acciones.

Por eso es fundamental entender que la rentabilidad total de esta inversión no se mide solo por lo que recibes periódicamente en forma de dividendo, sino también por la evolución del precio de la acción en el mercado.

En definitiva, invertir en acciones que reparten dividendos no se limita a escoger las empresas que ofrecen un mayor retorno.

Con el tiempo me he dado cuenta de que un rango de rentabilidad por dividendo razonable podría situarse entre el 4 y el 12 % (aquí hablamos solo del dividendo, sin tener en cuenta la posible revalorización).

Más adelante te mostraré cómo aplicar en la práctica este criterio de búsqueda, junto con los que te indicaré a continuación.

Paso #2. Empresas que tengan un dividendo creciente

El segundo filtro que aplicaremos será el de seleccionar empresas que aumentan sus dividendos de forma constante.

Este criterio suele resultar incluso más relevante que la rentabilidad por dividendo inicial. Es preferible optar por compañías

que, aunque hoy ofrezcan un retorno moderado, tengan un historial sólido de incrementos anuales en sus dividendos y una voluntad clara de mantener ese crecimiento a lo largo del tiempo.

Esta consistencia es clave cuando pensamos en construir riqueza a largo plazo porque es precisamente este crecimiento sostenido el que permite aprovechar todo el potencial del interés compuesto. Si reinviertes cada dividendo que cobras, y esos dividendos van aumentando año tras año, el efecto acumulativo puede ser extraordinario.

Como pauta general, conviene que el ritmo de crecimiento del dividendo se encuentre entre el 5 y el 10 %.

Paso #3. Empresas que tengan un dividendo sostenible

El siguiente filtro es que el dividendo sea sostenible.

Aunque no existe una fórmula mágica que garantice que una empresa seguirá repartiendo dividendos en el futuro, sí contamos con varias pistas que nos permiten centrarnos en compañías con mayor potencial de sostenibilidad. Los principales elementos que hay que tener en cuenta son los siguientes:

- **Ratio de reparto (**payout ratio**)**: muestra qué proporción del beneficio neto de la empresa se destina al pago de dividendos. Como siempre, buscamos un equilibrio: que repartan una parte significativa, pero no tanta como para poner en riesgo su capacidad de reinversión o de afrontar

momentos difíciles. Una horquilla razonable suele ser entre un 30 y un 75 %.

- **Historial de dividendos**: es muy importante que la empresa tenga una trayectoria de reparto e incremento de dividendos año tras año. Existen listas muy útiles que funcionan como un primer filtro de calidad. Algunas de las más conocidas son:
  - **Aristócratas del dividendo (**dividend aristocrats**)**: son compañías del índice S&P 500 que han incrementado su dividendo de forma ininterrumpida durante al menos veinticinco años. En el contexto europeo, suelen considerarse aristócratas aquellas que lo han hecho durante al menos diez años consecutivos.
  - **Reyes del dividendo (**dividend kings**)**: este grupo representa la élite. Son empresas que han aumentado su dividendo cada año durante al menos cincuenta años seguidos. Una muestra clara de solidez y compromiso con sus accionistas.
- **Ingresos y calidad general del negocio**: más allá del dividendo en sí, es fundamental que la empresa tenga unas finanzas sólidas: ingresos recurrentes, una cartera de clientes diversificada y un modelo de negocio robusto. Todo esto se analiza mediante diversos ratios financieros.[17]

Una vez que hayamos aplicado estos tres pasos anteriores mediante filtros, ya tendremos identificada(s) la(s) acción(es) en la(s) que vamos a invertir.

Paso #4. Compra de las acciones en un bróker

Los brókers son las plataformas que nos van a permitir comprar y vender los activos financieros que nos interesen (acciones, ETF, etc.).

Es muy importante encontrar un buen bróker y, como siempre, debemos buscar un equilibrio adecuado entre seguridad, facilidad de uso y, cómo no, comisiones.

Es un tema importante, pero explicarlo requiere más espacio del que dispongo aquí. Es por eso por lo que te animo encarecidamente a que veas los contenidos adicionales que encontrarás en el cuaderno, donde no solo te explico cómo escoger un buen bróker, sino que además expongo cuáles me parecen los mejores del momento, pues es un contenido que voy actualizando regularmente.

Una vez que hayas determinado cuál es el bróker más interesante en tu caso concreto, tendrás que abrir cuenta con él. Es un proceso sencillo y relativamente similar al que te detallé cuando hablamos de los *roboadvisors*.

A continuación tendrás que hacer un depósito de fondos y, una vez esté el dinero en tu cuenta del bróker, ya podrás plantearte comprar tus primeras acciones.

Para buscarlas, es tan sencillo como teclear el nombre de la acción que te interesa. Una vez encontrada, simplemente tendrás que introducir una orden de compra por el importe que desees invertir. Mi sugerencia es que sea una orden «a precio de mercado» y no por un precio determinado, ya que se trata de una inversión a largo plazo.

Paso #5. Gestión de cartera

Una vez que hayas comprado las acciones, solo tendrás que esperar a que estas repartan su dividendo, sin tener que hacer nada más.

Dicho esto, un aspecto importante que debes considerar es el de la fecha *ex dividend*, que es la fecha límite para ser propietaria de las acciones para poder cobrar el siguiente reparto de dividendos. Por ejemplo, si la fecha *ex dividend* de una empresa con reparto trimestral es el 15 de julio para un reparto el 30 de julio, por mucho que tú compres las acciones el 20 de ese mes (es decir, antes de la fecha del siguiente reparto), el primer dividendo que recibirás será el que tenga lugar hacia finales de octubre, porque compraste después de la fecha *ex dividend* del 15 de julio.

Con el tiempo, tendrás que hacer simplemente un seguimiento de tu cartera en línea con lo que veremos en el capítulo 9, tributando por los beneficios obtenidos y reinvirtiendo en la medida de lo posible, pues ello acelerará considerablemente tu ritmo de enriquecimiento. Y si a eso le añades que las empresas que tienes en cartera aumentan con el paso del tiempo su dividendo por acción y que se llegan a revalorizar, será un efecto de bola de nieve con esteroides, pues ganarás por partida doble.

Ahora ya conoces todos los pasos que debes aplicar para invertir con éxito en dividendos. En el cuaderno encontrarás un vídeo explicativo para que sepas exactamente cómo aplicar estos pasos. También encontrarás el ejemplo de Maya, para que veas cómo ha

implementado ella esta estrategia de inversión y se ha expuesto a un claro accidente positivo de riqueza.

Con esto podemos dar por finalizado lo que quería contarte en relación con dos estrategias de inversión en bolsa fácilmente implementables, para que antes de seguir leyendo puedas gritar a los cuatro vientos que ya eres oficialmente una inversora, pues a estas alturas estás en condiciones de realizar tu primera inversión. Y si el día de mañana, cuando ya domines estas dos estrategias de inversión, deseas explorar otras, el cuaderno te ofrece más información sobre el análisis fundamental y el análisis técnico.

Pilar 2: inmobiliario

La inversión en inmobiliario (también conocido como «bienes raíces») es una herramienta tremendamente poderosa para construir riqueza. Sin embargo, muchas mujeres siguen sintiendo que este mundo no es para ellas, pues lo ven complejo, arriesgado o reservado para quienes tienen mucho capital o experiencia.

Esta sección tiene el objetivo de desmitificar esa creencia y demostrarte que se trata de un pilar que puede ser una forma muy interesante de alcanzar tus metas financieras, pues ofrece ciertas bondades difícilmente replicables en otros pilares.

Qué es la inversión inmobiliaria y en qué activos se puede invertir

Se suele pensar que invertir en inmuebles es comprar un piso (departamento) y ponerlo en alquiler, a ver qué pasa. Pero realmente es algo que va mucho más allá, puesto que si sigues un enfoque estratégico, podrás acabar con un parque inmobiliario parecido al que podrías obtener en el juego del Monopoly que te aporte jugosos beneficios ahora y no solo dentro de treinta años, cuando hayas terminado de pagar la hipoteca.

Para ello, lo primero que debemos hacer es entender las ventajas que ofrece este pilar de inversión:

- **Posibilidad de apalancamiento**: puedes financiar gran parte de la operación con dinero del banco gracias a las hipotecas. Lo habitual suele ser que te financien un 70-80 % del valor del bien, pero existen estrategias para obtener una financiación mayor, pudiendo llegar hasta el 100 %. De esta manera, si tienes que desembolsar una menor cantidad de tu bolsillo, vas a poder realizar un número mayor de operaciones y así no solo aumentar la rentabilidad que obtengas por operación, sino también reducir el riesgo a través de la diversificación en varias propiedades.
- **Activo tangible que puedes controlar**: un inmueble es físico, concreto, puedes visitarlo, reformarlo, gestionarlo tú misma o delegar dicha gestión. Esta sensación de control es importante, especialmente si estás dando tus primeros pasos como inversora.
- **Protección frente a la inflación**: los inmuebles suelen revalorizarse a largo plazo, especialmente si están ubicados en zonas con alta demanda o potencial de desarrollo (ojo,

que esto no quiere decir que el inmobiliario no pueda bajar). Además, si alquilas el inmueble, puedes ajustar la renta al IPC, lo que significa que tus ingresos también se actualizan con la inflación. Y, además, si optas por una hipoteca de tipo fijo, tus cuotas se mantienen estables, pero el valor del dinero que pagas mes a mes es menor, por lo que en realidad ganas por partida triple.

- **Generación de ingresos estables y recurrentes**: siempre que no mates a tu gallina de los huevos de oro, vas a generar beneficios desde el inicio de tu inversión, y no solo en el futuro cuando vendas. Si haces las cosas bien y consigues que tu operación se «autofinancie» (más adelante te explicaré este término para que veas lo poderoso que es), vas a obtener ingresos adicionales cada mes que pueden suponer una gran diferencia para tu libertad económica.
- **Beneficios fiscales que aumentan la rentabilidad neta**: en muchos países, el alquiler de viviendas tiene ventajas fiscales importantes. Puedes desgravar gastos como el seguro, la comunidad, el IBI, los intereses de la hipoteca, los costes de reparación, e incluso realizar una amortización del valor del inmueble. Esto significa que el beneficio neto que obtienes puede ser mayor de lo que parece a primera vista.
- **Posibilidad de negociar múltiples partidas**: a diferencia de lo que ocurre en la bolsa, donde los precios son como las lentejas, o los tomas o los dejas, en el inmobiliario no son fijos e inamovible, al revés; el precio final de una vivienda se pacta directamente entre comprador y vendedor. Esto significa que, aunque los precios del mercado estén elevados

en un momento determinado, si tienes habilidades de negociación puedes conseguir muy buenas oportunidades. En este sentido, es fundamental entender lo siguiente:

> En el sector inmobiliario, las buenas oportunidades de inversión no se hacen en el momento de la VENTA, sino en el momento de la COMPRA.

Así, el precio de adquisición determina en gran medida la rentabilidad de tu inversión. Si compras por debajo del valor de mercado, partes con ventaja: tienes un margen de seguridad que te protege incluso si el mercado se vuelve desfavorable. En cambio, si pagas el precio justo o incluso un importe por encima del valor real, necesitarás que el mercado evolucione muy positivamente para obtener buenos resultados. Y si los precios bajan, como ocurrió durante la crisis de las hipotecas *subprime*, podrías sufrir pérdidas importantes.

Pero esto va más allá, porque no solo vas a poder negociar el precio de la propiedad. También puedes negociar otros aspectos clave, como el coste de las reformas o las condiciones del préstamo hipotecario. Y todo esto puede ascender a decenas de miles de euros de ahorro, con lo que harás que aumente la rentabilidad de tu inversión.

Así, invertir en inmuebles puede ser una excelente manera de aumentar tu patrimonio y tus flujos de caj, pero también conlleva ciertos desafíos y riesgos que debes conocer antes de lanzarte:

- **Cantidad inicial considerable**: en la mayoría de los casos, aunque optes por una financiación externa, puede que tengas que aportar varios miles o incluso decenas de miles de euros de tu propio bolsillo, lo cual implica que no es accesible para todo el mundo. Dicho esto, más adelante te mostraré otras opciones para invertir en inmobiliario aunque no tengas un capital de partida tan elevado.
- **Altos costes de transacción**: comprar una propiedad conlleva muchos gastos asociados: impuestos, notaría, registros, gestoría, etc. En comparación con invertir en bolsa, los costes hundidos son significativamente más elevados.
- **Baja liquidez**: los bienes inmuebles no se venden de un día para otro, puede que tardes semanas o incluso meses en encontrar a alguien que esté interesado. Si en algún momento necesitas recuperar tu inversión con urgencia, tendrás que reducir el precio de venta para atraer a los compradores.
- **Posibles gastos imprevistos**: pueden surgir averías o desperfectos inesperados que impliquen grandes desembolsos. Para reducir este riesgo es preciso mantener el inmueble en buen estado con revisiones periódicas, arreglar pequeños problemas antes de que se agraven, contratar un buen seguro (leyendo con detenimiento la letra pequeña) y exigir una fianza al inquilino. Aun así, siempre quedará un margen de incertidumbre.
- **No es tan pasivo**: muchas personas piensan que, una vez que compras una vivienda para alquilarla, ya solo queda

recibir ingresos cada mes. Pero la realidad es que ser propietaria conlleva cierta carga de trabajo: resolver incidencias, papeleo, coordinar reparaciones, gestionar inquilinos, etc. Si no quieres dedicarles tiempo a estas tareas, puedes contratar una agencia inmobiliaria que se encargue de todo por ti. Es un gasto extra, sí, pero también una forma eficaz de reducir el estrés y ganar tranquilidad.

- **Riesgos con los inquilinos**: puedes enfrentarte a impagos, ocupaciones ilegales o dificultades para alquilar el piso durante ciertos periodos. Existen seguros que cubren parte de estos riesgos, pero nunca podrás eliminarlos por completo.

En resumen, la inversión inmobiliaria implica ciertas responsabilidades, costes y riesgos, por lo que no es una inversión apta para todo el mundo, por eso empecé hablando de la bolsa. Sin embargo, sí que creo que, con el tiempo y la experiencia, puede ser una excelente herramienta para generar ingresos pasivos y aumentar tu patrimonio por todas las bondades que presenta.

Estrategias de inversión inmobiliaria

Como siempre, existen multitud de estrategias de inversión. Algunas más rentables que otras, algunas más pasivas que otras, algunas más accesibles que otras, etc.

A continuación aportaré unas pinceladas de algunas de las estrategias de inversión más accesibles para principiantes, para que escojas aquella que más te interese según el capital de partida de que dispongas y tus objetivos financieros.

1. Compra directa para alquilar

Esta es, sin duda, la opción más conocida. Se trata de comprar un inmueble (sea un piso, un local comercial, un garaje, un trastero, etc.) y ponerlo en alquiler para obtener una renta mensual.

El alquiler puede ser de larga duración (normalmente con contratos superiores a un año), de corta duración (de algunos meses o vacacional), por habitaciones a estudiantes o jóvenes profesionales, alquiler de una habitación dentro de tu propia vivienda habitual, etc. De hecho, estas estrategias pueden combinarse entre sí para maximizar la rentabilidad de un mismo inmueble. Por ejemplo, un piso amueblado con tres dormitorios podría alquilarse a estudiantes durante el curso académico (de septiembre a junio) y destinarse al alquiler turístico en los meses de verano, dirigido a familias o pequeños grupos de amigos.

Para que una operación de alquiler sea rentable, es fundamental adquirir la propiedad a un precio competitivo, ya que el retorno de la inversión está directamente relacionado con el coste de adquisición. Además, es imprescindible que exista demanda de alquiler suficiente al precio que deseamos establecer.

En términos prácticos, una inversión exitosa es aquella que genera un flujo de caja positivo, es decir, que los ingresos del alquiler superan todos los gastos asociados a la propiedad (mantenimiento, impuestos, seguros, etc.). Si además hemos financiado la compra y el alquiler cubre también la cuota mensual de la hipoteca, podemos decir que el inmueble se autofinancia.

En este caso estamos utilizando el dinero de otros para invertir: el banco financia la compra (tal vez no toda, pero sí un porcentaje

elevado, como, por ejemplo, un 70 u 80 %) y el inquilino cubre las cuotas del préstamo. De este modo, el bien pasará a ser completamente nuestro al finalizar el pago del préstamo habiendo aportado solo la entrada inicial que exige la entidad financiera. No obstante, es importante no caer en el error de comparar únicamente el alquiler con la hipoteca, ya que dejaríamos fuera otros gastos esenciales.

Si todo va bien, gracias al apalancamiento y a que el inmueble se autofinancia no solo generaremos ingresos pasivos mes a mes, sino que también haremos crecer nuestro patrimonio más rápido, ya que podremos reinvertir los beneficios en la adquisición de nuevos activos (además de que es posible que el inmueble se revalorice). Si lo enfocas adecuadamente, la inversión inmobiliaria con un apalancamiento inteligente puede ser uno de los caminos más efectivos hacia la libertad financiera.

Ahora bien, conseguir que una propiedad se autofinancie no es tarea fácil. El primer paso es comprar por debajo del valor de mercado, lo que requiere saber buscar y negociar el precio de compra. Luego hay que negociar también las condiciones del préstamo hipotecario, tratando de encontrar un equilibrio entre la duración del préstamo y el importe mensual de la cuota. Si el plazo es demasiado corto, puede que el alquiler no cubra la cuota, y si es muy largo, se pagan más intereses de forma innecesaria.

Otro factor crucial es que el alquiler debe ser suficientemente alto. Para lograrlo, el inmueble debe estar en buen estado y ofrecer ventajas frente a otras viviendas similares, lo que nos permitirá pedir una renta más elevada. Cuanto mayor sea la diferencia entre ingresos y gastos, más sencillo será lograr la autofinanciación y más

margen de seguridad tendremos en caso de imprevistos (impago por parte del inquilino, derrama, etc.).

En cambio, si la operación no se autofinancia, deberemos aportar dinero cada mes para cubrir los gastos, lo cual afectará directamente a tu capacidad de ahorro y a tu porcentaje de libertad financiera. Aunque el valor del patrimonio siga creciendo a medida que se amortiza el préstamo, la falta de liquidez mensual puede impedirte realizar nuevas inversiones (acuérdate del semáforo financiero).

Esto podría limitar tu crecimiento a una única propiedad, cuyos beneficios no se verán hasta dentro de muchos años, cuando hayas terminado de pagar la hipoteca. Por eso, si planificas bien la compra y consigues que la propiedad se autofinancie, comenzarás a generar ingresos pasivos desde el primer momento. Y si además la vivienda se revaloriza con el tiempo, habrás ganado también por la apreciación del activo.

En resumen, invertir en bienes inmuebles para alquilar puede ser una estrategia muy rentable, ya que permite generar ingresos tanto en el presente como en el futuro, cuando decidas vender la propiedad. Y si reinviertes las ganancias, puedes acabar con un parque inmobiliario importante que te genere unas suculentas rentas todos los meses. Sería como jugar al Monopoly pero con dinero de verdad y que tu patrimonio vaya creciendo de forma exponencial.

En el cuaderno descubrirás la historia de Valentina, que se lanzó a invertir en inmobiliario sin esperar a su príncipe azul y consiguió realizar una operación autofinanciada que le brinda 187,58 € todos los meses de ingresos pasivos (basándose en cálculos conservadores y sin contar la revalorización) y le ofrece una rentabilidad del 14,35 %. ¡Nada mal para una primera operación! En el cuaderno te detallo

todos los cálculos para que entiendas exactamente cómo funciona el apalancamiento y sepas cómo usarlo tú también para jugar al Monopoly en la vida real.

2. Flipping

En la estrategia que acabamos de ver, si bien podemos ganar dinero ahora y no solo dentro de varias décadas, cuando hayamos terminado de pagar la hipoteca, suelen ser cantidades pequeñas (aunque muy bienvenidas).

Si quieres exponerte a accidentes positivos de riqueza y generar ganancias significativas en un periodo de tiempo más corto, existe otra vía: el *flipping*.

Esta estrategia consiste en adquirir propiedades que están en mal estado, lo que permite comprarlas significativamente por debajo del valor de mercado.

Una vez adquirido el bien, se llevan a cabo las reformas que sean necesarias —más o menos profundas, según el caso— y se revende, idealmente a un precio superior al valor de mercado, lo cual podremos hacer porque estaremos ofreciendo un bien en estado nuevo y los compradores estarán dispuestos a pagar un precio *premium* por ello.

En este sentido, a muchas personas les asustan las obras porque suelen implicar retrasos, costes imprevistos y una gran carga de estrés. Por ello hay quienes están dispuestos a pagar más por un inmueble ya reformado y listo para habitar. En consecuencia, ofrecer una vivienda en perfecto estado puede justificar un precio más alto que el promedio del mercado. Así, cuanto peor sea la condición

inicial del inmueble, mayor puede ser el beneficio al venderlo reformado.

Lo esencial es que ese precio de reventa cubra tanto el coste de compra como todos los gastos derivados de la rehabilitación y la posterior reventa, generando así una plusvalía notable.

Tu capacidad para obtener una buena plusvalía va a depender de tus habilidades para buscar oportunidades y de tu capacidad negociadora en varios frentes. No solo en lo relacionado con el precio de compra y la financiación (aquí es importante que negocies que tu hipoteca no conlleve una penalización en caso de amortización anticipada del préstamo), sino también con el coste de la reforma. Esta puede llegar a ser la partida más importante, y es fundamental dejar bien atado no solo su precio, sino también el plazo de finalización de los trabajos, porque recuerda que el tiempo es dinero y si hay retrasos, eso supone un coste de oportunidad.

Otro aspecto clave son los impuestos. Es imprescindible entender cómo funciona la normativa fiscal que afecta a este tipo de operaciones en el país o región donde se ubica el inmueble, pues la tributación puede afectar enormemente a tu ganancia neta. Por eso es fundamental estudiar las opciones de optimización fiscal.

Como siempre, el primer proyecto exitoso es clave. Una vez que lo logres, ganarás credibilidad ante inmobiliarias, bancos, reformistas y compradores, y tu capacidad de negociación mejorará considerablemente. Además, contarás con un equipo de confianza que ya conocerá tus expectativas, lo que facilitará futuras operaciones.

En el cuaderno descubrirás el caso de Amparo, quien ha conseguido un beneficio de 33.602 € en tan solo seis meses gracias

a una operación de *flipping*, lo cual equivale a una rentabilidad del 170,57 %. De nuevo, muy impresionante sabiendo que era su primera operación, lo cual la ha impulsado a seguir realizando otras operaciones similares para acelerar significativamente el ritmo al que avanza hacia la vida de sus sueños.

3. Otras estrategias directas

Otras estrategias de inversión inmobiliaria que te puede interesar explorar el día de mañana son, por ejemplo, las siguientes:

- **Cambio de uso**: consiste en comprar un inmueble que actualmente tiene una finalidad distinta (por ejemplo, un local comercial) y transformarlo en una vivienda. Esto puede aumentar mucho su valor, ya que las viviendas suelen tener mayor demanda y precio por metro cuadrado que los inmuebles con otros usos. Es una estrategia interesante en zonas urbanas donde hay muchos locales vacíos y una gran necesidad de vivienda. Para llevarla a cabo, es imprescindible hacer un estudio urbanístico y comprobar si el cambio es legalmente posible en ese municipio.
- **Subastas**: implica adquirir propiedades que se venden a precios reducidos porque el antiguo dueño no pudo pagar una deuda. Estas propiedades se subastan en procesos judiciales y, con una buena preparación, es posible comprarlas por debajo del valor de mercado. Se trata de una estrategia que requiere conocimientos legales y financieros, ya que hay que revisar si el inmueble tiene cargas, inquilinos o problemas

estructurales, y muchas veces hay que determinarlo sin haberlo visitado antes de comprar. Es una opción más arriesgada, pero también puede ser muy rentable.

- **Nuda propiedad**: consiste en comprar una vivienda sin el usufructo (derecho a usarla de inmediato). Generalmente, se compra a personas mayores que conservan el derecho a vivir en ella hasta su fallecimiento. A cambio, el precio de compra es más bajo que el del mercado. Es una inversión a medio-largo plazo, ya que el comprador no podrá alquilar ni vender la vivienda hasta que reciba el pleno dominio. Es ideal para quien no necesita una rentabilidad inmediata, pero busca una buena oportunidad futura con descuento. También es una forma de inversión ética si se hace con respeto hacia los usufructuarios, pues les permite vivir los últimos años de su vida sin agobios económicos.
- **División**: comprar una vivienda grande o un local y dividirlo en varias unidades más pequeñas. Al vender o alquilar cada unidad por separado, se obtiene un ingreso total superior al valor de la propiedad inicial. Es una estrategia que requiere licencias y reformas, por lo que hay que estudiar bien la normativa local y los costes. Puede generar una alta rentabilidad, especialmente en zonas donde los alquileres pequeños tienen mucha demanda.
- **Promoción-construcción**: consiste en comprar un terreno y desarrollar un proyecto de viviendas para luego venderlas o alquilarlas. Es una de las estrategias más ambiciosas y complejas, pero puede generar altos beneficios,

especialmente en zonas con escasez de vivienda o en las que se espera una alta revalorización.

4. Inversiones indirectas

Hasta ahora te he enseñado estrategias que, si bien pueden llegar a ser muy interesantes, como has visto con los casos reales de Valentina y Amparo, es verdad que requieren de un cierto capital de partida que puede no ser accesible para todo el mundo.

Pero, por favor, no te desanimes y pienses que el sector inmobiliario no está a tu alcance, porque existen otras opciones para poder invertir en él de forma indirecta. A continuación te presento algunas de las más conocidas:

- **REIT y SOCIMI**: son sociedades de inversión cotizadas que permiten invertir en activos inmobiliarios sin necesidad de comprar propiedades directamente. Su objetivo es adquirir, gestionar y financiar activos inmobiliarios, generando ingresos por alquileres o intereses. Estos beneficios se distribuyen entre los accionistas en forma de dividendos, lo que las convierte en una opción atractiva para quienes buscan ingresos pasivos, además de que existe la posibilidad de apreciar el valor de las acciones si se gestionan bien. Entre sus ventajas destacan la liquidez, la diversificación (puedes no solo invertir en distintos países, sino también en clases de activos que serían de otra manera inaccesibles para un particular, como hospitales, torres de comunicaciones, cines, etc.), acceso con muy poco capital (desde tan solo unas

decenas de euros), beneficios fiscales en ciertos casos y una gestión profesional. Sin embargo, tienen desventajas como rentabilidades generalmente inferiores a la inversión directa, cobros menos frecuentes (normalmente trimestrales o semestrales), falta de propiedad física directa y una mayor correlación con los mercados financieros.[18]

- **Acciones del sector inmobiliario**: en todo el mundo existen numerosas empresas vinculadas al sector inmobiliario cuyas acciones cotizan en bolsa. Invertir en ese tipo de compañías permite participar en el negocio inmobiliario con cantidades muy pequeñas, ya que basta con adquirir una sola acción para empezar. No obstante, es importante tener en cuenta que las acciones pueden experimentar volatilidad. Por eso hay que conocer bien la empresa en la que se invierte y hacer un seguimiento de su evolución.
- **ETF y fondos especializados**: además de comprar acciones individuales, como acabamos de ver, también puedes optar por invertir a través de fondos inmobiliarios o ETF especializados que agrupen acciones del sector. En el cuaderno encontrarás una herramienta para aprender a identificar este tipo de vehículos de inversión, tanto en el sector inmobiliario como en otros.
- Crowdfunding **inmobiliario**: consiste en financiar proyectos inmobiliarios de forma colectiva junto con otros inversores. Al tratarse realmente de una inversión alternativa, lo volveremos a ver un poco más adelante.
- **Tokenización**: a través de la *blockchain*, este modelo convierte un activo inmobiliario en tókenes digitales que

representan una fracción de la propiedad o un derecho vinculado a dicho activo. Gracias a esta transformación, se logra una inversión más accesible, líquida y transparente, ya que es posible adquirir pequeñas participaciones en propiedades sin necesidad de comprar el activo completo.

Ahora ya conoces las principales estrategias en inversión inmobiliaria. Obviamente, existen variantes y combinaciones entre ellas; por tanto, lo más importante es saber qué estrategia se adapta mejor a tu situación actual y, a partir de ahí, explorar con el tiempo otras opciones y construir una cartera inmobiliaria sólida y diversificada, jugando al Monopoly, pero en la vida real, y no dejando tu futuro a la suerte, sino basándote en una estrategia sólida.

Pilar 3: criptomonedas

Si cuando empecé a invertir hace más de veinte años me hubieran contado que con el tiempo existiría un dinero virtual que no controlaran ni bancos ni gobiernos y que no fuera inflacionario (como el dinero *fiat*) sino deflacionario (es decir, que su valor aumenta con el paso del tiempo), probablemente hubiera dudado de su viabilidad. Porque, incluso hoy en día, cuando son ya una realidad cada vez más presente en los mercados, hablar de criptomonedas sigue sonando a ciencia ficción para muchas mujeres.

Es un pilar que me fascina y que, igual que en los otros casos, me va a costar sintetizar porque es muy extenso. Daría para escribir un libro entero, algo que, de hecho, hice en 2022.[19]

Las criptomonedas, en esencia, son activos digitales que funcionan gracias a una tecnología llamada *blockchain*. Se trata de un gran libro contable, público y descentralizado, donde se apuntan todas las transacciones realizadas utilizando esa cadena de bloques. Nadie puede manipularlo, y es casi imposible falsificarlo. Esa es una de las grandes promesas de este sector: crear un sistema financiero que no necesita intermediarios tradicionales.

La criptomoneda más conocida es, sin duda, el bitcoin, que nació en 2008 tras la crisis financiera como respuesta a la desconfianza hacia bancos y gobiernos. Pero hoy existen miles de criptomonedas diferentes, cada una con su propósito: algunas quieren convertirse en dinero digital, otras pretenden ser plataformas para crear aplicaciones, contratos inteligentes o nuevas formas de financiar proyectos.

Invertir en criptomonedas significa, básicamente, comprar estos activos con la esperanza de que en el futuro aumenten de valor. Aunque sea una vía mucho menos conocida, a través de las criptomonedas también vas a poder generar ingresos pasivos, gracias a estrategias como el *lending* y el *staking*, cuando bloqueas tus criptomonedas durante un tiempo a cambio de recibir intereses.

Ahora bien, quiero ser totalmente sincera contigo: las criptomonedas son un terreno fascinante, pero también uno de los más volátiles y arriesgados que existen. Sus precios pueden dispararse o desplomarse en cuestión de horas. Y lo que hoy parece el nuevo oro digital, mañana puede valer mucho menos si cambian

las regulaciones, surge un escándalo en alguna plataforma (y por desgracia abundan las estafas) o simplemente si el mercado entra en pánico.

No se trata ni de demonizar ni de idealizar este pilar. Creo firmemente que las criptomonedas pueden tener un lugar en una cartera de inversión bien diversificad, pero siempre y cuando gestiones adecuadamente el riesgo, con un enfoque racional, y solo inviertas dinero que puedas permitirte perder sin que te quite el sueño.

Lo más importante, como en cualquier inversión, es entender en qué estás metiendo tu dinero. No compres solo porque está de moda o porque todo el mundo habla de ello. Hazlo porque entiendes los mecanismos fundamentales y porque consideras que es una inversión adecuada para tu cartera.

INSPÍRATE EN ELLA

Elisa es una amiga que decidió invertir en criptomonedas cuando le hablé de ellas a finales de 2016. Así pues, puso una orden permanente para que, a partir del 1 de enero de 2017, pudiera invertir 100 € al mes en ese tipo de producto.

Decidió que un 70 % de esa cantidad iría destinada a la compra de bitcoins (la mayor criptomoneda) y el 30 % restante a la de ether (la segunda mayor criptomoneda).

Ocho años después, a comienzos de 2025, había invertido un total de 9.700 € a razón de 100 € al mes, una cantidad muy asequible para la mayoría de las personas. Y su cartera estaba valorada en —agárrate

bien— 137.774,95 €. Es decir, que había obtenido un beneficio de 128.074,95 € (antes de comisiones, que han sido irrisorias comparadas con la magnitud de su beneficio, e impuestos, que no tendrá que pagar hasta que no decida vender su inversión).

Es cierto que por el camino ha habido años donde las criptomonedas han bajado muchísimo. Por ejemplo, en 2018 el bitcoin bajó un 73,36 % y el ether, un 82,35 %, y en 2022 bajaron, respectivamente, un 64,19 % y un 67,50 %.

Pero Elisa sabía que el ratio riesgo-beneficio estaba a su favor, tenía un perfil de inversora moderado-agresivo y estaba invirtiendo cantidades pequeñas todos los meses que, de haber ido mal la inversión, se hubiera permitido perder sin problema.

Gracias a este accidente positivo de riqueza (y muchos otros que ha hecho en otros pilares gracias a lo que le he ido enseñando en todos estos años que nos conocemos) está ya viviendo la vida de sus sueños antes de haber cumplido los 40.

Como te digo, existen multitud de estrategias de inversión en criptomonedas. A continuación te voy a explicar la que ha usado Elisa, que es la más sencilla y rápida de implementar (a ella le llevó literalmente treinta minutos establecer todo el sistema hace ocho años y desde entonces no ha tenido que hacer gran cosa más que el seguimiento de sus inversiones en línea, de la forma que veremos en el siguiente capítulo).

Esta estrategia se llama HODL, un término que viene a significar «compra y mantenimiento»; es decir, que compras las

criptomonedas y las mantienes en el tiempo, independientemente de que los mercados suban o bajen. Para combatir esos sesgos que vimos anteriormente y no dejarte llevar por las emociones, que suelen estar a flor de piel cuando tratamos de activos más volátiles, vamos a darle un pequeño giro de tuerca a la estrategia haciendo compras promediadas.

Una vez más, te lo voy a explicar todo paso a paso y de la forma más sencilla posible.

Paso #1. Abrir cuenta en un exchange

Los *exchanges* son plataformas donde puedes comprar, vender o intercambiar criptomonedas; funcionan de manera similar a un bróker para invertir en bolsa, pero para criptomonedas.

Existen dos grandes tipos de *exchanges*:

- **Centralizados (CEX)**, donde una empresa administra los fondos y cobra comisiones a cambio de seguridad y facilidad de uso (lo más parecido a un bróker).
- **Descentralizados (DEX)**, que operan directamente entre usuarios mediante tecnología *blockchain* y contratos inteligentes que se autoejecutan.

Los CEX suelen ser más intuitivos y cuentan con mayor liquidez, de modo que resultan ideales para empezar, pues ofrecen un servicio de atención al cliente, aunque tienes que confiar tus activos a una plataforma. Por otro lado, los DEX ofrecen mayor control y

privacidad, pero implican más pasos técnicos y suelen presentar menos liquidez.

Al elegir un *exchange* es crucial considerar factores como la seguridad, las comisiones, la reputación y la facilidad de uso.

En el cuaderno encontrarás la lista de mis CEX preferidos, así como tutoriales donde te muestro con la pantalla de mi ordenador los pasos que tienes que seguir para abrir tu cuenta e implementar lo que explico a continuación.

Paso #2. Comprar las criptomonedas

Aquí vamos a asumir que solo quieres invertir en bitcoins. Pero si quisieras agregar otras criptomonedas a tu cartera, los pasos que debes seguir serían exactamente los mismos. Lo importante sería analizar bien qué criptomonedas añadir a tu cartera.

La compra es un proceso muy sencillo porque simplemente se va a tratar de comprar bitcoins con tu moneda fiat (sea euros, dólares, pesos o cualquier otra divisa).

Puedes depositar esos fondos por transferencia, tarjeta bancaria, Apple Pay y similares. Escoge la que más te interese en función de las comisiones y el tiempo de implementación.

Una vez que haya saldo en tu cuenta dentro del *exchange*, debes introducir una orden de compra por el importe que desees. Es importante que entiendas que no tienes por qué comprar un bitcoin entero ni mucho menos. Puedes comprar fracciones del mismo (llamados «satoshis»), así la inversión mínima puede ser de tan solo unos pocos euros, por lo que es una inversión muy accesible.

Esta orden de compra puede ser una orden individual o una compra programada para hacer adquisiciones recurrentes con la regularidad que indiques. En el ejemplo de Elisa, ella puso una orden para el día 1 de cada mes.

Si vas a poner una orden recurrente (que es lo que yo hago), entonces tendrás que programar en realidad una segunda orden también; en este caso, una orden previa de tu banco al *exchange*, para que cuando el *exchange* vaya a ejecutar esa orden recurrente, haya fondos.

Por ejemplo, si quieres hacer igual que Elisa y comprar 70 € de bitcoin todos los meses (ella en realidad tenía dos órdenes, una de 70 € para bitcoin y otra de 30 para ether), entonces piensa en poner una orden permanente de tu banco al *exchange* el día 29-30 del mes anterior, dejando uno o dos días de margen por si los fondos se demoran, para que lleguen a tiempo cuando el *exchange* vaya a ejecutar la orden el día 1.

Y con esto ya te podrías considerar inversora en criptomonedas. ¡No me digas que no ha sido sencillo y rápido!

Paso #3. Poner a salvo las criptomonedas

En realidad, con lo anterior ya sería suficiente, pero a mí me gusta ir un paso más allá y aportar máxima seguridad a nuestras criptomonedas.

Porque si dejas las criptomonedas en el *exchange*, debes saber que son ellos quienes las están custodiando y que en el pasado ha habido hackeos que han resultado en robos. Y aunque es cierto que si tú custodias tus propias criptomonedas, el riesgo de robo o

hackeo sigue existiendo, con una gestión responsable lo puedes minimizar considerablemente.

Así pues, a mí personalmente me gusta recurrir a algo que se llama *wallet* o «billetera», que son herramientas para almacenar las claves que permiten acceder a tus criptomonedas. Las *wallets* pueden clasificarse en dos grandes categorías:

- Hot wallets **(o «billeteras calientes»)**: toman la forma de aplicaciones web, extensiones de navegador, software de escritorio y apps móviles, y permiten un acceso rápido, generalmente gratuito y cómodo para operar, pero conllevan un riesgo mayor, ya que están conectadas permanentemente a internet. Por ello se recomienda usarlas para pequeñas cantidades o movimientos frecuentes, y nunca para almacenar fondos a largo plazo (a menos que no puedas permitirte una billetera fría).
- Cold wallets **(o «billeteras frías»)**: pueden tomar la forma de claves impresas o códigos QR (aunque estas modalidades son hoy en día poco frecuentes) o de dispositivos físicos, que solo se conectan a internet cuando vas a operar con ellas y el resto del tiempo están desconectadas. Son las billeteras más seguras que existen en la actualidad, pero es cierto que pueden resultar menos ágiles (aunque esto no te afecta si vas a hacer HODL a largo plazo) y más costosas, puesto que su precio es de varias decenas de euros si optas por hardware; pero si te lo puedes permitir, sin lugar a dudas merecen la pena.

Una vez más, en el cuaderno encontrarás mis billeteras preferidas, así como un tutorial para que sepas cómo utilizarlas, paso a paso.

Y con esto ya solo haría falta esperar a que tus criptomonedas se vayan revalorizando con el tiempo.

Paso #4. Seguimiento de la cartera

Si únicamente vas a hacer HODL de bitcoins, el seguimiento va a ser muy sencillo porque solo tienes que conectarte a tu *exchange* para ver que tu orden de compra recurrente (si la has programado) se está ejecutando, y para pasar tus criptomonedas a la billetera.

Al igual que ocurría con la inversión en índices bursátiles, por muy grandes que sean tus ganancias en criptomonedas, no tendrás que tributar nada por ellas hasta que no decidas venderlas. Caso distinto es si debes declarar su valor (y el de otros activos), pero es puramente informativo para Hacienda y no vas a tener que tributar nada hasta que vendas tus criptomonedas con plusvalías.

En cambio, si decides generar ingresos pasivos con tus criptomonedas (sea aplicando el *lending* o el *staking* al principio y más adelante, cuando quieras profundizar otras estrategias más avanzadas y también más arriesgadas), ahí sí que tendrás que tributar por ellas todos los años, igual que ocurría con la inversión en dividendos.

De modo que sí, las criptomonedas son el pilar más volátil y especulativo de los seis. Pero también son probablemente el pilar donde mayores accidentes positivos de riqueza obtengas si aplicas

una gestión del riesgo inteligente, y ello sin necesidad de tener que arriesgar en exceso, dedicarle mucho tiempo ni dejarte llevar por las emociones.

Así que se trata de otra inversión que podrías añadir desde hoy mismo a tu cartera de forma muy sencilla, pues con todo lo que tienes en el cuaderno hay más que suficiente para empezar. Además, puedes comenzar con un capital muy muy pequeño para probar y decidir por ti misma, y con pleno conocimiento de causa si quieres ampliar posteriormente tu exposición a este pilar.

Pilar 4: negocios

Este es otro de los pilares de inversión donde puedes encontrar enormes accidentes positivos de riqueza. De hecho, si nos fijamos en las personas más ricas del mundo que han construido por sí mismas su fortuna, la inmensa mayoría crearon negocios o invirtieron en ellos.

Eso sí, debes entender que su funcionamiento es bien distinto a lo que hemos visto hasta ahora; entre otras cosas, por el riesgo de fracaso. Si bien puede haber pérdidas en todos los pilares de inversión anteriores, este riesgo aumenta considerablemente en los negocios. El motivo lo encontramos en las estadísticas, que hablan por sí solas: más del 80 % de las empresas acaban quebrando. Sin embargo, no todas las estadísticas son negativas. Los negocios fundados por mujeres fracasan un 27 % menos que los creados por hombres y generan un 10 % más de ingresos. Además, el

emprendimiento femenino impulsa la diversidad, la responsabilidad y la innovación.[20]

Aquí no solo vas a poder invertir tu dinero, sino que también vas a poder invertir tu tiempo. Y si lo gestionas de forma inteligente, con una estrategia clara de negocio, podrás conseguir cosas increíbles que ahora mismo no alcanzas a imaginar.

Esencialmente, podemos dividir los negocios según quién es el propietario. En este sentido, hay que distinguir entre los que tú misma creas (negocios propios), los ajenos en los que inviertes (*startups* y *private equity*) y aquellos cuya responsabilidad podríamos decir que está compartida (las franquicias).

A continuación vamos a hablar brevemente de cada uno de ellos.

Negocios propios

Antiguamente se pensaba que para crear un negocio hacía falta mucho dinero, además de suponer una gran responsabilidad y una enorme inversión de tiempo. Y esto era totalmente cierto, porque solo existían los negocios físicos, con unos costes hundidos y unos costes fijos muy elevados.

Sin embargo, gracias al avance de la tecnología, ahora existen también los negocios online, que puedes crear desde el sofá de tu casa, con tan solo unos pocos cientos de euros (a veces incluso menos) y a los que puedes dedicarte en paralelo a tu trabajo actual.

Negocios que si fracasan, no te hacen perder ni mucho dinero ni mucho tiempo y, en cambio, si triunfan, te pueden hacer ganar una gran cantidad de dinero sin tener que dedicarles necesariamente mucho tiempo.

En este sentido, recuerda lo que te vengo diciendo: es más fácil ganar más que ahorrar más. Y acuérdate de Clara, que creó un negocio propio online tremendamente exitoso a raíz de un *burnout* (tienes su historia en el cuaderno). Y te podría hablar de muchas otras mujeres que han logrado éxitos similares.

Te voy a explicar de forma muy somera los distintos tipos de negocios online que podrías explorar:

- **Publicidad**: de este modelo derivan varias vías de monetización. Por ejemplo, podrías crear una página web y ceder un espacio en ella a empresas que coloquen sus anuncios. Si lo haces a través de plataformas como Google AdSense, podrás incrustar anuncios personalizados para tu audiencia y recibir una cantidad fija mensual o, si no, un variable por cada persona que haga clic en el anuncio. Otra opción son los patrocinios, donde recibes una cantidad por crear contenido pagado por empresas con fines promocionales. Para que este modelo de negocio funcione, debes tener una audiencia grande o una marca personal muy fuerte. Si dispones de ello, puede darte unos ingresos muy elevados (sobre todo la parte de patrocinios), pero de lo contrario puede ser más interesante explorar la siguiente vía.
- **Venta de productos o servicios ajenos**: esto también se conoce como «marketing de afiliación», y consiste en recomendar productos o servicios de otras empresas a cambio de una comisión por cada venta realizada. Es una de las formas más accesibles y rápidas de empezar a monetizar tus contenidos, ya que no necesitas crear el producto ni

encargarte del envío ni de la atención al cliente. Lo mejor es que puedes generar ingresos pasivos y recurrentes con una sola publicación. Es decir, escribes o grabas un contenido una vez y, mientras siga disponible y bien posicionado, puede seguir generándote comisiones sin necesidad de dedicarle más tiempo. Posiblemente, el programa de afiliados más conocido sea el de Amazon, pero debes saber que existen muchos otros. Y si operas en un nicho de mercado en el que no hay mucha competencia, puedes generar unos ingresos muy interesantes con esta modalidad.

Otra modalidad es el *dropshipping*, que consiste en tener una tienda online en la que ofreces artículos que no fabricas tú, sino un proveedor externo. Cuando alguien realiza una compra en tu web, el pedido se transfiere automáticamente al fabricante, que se encarga del envío. Este proveedor puede trabajar con múltiples vendedores a la vez, y tú tienes la posibilidad de personalizar los productos con tu marca. Puede ser un negocio interesante, pero debes saber que ciertas modalidades de *dropshipping* requieren de un inventario almacenado y también muchas veces hay complicaciones legales por temas de importaciones, aranceles, etc.

- **Venta de productos o servicios propios**: ciertas profesiones se prestan muy bien al entorno digital, donde resulta sencillo ofrecer tus servicios a un público más amplio que el local y cobrar más por ellos. Esto es algo que podrás empezar a hacer de forma inmediata y que en el corto plazo te puede aportar ingresos superiores a los actuales, aunque debes saber que si no se trata de algo que puedas delegar en

un equipo (al menos parcialmente), no es una solución escalable en el largo plazo.

Otra opción es la venta de productos. Los productos digitales (también conocidos como «infoproductos») son una opción muy interesante para explorar, ya que son muy escalables, pues solo tienes que crearlos una vez, y te dejarán elevados márgenes al tener unos costes de distribución reducidos. En cambio, si son productos físicos, ya sean industriales o hechos a mano, debes decidir si quieres encargarte tú de toda la logística (lo cual implica disponer de un inventario y hacer los envíos, las devoluciones, etc.) o si, por el contrario, quieres delegarla en sistemas como Amazon FBA o el *print on demand*.

Con esto tienes una visión de conjunto para que puedas profundizar por tu cuenta, pero nunca olvides que, para que tu negocio funcione, debes aportar un gran valor a tus clientes o conseguir un gran número de ellos. Cuanto más aportes a tus clientes, mayor beneficio económico obtendrás en contrapartida.

En el cuaderno conocerás a Paulina, que pasó de tener una tintorería a generar 2.000 € al mes a través de un negocio online que le exige poco tiempo. Y también encontrarás recursos adicionales para profundizar sobre la creación de negocios propios.

Negocios ajenos

Otra alternativa es invertir en empresas de reciente creación que aún no cotizan en bolsa, pero que pueden llegar a tener un gran

potencial de crecimiento.

Hablamos, por supuesto, de las conocidas *startups*.

Este tipo de inversión puede ofrecer rendimientos muy elevados, pero también implica un riesgo considerable, ya que la mayoría de estas empresas no lograrán superar sus primeros años de vida y quebrarán.

Así pues, al invertir en *startups*, partimos de la premisa de que muchas fracasarán y perderemos el capital invertido. Pero las poquitas que logren consolidarse pueden alcanzar un éxito tan significativo que compensen con creces las pérdidas anteriores y generen una rentabilidad global positiva.

Te explico brevemente las tres principales formas de invertir en *startups* por si fuera de tu interés el día de mañana:

- Crowdequity **o** equity crowdfunding: se trata de un modelo de financiación colectiva dirigido a empresas emergentes. Hoy en día existen plataformas online especializadas que permiten invertir pequeñas cantidades (a veces desde solo 50 €) en distintas *startups*. Es la opción más accesible para particulares, ya que no requiere grandes desembolsos iniciales. Además, facilita la diversificación, lo que reduce el riesgo global: al repartir tu inversión entre varios proyectos y sectores, aumentan las probabilidades de que algunos tengan éxito y generen beneficios. Eso sí, el desafío está en seleccionar bien tanto las *startups* como las plataformas a través de las cuales vas a invertir.[21]
- **Actuando como** business angel: es un inversor privado que invierte una cantidad significativa de dinero en una *startup*,

ayudándola a crecer. Pero no solo aporta capital, sino que también colabora con sus conocimientos, experiencia y red de contactos, actuando como un mentor. Por eso mismo se trata de un modelo que requiere mayor capital, implicación y experiencia, pero es una fórmula con un potencial de rentabilidad muy alto.

- **Fondos de capital riesgo**: este tipo de inversión está gestionada por profesionales que invierten en *startups* seleccionadas, lo que significa que tú no decides directamente en qué empresa invertir. El capital mínimo requerido varía según el país, pero suele ser elevado (por ejemplo, en España ronda actualmente los 100.000 €, aunque ya están surgiendo plataformas que están permitiendo invertir en *private equity* desde 10.000 € o incluso menos). Puede ser un modelo de negocio interesante si cuentas con el capital de partida exigido y eres consciente de que las comisiones del fondo generalmente serán elevadas.

INSPÍRATE EN ELLA

Olivia lleva años invirtiendo en los tres pilares que hemos visto de momento y ha decidido que, ahora que sus hijos ya se han independizado y que tiene una buena situación económica, quiere probar a invertir en *startups*.

Decide invertir 10.000 € en diez *startups*. Al cabo de cinco años, ocho de las diez han quebrado, una se ha vendido en pérdidas por 750 € y la otra última se ha convertido en un unicornio, haciendo un ×35.

Ha pagado 1.000 € de comisiones de forma conjunta entre las diez inversiones realizadas.

Al cabo de los cinco años, por lo tanto, tiene 24.750 € y el resultado de su inversión en *startups* es el siguiente:

$$\text{ROI} = \frac{(35.000\ € + 750\ € - 10.000\ € - 1.000\ €)}{10.000\ €} \times 100 = 247{,}5\ \%$$

Por lo tanto, gracias a un único éxito extraordinario, Olivia no solo recupera todo lo perdido con las demás *startups*, sino que triplica con creces su inversión inicial, alcanzando un rendimiento espectacular. Obviamente, a estas cifras aún habría que descontarles los impuestos por las plusvalías generadas, pero aun así sería un claro accidente positivo de riqueza.

Negocios de «responsabilidad compartida»

Utilizo el concepto de negocios de «responsabilidad compartida» entre comillas porque no es un término legal como tal, pero creo que refleja bien de lo que vamos a hablar: las franquicias.

Una franquicia es un modelo de negocio en el que una empresa (el franquiciador) cede a otra (el franquiciado) el derecho a explotar su marca, sus productos y sus conocimientos en una zona concreta y por un tiempo determinado. A cambio, el franquiciado paga una compensación económica, que suele incluir un canon de entrada y unas regalías periódicas basadas en la facturación. Esta fórmula

permite replicar el negocio original manteniendo una imagen homogénea, de modo que el cliente no distinga entre un local propio de la marca o uno franquiciado. Dicho sistema puede resultar atractivo para quienes desean emprender con menor riesgo, ya que el franquiciado cuenta con un modelo probado, el respaldo de una marca y un conjunto de procesos establecidos.

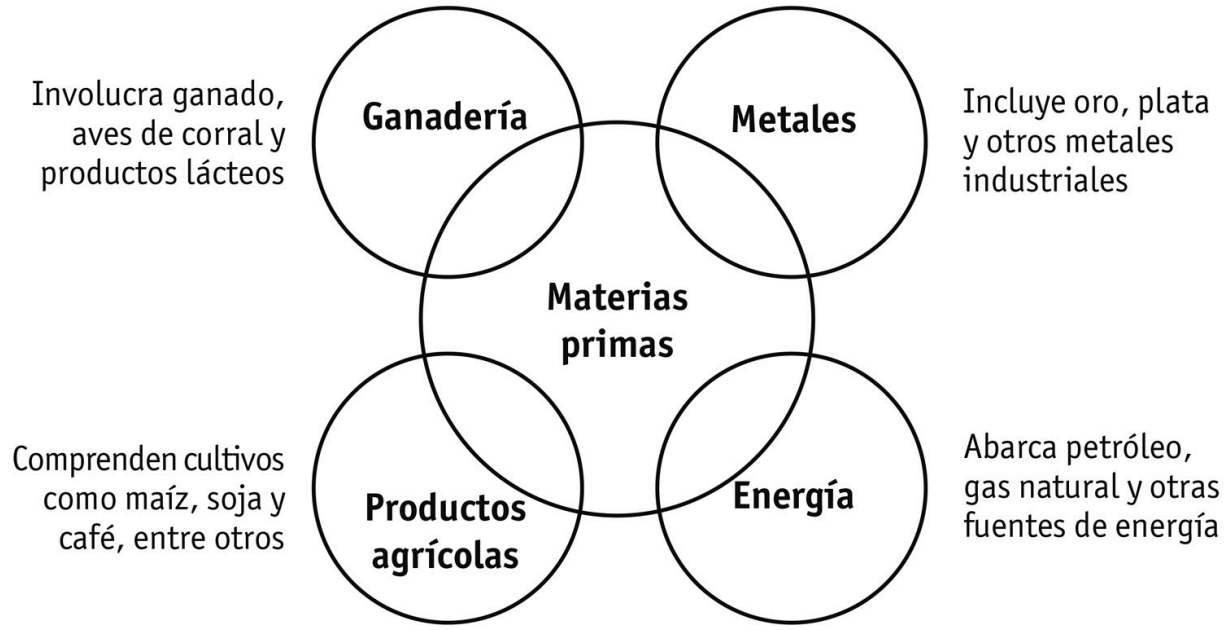
Por otro lado, si ya tienes un negocio que funciona bien y deseas expandirlo sin abrir más locales por ti misma, puedes plantearte franquiciar tu marca. Esta opción te permite crecer de forma más rápida y con menos inversión directa, al tiempo que generas ingresos pasivos. Sin embargo, es esencial contar con contratos sólidos y una marca lo bastante atractiva para captar franquiciados.

En el cuaderno conocerás a Victoria, una encargada de restaurantes con quince años de experiencia que siempre había soñado con tener su propio negocio, pero no se había lanzado por miedo al fracaso. Gracias a una franquicia logra por fin cumplir su sueño y, además, de forma muy rentable, ya que obtiene un beneficio neto mensual de 6.862,5 €.

Así pues, los negocios son un pilar de inversión que te puede aportar grandes accidentes positivos de riqueza si sabes cómo invertir tu tiempo y tu dinero de forma inteligente. Y si bien la inversión en *startups* y en franquicias no parece el punto de partida ideal, un negocio online sí puede serlo por ser fácil de compatibilizar con tu empleo actual y, quién sabe, igual te sorprende y acabas creando un negocio que puedas poner al servicio de tu *lifestyle*. Así que, si yo fuera tú, le daría una oportunidad y seguiría explorando al respecto.

Pilar 5: materias primas

Las materias primas son recursos naturales que se extraen de la naturaleza o se cultivan y que sirven de base para fabricar otros productos. La siguiente imagen muestra las cuatro grandes categorías en las que se agrupan las materias primas:



Invertir en materias primas puede ser una buena forma de diversificar tu cartera y proteger tu dinero frente a la inflación. Cuando los precios suben, las materias primas suelen mantener o incluso aumentar su valor.

Además, muchas de ellas están en cantidades limitadas en la tierra o sujetas a condiciones climáticas, así como a circunstancias geopolíticas o económicas, lo que puede conducir su precio al alza.

Otra ventaja es que algunas materias primas tienen una demanda creciente en todo el mundo. Por ejemplo, ciertos metales son

esenciales para la transición energética, lo que podría impulsar su valor a largo plazo.

No obstante, por todos estos elementos que te acabo de detallar, este tipo de inversión implica también bastante volatilidad.

Existen numerosas formas de invertir en materias primas. A continuación te presento las que me parecen más interesantes si eres nueva en este pilar, sabiendo que la mayoría buscan generar plusvalías y que solo en casos muy puntuales se podrán obtener ingresos pasivos con esta inversión:

- **Compra directa del activo físico**: es la forma más tangible y pura de inversión, con la ventaja de que no dependes de terceros, pero es menos líquida y requiere almacenar la materia prima de forma segura. Personalmente, solo considero interesante esta vía para la inversión en oro.
- **ETF (que en el mundo de las materias primas se suelen llamar ETC)**: replican el comportamiento de una o varias materias primas. Se pueden adquirir con facilidad desde cualquier bróker, son muy líquidos y ofrecen una forma sencilla de diversificar. Puede ser una de las maneras más interesantes de invertir en materias primas, al menos al principio de tu inversión. Se trata de productos que te permiten invertir en cestas de todo tipo de materias primas o de alguna categoría específica (por ejemplo, metales preciosos exclusivamente).
- **Acciones de empresas relacionadas con materias primas** (como mineras o petroleras): al invertir en estas compañías, se puede ganar tanto por la revalorización de las

acciones como por dividendos, aunque también estás expuesta a los riesgos de la empresa, por lo que no es una manera directa de exponerte a las materias primas, sino indirecta.

En el cuaderno encontrarás información adicional de las distintas formas en que puedes añadir esta inversión a tu cartera, si así lo deseas, en función de cuál sea más adecuada en tu caso.

Al escuchar la palabra «minera» o «petrolera», igual te llevas las manos a la cabeza diciendo que son algunas de las empresas más nocivas para el medioambiente. Y sí, sin lugar a dudas hay empresas del sector de las materias primas en las que yo tampoco me plantearía invertir jamás, pero no debemos meter a todo el mundo en el mismo saco. Resulta que hay empresas y materias primas que precisamente van a estar entre los líderes para fomentar el cambio climático, y si invertimos en ellas, estaremos contribuyendo a esta noble causa, además de ayudar a combatir el hambre, los problemas de agua potable, de aguas residuales, etc., en todo el planeta.

Entonces, de lo que se trata es de analizar individualmente cada materia prima/empresa en la que vas a invertir para asegurarte de que está alineada con tus valores. Y acuérdate de que para los productos indexados siempre puedes verificar si ofrecen ese sesgo ESG que ya te he mencionado.

En el cuaderno te hablo de Susana, historiadora e hija de un casco azul de la guerra de Yugoslavia que decidió invertir en oro en 2020. Desde entonces, su inversión casi se ha duplicado, aunque lo más importante para ella es que se siente protegida al tener en cartera el activo refugio por excelencia.

Por consiguiente, las materias primas pueden ser una excelente herramienta no solo para proteger tu capital, sino también para hacerlo crecer y, además, diversificar tus inversiones. Sin embargo, conviene conocer bien los distintos métodos para acceder a ellas y comprender los riesgos implicados, sobre todo cuando se opera con productos financieros complejos. Lo ideal es integrarlas dentro de una cartera equilibrada, con una visión de largo plazo y teniendo en cuenta tu perfil de riesgo.

Pilar 6: inversiones alternativas

Si algo me apasiona del mundo de las inversiones es que siempre está en constante evolución. Y es precisamente en este pilar donde más se nota.

Las inversiones alternativas son, en esencia, activos exóticos que se salen de lo habitual, por eso lo suelo llamar «el cajón de sastre donde encontramos un poco de todo». Por ejemplo, yo tengo en cartera cosas tan variopintas como inversiones en meteoritos, en fósiles de dinosaurios, en obras de arte, en whisky, en relojes de lujo, en coches antiguos y un largo etcétera.

Ofrecen nuevas oportunidades para diversificar tu patrimonio y exponerte a accidentes positivos de riqueza, pero frecuentemente son caminos mucho menos transitados, lo cual los hace más arriesgados. Por un lado, porque muchas de estas clases de activos no están reguladas y, por lo tanto, el riesgo de estafa es mayor. Por otro lado, suelen ser productos que van a requerir un conocimiento

específico. Además, al tratarse de mercados más pequeños y nacientes, suelen ofrecer una baja liquidez.

La mayoría de las inversiones alternativas buscan obtener plusvalías, aunque alguna, de manera puntual, puede aportar jugosos ingresos pasivos.

De hecho, de entre todas las inversiones alternativas, las dos que me parecen más aptas para principiantes precisamente generan ingresos pasivos: el *crowdlending* y el *crowdfunding* inmobiliario.

A continuación te explico brevemente el funcionamiento de cada una de ellas:

- ***Crowdlending***: es un modelo de financiación colectiva que permite prestar dinero directamente a particulares o empresas a través de plataformas digitales, sin intermediación bancaria. La inversión mínima suele ser muy baja (unos 50 € en la mayoría de los casos), lo cual la hace muy accesible.

  El inversor elige proyectos específicos, así como el plazo y el tipo de interés, y recibe pagos periódicos de capital e intereses conforme los prestatarios devuelven los préstamos. Las plataformas de *crowdlending* suelen ofrecer rendimientos anuales atractivos, comparativamente más altos que los depósitos bancarios, ya que reflejan el mayor riesgo de la inversión, especialmente en préstamos a prestatarios con dificultades para acceder a una financiación tradicional que pueden terminar en impago o retrasos (recuerda el trinomio riesgo-rentabilidad-liquidez). El éxito de esta inversión radica en la diversificación: es preciso repartir el capital entre

préstamos de distintos originadores, distintos tipos de préstamos, distintos países y distintas plataformas sólidas.

- ***Crowdfunding*** **inmobiliario**: es muy similar al *crowdlending*, pero con importantes diferencias. Por un lado, aquí se va a invertir específicamente en proyectos inmobiliarios, por lo que, por su propia naturaleza, los plazos de devolución de los proyectos suelen ser más largos. Además, generalmente no vamos a ser propietarios de una fracción del bien en el que invertimos, sino titulares de participaciones de la sociedad propietaria del mismo, lo que tiene implicaciones legales en caso de que el proyecto fracase. Otra diferencia importante es que en el *crowdlending*, como se trata de préstamos, la rentabilidad la conoces de antemano (a menos que haya impagos o retrasos, en cuyo caso puede ser inferior a la que esperabas), mientras que en el *crowdfunding* inmobiliario no tiene por qué ser así. El motivo es que podemos encontrar varias submodalidades dentro de esta modalidad de inversión:
  - **Préstamo a promotores inmobiliarios**: sería similar al *crowdlending*, pero específico para el desarrollo de proyectos inmobiliarios.
  - **Compra para alquiler de propiedad**: aquí se generan ingresos pasivos derivados del alquiler del bien que se tenga en propiedad fraccionada.
  - **Reventa de proyectos**: estos buscan obtener plusvalías. Dentro de esta categoría podemos encontrar proyectos de obra nueva, *flipping*, etc.

En estos casos, los pasos que hay que seguir son muy similares a los que ya hemos visto hasta ahora para otros pilares de inversión: apertura de una cuenta con la plataforma de tu interés, depósito de los fondos, realizar las inversiones oportunas y esperar a que estas den sus frutos, gestionándolas de forma espaciada en el tiempo.

En el cuaderno te hablo de María Jesús, quien consigue prejubilarse a los 61 años gracias a los ingresos pasivos que genera, entre otros, con su inversión en *crowdlending*.

También encontrarás en el cuaderno la lista de mis plataformas preferidas tanto de *crowdlending* como de *crowdfunding* inmobiliario, así como tutoriales paso a paso para que puedas operar con ellas. De esta manera podrás tener otra inversión generándote ingresos pasivos antes de que termines de leer el libro.

Ahora ya tienes la visión de conjunto de los seis pilares de inversión que existen. Como te decía al inicio, este capítulo no buscaba ser un manual exhaustivo al respecto, sino abrirte los ojos en relación con todo lo que puedes conseguir gracias a las inversiones. Aun así, sé que ha sido mucha información técnica de golpe, así que tómate el tiempo necesario para asimilarla e implementarla (¡porque no me dirás que no te he dado ideas concretas de inversión que puedes implementar desde hoy mismo!).

Ya solo queda ver en el siguiente capítulo cómo construir tu Partenón financiero a partir de tu propia situación particular, para que dispongas de una cartera hecha a tu medida en la que tengan cabida tus sueños más grandes.

Resumen del capítulo

- Tu libertad financiera debe construirse como el Partenón, sobre una base sólida y múltiples pilares.
- La bolsa es el pilar más accesible. Puedes hacer crecer tu patrimonio con *roboadvisors* y generar ingresos pasivos con los dividendos.
- El inmobiliario ofrece un control tangible y, además, si utilizas de forma inteligente el apalancamiento, puedes conseguir un parque inmobiliario como el del Monopoly.
- Las criptomonedas son el pilar más volátil, pero bien enfocado te puede ofrecer extraordinarios accidentes positivos de riqueza.
- Los negocios te permiten invertir tu tiempo, no solo tu dinero, y aumentar considerablemente tus ingresos.
- Las materias primas ofrecen una buena protección contra la inflación y diversifican tu cartera.
- Las inversiones alternativas son exóticas y emocionantes, aunque también entrañan más riesgos.

Acciones para implementar

- Dibuja tu Partenón financiero. Etiqueta cada una de las seis columnas con un pilar y, basándote únicamente en lo que has leído, puntúa del 1 al 5 tu nivel de interés o comodidad actual con cada pilar. Este será tu mapa mental de partida.

- Completa un test de idoneidad en un *roboadvisor* de los indicados en el cuaderno y, si te convence la composición propuesta, deposita capital para realizar tu primera inversión de forma automatizada.
- Empieza a rastrear anuncios de compra y alquiler en tu zona, para ir familiarizándote con la inversión inmobiliaria.
- Realiza tu primera microcompra de criptomonedas si te sientes cómoda.
- Haz una lluvia de ideas de negocio, pensando en tus habilidades, pasiones y conocimientos, y piensa cómo poder monetizarlos.
- Realiza una pequeña compra de oro.
- Comienza a generar ingresos pasivos con el *crowdlending*.

9

Los rábanos XL, *Farmacia de guardia* y el balancín

Cuando nos mudamos a nuestra casa actual, decidí crear un huerto en el jardín. Además de ser algo gratificante, es muy entretenido y didáctico para los más pequeños de la casa.

Sabía que no bastaría con plantar las semillas y esperar a que milagrosamente crecieran las verduras. Sin embargo, de lo que no era consciente era de la cantidad de cosas que hay que tener presente para conseguir que tu huerto sea saludable y produzca lo que te gusta.

Es por eso por lo que el primer año acabé con más de trescientos rábanos tamaño XL (no exagero) y, en cambio, solo once misérrimas zanahorias. También salieron deliciosos tomates, guisantes y calabacines, pero a las cebollas no se les vio el pelo.

Y si me encantaran los rábanos, pues bien. Pero lo cierto es que me gustan en su justa medida. Y después de haber regalado rábanos a todos nuestros vecinos y amigos, al final tuvimos que utilizarlos para crear compost cuando ya se estaban pudriendo porque no estuvimos en casa en verano durante cerca de dos meses y no nos los pudimos comer.

Con el tiempo me he dado cuenta de que existe un gran paralelismo entre las inversiones y el huerto. De hecho, desde que empecé a aplicar mi filosofía inversora al huerto, todo ha empezado a ir mucho mejor, y ahora tenemos un cultivo más equilibrado donde sí, sigue habiendo rábanos, pero en proporción a lo que nos gusta. Lo mismo con las cebollas: ahora ya han salido, y he añadido verduras adicionales que van viento en popa.

Así que, como tal vez estés más familiarizada con el concepto de hacer crecer verduras que con las inversiones, vamos a tomar el proceso agrícola como punto de partida.

Entonces, ¿cuáles son esos pasos que debemos aplicar a nuestro huerto financiero?

1. Planificación: determinación del perfil de la inversión.
2. Siembra: composición gradual de tu cartera diversificada.
3. Riego, abono y vigilancia: seguimiento de las inversiones.
4. Poda: recomposición de la cartera.
5. Cosecha: disfrutar de los beneficios obtenidos.

A continuación te presento cada uno de estos puntos para que sepas cómo constituir y, posteriormente, gestionar tu cartera para que tu huerto financiero crezca sano y robusto.

1. Planificación financiera

Antes de empezar a invertir debes hacer dos cosas: tener tu fondo de emergencia constituido y conocer tu perfil de inversión. De lo primero ya hemos hablado en profundidad en la parte 2, así que vamos a tratar ahora lo segundo.

Test de perfil de inversión

Estos tests son los que van a permitirte saber cuál es tu perfil y ello te ayudará a saber cómo componer tu cartera para maximizar la rentabilidad sin estar asumiendo más riesgo del que realmente quieres.

Volviendo a mi huerto, si hubiera hecho un «test de preferencias culinarias» antes de ponerme a plantar semillas, habría plantado muchísimas menos semillas de rábanos y más de otras verduras que me gustan más.

Así pues, el test de perfil de inversión consiste en saber qué inversiones se adaptan más a ti, según tus preferencias. Los resultados dependerán de diversos factores, entre los que se pueden destacar los siguientes:

- **Tolerancia al riesgo**: hace referencia al riesgo que puedes asumir sin despertarte en medio de la noche con sudores fríos cuando los mercados son bajistas. Para mí, sin lugar a dudas, es el elemento más importante de todos y el que va a determinar en gran medida tu perfil de inversión. Así, si solo puedes tolerar una pequeña caída (por ejemplo, menos del 10 %), tendrás un perfil conservador. Si puedes soportar una caída algo más importante (digamos, por ejemplo, un 10-20 %), tendrás un perfil moderado. Y si puedes soportar caídas superiores, entonces tendrás un perfil agresivo. Dicho esto, dentro de cada perfil habrá subcategorías.
- **Edad**: normalmente, una persona joven suele tener más tiempo por delante para reponerse en caso de que haya un mercado bajista o algo salga mal, por lo que puede permitirse hacer inversiones más arriesgadas. Dicho esto, conozco personas que, con más de 80 años, tienen un perfil de inversión agresivo, así que no es más que un criterio entre muchos.
- **Situación personal**: si tienes personas a tu cargo, por lo general vas a buscar inversiones algo menos arriesgadas. De igual manera, una persona que esté en una relación matrimonial inestable tal vez busque inversiones más líquidas, por si se divorcia y necesita tener liquidez.
- **Situación profesional**: una persona que tenga una buena trayectoria profesional y estabilidad laboral va a poder permitirse realizar inversiones más arriesgadas que alguien que tenga una situación profesional inestable.
- **Horizonte de inversión**: aunque en la práctica las inversiones a corto plazo (sobre todo las especulativas) suelen ser más arriesgadas que las que son a largo plazo, la realidad es que una persona que tenga un horizonte temporal más largo va a poder permitirse asumir un mayor riesgo con sus inversiones porque va a disponer de más tiempo para que los mercados muestren todo su potencial. Pero también debes tener presente la inversión, de ahí que habláramos previamente del trinomio riesgo-rentabilidad-liquidez.

- **Tiempo de implementación**: se trata de encontrar el equilibrio idóneo entre rentabilidad esperada y tiempo que les quieres dedicar a las inversiones, pues muy probablemente no desees convertirte en una inversora profesional porque lo que buscas con este proceso es libertad, y no un nuevo empleo.
- **Objetivos de la inversión**: dentro de un mismo pilar hay estrategias que buscan obtener plusvalías y otras cuyo objetivo es generar ingresos pasivos. Por eso debes tener claro qué objetivo persigues con tus inversiones, puesto que ello va a determinar qué inversiones conviene que explores.
- **Conocimiento de las inversiones**: en el capítulo anterior te presenté varias estrategias de inversión perfectamente implementables por cualquier lectora. Dicho esto, debes saber que hay muchas otras inversiones avanzadas que requieren de unos mayores conocimientos, y si te lanzas sin tenerlos, puedes cometer costosos errores. Por eso es preciso que te formes antes de poder explorar otras estrategias de inversión a un nivel superior.
- **Capital disponible**: tal vez ahora mismo no poseas el capital necesario para dar la entrada de la compra de un piso, por lo que tendrás que optar por otros pilares o estrategias que requieran de un menor capital y ya en el futuro, cuando hayas hecho más grande tu bola de nieve, podrás explorar un mayor número de inversiones al disponer de un mayor capital.

Si bien el primer elemento (tolerancia al riesgo) es posiblemente el criterio con más peso, debes ponerlos todos en una balanza para tener una visión de conjunto.

Existen multitud de tests que puedes realizar para conocer tu perfil de inversora (su nombre oficial es el de «test de idoneidad»). En el cuaderno de hecho te dejo indicaciones para poder realizar uno.

Cada test te dará unos resultados ligeramente distintos, puesto que algunos solo tienen tres categorías (perfil conservador, moderado o agresivo), mientras que otros pueden ir hasta diez. A continuación te dejo la clasificación más extendida en Europa, que deriva de la ESMA, donde se utilizan siete categorías y las bandas de volatilidad reflejan la fluctuación de una inversión detenida durante un periodo de tiempo de cinco años o más.



Rentabilidades normalmente más bajas *Rentabilidades normalmente más elevadas*

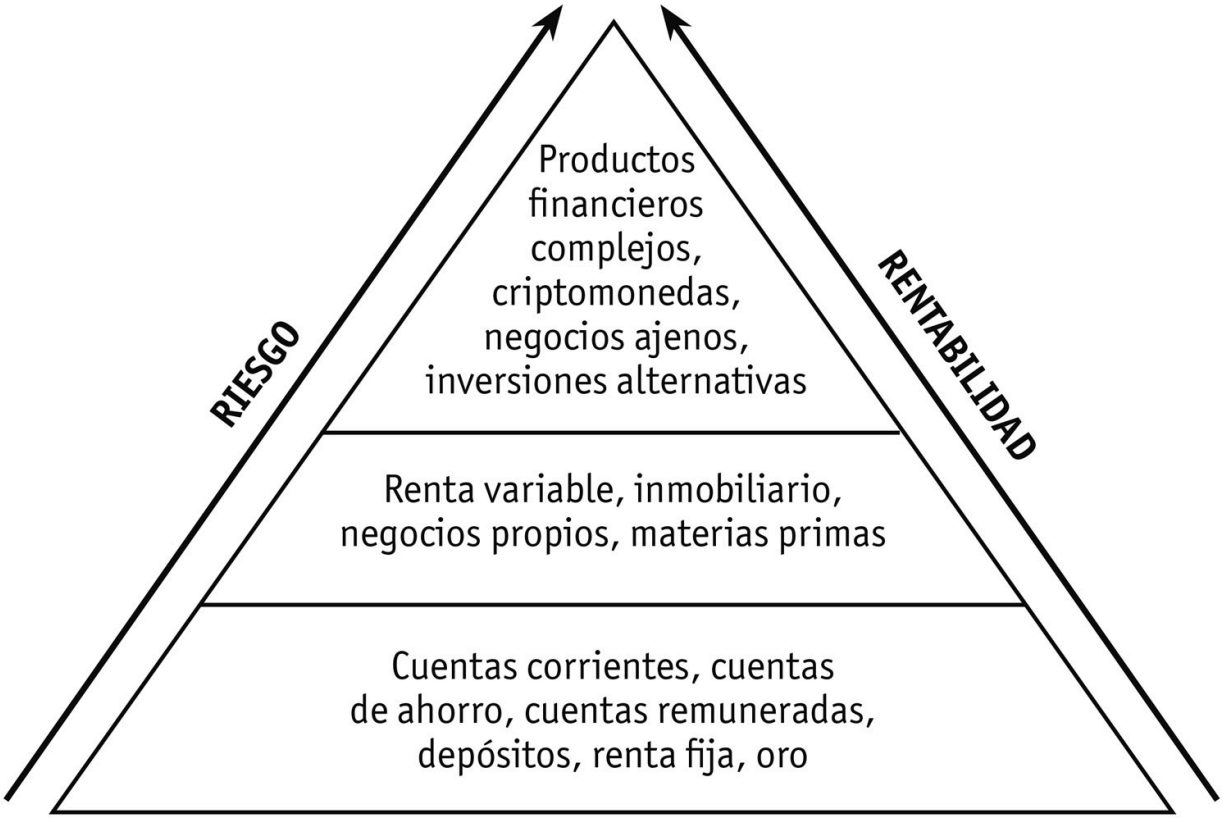
Calificación	**1**	**2**	**3**	**4**	**5**	**6**	**7**
Bandas de volatilidad ESMA	0 - 0,5 %	0,5 - 2 %	2 - 5 %	5 - 10 %	10 - 15 %	15 - 25 %	Más del 25 %
Riesgo de pérdida esperada de la inversión	Riesgo muy bajo	Riesgo bajo	Riesgo bajo a medio	Riesgo medio	Riesgo medio a alto	Riesgo alto	Riesgo muy alto

Objetivo de rentabilidad	En línea con los depósitos	En línea o ligeramente superior a los depósitos	Excede los depósitos y posiblemente supera la inflación	Rentabilidades medias superiores a los tipos de depósitos y a la inflación	Rentabilidades superiores a la media y mayores que las de los depósitos o la inflación	Significativamente superiores a los depósitos y la inflación, con alto potencial de rentabilidad a largo plazo	El mayor potencial de rentabilidad a largo plazo

Como ves, cuanto mayor sea la calificación de un producto, mayor será el riesgo que entraña y, en contrapartida, mayor será el potencial de rentabilidad que puedas obtener.

Esto te permitirá saber qué riesgo estás dispuesta a asumir y, de igual manera, cuando veas productos financieros sabrás si se alinean o no con tu perfil.

En ese sentido, la siguiente pirámide trata de categorizar de forma amplia los seis pilares de inversión según su nivel de riesgo y de rentabilidad:



La base de la pirámide muestra los activos de bajo riesgo y baja rentabilidad. Son inversiones muy seguras y estables, ideales para perfiles conservadores. En el centro de la pirámide encontramos activos con un riesgo moderado y una rentabilidad potencial mayor, adecuados para perfiles moderados. Y en la cúspide encontramos activos con un alto riesgo y una alta rentabilidad

potencial, inversiones solo recomendables para inversoras más experimentadas y tolerantes al riesgo.

Obviamente, dentro de cada pilar habrá estrategias de inversión que entrañen un riesgo mayor o menor en cada caso, pero al menos así tienes una buena visión de conjunto.

Así pues, cuanto mayor sea tu perfil de inversora, más arriba de la pirámide podrás ir. Pero, ojo, eso no quiere decir que necesariamente debas invertir todo tu dinero en los activos de la cúspide. Simplemente quiere decir que podrás tener un menor porcentaje en activos que estén en niveles inferiores de la pirámide, lo cual no significa que no vayas a invertir en ellos. Por ejemplo, aunque yo tengo un perfil de inversión agresivo, el grueso de mi cartera está en activos que se encuentran en el centro de la pirámide.

Y recuerda que, a medida que vayas adquiriendo una mayor experiencia inversora, podrás paulatinamente optar por activos y estrategias que se encuentren en peldaños superiores de la pirámide, puesto que es posible que tu perfil de inversora se torne más arriesgado con el tiempo y la experiencia. Por eso es interesante hacer regularmente (cada doce o veinticuatro meses o cuando haya un cambio importante en tu vida) un test de perfil de inversión.

Planificación financiera 2.0

¿Te acuerdas de que en el capítulo 6 hicimos una planificación 1.0? Eso era un excelente punto de partida para tener bajo control tus finanzas, pero lo cierto es que si vas un paso más allá y haces una planificación 2.0 que englobe también tus inversiones, vas a saber de forma aún más clara cómo poner a trabajar tu dinero por ti para conseguir alcanzar tus metas.

Para ello, a mí me gusta hablar del «porcentaje de libertad financiera» del que gozamos. Para eso debes conocer tu cifra mágica, aquella de la que ya hablamos en el capítulo 6.

El porcentaje de libertad financiera se puede calcular de dos formas:

- **Sobre ingresos pasivos**: este enfoque permite tener una visión clara del progreso hacia la libertad financiera, ya que refleja qué parte del estilo de vida deseado está cubierta por ingresos que no requieren trabajo activo. Además, sirve como una herramienta motivadora para seguir ampliando esas fuentes de ingresos pasivos. La fórmula es la siguiente:

$$\%\ \text{LF sobre IP} = \frac{\text{Ingresos pasivos netos}}{\text{Cifra mágica}} \times 100$$

  Cuando las rentas pasivas cubran el cien por cien de tu cifra mágica, podrás decir que has alcanzado la libertad financiera total. Esto significa que sería posible mantener el estilo de vida soñado sin depender del trabajo ni vender tus gallinas de los huevos de oro, y continuar incrementando tu patrimonio gracias al interés compuesto y al efecto bola de nieve.

En el cuaderno te dejo el ejemplo de Ana María, pues estoy convencida de que te resultará muy inspirador ver cómo ha ido evolucionando su porcentaje de libertad financiera a medida que implementaba nuevas inversiones.

- **Sobre patrimonio**: en este caso, la fórmula es ligeramente más compleja, puesto que debemos tener en cuenta más elementos subjetivos e impredecibles en el futuro:

$$\%\ \text{LF sobre patrimonio} = \frac{\text{Patrimonio vendible}}{\text{Cifra mágica}} \times 100$$

sabiendo que la cifra mágica en este caso se calcula dividiendo los gastos anuales entre la tasa de retiro segura.

La tasa de retiro contesta a la siguiente pregunta: «¿Qué porcentaje de mi patrimonio puedo vender cada año para cumplir mis sueños sin arriesgarme a quedarme sin dinero al final de mi vida?».

El conocido estudio Trinity concluyó que esta tasa podría ser de un 4 %, pero eso eran datos de los años noventa. Personalmente considero que, hoy en día, es mucho más adecuado tomar una tasa de retiro de entre un 2,5 y un 3,5 % (según el perfil de inversión) para no pillarte los dedos.

Si vas a optar por esta manera de calcular tu libertad financiera, debes tener únicamente en cuenta activos que cumplan al menos una de las dos siguientes condiciones: 1) que sean activos productivos, es decir, que generen ingresos pasivos o tengan el potencial de generarlos en el futuro próximo, y/o 2) que sean divisibles y líquidos, al menos parcialmente.

Es por eso que la residencia principal, a no ser que puedas alquilar una parte de ella o su totalidad cuando tú no la estás ocupando (y desees realmente hacerlo), no se incluiría dentro del cálculo de patrimonio. En lo que respecta a las participaciones en un negocio propio, sí que podrías tenerlas en cuenta de cara al cálculo si los títulos pueden ser cedidos onerosamente de forma sencilla y relativamente rápida a un tercero, bien porque son empresas cotizadas o, si son empresas privadas, porque los estatutos de la empresa prevén una salida relativamente fácil. En cambio, si es una empresa unipersonal o una pequeña empresa y ni siquiera has comenzado a investigar la posibilidad de ceder tus acciones o que tu empresa sea adquirida por otra entidad, entonces no lo incluiría. O, si lo hiciera, sería teniendo en cuenta un porcentaje conservador (por ejemplo, un 50 % del valor estimado o incluso menos, según las condiciones del mercado).

Por lo tanto, como ves, se trata de una apreciación mucho más subjetiva y discrecional que con la primera modalidad de cálculo, pues vas a tener que analizar activo a activo y no es todo blanco o negro, puede haber casos intermedios y escalas de porcentaje de valor que habrá que tener en cuenta de cara al cálculo de tu patrimonio.

En el cuaderno verás cómo ha calculado Verónica su porcentaje de libertad financiera a partir de su patrimonio.

Como te decía, a mí me gusta mucho más el cálculo de libertad financiera sobre ingresos pasivos generados porque es más realista y más objetivo. Pero brindo la segunda opción a las mujeres que tengáis grandes patrimonios relativamente líquidos y que podáis ir vendiendo activos periódicamente dentro de vuestros patrimonios (por ejemplo, acciones de empresas cotizadas, de las cuales vendéis todos los meses una parte pequeña) para mantener vuestro nivel de vida actual.

En cualquier caso, de lo anterior queda patente que la libertad financiera no es un concepto absoluto, un todo o nada, sino que se manifiesta en distintos grados. Y aunque no hayas alcanzado aún el cien por cien, si tu porcentaje va aumentando con el paso del tiempo ya estarás mejor que anteriormente, y eso es todo un logro en sí mismo.

Por lo tanto, realizar estos cálculos de manera periódica permite seguir la evolución hacia la cima de la pirámide financiera y tomar decisiones más informadas para consolidarla a largo plazo.

Además, una conclusión importante es la siguiente:

> Para alcanzar la vida de tus sueños no te hacen falta millones, sino tener claridad, estrategia y constancia.

2. Composición de la cartera

Una vez que has determinado qué inversiones son más adecuadas para ti y qué capital necesitas invertir para alcanzar la vida de tus sueños, lo siguiente va a ser pasar a la acción e implementar las inversiones.

Por lo tanto, se trata de sembrar esas semillas financieras que, con el tiempo y los cuidados que les aportes, se convertirán en el futuro en árboles frutales que te darán sabrosos frutos de forma recurrente.

Algunas de estas inversiones serán muy rápidas tanto de analizar como de implementar (por ejemplo, la inversión en índices a través de *roboadvisors*), mientras que otras requerirán semanas o incluso meses (por ejemplo, las inversiones inmobiliarias) hasta que estén operativas.

Lo importante es que empieces por una inversión para quitarte el miedo, como las que te comenté en el capítulo anterior que eran más accesibles. Empieza con una cantidad pequeña, y cuando veas que todo va bien, ya puedes dar el salto a invertir una cantidad mayor, sea en el mismo pilar o en otro.

Sin lugar a dudas, comenzaría por la bolsa. Si tu objetivo es la acumulación de capital (sea porque eres joven o porque quieres reunir dinero para la compra de una vivienda o similar), entonces ya sabes que el punto de partida idóneo es la inversión en índices. En cambio, si quieres generar ingresos pasivos, puedes implementar la estrategia de inversión en dividendos.

Y una vez que tengas esta primera inversión en marcha, ¿qué viene después?

Como siempre, dependerá de muchos factores que te son propios y que han quedado reflejados en la pirámide de activos que te presenté anteriormente.

En realidad, no importa tanto el orden en el que vayas incluyendo los activos en tu cartera, sino la composición que quieres que esta llegue a tener un día. A fin de cuentas, lo que quieres es tener una cartera diversificada.

Pero si buscas «victorias rápidas», no dudes en complementar la inversión en bolsa con las demás que mencioné en el capítulo anterior, aunque sea con una pequeña inversión. De esta manera tendrás una cartera con distintas columnas, aunque el reparto no sea aún óptimo, pero al menos podrás sentirte orgullosa de que eres toda una inversora, pues tendrás varios pilares en tu Partenón financiero.

Diversificación

La diversificación implica repartir tu dinero entre distintos pilares con el fin de reducir el riesgo global de tu cartera de inversión. No es otra cosa que el famoso dicho de «no poner todos los huevos en la misma cesta».

Así pues, la diversificación de la buena (la que es inteligente y estratégica, y no un mero popurrí de activos sin coherencia entre sí) no solo le va a aportar estabilidad a la cartera, sino que puede llegar a aumentar tu patrimonio en cualquier condición de mercado si añades los activos correctos.

En otras palabras, si tu cartera está bien diversificada, no solo vas a poder conseguir unos retornos que, de media, sean más elevados, sino que, de manera global, vas a estar expuesta a menos riesgos y además se reducirá también la volatilidad de tus activos, pues las fluctuaciones serán más contenidas cuanto mayor número de estos tengas.

Mucha gente habla de diversificar en distintas acciones, y creen que con eso es suficiente. Pero, desde mi punto de vista, tal cosa no es suficiente por sí sola para tener una cartera antifrágil.

Por eso yo llevo la diversificación al extremo, añadiendo a la cartera distintos:

- Pilares de inversión.
- Clases de activos dentro de un mismo pilar.
- Estrategias de inversión dentro de una misma clase de activos.
- Sectores de la economía.
- Países y zonas geográficas.
- Divisas.
- Plataformas de inversión.

No hace falta que incluyas todos estos elementos en tu cartera (sobre todo cuando estás empezando), pero sí deberías tener presente que, cuantos más tengas, más robusta va a ser tu cartera.

Y otra cosa que también es importante analizar es la correlación. Queremos una cartera que contenga activos que estén descorrelados o, al menos, que no tengan una elevada correlación entre ellos. Es decir, que los activos no reaccionen de la misma forma dadas unas condiciones de mercado determinadas, sino que se comporten de forma independiente o incluso de forma opuesta.

Así, por ejemplo, el oro tiende a subir cuando los mercados bursátiles son bajistas porque es el activo refugio por excelencia.

INSPÍRATE EN ELLAS

Tal vez recuerdes *Farmacia de guardia*, una serie de los años noventa que todavía hoy ostenta el título de la serie más vista de la historia de la televisión en España en cuota de pantalla.

La trama de la serie giraba en torno a Lourdes, quien regentaba una farmacia en Madrid, donde, además de despachar medicamentos, escuchaba y aconsejaba a vecinos y clientes. El local servía como punto de encuentro de personajes variopintos, y reflejaba pequeñas historias cotidianas, relaciones familiares y conflictos personales.

Pues bien, por curioso que parezca, yo también tengo una conocida que se llama Lourdes y que regenta una farmacia.

Lourdes es consciente de lo importante que resulta invertir su dinero para que este trabaje por ella, y también ha escuchado decir que debe invertir en distintos activos.

Por su oficio conoce muy bien el sector farmacéutico, por lo que ha decidido invertir en un ETF de empresas biotecnológicas estadounidenses, y otro de empresas europeas del sector de la salud.

Lourdes piensa que tiene una cartera bien equilibrada ya que ha apostado por dos ETF distintos, lo cual implica que está invirtiendo en varios cientos de empresas diferentes y lo está haciendo en dos mercados geográficos distintos y, además, en dos divisas diferentes.

Sin embargo, si se analiza el comportamiento de estos dos vehículos de inversión vemos que se mueven de forma muy similar (la correlación entre ambos es muy elevada) y que, cuando hay bajadas, ambos descienden. Por ejemplo, en 2022 el ETF de biotecnológicas bajó un 10,5 % y el de salud más general, un 6,4 % (rentabilidades brutas).

En cambio, en ese mismo año, yo hice un 9,93 % neto-neto, es decir, descontando comisiones, impuestos y lo que desembolso para mantener mi nivel de *lifestyle* viviendo una vida a todo color.

Desde que le dije a Lourdes que tenía que diversificar con otras clases de activos y le indiqué cómo pensaba que tenía más sentido que compusiese su cartera, no ha vuelto a tener ningún año en negativo hasta la fecha.

Es más, como ha visto lo fantástica que es la diversificación bien planteada, incluso se la está «recetando» a todos los pacientes con los que trata de forma más cercana, igual que lo hubiera hecho la Lourdes de *Farmacia de guardia*.

Este ejemplo debería hacerte ver la ventaja de diversificar tu cartera con activos que tengan un cierto grado de descorrelación entre ellos. Aun así, como siempre, la diversificación también presenta algunas desventajas.

Por un lado, va a ser más difícil pegar un pelotazo porque al diversificar no solo reducimos la volatilidad negativa, sino también la positiva. Dicho esto, ya sabes que al invertir no buscamos pelotazos, sino accidentes positivos de riqueza, y estos pueden obtenerse perfectamente con una cartera bien diversificada.

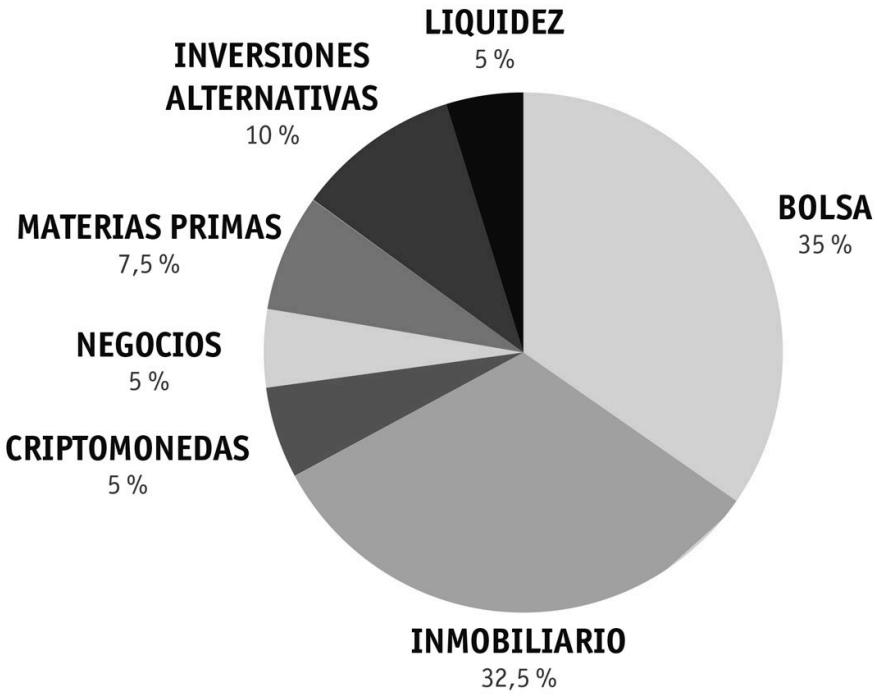
Por otro lado, al tener más activos, el tiempo que te va a llevar realizar el seguimiento de tu cartera va a ser algo mayor, pero, por mi experiencia, tal cosa acaba compensando. Lo mismo ocurre con las comisiones, que al haber un mayor número de operaciones pueden provocar un aumento de los costes de la inversión. Dicho esto, si por ejemplo inviertes en índices internacionales, ya estarás teniendo una gran diversificación de países y sectores habiendo realizado una sola operación con costes muy reducidos, así que en la práctica el seguimiento de una cartera diversificada no tiene por qué ser tedioso ni costoso.

Así pues, se trata, como siempre, de encontrar el equilibrio óptimo para que puedas beneficiarte de sus bondades sin verte perjudicada por sus desventajas.

Con todo esto en mente, ahora sí que vas a poder constituir tu cartera. De lo que se trata es de diseñarla según te gustaría que fuera con el tiempo, en función de tu perfil de inversora y tus objetivos financieros. Porque debes saber que no existe una única fórmula mágica, sino que cada cartera debe estar cuidadosamente planificada teniendo en cuenta los factores anteriormente mencionados.

> La mejor cartera de inversión es la que has diseñado tú misma para ti una vez que tienes claros tu perfil y tus sueños.

Así, a modo de ejemplo, te dejo a continuación el que podría ser un reparto aproximado para una persona con un perfil moderado:



Obviamente, las estrategias y subactivos que apliques dentro de cada pilar van a depender de tus objetivos financieros, horizonte temporal y demás elementos que ya vimos, pero con esto al menos puedes tener una idea de cómo podría quedar una cartera con buena diversificación por pilares.

Es normal que, cuando empieces, tengas un peso excesivo en un activo, pero es algo que irás corrigiendo de forma natural con el paso del tiempo hasta que llegues a tu reparto objetivo.

Aportaciones periódicas

Lo mejor es comenzar con una pequeña cantidad para probar una determinada inversión y, si te convence, entonces podrás aportar un mayor capital posteriormente.

Este capital lo puedes aportar de golpe o de forma paulatina.

Si tuviéramos una bola de cristal y supiéramos que el mercado va a subir, entonces, lógicamente, sería mejor comprar de golpe una mayor cantidad a precios más reducidos. Pero como la evolución de los mercados en el corto plazo es incierta, resulta preferible hacer aportaciones periódicas.

Así, el *dollar cost averaging* (DCA), traducido como «promediar el coste de adquisición», es una estrategia de inversión que consiste en comprar una cantidad fija de un activo en intervalos regulares (por ejemplo, mensualmente) sin importar su precio ni las condiciones de mercado.

De este modo se suavizan los efectos de la volatilidad del mercado: compras más unidades cuando el precio baja y menos cuando sube. Esta técnica elimina la presión de intentar adivinar el mejor momento para entrar y promueve una inversión disciplinada.

INSPÍRATE EN ELLA

Elia ha decidido invertir 100 € al mes en un *roboadvisor*, sin preocuparse de cómo está el mercado. El precio de los distintos fondos en los que está invertida su cartera suben y bajan con el tiempo. A simple vista, podrías pensar que si un mes compra participaciones a 50 € y otro a 70, el precio medio de sus participaciones será 60 €.

Pero en realidad no es así:

- El primer mes, con el precio a 50 €, Elia compra 2 participaciones (= 100 € / 50 € = 2).
- El segundo mes, con el precio a 70 €, compra solo 1,43 participaciones (= 100 € / 70 €).

En total, al cabo de dos meses ha invertido 200 € y ha acumulado 3,42 participaciones en ese tiempo transcurrido.

Si calculas el precio medio real de compra de cada participación verás que no es de 60 €, sino de 58,48 (= 200 € invertidos / 3,42 participaciones).

Así, invirtiendo la misma cantidad cada mes, automáticamente compras más cuando el precio es más bajo y menos cuando el precio es superior. De ese modo reduces el precio medio sin tener que preocuparte por cuándo invertir, lo que te permite seguir haciéndolo con tranquilidad y con mejores resultados a largo plazo, pues el DCA ayuda a evitar comprar en picos del mercado, reduce el estrés por saber si ahora es o no un buen momento y favorece la constancia inversora. Permite, además, automatizar aportes en un gran número de inversiones variadas, incluso de poca cantidad.

Del lado de las desventajas, puede generar comisiones más altas si las compras son muy pequeñas y frecuentes, y tiene menos rendimiento que una inversión en un solo pago en mercados alcistas.

La implementación del DCA es muy sencilla, puesto que solo es preciso programar dos órdenes: una de tu banco a la plataforma en la que quieras comprar el activo en cuestión para depositar fondo, y la otra en dicha plataforma, para que, con la frecuencia que tú indiques, se ejecute automáticamente la compra del activo en cuestión.

Yo personalmente aplico el DCA en los seis pilares de inversión, en algunos de forma manual (por ejemplo, en inmobiliario) y en la mayoría de forma automatizada, como te acabo de explicar.

Sin duda es algo que te invito encarecidamente a que hagas, puesto que así te mantendrás alejada del ruido del mercado y de tus emociones, que pueden ser muy peligrosas si te dejas llevar por ellas.

Buy the dip

Si aplicas el DCA ya estará muy bien, pero tus probabilidades de exponerte a accidentes positivos de riqueza aumentarán significativamente si lo combinas con el *buy the dip*.

Buy the dip es una estrategia de inversión que consiste en aprovechar las caídas temporales de precios para comprar activos a un precio más bajo del habitual. La lógica detrás de esta práctica es que el mercado, tras un descenso puntual, tenderá a recuperarse, permitiendo al inversor obtener beneficios cuando el precio vuelva a subir. Es una estrategia muy popular entre quienes siguen mercados volátiles, como acciones tecnológicas, criptomonedas o materias primas.

Entre sus ventajas destaca la posibilidad de adquirir activos de calidad a precios significativamente descontados, lo que puede mejorar la rentabilidad a largo plazo.

Sin embargo, el principal riesgo es que no siempre un activo que cae recuperará su valor, especialmente si la caída refleja un deterioro real del negocio o del sector. Comprar simplemente porque el precio bajó, sin analizar las causas, puede llevar a acumular pérdidas, lo cual no es nada deseable.

Así pues, no es algo que creo que debas hacer al comienzo de tu aventura inversora, pero sí que quería que conocieras esta posibilidad por si deseas aplicarla el día de mañana.

3. Seguimiento de las inversiones

Si quieres tener un huerto que te dé deliciosas verduras, además de sembrar las semillas y esperar, vas a tener que regar, abonar, quitar los caracoles que se relamen al ver las florecientes lechugas, etc.

En las inversiones pasa exactamente lo mismo, debemos darles un seguimiento para que crezcan fuertes y prósperas.

Cuándo hacer el seguimiento

Tener el control de tus finanzas es una de las claves fundamentales para alcanzar la vida de tus sueños. Esto implica saber en todo momento dónde está invertido tu dinero, qué activos componen tu patrimonio y cuánto están generando cada mes en ingresos pasivos.

Ahora bien, encontrar el equilibrio adecuado entre el control, la eficiencia y la gestión de tus emociones es esencial. Un exceso de control puede jugar en tu contra: revisar tus inversiones de forma obsesiva puede llevarte a tomar decisiones precipitadas, dejándote arrastrar por el miedo o la euforia del momento. Por el contrario, una falta total de seguimiento también es peligrosa, porque podrías perderte oportunidades interesantes o tardar en detectar problemas potenciales que hacen que tus pérdidas sean más grandes de lo que habrían sido si lo hubieras visto a tiempo. Por eso, el punto de equilibrio óptimo es diferente para cada persona y depende, en gran parte, del tipo de inversión y del horizonte temporal.

Así, una inversora a corto plazo necesitará revisar su cartera casi a diario. En cambio, una inversora a largo plazo puede hacer un seguimiento más espaciado, por ejemplo, cada trimestre o incluso cada semestre.

En mi caso, hago una revisión global de mi cartera cada tres meses. Pero hay ciertas inversiones que requieren de un seguimiento más minucioso. Por ejemplo, para mis inversiones inmobiliarias, compruebo mensualmente si he recibido los pagos del alquiler y reviso anualmente la rentabilidad global del inmueble. Para las inversiones más volátiles, suelo hacer un seguimiento cada mes si aplico un análisis fundamental y semanal si me decanto por un análisis técnico.

Lo más importante es definir el plazo que mejor se adapte a tu perfil (mi sugerencia es que al principio sea o mensual o trimestral, lo que tú prefieras) y respetarlo. La paciencia y la disciplina son tan importantes durante la fase de ahorro como durante la fase de inversión. Seguir un plan claro evitará que tomes decisiones impulsivas que puedan alejarte de tus objetivos.

Y un último detalle práctico: aprovecha cada revisión de tu cartera para hacer dos cosas:

- Revisar tu presupuesto y ver si estás ahorrando para tus distintos objetivos e invirtiendo como te lo habías planteado o si hay cosas que puedes mejorar.
- Actualizar las contraseñas de acceso a tus cuentas y plataformas. Es un pequeño hábito de seguridad que puede evitarte muchos problemas en el futuro.

Cómo hacer el seguimiento

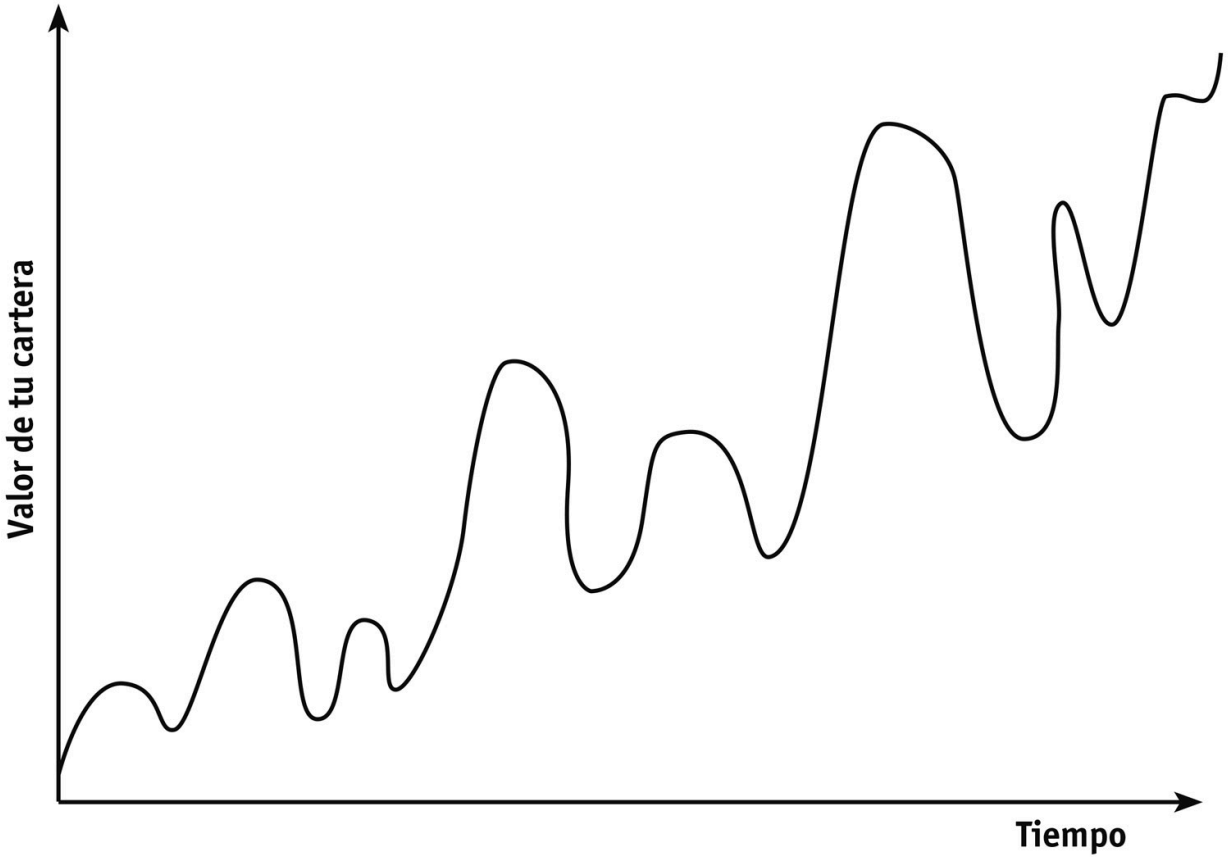
El seguimiento de tus inversiones te va a permitir saber cuál es el valor total actual de tu patrimonio y determinar si hay que sacar de la cartera alguna inversión.

El seguimiento de tus inversiones no es igual para todos los activos. Para las inversiones líquidas, como la bolsa, las materias primas o las criptomonedas, el valor actual lo facilita directamente el bróker o la plataforma en la que hayas invertido, por lo que permiten un seguimiento objetivo y en tiempo real.

En cambio, las inversiones poco líquidas, como el inmobiliario o los negocios, requieren de un enfoque diferente, basado en estimaciones más subjetivas. Mi recomendación es que hagas una valoración prudente y conservadora, evitando sobrevalorar estos activos, pues tal vez no encuentres comprador a ese precio y solo estarías engañándote a ti misma (recuerda lo que comentamos cuando hablábamos de cómo estimar tu patrimonio).

Para facilitarte la tarea, en el cuaderno hay una herramienta que te va a venir muy bien para realizar el seguimiento de tu cartera de forma cómoda y sencilla y, además, para que puedas ver su evolución con el paso del tiempo.

Cuando lleves a cabo dicho seguimiento, es muy importante que recuerdes que las inversiones rara vez crecen de forma lineal. Más bien crecen de forma parecida a la imagen que te dejo a continuación, así que no temas si puntualmente tu cartera sufre un retroceso, pues es parte del proceso:



4. Recomposición de la cartera

Cuando estés realizando el seguimiento de tus inversiones es importante reflexionar sobre el futuro próximo de cada una de ellas.

Por eso te invito a que te plantees las siguientes preguntas:

- ¿Las perspectivas indican que este activo seguirá siendo rentable?
- Con la información de la que dispongo actualmente, ¿esta inversión puede ser más rentable que otras que tengo en el radar (coste de oportunidad)?
- ¿Sigue teniendo sentido mantener esta inversión en mi cartera por otros motivos que no sean la rentabilidad (reparto de cartera, diversificación, etc.)?

Si la respuesta es que sí, entonces podrás mantener tu inversión en cartera (incluso podrías reforzarla si lo ves oportuno en función del diseño de tu cartera). En cambio, si la respuesta es que no, entonces deberás plantearte darle salida.

Salida de posición

Con lo que te acabo de decir, pensarás que solo le podemos dar salida a una inversión si esta no está teniendo un buen desempeño. Pero ese no tiene por qué ser el caso.

En mi opinión, hay muchos supuestos por los que puedes querer desprenderte de una inversión, y algunos de ellos son malos, pero otros pueden ser neutros o incluso buenos.

Estos serían algunos de los motivos por los que puedes sacar una inversión de tu cartera:

- **Escenarios negativos**: suelen ser el motivo más frecuente por el que te deshaces de un activo y generalmente tienen que ver con que la inversión no se está comportando como lo habías previsto y, por lo tanto, es posible que acabes viéndote obligada a salir en pérdidas. Pero es mejor salir a tiempo que seguir perdiendo dinero, porque el coste de oportunidad hace que mantener una inversión fallida no te vaya a traer nada más que frustración y mayores pérdidas económicas. Así, puede ser que la inversión resulte ser una estafa, que la empresa en la que has invertido haya quebrado, que haya un deterioro financiero del activo, que se produzca un cambio en las condiciones de mercado, que un activo sea rentable pero te quite el sueño (por ejemplo, un inquilino problemático aunque pague a tiempo), etc. En caso de que percibas alguno o varios de estos elementos, convendría salir de la inversión.
- **Escenarios neutros**: en estos casos no hay nada malo *per se* con la inversión que has realizado, pero es posible que quieras o necesites darle salida a un activo de tu cartera. Este podría ser el caso si necesitas liquidez para otro proyecto, si quieres diversificar o rebalancear tu cartera o incluso si un activo llega a su madurez (por ejemplo, la renta fija adquirida en el mercado primario tiene un objetivo temporal claro, al igual que los préstamos en *crowdlending*).
- **Escenarios positivos**: aquí salimos de la inversión por algo favorable. Bien podría ser que hemos alcanzado el objetivo de rentabilidad que nos habíamos planteado para un activo en concreto, que el coste de oportunidad nos indique que hay otras estrategias que pueden ser más rentables, que queramos optimizar la fiscalidad de nuestra cartera o incluso, simplemente, por disfrutar de los beneficios que hemos generado.

Si te encuentras en alguno de estos supuestos, deberás darle salida a una inversión de tu cartera. Pero, de nuevo, las cosas no son un todo o nada, por lo que bien podrías vender tu posición de golpe o, si es un activo fraccionable, salir paulatinamente, aplicando el DCA pero a las ventas. Todo dependerá de la situación de mercado y de los motivos que te hayan conducido a tomar la decisión de sacar una inversión de tu cartera.

En cualquier caso, cuando salgas de posición será un buen momento para sacar conclusiones. Analiza lo que ha ido bien para replicar el éxito en futuras inversiones, y lo que ha ido mal para evitar el fracaso. De esta manera, con cada inversión que hagas, te convertirás en una inversora más fina y con el tiempo verás cómo vas obteniendo mejores resultados si aprendes de tu propia experiencia.

Rebalanceo de la cartera

Seguro que cuando eras niña te gustaba ir a los parques para montarte en los balancines. A mí me encantaba y me lo pasaba genial. Pero te confieso que me frustraba cuando algún niño más mayor que yo me dejaba arriba del todo para hacer la gracia, porque yo no podía bajar hasta que él lo creyera oportuno, o si intentaba bajar por mi cuenta, corría el riesgo de que el niño se levantara de golpe y entonces yo me cayera y me hiciera daño.

¿Por qué te hablo del balancín del parque? Pues porque tiene un gran paralelismo con las inversiones.

Si le das salida a un activo, tu cartera va a bascular repentinamente hacia el lado de los activos que quedan dentro y, por lo tanto, va a pasar a estar desequilibrada y eso puede ser peligroso para ti.

Lo mismo ocurrirá por el mero paso del tiempo aunque no saques ningún activo de cartera, porque cada uno de ellos tendrá vida propia y se comportará de una manera distinta.

Así pues, tu cartera no es estática, se halla en constante movimiento porque está viva, de modo que habrá ocasiones en que tendrás que rebalancearla para volver al reparto óptimo que habías definido previamente.



En el cuaderno encontrarás el ejemplo de Jimena, una inversora con un perfil a caballo entre conservadora y moderada, para que veas cómo han evolucionado sus inversiones con el paso del tiempo y lo que ha logrado gracias al rebalanceo de su cartera.

Antes te hablaba de que para la mayoría de las personas es interesante hacer el seguimiento de la cartera de forma espaciada entre uno y tres meses. Pero eso no quiere decir que el rebalanceo deba hacerse con la misma frecuencia. Al contrario, el rebalanceo es algo más esporádico, ya que, si bien el seguimiento es gratuito, el rebalanceo suele llevar asociados unos ciertos costes de transacción y el pago de impuestos, y queremos minimizar los gastos.

Lo óptimo suele ser realizar el rebalanceo cada doce a veinticuatro meses. Excepcionalmente se puede hacer en periodos más cortos si detectas desviaciones significativas respecto a la distribución objetivo original de tu cartera. Por ejemplo, podrías plantearte hacer un rebalanceo si hay más de un 5 % de diferencia para algún activo / clase de activos respecto al reparto original.

Existen esencialmente dos formas de realizar el rebalanceo:

- Vender parte de los activos que han aumentado su peso en la cartera respecto a la distribución inicial y usar ese dinero para comprar aquellos activos que ahora tienen un peso menor, con el objetivo de recuperar el equilibrio original.

- Añadir nuevos fondos a la cartera, destinando una mayor proporción al activo que ha quedado infrarrepresentado, hasta restablecer la asignación inicial.

Personalmente, me inclino por la segunda alternativa por tres razones. La primera es que genera menos comisiones y gastos, ya que solo requiere una operación (comprar el activo que ha perdido peso) en lugar de dos (vender una parte del activo sobrerrepresentado y después comprar el infrarrepresentado).

La segunda ventaja es fiscal: al no vender, evitas tributar por las plusvalías latentes, aplazando el pago de impuestos hasta que realmente se materialicen, con lo que te beneficias del diferimiento fiscal.

Por último, al aportar más capital a la inversión, potencias aún más el efecto del interés compuesto, lo que favorece el crecimiento a largo plazo.

5. Disfrutar de los beneficios obtenidos

Ya sabes que los beneficios de tus inversiones se manifestarán de una manera u otra en función de la estrategia que hayas elegido.

Así, algunas inversiones te distribuirán ingresos pasivos de forma periódica, mientras que otros te ofrecerán plusvalías solo cuando decidas venderlas.

En cualquier caso, recuerda que debes ser paciente y disciplinada con tus inversiones si quieres obtener resultados increíbles y hacer magia con el dinero.

Si lo eres, a medida que vayas viendo tu patrimonio crecer seguro que te pones a pensar en cuáles de tus sueños vas a poder ir cumpliendo.

Sin embargo, antes de ello hay un paso previo muy importante que debes tener en cuenta.

Pago de impuestos

La fiscalidad es algo que varía mucho de un país a otro, además de que dentro de un mismo país va fluctuando con el tiempo. Por este motivo, aquí no te daré indicaciones concretas de la fiscalidad aplicable a cada una de las inversiones que puedes llevar en cartera en los seis pilares.

Pero lo que sí debes tener presente es que, de forma general, deberás pagar impuestos por cualquier beneficio que obtengas. Así pues, de la cantidad que recibas en beneficios, siempre deberías apartar una parte para el pago de impuestos (a menos que ya se te haga una retención en origen). El porcentaje exacto dependerá de muchos factores, pero como mera indicación te diría que apartaras un 30 %.

En algunos casos tributarás por los beneficios en el mismo momento en que los recibes (sobre todo si hay retenciones en origen), mientras que en otros casos lo harás una vez terminado el año fiscal en el que se han generado. Por tanto, no dudes en apartar ese dinero en una cuenta

remunerada separada para que no pierda poder adquisitivo por la inflación a la espera de saber la cantidad exacta de impuestos que debes pagar.

Si procedes de esta manera, estarás tranquila sabiendo que has hecho las cosas bien y que la cantidad restante sí es plenamente para ti, para que decidas qué quieres hacer con ella.

En ese sentido, se te presentan dos opciones: reinvertir o disfrutar de ese dinero.

Reinversión

En general, si no te hace falta el dinero para mantener tu nivel de vida actual, es preferible que reinviertas las ganancias, pues podrás obtener intereses sobre los intereses y así alcanzar tus metas financieras más rápidamente.

Esta es una decisión muy personal, y solo tú puedes decidir qué te interesa más hacer con los beneficios que obtienes de tus inversiones.

Existen esencialmente dos formas principales de reinvertir tus ganancias:

- **Reinversión manual:** se trata de la modalidad más común, en la que tú misma decides de manera consciente y estratégica dónde colocar nuevamente esos beneficios. Aquí puedes elegir entre:
  - **Reinvertir en el mismo activo**: por ejemplo, comprar más acciones de la empresa que te ha repartido dividendos.
  - **Invertir en nuevos activos**: utilizar esos beneficios para explorar otros activos, ya sea para diversificar más tu cartera con nuevos pilares, para reequilibrarla o para aprovechar oportunidades con un mayor potencial de rentabilidad.

  Aquí tendrás también que decidir cuándo reinviertes. Para hacerlo, ten en cuenta factores como la acumulación suficiente de capital para optimizar comisiones y costes de transacción. Por ejemplo, si las comisiones de tu bróker son fijas y tú recibes pequeños dividendos regularmente, podría ser más eficiente acumularlos durante varios meses antes de reinvertir para optimizar comisiones.
- **Reinversión automática**: algunas plataformas ofrecen la opción de reinvertir automáticamente tus beneficios en la misma clase de activos. Por ejemplo, ciertas plataformas de *crowdlending* ofrecen una herramienta de autoinversión que reinvierte automáticamente los beneficios y el capital obtenidos siguiendo una serie de parámetros que tú has detallado con anterioridad, simplificando considerablemente la gestión y maximizando los beneficios.

En el cuaderno, por si te sirve de referencia, te cuento cómo ha ido pivotando mi filosofía de reinversión con el paso del tiempo.

Disfrutar plenamente de la vida

Si bien la reinversión es fundamental para el crecimiento acelerado de tu patrimonio, es igualmente importante que reserves una parte de tus ganancias para premiarte. Este equilibrio refuerza la motivación y evita la sensación de privación que podría desgastarte emocionalmente por el camino.

Por este motivo, podrías llegar a una regla mediante la cual determines que vas a hacer una reinversión parcial (por ejemplo, un 80 o 90 % para seguir impulsando tu patrimonio) y que el 10 o 20 % restante lo reservas para disfrutar y celebrar tus éxitos personales.

Lo enfoques como lo enfoques, mi sugerencia es que tras cada hito (primera inversión realizada, primer dividendo recibido, primer piso comprado, primer rebalanceo, etc.) reserves una parte de los beneficios para darte una recompensa, aunque sea simbólica. Ello reforzará en ti la idea de que el dinero es un trampolín para vivir mejor (cuando tú lo decidas) y no un fin en sí mismo.

En ese sentido, recuerda que no solo no quieres ser la más rica del cementerio, sino que quieres disfrutar del proceso. Por lo tanto, es importante que te recompenses por el camino.

En mi caso, una de las cosas que más me gustan son los viajes (porque disfruto tanto del viaje como del recuerdo que tengo de él años después), pero para ti puede ser otra cosa bien distinta. Encuentra lo que te guste y celebra tus triunfos cuando alcances hitos importantes.

Y, de esta manera, tal vez sin haber sido consciente de todo el camino que has recorrido, estarás ya viviendo una vida más plena y a todo color, donde cada día que pasa tienes más, eres más y haces más.

Resumen del capítulo

- Invertir no es un acto único, sino un proceso cíclico y estratégico que se adapta y evoluciona contigo.
- Antes de plantar una sola semilla, debes conocer tu terreno, definiendo tu perfil inversor.
- La clave para tener una cartera robusta es la diversificación y la siembra constante mediante compras promediadas.
- Tu cartera es un sistema vivo que necesita seguimiento y reequilibrio periódico para mantenerse saludable.
- La cosecha final consta de dos partes: pagar a Hacienda y decidir conscientemente qué hacer con los frutos. La verdadera libertad consiste en tener la opción de reinvertir para acelerar el crecimiento o disfrutar de las ganancias para vivir la vida a todo color que has construido.

Acciones para implementar

- Realiza un test de perfil de inversor y escribe el número obtenido, pues será tu brújula para todas las decisiones de inversión futuras.
- Retoma tu Partenón financiero del capítulo anterior y ahora, basándote en tu perfil de inversor, asigna porcentajes a cada uno de los seis pilares. Esta es tu composición ideal a largo plazo.
- Decide qué cantidad podrás destinar mensualmente a cada uno de los pilares y programa a continuación las transferencias periódicas oportunas para que se ejecuten automáticamente cada mes.

- Para evitar la revisión compulsiva de tu cartera, abre tu calendario y bloquea una cita recurrente de treinta minutos, ya sea mensual o trimestral, con el título «Revisión de cartera». En esa cita (y solo en esa cita) revisarás el estado de tu cartera.
- Celebra ya el logro de haber leído hasta aquí y de haber implementado lo que has ido aprendiendo por el camino. Determina también cuándo vas a darte la siguiente recompensa para afrontar el futuro con ilusión.

Conclusión

Aún recuerdo con ternura cuando, siendo yo pequeña, Carmen me contaba con voz suave historias antes de irme a dormir. Las que más que gustaban eran las de *leprechauns*, unos diminutos duendecillos feéricos, muy traviesos y escurridizos.

Cuenta la leyenda que aunque trabajan como zapateros, realmente son muy muy ricos. Guardan su fortuna, en forma de monedas de oro, en calderos que esconden enterrados al final del arcoíris. Durante siglos, estos calderos han simbolizado la riqueza, la abundancia y, para muchos, lo inalcanzable.

A lo largo de estas páginas hemos recorrido juntas un camino que innumerables veces parecía brumoso, confuso, incluso ajeno para tu yo pasado e inalcanzable para tu yo futuro. Pero, en el fondo, hablar de dinero no es solo hablar de números; es hablar de elecciones, de posibilidades y, por qué no decirlo, de libertad. Es hablar de ti, de tus sueños y de todas tus posibilidades futuras.

Los *leprechauns* son como esas voces, a veces internas, otras externas, que nos han dicho que el dinero es complicado, que es sucio, que no es para ti, que es cosa de suerte y que es mejor no meterse en eso porque, a fin de cuentas, es algo inalcanzable.

Pero a lo largo de este libro has ido desenmascarando esos mitos. Has aprendido, paso a paso, a ver más allá de las apariencias, a

tomar decisiones conscientes sobre cómo quieres emplear tu tiempo y tu dinero. Y gracias a la implementación de estrategias sencillas pero tremendamente potentes, has visto cómo tomar el pleno control de tu vida, igual que lo han hecho decenas de miles de mujeres a las que ya he ayudado en este camino.

El arcoíris no aparece por casualidad. Se forma cuando el sol se atreve a perforar la tormenta y surge entonces esa preciosa ilusión óptica formada por la refracción y la reflexión de la luz del sol en las gotas de agua.

A lo largo de esta aventura, tú has hecho exactamente eso: mirar de frente a tus miedos financieros, tus dudas, tus creencias heredadas. Y, al hacerlo, los has perforado, tornándolos en una gestión financiera inteligente y estratégica que ahora sostiene tu vida iridiscente.

¿Y qué hay del caldero de oro? Efectivamente, como bien imaginas, no se encuentra al final del camino. Porque el arcoíris no tiene un final real. Aunque desde donde estás parece un arco que termina en algún punto, en realidad es un círculo completo que nuestros ojos solo ven a medias por cómo estamos situadas en la Tierra. Por eso, cuando caminas hacia él, el arcoíris también se mueve contigo y, por lo tanto, nunca podrás alcanzar su final, pues este es solo una apariencia.

El camino hacia la libertad financiera, la cúspide de la pirámide, es algo que tampoco tiene un fin fijo y estático, pues este irá cambiando y moviéndose a medida que vayas recorriendo el camino y creciendo en todos los aspectos.

La riqueza, la abundancia y la felicidad estarán en cada límite que te atrevas a superar. En cada paso que des a pesar del miedo. En

cada decisión consciente acerca de cómo deseas emplear tu tiempo. Y, en definitiva, en cada moneda de oro que elijas emplear con una intención clara y al servicio de tus prioridades y tus sueños más ardientes.

Has descubierto que el verdadero tesoro no es tener un caldero lleno de oro, sino contar con suficientes recursos económicos para decidir en todo momento qué rumbo quieres darle a tu vida.

Una vida con sentido, con valores, con recursos y con seguridad, tranquilidad y libertad, donde puedas decidir en todo momento qué quieres tener, hacer y ser.

Y eso, querida lectora, no es una ilusión óptica. Es poder. Tu poder.

Eso sí, ese poder no lo descubrirás hasta que no eches a andar, porque si no lo intentas y permaneces inmóvil, nunca lo llegarás a descubrir.

Así que ahora tienes dos opciones.

La primera consiste en seguir el camino de menor resistencia, donde las decisiones fáciles te conducen a una vida difícil. Es decir, no hacer nada, quedarte como estabas hasta ahora, o incluso peor, porque antes tal vez vivías en la ignorancia, pero ahora ya sabes que con un mínimo de esfuerzo puedes cambiar de rumbo, y si no lo haces, tal vez vivas con remordimientos el resto de tus días por lo que hubieras podido lograr. Esta primera opción queda perfectamente reflejada en el título de la canción preferida de Carmen, «La vida sigue igual».

La segunda opción, algo más exigente, pero, sobre todo, mucho más ilusionante, consiste en poner en funcionamiento todo lo que he compartido contigo para que experimentes un cambio radical hacia

una vida radiante y plena. Porque las decisiones difíciles son precisamente las que te van a conducir a una existencia fácil y disfrutable.

Y que este cambio tan profundo no solo sea para ti.

¿Recuerdas que en la introducción te dije que te quería proponer un trato? Estarás de acuerdo conmigo en que yo ya he cumplido mi parte: enseñarte los pasos necesarios para encaminarte hacia la vida de tus sueños gracias a un uso inteligente y estratégico de tu dinero.

Y, si lo deseas, aquí está la que me gustaría que fuera tu parte del trato, porque recuerda que existe un lugar especial en el infierno para las mujeres que no ayudan a otras mujeres. Y yo para ti quiero lo mejor, de ahí este pacto.

Así pues, te invito a que compartas lo aprendido con cinco mujeres (también podrías compartirlo con hombres, por supuesto). Hay muchas formas de hacerlo. Una de las más sencillas, pero que, sin embargo, más impacto pueden llegar a tener en ellas, es, precisamente, que les regales este libro.

En realidad, te aconsejo que no les regales este ejemplar físico que tienes entre las manos. No, este mejor consérvalo tú, porque al tratarse de una hoja de ruta, probablemente quieras volver a hojearlo en el futuro cuando estés más avanzada en el camino.

Es más, te recomiendo encarecidamente que lo hagas, porque con cada lectura extraerás nuevos aprendizajes. No se absorbe lo mismo cuando estás en una fase de negación con el dinero que cuando el dinero está ya trabajando por ti.

En su lugar, regálales a esas cinco mujeres un ejemplar nuevo de este libro para que ellas también lo hagan suyo. Puede ser tu madre, tu hija, tu hermana, tu sobrina, tu tía, tu mejor amiga, tu compañera

de trabajo o quien tú quieras, para que ellas también puedan vivir una vida a todo color. Bueno, y para que su entorno también lo pueda hacer, pues recuerda que si educas a una mujer, no solo estás educando a una persona, sino a una familia entera.

¿Y por qué a cinco?

Pues porque, como ya hemos visto, somos la media de las cinco personas que nos rodean. Si consigues aumentar el nivel de consciencia de tu círculo cercano, te moverás en un entorno más estimulante y más propenso a tu propio éxito financiero. Construirás un círculo virtuoso donde, entre todas, os retroalimentéis y crezcáis más y más rápidamente.

Así que no esperes más y anota las personas a quienes vas a regalar el libro, y luego la fecha en que lo harás:

1.
2.
3.
4.
5.

¡Muy bien! ¡Ahora tú también has cubierto tu parte del trato y deberías sentirte orgullosa por tus propios avances y por los que otras mujeres van a hacer gracias a ti!

Carmen me dijo poco antes de que se le apagara la llama que este era el regalo más bonito que le habían hecho nunca. Y aunque esas mujeres a quienes tú se lo regalarás probablemente no piensen que sea el regalo más bonito que les han hecho nunca, sí que tal vez pueda llegar a ser el que más impacto tenga en ellas. Porque si este

libro les hace clic en sus mentes, puede suponer también un punto de inflexión en sus vidas y un trampolín hacia un futuro mucho más emocionante e ilusionante.

He escrito este libro para inspirarte y para que entiendas que en el dinero encontrarás una herramienta que te permitirá tener más opciones, tomar las decisiones que te parezcan más adecuadas y mostrar todo tu potencial, viviendo la vida de tus sueños. Y no solo tú, sino todo el mundo a tu alrededor, porque irradiarás pasión, energía y felicidad.

Hazlo por ti, por nosotras, por tus hijas y por todas las generaciones venideras que cabalgarán a hombros de lo que nosotras hemos conseguido.

Lucha por un futuro mejor, se lo debemos a las generaciones de mujeres que antes que nosotras combatieron por los derechos que hoy en día damos por sentados, y se lo debemos a las generaciones futuras para que experimenten una vida donde tengan que luchar por cosas como la cura contra el cáncer o el calentamiento global y no por algo que debería haber existido siempre: la igualdad y la libertad de todas las personas.

Sé el cambio que quieres ver y una inspiración para otras mujeres, igual que espero que lo hayamos sido tanto yo misma como Carmen y todas las demás mujeres de las que te he ido hablando a lo largo del camino. Mujeres que tampoco se habían atrevido a soñar en grande en un inicio y que, sin embargo, ahora viven una vida a todo color.

Cree en ti, porque puedes conseguir cualquier cosa que te propongas. Ten confianza y sé optimista, porque la vida es una maravillosa aventura que merece la pena ser vivida al máximo.

Así que respira hondo, sonríe y prosigue con ilusión y determinación este viaje de crecimiento, plenitud y libertad que ya has comenzado a recorrer.

Y ya solo me queda despedirme de ti invitándote a que hagas *de tu vida un sueño, y de tu sueño una realidad*.

Esto no es un adiós, sino la bienvenida al siguiente gran capítulo de tu vida. Es por eso por lo que me encantará saber de ti y de tus avances a lo largo de este emocionante camino que tienes por delante. Así que no dudes en escribirme a andrea@elclubdeinversion.com y contarme cómo te va.

Hasta entonces, te mando un fortísimo abrazo y te deseo unas muy felices inversiones, viviendo una vida a todo color.

Bonus

Como bien sabes, mi propósito al escribir esta obra ha sido el de divulgar conocimientos sobre finanzas personales e inversiones, con un toque femenino especial.

Por ello, con el propósito de ayudar a todavía más mujeres, me gustaría, por favor, que dejaras una reseña sincera en Amazon, pues eso ayudará a que llegue a más lectoras.

Y aunque ya he compartido contigo muchísimo conocimiento y herramientas para implementar todo lo aprendido, como muestra de agradecimiento por tu reseña aún tengo algo adicional reservado para ti que creo que te va a encantar.

Verás, a través del libro te he contado muchas historias mías y también de otras mujeres, pero lo he hecho en tercera persona.

Ahora quiero que conozcas, en primera persona, a mujeres increíbles que van a hacer que te empoderes todavía más. Para que puedas inspirarte en sus trayectorias, para que veas que ellas también han superado numerosos retos y cómo lo han hecho, para que aprendas de sus errores y compartan contigo valiosos consejos para seguir avanzando.

De esta manera continuarás sintiéndote apoyada y acompañada en tu camino, y entre todas te impulsaremos para que sigas

luchando por tus sueños y que cada día que pase tengas, seas y hagas más.

Para acceder a estos materiales exclusivos (y alguna que otra sorpresa extra que tengo reservada para ti), no tienes más que seguir los siguientes pasos:

1. Dejar una reseña sincera y argumentada acerca de qué te ha parecido este libro y lo que te ha aportado.
2. Cuando Amazon la haya validado y publicado, haz una captura de pantalla.
3. Manda un email a libro@elclubdeinversion.com adjuntando la captura de pantalla de tu reseña para comprobar que realmente has leído el libro.
4. Recibirás entonces un email de mi parte con instrucciones para que puedas acceder al bonus tan especial que tengo reservado para ti y que te va a encantar.

¡Muchísimas gracias de antemano!

Aviso legal

La autora de este libro es asesora financiera. Sin embargo, toda la información publicada en él debe considerarse meramente como una opinión, no como un asesoramiento ni una recomendación personalizada de inversión. La autora no se hace responsable de posibles pérdidas incurridas por parte de la lectora. La lectora debe tener siempre presente que cualquier inversión conlleva un riesgo de pérdida dineraria y que la rentabilidad pasada no es garantía de rentabilidad futura.

¿Y si el dinero dejara de ser un problema y se convirtiera en tu mejor aliado?



El dinero no es un fin, es la herramienta que te permitirá vivir la vida que sueñas. Este libro es una guía práctica y cercana para que tomes el control de tus finanzas y te acerques a la vida plena y libre que mereces.

A través de tres pasos —PIENSA, VIVE y SUEÑA— aprenderás a transformar tu mentalidad, ordenar tus cuentas y dar tus primeros pasos en el mundo de la inversión, sin miedo ni complicaciones.

No se trata solo de tener más dinero, sino de ser más, hacer más y vivir mejor. Aquí encontrarás estrategias claras, ejemplos sencillos y la motivación que necesitas para pasar a la acción y convertirte en la protagonista de tu propio futuro financiero.

Tu momento es ahora: este libro será tu hoja de ruta hacia una vida extraordinaria.

Toma el control de tu dinero, toma el control de tu vida.

Andrea Redondo, abogada y economista, es reconocida como una de las mayores divulgadoras financieras en lengua hispana. Entre otros, ha recibido el prestigioso Premio de Rankia a Mejor Divulgador Financiero y cuenta con la certificación de Technical Financial Advisor avalada por la CNMV.

Asimismo, es autora de varios libros best seller y conferenciante internacional. Lleva más de veinte años invirtiendo y generando ingresos pasivos a través de la bolsa, los bienes inmuebles, las criptomonedas, los negocios, las materias primas y las inversiones alternativas.

Desde que fundó *El Club de Inversión* en 2017, ha ayudado a decenas de miles de personas a invertir el rumbo de sus vidas y encaminarse hacia la libertad financiera.



Primera edición: febrero de 2026

© 2026, Andrea Redondo
© 2025, Penguin Random House Grupo Editorial, S.A.U.
Travessera de Gràcia, 47-49. 08021 Barcelona

Diseño de portada: Penguin Random House Grupo Editorial
Imagen de portada: Jorge Penny

Penguin Random House Grupo Editorial apoya la protección de la propiedad intelectual. La propiedad intelectual estimula la creatividad, defiende la diversidad en el ámbito de las ideas y el conocimiento, promueve la libre expresión y favorece una cultura viva. Gracias por comprar una edición autorizada de este libro y por respetar las leyes de propiedad intelectual al no reproducir ni distribuir ninguna parte de esta obra por ningún medio sin permiso. Al hacerlo está respaldando a los autores y permitiendo que PRHGE continúe publicando libros para todos los lectores. Ninguna parte de este libro puede ser utilizada o reproducida con el propósito de entrenar tecnologías o sistemas de inteligencia artificial. PRHGE se reserva expresamente la reproducción, la extracción y el uso de esta obra y de cualquiera de sus elementos para fines de minería de textos y datos y el uso a medios de lectura mecánica u otros medios que resulten adecuados (art. 67.3 del Real Decreto Ley 24/2021). Diríjase a CEDRO (Centro Español de Derechos Reprográficos, http://www.cedro.org) si necesita reproducir algún fragmento de esta obra.
En caso de necesidad, contacte con: seguridadproductos@penguinrandomhouse.com

ISBN: 978-84-18053-85-6

Compuesto en M.I. Maquetación, S.L.

Los libros de Conecta están disponibles para promociones y compras por parte de empresas, con condiciones particulares para grandes cantidades. Existe también la posibilidad de crear ediciones especiales,

incluidas con cubierta personalizada y logotipos corporativos, para determinadas ocasiones. Para más información, póngase en contacto con:
edicionesespeciales@penguinrandomhouse.com

Facebook: penguinebooks
X: @penguinlibros
Instagram: @penguinlibros
Spotify: penguinlibros
YouTube: penguinlibros
TikTok: penguinlibros
Linkedin: conectalibros

«Para viajar lejos no hay mejor nave que un libro».

EMILY DICKINSON

Gracias por leer este libro.

En **penguinlibros.club** encontrarás las mejores recomendaciones de lectura.

Únete a nuestra comunidad y viaja con nosotros.

penguinlibros.club

Penguin
Random House
Grupo Editorial

penguinlibros

[1] <https://www.unwomen.org/es/articulos/datos-y-cifras/datos-y-cifras-violencia-contra-las-mujeres>.

[2] <https://www.articulo14.es/violencia-contra-las-mujeres/mujeres-sufrido-violencia-economica-manera-frecuente-20240506.html>.

[3] En el cuaderno encontrarás un reportaje audiovisual interesante al respecto.

[4] Sociedad Española de Oncología Médica: <https://seom.org/publicaciones/el-cancer-en-espanyacom>.

[5] Volveremos a encontrarnos con el concepto de «coste de oportunidad» cuando entremos de lleno en las inversiones en el capítulo 7. Por el momento quédate con la idea que hace referencia a lo que renuncias de la opción A por escoger la opción B.

[6] Acceso a los últimos datos disponibles: <https://www.ine.es/infografias/gastosepf/desktop/gastos.html?t=0&lang=es> y <https://www.ine.es/dyngs/Prensa/EPF2023.htm>.

[7] Si cuando analizaste tus ingresos descargaste solo los extractos relativos a los ingresos, tendrás que volver a conectarte a tu banco y demás plataformas para extraer esta vez los gastos. En cambio, si descargaste los extractos completos, podrás utilizar los mismos archivos que ya obtuviste en el paso anterior. No hay una opción que sea mejor que otra: la primera es más limpia porque tenemos ingresos y gastos separados, pero la segunda es más rápida. Así que escoge la que te resulte más cómoda, cíñete a ella, y estará bien.

[8] Puedes ver el gráfico actualizado para España aquí: <https://www.inflationtool.com/euro-spain/>. A través de esta página también podrás comprobar la información acumulada en otros países.

[9] Pero no pienses que la inflación es siempre mala, porque un cierto grado de inflación es deseable, ya que es señal de una economía saludable. Es por eso por lo que en la Unión Europea existe el objetivo de mantener la inflación en torno al 2 % a medio plazo, lo cual es un objetivo simétrico, pues significa que las desviaciones tanto por debajo como por encima de ese umbral son igualmente indeseables.

[10] Para ampliar la información acerca de la Ley de Pareto, te sugiero la lectura del siguiente artículo: «https://www.elclubdeinversion.com/ley-de-pareto-o-la-regla-80-20/».

[11] Puedes profundizar más sobre estos métodos aquí: <https://www.elclubdeinversion.com/metodos-de-ahorro/>.

[12] Hay que entender que en ocasiones se hace referencia al concepto de «ratio riesgo-beneficio» como «ratio beneficio-riesgo», en cuyo caso la fórmula es la opuesta y entonces ahí cuanto mayor sea el ratio, mejor será la inversión. Son simplemente dos maneras de decir lo mismo, por lo que es oportuno que entiendas qué magnitud va en el numerador de la fórmula y cuál en el denominador para saber interpretar su resultado.

[13] Dicho esto, también puedes ganar dinero cuando los mercados bajan si haces algo llamado «operar en corto». Se trata de una estrategia que no veremos aquí, puesto que, al implicar apalancamiento e ir en contra de los mercados, es más arriesgada.

[14] De forma general para cualquier tipo de activo financiero, podemos considerar que el «mercado primario» es aquel en el que se adquieren los títulos directamente del emisor (lo cual es ideal si se planea mantener la inversión hasta el vencimiento; en cambio, el «mercado secundario» es aquel en el que se compran y venden los títulos entre inversores, lo cual les permite beneficiarse de fluctuaciones del precio del activo asumiendo un mayor riesgo que el que es inherente a la renta fija. Es por eso por lo que el riesgo en la renta fija es acotado solo cuando se opera en el mercado primario, puesto que cuando operamos en el secundario ya estamos expuestas a las fluctuaciones del mercado y no podemos saber exactamente qué rentabilidad vamos a obtener.

[15] En el cuaderno encontrarás el enlace para ver el gráfico actualizado en tiempo real.

[16] En el siguiente artículo te explico qué es este índice: <https://www.elclubdeinversion.com/invertir-en-sp500/>.

[17] Puedes ampliar la información al respecto aquí: <https://www.elclubdeinversion.com/ratios-financieros/>.

[18] Si quieres saber más acerca de los REIT y las SOCIMI, te sugiero la lectura de este artículo: <https://www.elclubdeinversion.com/que-son-los-reits/>.

[19] Puedes ver más información al respecto aquí: <https://www.elclubdeinversion.com/libro-criptos-andrea-redondo/>.

[20] Datos extraídos del «Mapa del emprendimiento» de South Summit, disponible en el cuaderno.

[21] Puedes ampliar la información aquí: <https://www.elclubdeinversion.com/como-invertir-en-crowdfunding/>.

Índice

Dinero a todo color

Introducción

Paso 1. Piensa

1. La esclava de la casa en ruinas, la enfermera con tipazo y las pirámides egipcias
2. La ciega, la bisabuela marchosa y el Ford
3. La ciclista solitaria, los Roosevelt y la chica del sari

Paso 2. Vive

4. La Doctora X, el semáforo cuatricolor y la rueda de la fortuna
5. Carrie Bradshaw, el helado del 99 y el trasero de J. Lo
6. Bienísimamente, la Concha de San Sebastián y Alicia en el País de las Maravillas

Paso 3. Sueña

7. La pitonisa de Delfos, el reconocimiento púbico y el triángulo de las Bermudas
8. El Partenón, la gallina de los huevos de oro y el Monopoly
9. Los rábanos XL, Farmacia de guardia y el balancín

Conclusión

Bonus

Aviso legal

Sobre este libro

Sobre Andrea Redondo

Créditos

Notas