ESMERALDA GÓMEZ LÓPEZ

TU LLAVE A LA LIBERTAD FINANCIERA

TODO LO QUE NECESITAS SABER PARA ALCANZAR LA LIBERTAD FINANCIERA A TRAVÉS DEL AHORRO Y LA INVERSIÓN



SI ERES DE LOS QUE PREFIEREN TRABAJAR POR PLACER Y NO POR OBLIGACIÓN, ÉSTE ES TU LIBRO

alienta
EDITORIAL

ÍNDICE

PORTADA

SINOPSIS

PORTADILLA

DEDICATORIA

SOY ESMERALDA, EXPERTA EN LIBERTAD FINANCIERA

EL DINERO ES BUENO E IMPORTANTE

FASE I: IDEACIÓN
- TUS AMIGOS MIEDO, ILUSIÓN Y SENCILLEZ
  - Miedo
  - Ilusión
  - Sencillez
- EL APRENDIZAJE
- LA LIBERTAD FINANCIERA
- LA ADMINISTRACIÓN DEL DINERO EN DIEZ LECCIONES
  - 1. Reordena el ahorro

2. Distribuye tu propio patrimonio personal
3. Apunta los ingresos y los gastos en una agenda física o aplicación móvil
4. Minimiza las financiaciones. Aumenta tus pagos al contado
5. La suma de todas tus deudas no debe superar el 35 % de tus ingresos mensuales
6. No dependas económicamente sólo de un tercero
7. Haz sinergias
8. Adquiere conocimiento
9. Conoce las reglas
10. Administra los riesgos

FASE II: PREPARACIÓN
EL AHORRO
ACTIVO Y PASIVO
PATRIMONIO NETO
LA INVERSIÓN
EL CONSUMO Y LA NEUROCIENCIA
GESTIÓN DEL TIEMPO
LOS RIESGOS
Riesgo de mercado
Riesgo de crédito
Riesgo de liquidez
Riesgo reputacional
Riesgo operacional
LA ACTUALIZACIÓN DEL DINERO

FASE III: ASCENSO
EL ARTE DE LA NEGOCIACIÓN
EL ARTE DE LA PACIENCIA
EL ARTE DE IGNORAR
EL ARTE DE SOÑAR

- LOS CONFLICTOS

- FASE IV: APRENDIZAJE
  - BUSINESS CASE
  - LA EDUCACIÓN FINANCIERA
    - El sistema financiero
    - Cuenta corriente o de ahorro
    - Interacción con el dinero a través del banco
    - Transferencias
    - Medios de pago
    - Inversión y ahorro
    - Depósito a plazo
    - Bonos, letras del Tesoro y obligaciones
    - Acciones
    - Fondos de inversión
    - Seguros
    - Planes de pensiones individuales (PPI)
    - Préstamo
    - Préstamo hipotecario
  - LOS INGRESOS PASIVOS
  - CÓMO HACER DINERO
  - FISCALIDAD
  - LA COMPRA DE UNA CASA
    1. Importe máximo de la hipoteca
    2. Gastos de compraventa
    3. Definición de la vivienda
    4. Gastos mensuales
    5. La psicología en la compra
    6. Tipos de contrato
    7. Tasación de la vivienda
    8. Amortizar hipoteca
  - EL CAMBIO Y LA CAPACIDAD DE ADAPTACIÓN

LA VENTA
EL APALANCAMIENTO

FASE V: CIMA
LA INSPIRACIÓN A TRAVÉS DE LA RELAJACIÓN
EMPRENDER
EL TESTAMENTO

FASE VI: DESCENSO
TÚ
LA CARA OSCURA
LA RESPONSABILIDAD
LAS POSIBILIDADES INFINITAS

NOTA DE LA AUTORA

BIBLIOGRAFÍA

CRÉDITOS

Gracias por adquirir este eBook

Visita **Planetadelibros.com** y
descubre una
nueva forma de disfrutar de la lectura

¡Regístrate y accede a contenidos exclusivos!

Primeros capítulos
Fragmentos de próximas publicaciones
Clubs de lectura con los autores
Concursos, sorteos y promociones
Participa en presentaciones de libros

PlanetadeLibros

Comparte tu opinión en la ficha del libro
y en nuestras redes sociales:

Explora	Descubre	Comparte

SINOPSIS

Este libro es un viaje para alcanzar la Libertad Financiera, y aunque tu decisión sea parar en cualquier parte del camino, notarás una mejora sustancial en tu vida gracias al conocimiento financiero y al control de tu patrimonio personal.

La Libertad Financiera es el momento en el que eres dueño de tu destino por completo gracias a la combinación de ahorro y generación de ingresos pasivos. Para llegar a ese punto, deberás construir un sistema de activos financieros que te permita tener la distribución de gasto, ahorro e inversión tal que no dependa de actividades no deseadas para mantener tu ritmo de vida.

Es un libro dividido en 30 apartados principales que, a su vez, están agrupados en 6 bloques que describen las etapas de un viaje, metafóricamente el de ascensión a la cima de una montaña.

Esmeralda Gómez

Tu llave a la libertad financiera

Todo lo que necesitas saber
para alcanzar la libertad
financiera a través del ahorro
y la inversión


alienta
EDITORIAL

DEDICATORIA

Una serie de circunstancias entrelazadas forman parte de lo que yo soy ahora. He tomado las riendas de mi destino, y eso me hace fluir de una manera especial. Todas las interacciones que he tenido con el mundo me transforman y enriquecen, y la suma de cariño que he recibido a lo largo de mi vida me hace arrodillarme y dar gracias.

Gracias, familia. Gracias, amigos. Gracias, compañeros. Gracias a todas las personas que me han abierto puertas, y también gracias a las que me las han cerrado.

Pero éste es tu momento, lector, y nuestros caminos ya se han cruzado. Te agradezco que hayas elegido la lectura del libro como la actividad que quieres realizar en este momento exacto de tu vida entre las infinitas posibilidades existentes.

Sinceramente, creo que un mundo mejor es posible. Tú ya formas parte de mi sueño. Espero contribuir al tuyo.

SOY ESMERALDA, EXPERTA EN LIBERTAD FINANCIERA

Actualmente trabajo como analista estratégica en banca digital. Me licencié en Ciencias Matemáticas con una especialidad en Astrofísica, fruto de ser una apasionada de los retos, el razonamiento lógico y lo abstracto. Cuando terminé los estudios superiores descubrí las finanzas y, a partir de ese momento, me decidí a cursar un máster en Finanzas Cuantitativas. A medida que iba adquiriendo conocimientos financieros específicos sobre productos complejos fue aumentando mi interés por conocer su impacto en la sociedad y cómo ésta interactuaba con estos productos. Ya en la consultora donde trabajaba por las tardes mientras seguía con los estudios de la maestría descubrí que eran muy pocas las personas que comprendían verdaderamente esta materia. En ese momento comencé a cuestionarme cómo podrían ser capaces las personas como tú de tomar decisiones sobre su dinero sin los conocimientos específicos sobre el tema.

Comencé trabajando en un banco estadounidense cuya sede central está en España. Me fascinó descubrir cómo fluía el dinero de

un lado a otro de manera que todos, directa o indirectamente, estábamos relacionados con él. Por aquel entonces, me encargaba de desarrollar modelos que se nutrían de datos de la cartera hipotecaria estadounidense del banco. Aprendía tanto como dudas me planteaba, y eran muchas las dudas que me acuciaban, más de las que surgían de forma natural en mi día a día.

Al cabo de un tiempo cambié de área dentro de la entidad bancaria y pasé a formar parte de un equipo transversal a toda la empresa, de modo que la interacción con todos los departamentos me proporcionó una visión global, distintos puntos de vista que iba entrelazando con los que yo misma tenía como cliente, como persona que necesitaba el dinero para vivir.

Con el paso de los años, he ido desempeñando distintas funciones que me han permitido conocer el funcionamiento del dinero, tanto dentro como fuera de las entidades bancarias, y así he podido dar respuesta a muchas de las preguntas que me han ido acompañando, de manera que todo iba encajando.

Conforme surgían dudas, intentaba encontrar respuestas. Ya sabía cómo transmitir de forma sencilla los conocimientos que cualquier persona debería tener para alcanzar la prosperidad en su vida. Pero como nunca se deja de aprender, seguí estudiando. Por aquel entonces ya sabía que quería transmitir aquellos conocimientos a la sociedad, pero necesitaba darle forma a mi deseo: hice cursos a través de internet, acudí a conferencias, conocí a personas, leí libros... Cualquier duda que me surgía, la cuestionaba e investigaba. Decidí cursar un máster en Administración y Dirección de Empresas, lo que me permitió asumir un nuevo rol dentro de mi vida.

Esto es lo que comparto hoy contigo: millones de experiencias vividas, miles de personas conocidas, cientos de libros leídos, la asistencia a decenas de conferencias, una serie de trabajos realizados y una llave. Este libro es la llave que te permitirá llevar la

vida que quieras, pues te aportará los conocimientos necesarios sobre el dinero para poder tomar las decisiones que te acerquen al día en el que tengas libertad para decidir si quieres trabajar. Y cuando consigas llegar a ese día, tu realidad superará tus mejores sueños.

Mi viaje comenzó hace relativamente poco tiempo, y el libro va a seguir la misma lógica que seguí yo en mi experiencia personal; es decir, una conexión natural de ideas que intercalan habilidades necesarias, conocimientos financieros específicos, experiencias personales, reglas flexibles y normas existentes. Y lo más importante, respuestas a las preguntas sobre cómo interactúan todos estos elementos entre sí. ¿Por qué?, ¿cómo?, ¿qué?, ¿dónde?, ¿para qué?, ¿cuándo?, son preguntas que obtendrán una respuesta abierta basada en las experiencias personales que aquí comparto contigo y que, a su vez, pondrán de manifiesto cualidades que te ayudarán y que tú mismo potenciarás, o características que tendrás que desaprender y volver a programar, en función de si obtienes resultados que te acercan a tus objetivos o, por el contrario, te alejan de ellos. Tú serás el creador de tu propia experiencia, y este libro es una guía sobre la que pivotar, para que la moldees a tu gusto y tu necesidad.

Tengo una teoría sobre el aprendizaje, y es que todo lo que se pueda aprender a través de la práctica hay que practicarlo, y, a medida que se avanza en el proceso, se adquieren los conocimientos necesarios para seguir perfeccionando la tarea en cuestión. Los errores que cometas en la práctica se grabarán en tu memoria para el resto de tu vida y son fuentes puras de aprendizaje; si, por el contrario, estudias la teoría antes de lanzarte a practicar, al ir sobre seguro, no vives una experiencia inolvidable, sino una más. El error, el miedo y la pérdida son oportunidades que, si se saben manejar, aportan tantas lecciones como el acierto, la valentía y la ganancia.

Imagina un año en el que no llevas a cabo ninguna actividad y percibes unos ingresos que te permiten hacer frente a todos los gastos de ese período de tiempo. Ese tipo de ingresos es lo que yo llamo ingresos pasivos, una de las bases sobre las que pivota la independencia financiera. Siempre hay algo que hacer en relación con este tipo de ingresos al principio. La diferencia con los ingresos habituales reside en que, tras un trabajo inicial, los ingresos se producen sin la necesidad de invertir un trabajo constante y continuo por tu parte. Por ejemplo, el alquiler de una vivienda es un ingreso pasivo. El ingreso que percibes por un número determinado de horas trabajadas no es un ingreso pasivo.

Comencemos por el principio y expliquemos en qué consiste el concepto: la libertad financiera es el estado financiero en el que, mediante una combinación de ahorro e ingresos pasivos, eres libre para decidir qué hacer con tu tiempo, teniendo una sólida base financiera que te permite tener el tipo de vida que hayas definido. Una vez alcanzada, eres libre para trabajar por placer y no por obligación, o para decidir no trabajar. Para alcanzar este punto de equilibrio, necesitarás todo el conocimiento que comparto contigo en este libro, de manera que seas capaz, una vez recibido, de implementar tu propio sistema económico en tu vida. Claro que para llegar a ese estado, pasarás por puntos intermedios como en los que yo me he encontrado. Todas las cosas que pasan en tu vida son consecuencia de multitud de causas; por eso este libro no trata sólo de finanzas. Esta obra te permitirá trascender la economía, de manera que adquirirás independencia para enfocar tu energía y tu tiempo donde tú decidas.

Durante todo este tiempo había estado, además de aprendiendo, construyendo algo, y a medida que avanzaba, mejor me sentía. Con cada paso que daba, más libre era. Hasta que lo vi claro: había estado avanzando hacia la libertad financiera y tenía la llave. Había descubierto el funcionamiento del sistema financiero, los productos

que existen, cómo se relacionan entre ellos, las cualidades que hay que tener para gestionar satisfactoriamente la economía personal y, lo más importante, los objetivos que hay que marcarse para poder alcanzar la libertad financiera.

El libro que tienes en tu poder te enseñará, además de las competencias técnicas necesarias que cualquier persona debe tener para interactuar con el dinero, quiera o no alcanzar la libertad financiera, las habilidades y destrezas que como persona debes desarrollar para ir más allá, desde la adquisición de un pensamiento propio hasta el autoconocimiento. Un modelo económico puede tener una buena base económica, pero es imprescindible la integración en el proyecto personal de todo aquel que sea capaz de entenderlo y asumirlo. Este libro parte de cero. Tú eres la persona encargada de fusionar mi legado, la sabiduría que emana de estas páginas, con tu vida.

A lo largo de la lectura, combino conocimiento financiero con habilidades y destrezas clave para la interacción con el medio. Además, repito los conceptos que considero más importantes en distintos apartados del libro para que se te queden grabados y te resulte más fácil la interiorización.

Cualquier persona puede alcanzar la libertad financiera. El camino para llegar a ella requiere conocimiento, reorientar el esfuerzo, focalizar la energía y grandes dosis de creatividad. Te garantizo que, a medida que vayas poniendo en práctica las distintas rutinas que te permitirán hacerte dueño de tus finanzas, las consecuencias que verás en el resto de los aspectos que conforman tu vida, como las relaciones personales, la salud, el estado anímico y, en general, tu bienestar y desarrollo personal, no te dejarán indiferente. Se trata de un entrenamiento en el que tendrás que esforzarte mucho para llegar a ser financieramente libre, y, para ello, a lo largo del camino tendrás que mejorar globalmente. Dicho de

otra manera, la libertad financiera será una de las consecuencias de ser la mejor versión de ti mismo como ser en libertad.

El viaje hacia la libertad financiera es como escalar una montaña, requiere esfuerzo y determinación. Como ocurre en la escalada, hay un antes, un durante y un después. Cuando llegues a la cima, verás el mundo y a ti mismo desde una nueva perspectiva. Esta lectura te brinda la oportunidad de echar raíces profundas, de manera que cuando comience a crecer tu patrimonio, será una consecuencia visible de un profundo trabajo en lo invisible. Lo que percibes como realidad es la consecuencia de lo que ocurre en la invisibilidad. Es lo mismo que ocurre con una planta japonesa, según el cuento del bambú japonés. Para cultivar bambú hay que estar regándolo durante siete años antes de que se vea un brote. Alguien inexperto cesaría en la tarea al creer que durante todos esos años el bambú no nace. Sin embargo, una vez han pasado esos siete años, el bambú aparece en la superficie, alcanzando alturas de treinta metros en tan sólo seis semanas. Lo que ocurre durante los siete años de aparente inactividad es que el bambú ha desarrollado un sistema de raíces profundo y resistente que permite, pasado ese tiempo, sostener a la perfección los treinta metros que alcanza en ese corto período de tiempo. Aunque se trata de un cuento, es un reflejo certero de lo que este libro puede aportarte, es una semilla que te invita a desarrollarte, a prepararte, a conocer lo invisible, para que un día, de repente, veas germinar tu patrimonio como consecuencia de lo que no se ve.

El libro se descompone en seis fases. Como se trata de un viaje que requiere un gran esfuerzo, debes mentalizarte. La fase I es la de ideación; equivale al momento en el que reflexionas acerca de un gran proyecto que quieres llevar a cabo.

A medida que avances en la lectura de la fase I, te voy a ir presentando a numerosos amigos míos, como el miedo, la ilusión y la sencillez, que deberás conocer a fondo e invitarlos a formar parte

de tu vida, ya que te ayudarán el resto de tu existencia, siempre y cuando los cuides y los identifiques.

El siguiente punto dentro de la fase I trata sobre el aprendizaje como puerta de entrada a tu nueva forma de vida, seguido de las diez lecciones para administrar el dinero que te permitirán tomar decisiones en el presente que tendrán impacto en el futuro.

Una vez hayas dado forma a la idea de alcanzar la libertad financiera, debes prepararte porque entrarás en la fase II. Durante esta fase adquirirás nuevos conocimientos y hábitos que deberás adaptar a tu realidad. Ahorrar se convertirá en una rutina en tu día a día, porque aprenderás formas de conseguirlo. Aprenderás también a hacer un seguimiento de tu patrimonio neto y una lectura correcta de éste, lo que te permitirá ver cómo te vas acercando a tu objetivo con el paso del tiempo. Previamente habrás aprendido a catalogar las cosas como activo o pasivo, para después ser capaz de identificar inversiones o especulaciones. A lo largo del libro, cuando hablo de realizar inversiones, me refiero indistintamente a invertir o especular. La diferencia entre la inversión y la especulación es que al invertir se pretende obtener un flujo periódico de dinero correspondiente a la rentabilidad del instrumento; se trata, por tanto, de un ingreso recurrente. Al especular, en cambio, se compra y se vende con la intención de que el precio de venta supere el precio de compra para obtener un beneficio puntual.

En la fase II te prepararás mentalmente para saber tomar decisiones a largo plazo, aun cuando éstas discrepen de tus deseos a corto plazo. Para ello te contaré cómo funciona tu propio cerebro en determinadas circunstancias y cómo puedes controlar los impulsos de consumo, así como la gestión del tiempo, que te permitirá llevar a cabo muchos proyectos de forma exitosa.

Para poder minimizar las pérdidas, primero tienes que contemplarlas. El apartado de riesgos te servirá para identificar los

principales riesgos que encontrarás en los productos financieros y cómo puedes minimizarlos.

La preparación completa implica conocer lo que ocurre con el valor del dinero a lo largo del tiempo, de ahí que la fase II termine con el apartado de actualización del dinero.

Tras la preparación, llega el momento del ascenso y del aprendizaje: son las fases III y IV.

La fase III trata sobre aquellos aspectos que vas a tener que dominar para enfrentarte con éxito a situaciones diversas que experimentarás en relación con el dinero: aprenderás a negociar, a ser paciente, a dominar el arte de ignorar y el arte de soñar, así como a gestionar los conflictos.

En la fase IV adquirirás todos los conocimientos financieros que te permitirán interactuar con el dinero con seguridad. Aprenderás a analizar cualquier situación desde el punto de vista de rentabilidad económica a través de lo que se conoce como *Business Case*. Repasarás los principales instrumentos financieros desde distintos puntos de vista. Descubrirás los ingresos pasivos y numerosos ejemplos de cómo generarlos. Interiorizarás el concepto de fiscalidad en cualquier decisión económica que tomes. Y dimensionarás lo que supone la compra de un inmueble gracias al apartado que trata sobre dicho tema y la relevancia que este hecho tiene en la vida de cualquier persona.

A medida que avances, los cambios se convertirán en algo habitual. Y dada la importancia que tiene la actitud con la que afrontes los cambios, he dedicado un apartado específico a ello.

A lo largo de la vida, todas las personas son vendedoras. Sin embargo, pocas lo reconocen. Así pues, para que reflexiones e integres la venta como algo natural en tu vida, he dispuesto un apartado específico para dicho tema.

El último apartado de la fase IV está dedicado al apalancamiento, ya que no todos los endeudamientos que realices en tu vida son

malos si sabes cómo hacerlos.

Una vez llegues a la cima (fase V), podrás concederte un respiro que te dará más energía para continuar tu cruzada financiera en el apartado titulado «La inspiración a través de la relajación», para después cuestionarte el emprendimiento como un vehículo más que te acercará a la meta. Te enfrentarás a la realidad cuando leas el apartado dedicado a realizar tu propio testamento.

Cuando hayas alcanzado la libertad financiera tras años de dedicación meditada, descubrirás que la meta no era ésa, sino que ése era el comienzo de un nuevo y apasionante viaje. Es lo que he plasmado en la última fase del libro, la fase VI: el descenso. En esta fase reflexionarás acerca de ti mismo en el sentido más amplio que puedas imaginar. Te invitaré a asumir la responsabilidad total de tu vida y a descubrir el poder que reside en ti al tener la posibilidad de elegir entre infinitas posibilidades.

Te invito a convertirte en el guionista de la película de tu vida y, para ello, el dinero es uno de los pilares que debes dominar. Todas las personas equilibran sus vidas sobre tres pilares: el dinero, la salud y el amor. Y existe un conjunto de valores que cada individuo tiene respecto a ellos. Para mantener el equilibrio, tomar distancia, potenciar la relación contigo mismo y con los demás, así como mejorar tu salud, necesitas tiempo, y eso te lo proporcionará el viaje que hagas hacia la libertad financiera, de manera que una vez la alcances, como te decía, tu nueva realidad superará con creces tus mejores sueños. Todo depende del cristal con el que observes la realidad, y en tu mano estará la elección de dicho cristal.

El primer punto para avanzar es codificar lo que piensas con respecto al dinero. Es fundamental que pienses y creas firmemente en el concepto que se expone a continuación.

EL DINERO ES BUENO E IMPORTANTE

Poco importa la relación que hayas tenido hasta ahora con el dinero. Si has tenido buenas experiencias, la creencia será más fácil de instaurar. En caso de que las experiencias hayan sido malas —un entorno familiar empobrecido, gente de tu entorno que lo maldiga o se aleje de él por algún motivo que justifique su inseguridad interna — bastará con comenzar a ignorar esos pensamientos y abrir tu mente a nuevas ideas.

El dinero es un elemento con el que todos se relacionan a lo largo de la vida. Ésta es la razón principal por la que la relación con él debería ser buena. Para llegar a ese punto, es necesario conocerlo en profundidad. En estas páginas vas a poder profundizar en todos y cada uno de los aspectos relacionados con el dinero.

Piensa en todo aquello que podrás hacer cuando seas libre financieramente, a quién podrás ayudar, qué sueños se harán realidad gracias al dinero y todo aquello que se te ocurra en el mejor de los sentidos. Lo importante es cómo decidas pensar al respecto desde ahora mismo y en adelante. Eres el creador de tu realidad, hasta el punto de que puedes discrepar de tu entorno y hasta de ti mismo si así lo deseas. Simplemente, hazlo: a partir de ahora el

dinero es bueno e importante. A medida que tu relación con el dinero mejore, el resto de factores de tu vida mejorarán automáticamente y tu vida tendrá sentido porque obtendrás resultados mediante decisiones basadas en conocimiento. A partir de ese momento, serás el guionista de tu propia vida durante el resto de ella.

El valor que le des al dinero determinará en gran parte cómo te relaciones con él.

Las finanzas no son un tema puramente técnico. En realidad, la parte técnica es la más fácil. Se trata de un tema emocional. El binomio finanzas-emoción te acompañará durante toda la lectura.

Yo he alcanzado la libertad financiera. En concreto, tengo una libertad financiera del 105 % en el momento de terminar esta obra. ¿Y qué significa ese 105 %? Te lo cuento.

Para cuantificarlo, he diseñado una ecuación que, como decía, te permite saber en qué punto te encuentras del camino. Recuerda que los ingresos pasivos son aquellos flujos entrantes de dinero que se producen sin la necesidad de trabajar de forma directa sobre la fuente del ingreso. Son ingresos pasivos los dividendos que percibes por las acciones porque recibes un pago periódico por algo que no requiere tu trabajo constante. No es un ingreso pasivo aquel por el que tienes que trabajar para que se produzca, ni tampoco lo es un ingreso esporádico, como el percibido por un premio de lotería. El resultado de la ecuación te dará un porcentaje que indica hasta qué punto eres libre financieramente hablando. Si el resultado está próximo al 0 %, significa que no tienes libertad financiera, es decir, no tienes apenas ahorros y tampoco tienes una fuente de ingresos pasivos, sino que, lo más probable, es que dependas de un salario. Por el contrario, si el resultado está entre el 0 % y el 100 %, es que estás camino de alcanzar la libertad financiera. Si tu resultado es próximo o igual al 100 %, es que ya la has alcanzado. ¡Enhorabuena! Este libro también es para ti, porque propone un

aprendizaje profundo. Ahora conoce en qué punto estás de alcanzar la libertad financiera:

$$\text{Libertad financiera} = \frac{\text{Ingresos pasivos mensuales}}{\text{Gastos mensuales}} + \frac{\text{Líquidos totales}}{12 \times (\text{Esperanza de vida} - \text{Edad}) \times \text{Gastos mensuales}}$$

Otro punto de vista para cuantificar en qué punto del camino te encuentras es a través del número de años que podrías vivir manteniendo tu nivel de vida actual en el caso de que mañana dejaras de trabajar. Esto es, los años de libertad financiera que tienes. Para ello he construido la fórmula siguiente, que he bautizado como *fórmula esmeralda* y cuyo resultado es el número de años mencionado:

$$\text{Años de libertad financiera} = \frac{-(\text{Líquidos totales} + \text{Ingresos pasivos mensuales} - \text{Gastos mensuales})}{12 \times (\text{Ingresos pasivos mensuales} - \text{Gastos mensuales})}$$

Si tus ingresos pasivos mensuales son superiores a lo que gastas al mes, es porque ya eres libre financieramente, por lo que el resultado te dará negativo. En cualquier otro caso, como decía, obtendrás los años de libertad financiera que tienes si mañana dejaras tu trabajo habitual.

En la siguiente tabla puedes comprobar tu salud financiera. Lee las características de cada opción, y aquella que describa tu situación es tu punto de partida. Con este libro podrás llegar a tener una salud financiera buena o muy buena. Tú eliges hasta dónde llegar.

Muy mala	Tus deudas mensuales son superiores al 35 % de tu ingreso mensual neto. No tienes ahorrada, al menos, la cantidad de dinero equivalente a un tercio de tu ingreso anual neto.
Mala	Tus deudas mensuales son superiores al 35 % de tu ingreso mensual neto. Tienes ahorrada, al menos, la cantidad de dinero equivalente a un tercio de tu ingreso anual neto.
Neutra	Tus deudas mensuales son inferiores al 35 % de tu ingreso mensual neto. No tienes ahorrada, al menos, la cantidad de dinero equivalente a un tercio de tu ingreso anual neto.
Buena	Tus deudas mensuales son inferiores al 35 % de tu ingreso mensual neto. Tienes ahorrada, al menos, la cantidad de dinero equivalente a un tercio de tu ingreso anual neto.
Muy buena	Tus deudas mensuales son inferiores al 35 % de tu ingreso mensual neto. Tienes ahorrada, al menos, la cantidad de dinero equivalente a un tercio de tu ingreso anual neto. Has alcanzado la libertad financiera.

Este libro está pensado para cualquier persona que quiera alcanzar la libertad financiera, pero también para aquellos que quieran quedarse en cualquier parte del camino con el conocimiento necesario para saber moverse como pez en el agua en el sistema financiero. La elección es tuya, y elijas la que elijas, es vital que te hagas amigo del miedo y de tu lado oscuro, ya que vas a convivir con ellos durante toda la vida, y cuanto mejor los conozcas e integres de forma natural en tu vida y en la toma de decisiones, mejor será la relación con tu entorno y contigo mismo, ya que te expandirás. Por eso comienzo el libro hablando del miedo.

A veces hay que traspasar la barrera del miedo para ver las maravillas que hay tras él.

FASE I: IDEACIÓN

Todo gran proyecto requiere un planeamiento previo, la fase de las ideas que darán forma a las nuevas realidades. Es la ocurrencia en la mente que precede a una acción. En este caso, la acción es alcanzar la libertad financiera, por lo que debes familiarizarte con el miedo, la ilusión y la sencillez como amigos que te acompañarán durante el camino y a los que debes conocer, ya que las emociones juegan un papel importante en el aprendizaje. El aprendizaje es la forma óptima en la que interiorizar algo, el autoaprendizaje y la facilidad de poner en práctica lo aprendido en este libro en relación con las finanzas permite dimensionar el punto en el que te encuentras como lector, así como adquirir nuevos conocimientos con soltura. La administración del dinero en diez lecciones contiene las ideas principales que cualquier persona debe conocer para embarcarse en esta aventura.

TUS AMIGOS MIEDO, ILUSIÓN Y SENCILLEZ

Miedo

Conocí el miedo de pequeña, y nuestra relación ha ido evolucionando con los años, como cualquier relación, hasta el punto en que he aprendido a tolerarlo y a utilizarlo de guía. En la actualidad, el miedo es para mí una potente herramienta. Te cuento lo que debes saber sobre el miedo.

Desde que nacemos, uno de los objetivos como seres vivos, junto con el de la reproducción, es el de la supervivencia, y uno de los mecanismos de que dispone el cerebro para conseguirla es el que se encarga de relacionar experiencias. Existen circuitos cerebrales implicados en la memoria que colaboran para unir recuerdos de sucesos que han ocurrido próximos en el tiempo. Este mecanismo ayuda al cerebro a decidir sobre la puesta en marcha de una respuesta de defensa frente a una potencial amenaza. De este modo aprendemos a reaccionar de una determinada manera ante un patrón que en algún momento supuso una advertencia. En este tipo de situaciones es donde nacen las semillas del miedo, y en función de la intensidad de las vivencias y de su repetición, el miedo adquiere mayor o menor peso en la vida del individuo. De la misma manera que el miedo se aprende, también puede desaprenderse. Así que, con independencia del punto en el que se encuentre tu relación, ésta puede y debe mejorar si decides avanzar por la vida responsabilizándote totalmente de ti mismo, particularmente si has decidido embarcarte en este viaje hacia la libertad financiera.

A partir de los seis meses de edad aparecen los primeros miedos que se consideran programados genéticamente y de un alto valor adaptativo. Los más notables son el miedo a las alturas y a los extraños. Un miedo es adaptativo cuando cumple su función de supervivencia. El problema surge cuando el miedo no es adaptativo

y es limitante, es decir, no obedece a ninguna causa real de peligro potencial o se sobrevaloran las consecuencias impidiendo la acción del individuo. En la mayoría de ocasiones, el miedo no responde a ninguna amenaza real y altera de forma notable la capacidad para afrontar situaciones cotidianas, lo que limita a la persona. El dinero y el miedo están relacionados, y esa relación hay que convertirla en algo natural y positivo. Lo que aquí vas a aprender será una forma de mejorar tu situación financiera minimizando los riesgos. Por tanto, el miedo a la pérdida en este caso va a estar limitado a la cantidad dedicada a la inversión. Una vez conozcas los riesgos existentes y aprendas a tomar decisiones con firmeza, ese miedo a la pérdida quedará en un segundo plano, puesto que lo asumirás como parte de tu aprendizaje. Dicho de otra manera, tienes poco que perder y muchísimo que ganar, es un juego interesante.

Continuemos con un poco de historia sobre el miedo...

Somos una especie imitativa y los primeros años de vida son clave en lo que será el resto de tu vida. La forma en que interactúes con el entorno y la elección de los individuos que conformarán tu entorno serán los pilares sobre los que te asentarás. Durante tu vida aprendes tomando como referencia las personas más cercanas, lo que respires en el ambiente formará parte de ti. Por esta razón, es de suma importancia elegir, dentro de tus capacidades y conocimientos, con quién consideras estar, qué deseas escuchar, qué te apetece comer y qué quieres pensar. Por experiencia propia, tiene menos impacto en el aprendizaje un discurso que una vivencia.

El miedo no es malo. El miedo es humano. Lo bonito es hacerte amigo del miedo. Observarlo, sentirlo, analizarlo en las distintas situaciones que lo experimentes. El miedo tiene muchas caras, pero siempre es miedo. Miedo al abandono, miedo a la muerte, miedo al futuro, miedo al fracaso, miedo a envejecer, miedo al cambio, miedo a lo desconocido. Para poder hacerte amigo del miedo debes ser valiente y mirarlo a la cara. Eres un creador desde que naciste y,

como tal, tienes la capacidad de elegir tus creaciones, aunque no siempre elegirás lo mejor para ti, sino lo que evite el miedo. El autoengaño es una habilidad que de forma natural se desarrolla para, entre otras cosas, mitigar o eliminar el miedo. Por eso te invito a evitar el autoengaño, y para ello deberás desarrollar el hábito de reconocer el miedo. Si vas enfrentándote a situaciones que te provocan miedo de forma voluntaria, el hecho de pasar por ellas te hará sentir bien contigo mismo, de manera que cuando mires atrás, la causa del miedo seguirá siendo la misma, pero tú habrás cambiado, te habrás convertido en alguien más grande. Este hábito que se instaura con la práctica te da la libertad de actuar por la vida con el miedo de la mano, hasta que llegues al punto de que el miedo te dé pistas de por dónde debes crecer como persona, y hacia allí deberás dirigirte. Los problemas siempre van a estar ahí, pero la magnitud con la que los percibas dependerá totalmente de cómo hayas trabajado tu filtro al miedo durante la vida. Conocerás a personas que vivirán asustadas toda su vida, inmóviles, y otras que parecen no tener miedo a nada. Ambas están viviendo una misma realidad, pero las gafas con que la miran son muy distintas. La valentía es otra característica que te hará crecer.

El miedo surge frente a una amenaza real o imaginaria. Como la mayoría de ocasiones será de esta segunda tipología, combate ese miedo con más imaginación. La imaginación es una herramienta de valor incalculable, cuídala siempre. Si algo te da miedo alguna vez, te sugiero que pienses en la siguiente pregunta: «¿qué es lo peor que me puede pasar?». Si has logrado contestar a esta pregunta, imagina otra situación que no tenga nada que ver con ella y que, según tu valoración, la consideras mucho peor que esa hipotética situación que has imaginado. En la mayoría de ocasiones, se convertirá en algo pequeño y fácil de afrontar, porque aunque ocurra lo peor, tendrás las herramientas necesarias para superarlo, de la misma manera que si tuviese lugar la mejor de las situaciones. Una

cosa no es mejor que la otra, simplemente son lecturas con el filtro de bueno o malo. Sin embargo, la vida está llena de experiencias derivadas de otras que catalogamos en algún momento como buenas o malas y no sabemos cuál precede a cuál.

Por otro lado, el hecho de pasar por situaciones difíciles, raras, tristes, crea fortaleza si se afrontan con determinación y con una actitud de superación. La actitud ante la vida es otra elección. Ciertamente, existe una parte de ti que proviene de la transferencia genética que te han transmitido, pero aproximadamente la mitad de ti será el resultado de lo que tú decidas, de tu actitud. Sé positivo y rodéate de gente positiva.

El hecho de atreverte a hacer algo afrontando el miedo implica que el resultado que obtendrás será algo positivo para ti, a pesar de que éste no sea el esperado. El simple hecho de hacerlo, te cambia. Durante el proceso sentirás unas cosquillas en la tripa, sudoración, palpitaciones rápidas del corazón, y a la vez una carga de energía que te hará sentir bien. Esta mezcla mágica de emociones te hará feliz, con independencia del resultado.

En cuanto al miedo al ridículo, basta con señalar que la mayoría de las personas que habitan el planeta están más pendientes de sí mismas que del resto. No dejes escapar ninguna oportunidad por miedo a ser juzgado, porque serás juzgado igualmente.

El miedo se minimiza con la práctica y con el conocimiento. Cuanto más conozcas algo, menos miedo te dará. Así pues, otra buena práctica para minimizarlo es mediante el conocimiento. Si viajas a un país nuevo, empápate de su cultura. Si vas a buscar trabajo y te dan miedo las entrevistas, ensaya hasta que éstas te resulten divertidas. Si tienes miedo a no ser aceptado socialmente, acepta la situación, respeta al grupo. La vida es muy larga y hay siete mil millones de personas en el mundo para conocer. Nunca le des a nada más importancia de la que merece. Si te dan miedo las arañas, estúdialas con detalle, infórmate de los peligros reales que

suponen; descubrirás que la mayoría de los miedos no tienen una justificación sólida y aprenderás los muchos beneficios que aporta el ecosistema de las arañas. Si en la vida que elijas convives con peligros reales, minimízalos con sabiduría, anticípate a lo que pueda suceder, y, si sucede, acéptalo. Tómate la vida como un juego.

Administrar el dinero suele ser una fuente de miedo. En este libro aprenderás a no tener miedo a la pérdida, porque notarás cómo progresas a la hora de administrar y conocer las finanzas, de tal manera que, por un lado, minimizarás tus riesgos al normalizar las situaciones financieras y, por otro, tendrás un equilibrio entre lo seguro y lo arriesgado, de manera que lo arriesgado sea un apartado más en tus finanzas, y tus nuevos hábitos te permitirán avanzar al ritmo que tú definas hacia tu nuevo estado con el miedo de la mano.

Nunca dejes que te roben la libertad. No permitas que nadie te haga chantaje emocional. Sé libre y no tengas miedo a serlo.

Y recuerda que una forma de diluir los miedos es tomar las riendas de tu destino.

«Atrévete a perseguir tus sueños sin miedo a no conseguirlos.»

Ilusión

Desde que nacemos, vemos la vida a través de un prisma de ilusión que nos muestra un mundo entero por descubrir. Esta ilusión sólo se apaga cuando se aprende. Pero existen fórmulas para mantener viva la llama de la ilusión. Y no es un tema baladí, sino que es tan relevante como la gestión del miedo, ya que la ilusión es el motor que te va a impulsar por la vida. Sin ella, vas a la deriva. La falta de ilusión es lo que hace que un individuo se convierta en una persona gris. Y una persona gris es un tronco a la deriva que no se cuestiona nada y se deja llevar por un océano muy grande y muy fuerte. Una persona con ilusión es capaz de adaptarse al océano, de bucear por él disfrutando de sus maravillas, sorteando sus peligros y

aprovechando la fuerza del océano para ir hacia donde ella quiera. Con mucha ilusión, esa persona deja un día el océano y va a vivir a la montaña y se mueve entre todos los mundos disponibles con libertad. La ilusión es lo que mueve el mundo, es lo que hace que las personas quieran mejorarlo. Hallar la fórmula de la ilusión entre todas las posibilidades que te ofrece este mundo es conseguir el poder y la libertad de vivir. Y de este poder derivan cosas como la libertad financiera, aunque eso es tan sólo una de sus consecuencias. Tendrás la capacidad de llevar a cabo proyectos impresionantes, no necesitarás empujones externos para hacer las cosas, porque tendrás algo dentro de ti que te empujará de forma natural. El mundo es enorme y las posibilidades son infinitas.

Un dato muy interesante es que el 50 % de lo que eres proviene de la genética, el 10 % de las condiciones externas y el 40 % restante es la interpretación que tú haces de lo que sucede. Es decir, que la mitad de lo que eres lo puedes decidir tú voluntariamente. Aunque no se puede controlar todo, sí se pueden combinar las elecciones saludables con la interpretación que cada cual hace de los hechos externos. Las elecciones saludables son todas las que realizas dentro de las posibilidades que te rodean y que inciden directamente en lo que eres. Lo que escuchas, de quién te rodeas, lo que comes, cómo vives y un sinfín de elecciones más te configuran como persona. La interpretación que cada individuo hace de los hechos que ocurren también se puede elegir. Son las gafas con las que ves el mundo, y tener una actitud positiva y realista de la vida te permite no sólo alargar la vida y que ésta sea de mejor calidad, sino que las limitaciones se diluyen y lo difícil no lo es tanto. Con el 50 % de ti mismo bien trabajado, le facilitas el camino a la ilusión, y es mucho más fácil que se haga tu amiga que si le pones dificultades a ese 50 % sobre el que tienes capacidad de actuación.

En la vida ocurren eventos trágicos, es inevitable. Pero la forma en que afrontes la tragedia es una elección.

Tu mente es un arma poderosa. Si aprendes a dominarla, tendrás una aliada; si no aprendes a dominarla, es posible que un día ella te domine a ti sin darte cuenta y te conviertas en una persona gris navegando a la deriva sin rumbo. Como ya he comentado, el miedo y tu lado oscuro existen, y aceptarlos como parte de ti es clave para el desarrollo completo de ti mismo y para una gestión equilibrada de tu dinero. Los errores, la equivocación y las emociones que se consideran negativas son en realidad necesarios para el crecimiento y el aprendizaje.

Conforme avances en el camino hacia la libertad financiera, las consecuencias palpables de tu nueva forma de vida económica te aportarán más libertad en general. Para mantener el equilibrio, es importante tener unos pilares robustos sobre los que construir tu sistema. Con esto me refiero a tener valores, quererte a ti mismo y querer a las personas. Debes fomentar la ilusión durante el proceso de alcanzar la libertad; si está dormida, debes avivarla, y si está viva, debes alimentarla. Para conseguir mantener viva la llama de la ilusión debes convertirte en un observador detallista del presente y en un jugador de la vida. El presente es el único momento en el que vas a estar durante toda tu vida, acostúmbrate a habitarlo. La vida es ésta, así que juega con ella como un niño. Y hazlo sencillo. El siguiente apartado está dedicado a mi amiga la sencillez. La ilusión estará ahí siempre que la llames, aprende a llamarla por su nombre. Ve identificando tus pasatiempos y descubriendo nuevos, observa los problemas de los demás y toma nota de ello; quizá un día decidas solucionarlos. Responsabilízate de ti mismo y actúa cuando consideres que debes hacerlo. Detrás de todos estos puntos hay semillas de ilusión, que, recuerda, es el motor natural que te va a propulsar de forma voluntaria para entrar en un círculo virtuoso de creación.

Sencillez

La sencillez te facilita la vida. Cuanto más la ejercites, mejores y mayores resultados obtendrás. Para alcanzar la libertad financiera vas a tener que hacer limpieza, en sentido literal y en sentido figurado. Para alcanzar la libertad financiera vas a tener que convertirte en propietario de distintas creaciones, entenderlas, administrarlas, automatizarlas, para que así generen un flujo de dinero suficiente que te permita llevar el nivel de vida que te hayas propuesto. Cuanto más sencillo sea todo lo que tengas a tu alrededor, antes alcanzarás la libertad y más lejos podrás llegar. Llegarás a donde te propongas, no más allá, ni tampoco menos, exactamente donde tú decidas.

Simplifica tu vida en todos los aspectos. Todo lo que suponga un obstáculo en tu vida, por su dificultad o por tu percepción de ello, tienes tres opciones principales para gestionarlo:

- **Opción 1: eliminarlo.**
- **Opción 2: simplificarlo.**
- **Opción 3: cambiar tu propia percepción.**

Elimínalo en la medida de lo posible, simplifícalo trabajándolo o cambia tu percepción. Las dos primeras afectan al obstáculo de forma directa, puesto que debes trabajar lo externo, deshaciéndote o alejándote de ello, sea cosa, persona o emoción, pero también simplificándolo mediante una acción sobre la cosa, persona o emoción. La tercera opción es cambiar tu propia percepción del asunto en cuestión. A veces basta con adquirir el conocimiento necesario que simplifica lo que antes te parecía complicado; otras veces consiste en cambiar un sentimiento asociado a un desencadenante. ¡Conviértete en imprevisible para ti mismo! Es increíble lo versátil que puedes llegar a ser, explota todo tu potencial. Cambiar tu percepción es algo que debes practicar a menudo para que todo sea más sencillo. Dicho de otra manera, todo

puede seguir igual, pero con tu cambio constante, tu percepción también cambia. Ocurre con los problemas: cuando eres adolescente, una frase concreta puede ser un detonante motivo de discusión; conforme maduras como individuo y esa frase se sigue produciendo en tu entorno, hay un momento en el que ya no te afecta. Es decir, los problemas siempre están ahí, eres tú el que se hace más grande mientras que los problemas se vuelven imperceptibles desde tu ampliado punto de vista. Es exactamente este proceso el que hay que desarrollar para hacer que cualquier cosa sea más fácil desde tu propio punto de vista.

Para acelerar lo que se supone que es la maduración natural del individuo, existen prácticas. Una práctica que te permite hacerte más grande es la siguiente: identifica algo que detestes, puede ser una ideología, una persona, una comida, una situación, una cosa, un animal, lo que sea. Es muy probable que eso que tú detestas le guste a alguna otra persona. El ejercicio consiste en romper tus propios esquemas de manera forzada: redacta en una hoja unas líneas donde defiendas eso que detestas. Para ello puedes ponerte en la mente de las personas que lo defienden, intentar entender qué las lleva a pensar así, escribir aspectos positivos sobre lo que detestas. Es un ejercicio muy difícil, muy poderoso, y te acerca más rápido a la libertad financiera, porque te prepara mentalmente para superar lo difícil viéndolo fácil, para dejar de percibir los problemas como tales, de manera que tu mente se libera de todo aquello que sólo puede suponer obstáculos en tu carrera hacia la meta, lo cual te hace más grande. Además de mejorar tu salud, te permitirá abarcar nuevas metas.

Otra práctica: ponte a limpiar tu vivienda. Si tienes acumulados objetos que no utilizas, deshazte de ellos u organízalos de tal manera que te resulte fácil su posesión. Aplica la misma lógica a tu armario, a tu cocina o a cualquier espacio cuya visión entorpezca la vida, la dificulte. De forma análoga, busca la sencillez en tu lugar de

trabajo. Una vez realices este ejercicio con todos los espacios físicos que te rodean, el siguiente paso son los contratos y el papeleo en general. Ordénalos, léelos todos, asume la responsabilidad de tenerlos, y si alguno no lo entiendes, bien porque no te lo leyeras en el momento de la contratación o bien porque no entiendas alguna cláusula, acostúmbrate a preguntar y solventar tu duda. Si la duda persiste, deshazte de ese contrato si no supone costes y en el caso de que suponga costes, no olvides evaluarlos. Una vez has hecho todo lo posible por simplificar la situación y entenderla, si no lo has conseguido, debes deshacer la posición, ya que, o no estás preparado para tener ese vínculo o el contrato da lugar a ambigüedad, lo que supone un posible riesgo futuro. Una vez hayas hecho esa limpieza y trabajo de entendimiento con todos los contratos que tengas a tu cargo, ya sean de luz, agua, teléfono, seguro, hipoteca, gimnasio o cualquier vínculo con empresas externas, habrás disminuido la complejidad de tu vida, aumentado tus conocimientos, minimizado riesgos futuros de distinta índole y hasta posiblemente reducido costes. Ordena tus papeles de la misma manera que ordenaste tu casa. A partir de este momento, cualquier nuevo contrato que entre en tu vida debe cumplir una lista de requisitos que se resumen en un único punto: ser sencillo.

Es decir, cualquier contrato que firmes a partir de ahora debes entenderlo a la perfección. Cualquier párrafo que en él se redacte debe ser comprensible por tu parte. Para ello preguntarás, te informarás, te especializarás si es necesario, pedirás que se reescriba, y si no lo consigues entender, no lo firmarás. La letra pequeña y la sencillez están reñidas, pero debes hacerte más grande que esa nimiedad. Lee la letra pequeña y si es preciso exige una nueva redacción. Nunca olvides que eres el cliente, y que por tanto tienes el poder de decidir sobre la compañía. Si los clientes no compran, la compañía no existe. Recuerda: no te dejes llevar por las masas, no hagas las cosas porque se hacen, cuestiona por qué lo

vas a hacer tú. Que los riesgos que corras sean por conocimiento y no por desconocimiento.

Análogamente, practica la sencillez en los procesos de tu vida en los que tengas capacidad de actuación, ya sea en el trabajo simplificando la burocracia o en el trayecto hasta allí. Identifica aquellos aspectos de tu vida que puedan ser simplificados y simplifícalos.

El siguiente paso para que la sencillez se convierta en una nueva mejor amiga es alcanzar la sencillez mental. Tras haber realizado el trabajo físico, posiblemente ya debes haber notado una notable mejora mental. Es como deshacerse de basura innecesaria que sólo entorpece tu paso por la vida. La sencillez mental es la más complicada y por eso te propongo practicarla después de hacer que algo físico sea más sencillo, tanto si aplicas el ejemplo que he propuesto como si aplicas otro método que se te ocurra. En los últimos años, las alternativas disponibles en todos los aspectos de la vida son muchas; hay más empresas, más información, más opciones, más de todo. Por tanto, en un entorno de *más* es importante tener la capacidad de centrar la atención e ignorar de forma intencionada el resto. A ello le he dedicado un apartado específico titulado «El arte de ignorar». Para simplificar las cosas, debes desarrollar al mismo tiempo la seguridad en ti mismo, ya que así las personas te van a entender mejor. Ser amigo del miedo es clave en este punto, ya que así serás transparente, serás fácil, serás sencillo dentro de tu complejidad como ser humano. Tras el hecho de hacer las cosas más sencillas, puede aparecer una inseguridad derivada de proyectar hacia los demás una sensación de simplicidad que te haga pequeño. Por eso hay que desarrollar la fortaleza junto con la sencillez. En ocasiones, las personas utilizan lenguajes complejos o complejas explicaciones sobre hechos, y muchas veces tras esa complejidad se oculta una inseguridad. Un proceso similar ocurre cuando en determinados entornos no se comparte el

conocimiento por miedo a perder una posición determinada o incluso el trabajo. Son posturas derivadas de rechazar el miedo; si, por el contrario, eres su amigo, adquieres una seguridad que te permite compartir el conocimiento con el entorno. La valía reside en las personas y no en lo que se aprende, ya que el conocimiento viene y va, pero son las personas las que marcan la diferencia. Por tanto, dentro de tu capacidad de actuación, simplifica todo lo posible. Con los procesos mentales ocurre algo similar que con los físicos: cuanto más sencillos son, más libre eres para fluir y tomar decisiones, además de que consumes menos energía que puedes aprovechar para otras cosas. Si te centras en el momento presente y desarrollas esa habilidad de entrar y salir del aquí y el ahora a voluntad, los problemas desaparecen casi por completo, ya que la mayoría de ellos están creados en la mente, están amplificados o son inventados. Sólo unos pocos problemas llegan realmente a ocurrir, y cuando se presentan, suelen ser más pequeños que el problema imaginado. Una vez superados, no eran para tanto. Relativizar el paso por la vida es hacerla más sencilla. Los pensamientos, la ilusión o lo que queramos que habite nuestra mente, necesita de espacio para ocurrir libremente. Cuanto más sencillo sea todo lo que pensamos, mayor amplitud le estamos dando a la magia. Las relaciones personales pueden ser un foco de sencillez y fluir como un río o pueden ser tempestades que compliquen la existencia. Aplica la misma regla: lo sencillo entra solo, necesita poco mantenimiento y potencia; lo complejo no entra bien, entorpece y aminora.

Menos es más.

EL APRENDIZAJE

El conocimiento es uno de los pilares sobre los que debes construir tu libertad financiera. Éste se adquiere a través del aprendizaje, y la forma más efectiva de adquirir el conocimiento y fijarlo en tu interior es mediante el autoaprendizaje, porque lo haces movido por la emoción, por algo que ha generado el suficiente interés como para decidirte a buscar por tu propia cuenta los medios para aprenderlo. Lo que aprendas debe poder aplicarse en la práctica, de una manera u otra; en caso contrario, necesitarás una motivación mayor para solventar esa falta de sentido que por naturaleza necesita la especie humana. No obstante, en la actualidad existen otro tipo de motivaciones que compensan ese exceso de energía en la adquisición de conocimientos para los que no tienes aplicación directa. Sea como fuere, debes encontrar esa motivación, si no es una pérdida de tiempo y de energía. De ahí la importancia de trabajar la libertad financiera desde pequeños. Si se consigue romper la barrera de entrada y alcanzar un equilibrio financiero a lo largo de la vida, se abre una puerta a infinitas posibilidades. Una vez cruzada la puerta, se puede dedicar el tiempo disponible a lo que cada uno quiera, y entre las distintas opciones se encuentra la adquisición de conocimiento por vocación en cualquier materia que te haga avanzar en tus deseos, sin preocupaciones económicas, sin miedo, focalizando la atención en aquello que deseas.

Algo que debes aprender es a tomar distancia de ti mismo y de los demás. Ser capaz de tener distintos puntos de vista es una ventaja competitiva, es una garantía, ya que te permite tomar mejores decisiones y fluir con menos rozamientos.

Lo siguiente que debes aprender es a tener un pensamiento propio. Debes aprender a reflexionar y a cuestionar, a no dejarte llevar si no es por un razonamiento que tú mismo has elaborado. Esto será necesario para ahorrar, para invertir y para la toma de

decisiones sobre qué hacer contigo mismo y con tu dinero. A lo largo del libro, te voy a enseñar la manera de adquirir ese pensamiento propio y todos los detalles técnicos adyacentes. Con la combinación de destrezas y conocimientos, podrás avanzar rápido y firme hasta alcanzar tu propósito.

Si quieres recibir más de lo que sea, primero da más. Cosecharás lo que siembres. Si siembras trigo, recogerás trigo; si siembras plantas venenosas, recogerás plantas venenosas; si no siembras nada, no recogerás nada, y si recoges algo sin sembrar nada, quizá te encuentres con malas hierbas. La tierra hará crecer aquello que plantes. Tu responsabilidad es elegir la semilla, trabajar la tierra y sembrar.

Se puede aprender de muchas maneras, pero la más efectiva es mediante la práctica y la repetición. No tiene sentido que los primeros años de tu vida aprendas haciendo y repitiendo lo que tomas como referencia, sin ninguna teoría, y conforme cumples años, te sientes en un pupitre a recibir horas y horas de teoría sin apenas práctica. Te invito a seguir con la práctica y la repetición el resto de tu vida y que seas tú el que decida sentarse a recopilar la teoría necesaria para seguir practicando y repitiendo.

En el momento en el que te responsabilizas de las consecuencias de tu vida, siendo la persona que toma las decisiones, tu manera de ver el mundo cambiará de perspectiva, ya que todo lo que ocurra es gracias a tus propias decisiones. Si te equivocas, lo percibes como una enseñanza, pues han sido tus decisiones las que te han llevado a ese aprendizaje. Si aciertas, te enriqueces.

Cuando te haces dueño de tu vida, la percibes con un prisma más positivo por el hecho de tener la sensación de ser tú el responsable. Además, el aprendizaje es más creativo, puesto que te entrenas en la toma de decisiones, te marcas tus propios objetivos y, con las herramientas que tienes a tu alcance, intentas conseguirlos. Aprendes a pensar y a tener criterio propio.

Cada vez que alguien hace o decide algo por ti, está impidiendo que lo hagas tú y, de esa manera, ambos estáis perdiendo la oportunidad de aprender nuevas formas de hacer las cosas, ya que no suele haber una única manera de hacerlas. Para aprender algo nuevo, lo importante es afrontar lo inesperado; así es como avanza la ciencia y como avanzamos de forma individual. Haz las cosas por ti mismo, especialmente si son nuevas para ti.

A través del conocimiento de uno mismo, se puede personalizar el aprendizaje y optimizar los recursos disponibles. No es acertado aplicar una misma forma de enseñar a todos por igual, de la misma manera que un nutricionista adapta la dieta a las particularidades de cada individuo y un médico personaliza por completo el tratamiento de una enfermedad en función de las características de la persona. Con la economía y la libertad financiera ocurre exactamente lo mismo: una vez aprendido el lenguaje que debes utilizar en el mundo financiero y conocida una base sobre la que poder estructurar tu sistema económico, es tu responsabilidad elegir ese camino, modificarlo u omitirlo y definir uno completamente nuevo. Deberás observarte a ti mismo y a tu entorno para aprovechar los recursos disponibles y aprender lo necesario para dar el siguiente paso.

Las personas poseen abundancia de atributos ocultos en su interior. Tienes habilidades potenciales, todo el mundo las tiene, pero la clave para explotarlas al máximo es identificarlas. Una vez las identifiques, no dejes de entrenarlas nunca, pues te proporcionarán herramientas potentes para conseguir tus metas. Para identificarlas, necesitas tiempo y concentrarte en ti mismo. No pases tu vida latente en un cuerpo lleno de magia que nunca llega a iluminar. Aprende a tocar y ver los corazones de las personas, y verás que los proyectos de colaboración que pueden surgir no tienen límites.

Aprende a utilizar el dinero.

Aprende de todas las situaciones y personas que te cruces en la vida. Sobre todo de las que tildes de negativas.

Aprende de ti mismo.

Nunca dejes de aprender, mediante personas, cursos, libros, documentales, estudios, conversaciones, adversidades. El acceso a la información que tiene la sociedad en el siglo XXI es un tesoro que debes aprovechar.

Leer libros es una manera de trascender. Si no tienes tiempo para leerlos, escúchalos. Cada audiolibro que escucho me enseña algo, y muchas veces algo que tarde o temprano aplicaré.

Una práctica poderosa es meditar. Hay tantas formas de meditar como se te ocurran. Lo importante es aprender a encontrar la serenidad, no que te conviertas en un experto. Y una de las consecuencias de meditar constantemente es que aprendes a controlar la mente. Al hacerlo, podrás integrar los audiolibros en tu vida mientras desarrollas otras actividades en piloto automático.

LA LIBERTAD FINANCIERA

La libertad financiera es el estado financiero en el que, mediante una combinación de ahorro e ingresos pasivos, recibes un flujo entrante de dinero que supera tu gasto medio mensual. Los ingresos pasivos son flujos de dinero que recibes de forma periódica sin la necesidad de un trabajo exhaustivo sobre el bien o producto que produce el flujo. El trabajo exhaustivo generalmente se realiza con anterioridad a percibir rentas, y, una vez realizado, es suficiente con un mantenimiento que variará en dedicación en función de la opción elegida. No obstante, cualquier estructura que proporcione dinero necesita, como mínimo, seguimiento. Otra definición de ingreso pasivo es la renta periódica que se percibe por una inversión llevada a cabo.

La libertad financiera se logra cuando llevas la vida que quieres sin depender de un salario. Alcanzarás dicha autonomía cuando consigas una combinación de ahorro e ingresos pasivos tal que no necesites trabajar para vivir, aunque tu decisión, una vez llegado a este punto, sea trabajar en aquellos proyectos que te llenen como persona. Para llegar a este punto tendrás que haber dedicado muchas horas a construir tu sistema económico, y éste necesitará mantenimiento y actualización, pero tanto si consigues llegar, como si te quedas en cualquier punto del camino, notarás una mejora significativa en tu vida. A modo de resumen, recuerda que llegarás a ella a través de alguna de las dos estrategias siguientes:

1. A través de los ahorros

Esto sucede cuando la suma de todo tu líquido en el corto plazo dividido por el importe de gasto medio anual supera en años la esperanza de vida. Por ejemplo, una persona que gaste de media al año 10.000 euros, y según la esperanza de vida le quedan cincuenta años de vida, tendría que tener ahorrados 500.000 euros para haber

alcanzado la libertad financiera total, bajo el supuesto de no realizar ninguna actividad laboral. Es un mensaje simplificado de lo que tendría que tener ahorrado, ya que el dinero se devalúa con el paso del tiempo debido a la inflación; es decir, un euro hoy vale más que mañana, o dicho de otro modo, lo que hoy cuesta un euro, dentro de un tiempo costará diez euros, por lo que esa persona tendría que tener ahorrados hoy bastante más que 500.000 euros. Nunca pierdas de vista la inflación.

2. A través de un flujo de dinero constante en el tiempo

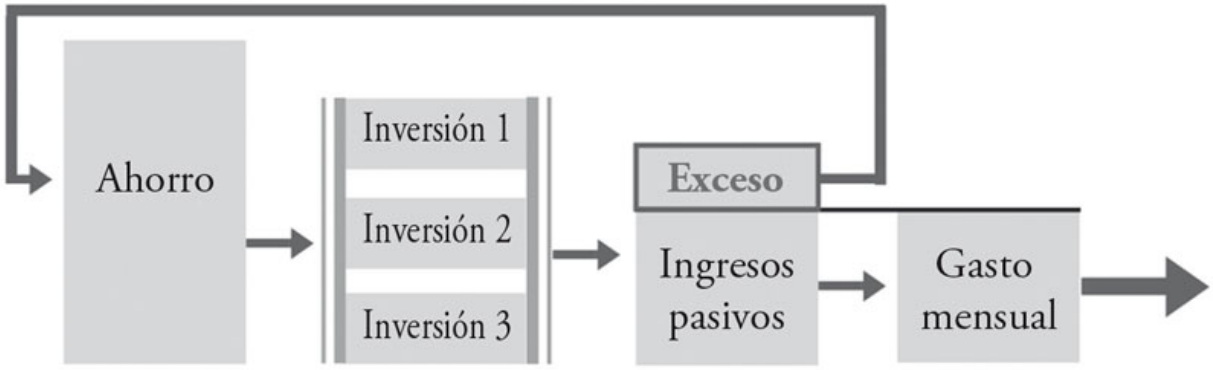
Esto sucede cuando construyes un sistema que genera ingresos automáticos sin la necesidad de un trabajo presencial y constante, de manera que los ingresos superan los gastos. Se trata de encontrar un equilibrio positivo en el que la entrada de dinero supera los gastos. En el mismo ejemplo anterior, si la persona es capaz de construir un sistema de ingresos pasivos que genere 10.000 euros anuales, también sería completamente libre desde el punto de vista financiero.

Por tanto, tienes dos herramientas para avanzar hacia la libertad financiera que puedes combinar, aumentar tus ahorros y conseguir ingresos pasivos. Si bien, existe una tercera acción que puedes llevar a cabo para acelerar el ascenso a este estado, y es reducir tus gastos mensuales. Al hacerlo, ocurren tres cosas principales:

1. Tienes más dinero que puedes dedicar al ahorro.
2. Tienes más dinero que puedes dedicar a la inversión.
3. Es más fácil llegar al nuevo nivel de gasto a través del ahorro y los ingresos pasivos, ya que el umbral de libertad financiera es un importe más bajo al haber reducido tu nivel de gasto.

La base es dominar el arte del ahorro, para invertir y especular con parte de lo ahorrado. Las inversiones producirán los ingresos

pasivos y las especulaciones producirán ganancias procedentes de la compra-venta. Cuando tus ingresos pasivos superen o igualen tu gasto mensual, tendrás libertad total. Si los ingresos pasivos superan tu gasto mensual, el exceso que no gastes lo podrás ir invirtiendo para así aumentar tus ingresos pasivos. Lo ilustro en el siguiente dibujo:



La realidad es que necesitas mucho trabajo y esfuerzo para alcanzar ese punto, pero merece la pena, no porque dejarás de trabajar, sino porque tendrás libertad para decidir dónde y cuándo. El camino para llegar hasta ahí es toda una aventura que te invito a experimentar.

Todo el mundo debería alcanzar la libertad financiera en algún momento de su vida. Esta libertad la alcanzarás cuando seas capaz de llevar el nivel de vida que tengas sin la necesidad de realizar actividades no deseadas, o expresándolo de otra manera, cuando hayas creado un sistema de activos y un modo de vida tal que sea autosuficiente. En esta fórmula, el nivel de vida es tan importante como el sistema de activos que construyas, ya que si tienes un alto nivel de vida en el que tu gasto es elevado, necesitarás tener un sistema de activos más robusto para hacerle frente. Intenta crear un sistema económico que genere activos y no uno que genere deuda. Idealmente, a través de un esfuerzo, de un plan. Si llegas a este punto, eres libre para actuar. Puedes hacer o no hacer. Este tipo de

libertad está relacionada con el conocimiento financiero que se tiene al respecto, ya que para poder elegir adquirir activos en lugar de pasivos primero hay que conocer qué es cada uno y después las distintas opciones que ofrecen. Hay una cantidad de reglas que debes manejar y un número de productos principales que componen el mercado, conocimientos que te voy a transmitir a través de este libro. Con estas nociones básicas sobre lo que es cada cosa, en la práctica debes ser tú el que confeccione su propia cartera de productos, y uno de los ingredientes que nunca deberá faltar en ella será la fuerza de voluntad, ya que el comportamiento habitual aceptado socialmente, así como el que se respira a través de la educación, la publicidad y la cultura, es el de estudiar desde los tres años de edad hasta que se sale de la universidad, hacer una especialidad y luego conseguir un trabajo estable que no llena a casi nadie para garantizar una jubilación en un futuro, y, durante ese proceso, adquirir muchos pasivos gracias al salario mensual del trabajo estable para pedir más pasivos, es decir, comprar una casa y un coche con préstamos, y el dinero que sobre gastarlo en caprichos.

Mi propuesta es la siguiente: estudiar durante toda tu vida de forma que te apasione lo que estudies, no necesariamente yendo a la universidad, y cuantos más temas domines, mejor. Si algo te apasiona por encima de todo lo demás, dedícale más tiempo, sin seguir necesariamente una linealidad en tu aprendizaje. Si tienes la posibilidad de entrar en la universidad antes de la edad estipulada y es lo que deseas, inténtalo. Y si quieres estudiar una carrera a los cincuenta años, hazlo. Monetiza las pasiones, todas ellas, creando un sistema de activos mediante el juego. Que el trabajo sea un vehículo más para la generación de activos y no el camino obligatorio hacia la jubilación, de forma que antes de llegar a ésta se haya construido una fuente de ingresos que convierta la jubilación en algo complementario pero no necesario. No adquieras pasivos,

salvo que sean convertibles en activos en un período corto de tiempo o que se financien con los ingresos que producen otros activos. Cultiva la cultura del ahorro y la inversión y elimina de tu vida la cultura del gasto y el endeudamiento. Como dijo Confucio: «Elige un trabajo que te guste, y nunca tendrás que trabajar ni un día de tu vida».

En el primer camino, el aceptado socialmente, es muy probable que encuentres resignación, frustración, vacío interior, miedo, sumisión, falta de control, tristeza, cautividad y, por otro lado, comodidad, aceptación social, facilidad, rutina, delegación, tranquilidad, picos de felicidad, seguridad.

En el segundo camino, el no instaurado socialmente, es muy probable que encuentres miedo, inseguridad, rechazo, dificultad, esfuerzo, problemas y, por otro lado, control, libertad, energía, cambio, responsabilidad, dinamismo, poder, seguridad, paz interior, alegría, plenitud, realización.

Como siempre, tú decides qué camino seguir para alcanzar tu meta, que puede ser la que he compartido contigo o cualquier otra que se te ocurra.

El arte de ahorrar y cultivar la parquedad es algo que debes dominar si eliges seguir el camino de la libertad financiera, ya que vas a tener que hacer maravillas con los recursos que tengas y vas a entrar en el juego para luego, si quieres, salirte de él, o continuar jugando al juego que elijas, pero no al que te toque jugar.

Un activo es todo aquello que te genera una entrada de dinero de forma periódica o que los ingresos producidos son superiores a todos los gastos. Por su parte, un pasivo es todo aquello que supone una salida de dinero sin un retorno de la inversión. Por ejemplo, un juguete comprado es un pasivo, porque tienes que gastar una cantidad de dinero para adquirirlo y, después de jugar con él, se pierde el valor económico, de manera que sólo puedes regalarlo, guardarlo, tirarlo o venderlo por un precio inferior al de compra. En

cambio, si haces tu propio juguete con materiales reciclados que no te han supuesto un coste y después de jugar con él eres capaz de venderlo por un precio superior a cero, entonces se trata de un activo, ya que ha supuesto una entrada de dinero.

A lo largo de la vida, sé cuidadoso con tus posesiones: cuida tus pertenencias, cuida tu cuerpo, cuida tu mente, cuida tu dinero, cuida tu salud, cuida tus relaciones.

Da rienda suelta a tu imaginación, ponla a trabajar a pleno rendimiento desde ya. Gasta menos de lo que ingreses, es decir, dentro del flujo de dinero que se producirá en tu cuenta de ahorro, intenta que las entradas de dinero superen siempre a las salidas.

Crea un presupuesto y utilízalo. En función de tus ingresos, destina un porcentaje fijo y limitado para los gastos. Lleva la cuenta de todo lo que gastes y mejor si escribes todos los gastos en una agenda. No es suficiente con que aparezcan los gastos reflejados en tu perfil digital bancario, es necesario que seas plenamente consciente de cada gasto por pequeño que sea. También puedes tomar registro de ello en una aplicación móvil. Lo importante es que te tomes la molestia de registrarlo.

Si tienes un lugar donde anotar todas tus ideas y planes, el tiempo se puede gestionar con mayor eficacia. Registrar tus ingresos y gastos te facilita el seguimiento mensual que tendrás que realizar para saber en qué punto te encuentras del camino hacia la independencia financiera. Escribir las cosas es un compromiso que realizas contigo mismo, al igual que comentarlas con alguien en voz alta.

Nunca te guíes por las inversiones de la mayoría, desarrolla tu propio criterio para invertir.

Invierte una parte de tus ahorros por pequeños que sean.

Ahorra una parte de lo que no gastes y no lo inviertas.

En el apartado del libro en el que escribo sobre el ahorro, detallo ejemplos que te inspirarán. Recuerda que el cerebro humano está

diseñado para evitar el riesgo; no obstante, busca recompensas y utiliza atajos mentales y sesgos que puedan modificar la forma en que percibes los hechos de una elección financiera.

La libertad financiera total se consigue construyendo un sistema de activos financieros que te permita tener la misma distribución del dinero de gasto, ahorro e inversión tal que no dependas de actividades no deseadas para mantener tu ritmo de vida. Pero hasta llegar a esa meta, hay muchos puntos intermedios. Desde el momento en que empieces a ser el dueño de tu dinero, la consecución de resultados visibles te va a dar más confianza, y a medida que tu creación adquiera mayor solidez, tú mismo te vas a convertir en una persona con más seguridad y menos miedos. El miedo al fracaso se irá diluyendo mientras avanzas, y así te atreverás a hacer las cosas de manera diferente, con la intención de seguir mejorando en esa parcela de tu vida. La creatividad que usas para llegar al objetivo de ser libre financieramente la empezarás a usar en todos los aspectos de tu vida, y obtendrás resultados increíbles.

LA ADMINISTRACIÓN DEL DINERO EN DIEZ LECCIONES

La administración del dinero mejora la salud porque reduce el estrés, permite dormir mejor y aumenta las endorfinas, conocidas como las «hormonas de la felicidad». Una sana administración del dinero es una práctica que, llevada a cabo durante toda la vida, te otorga libertad mental, ya que los problemas económicos se minimizan por completo. El hecho de administrar bien el dinero debe ser una práctica obligatoria.

Si en algún momento de tu vida llegas a vivir por encima de tus posibilidades, tendrás que revertir esa posición, ya que es insostenible, insana, en el largo plazo. Vivir por encima de tus posibilidades significa gastar lo mismo que ingresas o más, lo que supone tener una capacidad de ahorro nula. Existen tantas formas de administrar el dinero como personas hay en el mundo, es decir, más de 7.000 millones de maneras. Y aunque no todos los habitantes tienen acceso a un sistema financiero estable, la forma en la que se administra el dinero personal está totalmente relacionada con la administración de los recursos disponibles e, incluso, la gestión de las emociones. La administración de las finanzas personales es una prolongación más de lo que eres. Por ese motivo es tan importante desarrollarte como persona, así como adquirir los conocimientos financieros necesarios. Los seres humanos son un todo en el que todas las partes están interrelacionadas entre sí. A pesar de que existen infinitas maneras de administrar tus finanzas, voy a compartir contigo una de ellas que permite alcanzar la libertad financiera, además del ya mencionado equilibrio financiero sostenible en el tiempo.

1. Reordena el ahorro

Casi la mitad de los españoles ahorra menos de 100 euros al mes o no ahorra nada. Esto es debido a que no han desarrollado autodisciplina y responden a la ley de Parkinson, una ley introducida por Cyril Northcote Parkinson en 1957 y que dice que los gastos se expanden hasta el nivel de los ingresos. Esta ley explica por qué a pesar de que los ingresos aumenten, las personas adaptan los gastos a ese nuevo nivel, es decir, con mayores ingresos se compran mejores coches y casas, por lo que el ahorro sigue siempre al mismo nivel, y este nivel es próximo a cero.

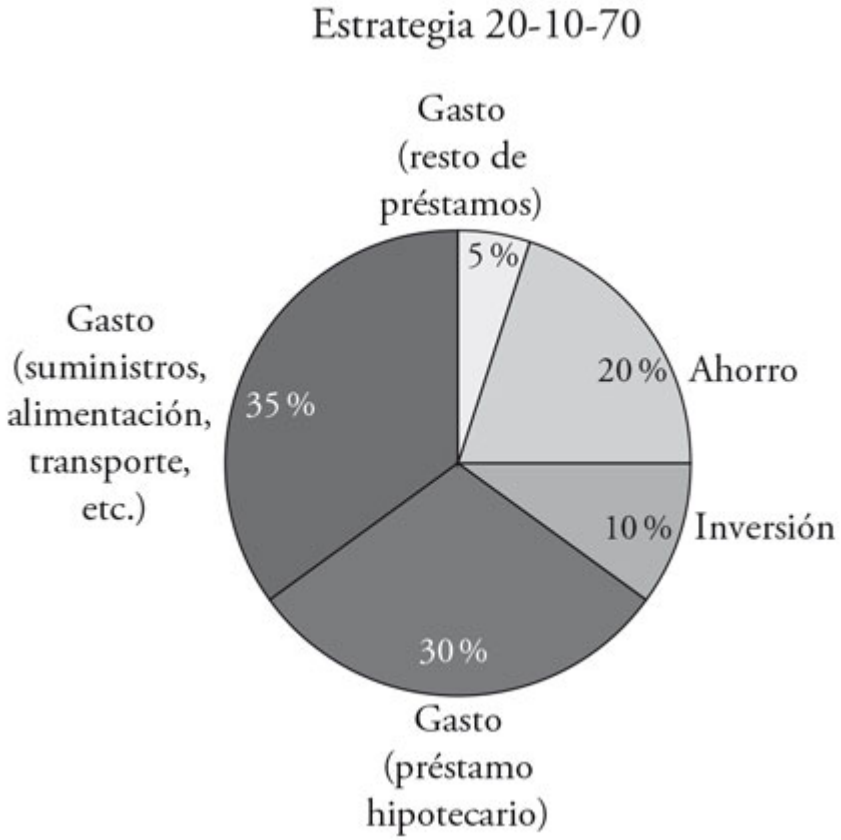
La mayoría de personas recibe ingresos, gasta y lo que sobra, si es que ha sobrado algo, es lo que se considera el ahorro. Al mes siguiente, al no tener ninguna norma, vuelve a repetir la operación del mes anterior, e incluso a gastar aquello que había ahorrado, con lo que no sólo no ahorra nada, sino que la cuenta bancaria se encuentra en números cercanos al cero. Esto es un ejemplo de lo que no hay que hacer.

La autodisciplina, como todo aquello que se quiere convertir en hábito, se perfecciona con la práctica hasta que el cerebro lo ha interiorizado de tal manera que ya puedes prestar atención a otras cosas y desarrollar tu hábito de forma automática. Mi propuesta es la siguiente: haz un cambio en el reparto de los ingresos de manera que, a medida que obtengas resultados, te permita ir adquiriendo autodisciplina de forma automática hasta que sea un hábito en tu vida.

Propongo dos estrategias que dependen de tu capacidad de ahorro actual, y ésta se mide por la cantidad de ahorros que tengas. Si tus ahorros superan un tercio de tu ingreso anual neto, debes aplicar una estrategia, y si tus ahorros son inferiores a ese tercio de tu ingreso anual neto, la estrategia que debes seguir es otra. Por ejemplo, si tus ingresos netos anuales son de 18.000 euros, dependerá de que tengas ahorrado más o menos de 6.000 euros para aplicar una u otra estrategia.

La estrategia que debes seguir si tienes ahorrado menos de un tercio de tus ingresos anuales netos es destinar el 20 % al ahorro, el 10 % a la inversión y el 70 % al gasto. Es la estrategia 20-10-70.

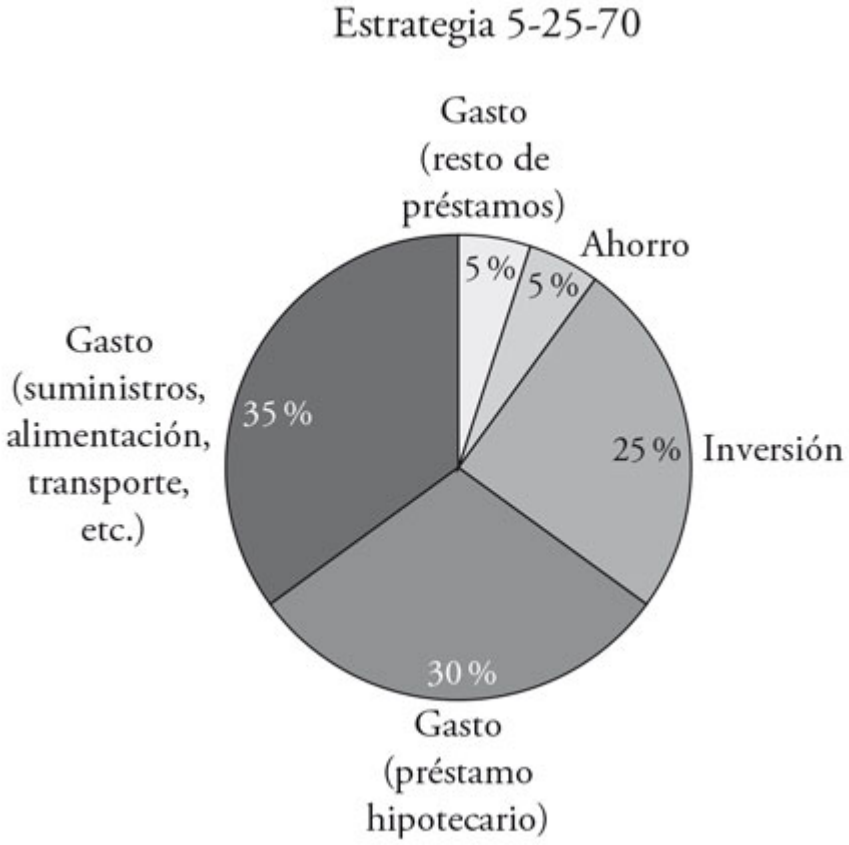
El 70 % del gasto se desglosa a su vez en un máximo del 35 % del ingreso mensual neto para deudas, de las cuales el 30 % como máximo puede ir destinado al préstamo hipotecario y el 5 % restante a los otros préstamos. El 35 % del ingreso mensual neto restante se destina a los gastos habituales: suministros, transporte, alimentación, etcétera.



En el caso de que tengas ahorrado más de un tercio de tus ingresos anuales netos, la estrategia que se seguirá es la 5-25-70, que consiste en destinar más cantidad a la inversión, dado que se cuenta con unos ahorros que aportan seguridad financiera: el 5 % al ahorro, el 25 % a la inversión y el 70 % al gasto.

Profundicemos en la primera estrategia.

El reparto de los ingresos debes realizarlo en el momento exacto de percibirlos. El porcentaje inicial que debes destinar al ahorro es del 20 %, y la cantidad debe separarse de tus ingresos de forma automática, idealmente a través de una orden bancaria en la que destines ese 20 % a una cuenta de ahorro que de momento no tocarás. Con el paso del tiempo, ese porcentaje lo irás aumentando conforme perfecciones el arte del ahorro, al que he dedicado un apartado específico. La idea es ahorrar el 30 % y llegar incluso hasta el 50 %, como estoy ahorrando yo en estos momentos.



El porcentaje que debes destinar a la inversión es del 10 % de tus ingresos. Al tratarse de una inversión, siempre llevará un riesgo asociado, que está totalmente correlacionado: a mayor rentabilidad,

mayor riesgo. Es decir, en el peor de los casos, es una cantidad de dinero que se puede llegar a perder. El riesgo se minimiza con la diversificación y el conocimiento. Por tanto, invertir en tu conocimiento será una de las actividades que deberás realizar. El resto del dinero destinado a la inversión lo puedes ir adhiriendo a activos financieros, es decir, instrumentos financieros que producen una entrada de dinero de forma automática, como por ejemplo, los fondos de inversión o las acciones. También puedes acumular el 10 % destinado a la inversión hasta que tengas la cantidad necesaria para adquirir determinados productos que te proporcionarán ingresos pasivos, o sea, ingresos que, tras realizar un trabajo e inversión iniciales, te proporcionan un ingreso periódico con el mínimo mantenimiento de tu producto.

El 70 % restante de tus ingresos habituales es tu nuevo nivel de ingresos. Debes ajustar tus gastos a esta nueva situación. Si tienes gastos cuya suma supere ese 70 %, como una hipoteca, la cuota de un préstamo o suscripciones a actividades de hijos, y no queda nada para gastos necesarios como la alimentación, debes deshacer las posiciones, ya que estás viviendo por encima de tus posibilidades y no tendrías margen de maniobra frente a cualquier imprevisto. Este punto puede ser muy complicado, ya que se trata de sanear las cuentas, pero es imprescindible.

Por la ley de Parkinson, una vez reprogrames tus hábitos a este nuevo nivel, tus gastos se ajustarán al 70 % y verás resultados ya durante los primeros meses de poner en práctica este reparto.

Cuando hayas alcanzado un nivel de ahorro acorde a tu situación financiera, esto es, tener ahorrado un tercio de tu ingreso anual neto, entonces debes redistribuir lo que dedicabas al ahorro y focalizar el dinero en las inversiones: destinar el 25 % a las inversiones, el 5 % al ahorro y el 70 % al gasto. De esta manera, tras conseguir una seguridad y unos hábitos de ahorro, aceleras el rumbo hacia la libertad financiera. Si tus ingresos anuales netos

aumentan, también debe hacerlo tu colchón de ahorro, de manera que el tercio de tus ingresos anuales será mayor y, por tanto, hasta alcanzar de nuevo ese nivel de ahorro, aplicarás la primera estrategia destinando el 20 % al ahorro. También aplicarás la primera estrategia si ocurre algún imprevisto en tu vida, de manera que retires parte de tus ahorros para hacer frente al imprevisto y, por tanto, el nivel descienda. Es decir, alternarás entre la estrategia de ahorro 20-10-70 y la estrategia de inversión 5-25-70, según tu nivel de ahorros, de manera que tengas siempre al menos un tercio de tus ingresos anuales netos ahorrados. Si tus ingresos aumentan, también deben aumentar tus ahorros hasta un tercio de tus ingresos.

La clave no está en lo que ganes, sino en lo que hagas con lo que ganes.

Si ganas 1.000 euros netos de media al mes, tu nivel de gasto es de 700 euros, ya que el resto del dinero contribuirá a tu independencia financiera. Si lo que quieres es gastar 1.000 euros al mes, encuentra fórmulas de ingresos de manera que los 1.000 euros sean el 70 % de tus nuevos ingresos; es decir, debes ganar 1.428 euros para poder gastar 1.000 euros.

A continuación muestro una tabla con distintos ingresos medios al mes, la cantidad dedicada a gasto como el 70 % resultante del ingreso y la cantidad dedicada a ahorro e inversión como el 30 % restante.

Ingreso mensual	Gasto (70 % de los ingresos)	Ahorro e inversión (30 % de los ingresos)
500 €	350 €	150 €
750 €	525 €	225 €
900 €	630 €	270 €
1.000 €	700 €	300 €

1.200 €	840 €	360 €
1.500 €	1.050 €	450 €
1.750 €	1.225 €	525 €
2.000 €	1.400 €	600 €
2.500 €	1.750 €	750 €
3.000 €	2.100 €	900 €
4.000 €	2.800 €	1.200 €
5.000 €	3.500 €	1.500 €
10.000 €	7.000 €	3.000 €
20.000 €	14.000 €	6.000 €
50.000 €	35.000 €	15.000 €
100.000 €	70.000 €	30.000 €

2. Distribuye tu propio patrimonio personal

Distribuye tu patrimonio personal a pesar de que tengas familia o empresa y gestiona en común aquello que sea común.

La administración del dinero debe hacerse de forma individual. Debes ser el dueño de tu empresa y, en caso de convivir con otros empresarios, marcar límites definidos a la hora de compartir el dinero, así como las decisiones. En cualquier empresa, cualquier cargo tiene funciones específicas y únicas, ya que de otra manera se estarían duplicando funciones y la empresa sería ineficiente. Los directores tienen presupuestos asignados a los que deben ajustarse todo el año. De la misma manera debe actuarse en el ámbito familiar, las funciones y el presupuesto de la parte común deben estar habladas por los integrantes, definidas y respetadas. La parte individual debe ser gestionada personalmente y ser respetada por el resto de los miembros integrantes.

En el sentido financiero, una familia es como una empresa en la que hay varios directores financieros. Sé el dueño de tu patrimonio y comparte lo que esté destinado a los asuntos comunes, como el cuidado de los hijos, el mantenimiento del hogar o un negocio común. Lo tuyo es tuyo, lo suyo es suyo y lo común es común, con los límites bien definidos. Con esta separación bien definida, es más sencillo llevar la administración personal, ya que ambas partes son libres de actuar sobre su patrimonio y se debe dialogar la puesta en común de la gestión del patrimonio común.

3. Apunta los ingresos y los gastos en una agenda física o aplicación móvil

Personalmente soy partidaria de que registres tus transacciones económicas en un entorno físico como es una agenda. El motivo de esto es que apuntar en una agenda física supone un mayor esfuerzo que hacerlo en un entorno virtual. El proceso de anotar en la agenda requiere llevarla contigo a todas partes, coger un bolígrafo, abrirla y anotar el concepto seguido de la cantidad. El tiempo que realizas esta actividad tu atención estará puesta en esa acción y, por tanto, la cuestionarás. Si el proceso es automático, y no eres consciente de tal registro, es como si no ocurriera, no piensas en ese ingreso o gasto de la misma manera que si lo trabajas durante más tiempo. Además, al cuestionar aquellos actos que supondrán un gasto, muchos de ellos no llegan a producirse. Esta información luego será utilizada para calcular tu propio patrimonio neto, por lo que tendrás que repasar lo apuntado. Aunque el tiempo que inviertes en llevar a cabo esa tarea es superior a si lo haces en una aplicación móvil, el impacto en el ahorro y en el control de tus finanzas es superior a cualquier tipo de automatización que te facilite el trabajo. No obstante, si decides registrar tus ingresos y gastos en cualquier dispositivo que automatice y agilice el proceso, es importante que

cuestiones tus gastos y tomes consciencia de tu interacción con el dinero.

Apunta todos los ingresos y todos los gastos que realices en tu vida, por pequeñas que sean esas cantidades, especialmente las pequeñas, pues en los pequeños detalles es donde está la diferencia. En los tres primeros días de cada mes, suma los gastos y apunta las cantidades separándolas por el tipo de gasto. Repite la operación con los ingresos. Realiza esta tarea todos los meses y verás tu propia evolución.

De la misma manera que tienes un cuidado especial las primeras semanas tras adquirir un coche o vigilas con mucha atención a tu bebé durante los primeros años de su vida, tu economía necesita toda tu atención. Para poder administrarte de forma eficiente, debes saber de dónde provienen los ingresos, dónde se producen los gastos, la cantidad de dinero de que dispones cada mes, su distribución entre los activos y los pasivos o cuándo terminas de amortizar una deuda. Debes conocer tus finanzas como la proyección de ti que son. Insisto: la práctica de apuntar en una agenda todos los ingresos y los gastos tiene un doble sentido. Por un lado, ser consciente del flujo del dinero que se produce a tu alrededor, ya que en muchas ocasiones las personas gastan y no saben en qué lo han hecho y al llegar a fin de mes se sorprenden. Este comportamiento es similar a que un robot actuara por ti sin saber lo que ha dicho ni a quién se lo ha dicho, y cuando retomaras tu vida te sorprendieras de lo que ha hecho el robot en tu nombre. Por otro lado, al tener la costumbre de apuntar en la agenda, psicológicamente ocurre algo parecido a la práctica de pagar con dinero, y es que se ahorra dinero. También está relacionado con la intención con la que actúas por la vida, ya que al plantearte realizar un gasto, tienes una barrera más antes de hacerlo, que es pensar que tienes que anotarlo; imaginas la cantidad, imaginas tu nuevo compromiso con el dinero y lo cuestionas. Ese sutil detalle de

cuestionarlo es muy relevante, porque en un porcentaje alto de situaciones tu cuestionamiento te llevará a prescindir de aquello por lo que ibas a pagar y a buscar una alternativa. Esta práctica es muy poderosa.

Además de apuntar tus gastos e ingresos, haz revisiones diarias de tu situación económica. Comprueba diariamente los sitios donde tengas depositado tu dinero. Todos los días, sin excepción, igual que te aseas, asea tu economía si así lo precisa. Yo personalmente reviso las posiciones globales a través de internet. Sobre todo centro mi atención en aquellos instrumentos a corto plazo en los que es posible que tenga que tomar decisiones ese mismo día. Esta práctica es sumamente importante. Además de la revisión diaria de tu posición global, debes hacer un seguimiento mensual y anual. Mi sistema es muy sencillo: en una hoja de cálculo hago anotaciones de todas mis posesiones una vez al mes, el dinero que tengo en cuentas de ahorro, el dinero que tengo en depósitos, el dinero que tengo en fondos, lo que percibo por alquiler, el ingreso pasivo, las deudas, las acciones, los planes de pensiones, es decir, todo lo que tengo agrupado por tipología y, a su vez, en activo y pasivo, y así veo la información global de mi propio patrimonio neto, que es la diferencia entre lo que debo y lo que tengo.

Los bancos se están digitalizando, y puedes aprovechar sus servicios para comprobar, a través de sus páginas, tu posición bancaria con todos los movimientos en la cuenta. Además, existen aplicaciones que agrupan distintas posiciones bancarias. Mi recomendación es que esto sea un complemento a tu ejercicio de apuntar a mano, por el ahorro, la consciencia y el compromiso que supone la práctica de anotar la realidad.

Dado que estás usando un porcentaje de tus ingresos para el ahorro y la inversión, mes tras mes escribirás los resultados positivos, que irán aumentando con el tiempo.

El gasto de las personas sin educación financiera es como el agua: llena el espacio en el que se vierte; si se vierte agua en un vaso, llena el vaso, si se vierte agua en una bañera, llena la bañera, y si se vierte agua en el pantano, llena el pantano. El gasto sin educación llena los ingresos que percibas; dicho de otro modo, una persona sin disciplina financiera gastará todo lo que ingrese, con independencia del ingreso. No te olvides de la ley de Parkinson.

4. Minimiza las financiaciones. Aumenta tus pagos al contado

Cuando vayas a comprar un producto, el que sea, debes poder pagarlo íntegramente de una vez. Hay dos razones para ello que están interrelacionadas; una es psicológica y la otra es económica.

En el caso de que la financiación conlleve un tipo de interés, estarás pagando por el artículo más de lo que pagarías si lo haces al contado.

El efecto más importante si financias es que reduces el impacto psicológico que produce la compra. No es lo mismo pagar 1.000 euros de una vez que fraccionar los pagos y pagar 50 euros al mes durante los próximos veinte meses para adquirir un producto. La primera forma de pago implica reflexión y cuestionamiento, y una alta probabilidad de que no lo adquieras. La segunda forma de pago implica comodidad y pérdida de control, y una alta probabilidad de que lo adquieras.

La tendencia a adquirir productos es mayor si pagas a plazos que si lo pagas todo al contado, ya que al hacerlo así percibes el impacto económico que supone adquirir ese producto y te replanteas más y mejor la compra, e incluso llegas a cancelarla en muchas ocasiones.

Puedes encontrar empresas que ofrecen financiación al 0 %. La razón de asumir los riesgos de prestar dinero por parte de estas empresas es que este riesgo es compensado por el beneficio que

obtienen de los clientes que deciden financiar al 0 %: las personas compran más en estas empresas porque están vinculadas con ellas.

No obstante, esta medida es flexible, como todas. Recomiendo financiar en el caso de una necesidad justificada de un producto que no seas capaz de pagar al contado por falta de liquidez. En tal caso, debes rentabilizar el dinero que te queda cada mes.

Si decides financiar, lee la letra pequeña, ya que muchas ofertas al 0 % de interés llevan asociado un gasto de formalización que te encontrarás cuando pagues. En el mundo financiero hay muchos tecnicismos que son complejos y parecidos entre sí, y a la hora de transmitir mensajes se sirven de esta característica para dulcificar sus mensajes y hacerlos más agradables al público en general, aunque posteriormente la realidad sea otra. Esta falta de transparencia se puede evitar pagando al contado.

Si te ofrecen financiación al 0 %, te pueden hablar de TIN o TAE.

¿Qué es el TIN?

El TIN es el tipo de interés nominal y sólo tiene en cuenta el tipo de interés, no así las comisiones ni los gastos asociados al préstamo.

¿Qué es la TAE?

La TAE es la tasa anual equivalente. Se trata de un término que tiene en cuenta la mayoría de variables que afectarán al cobro o al pago que se producirá en relación con un producto contratado por tu parte, de manera que el plazo siempre es anual. Aparece principalmente en tres tipos de productos financieros:

- En los préstamos personales o de consumo.
- En los préstamos hipotecarios.
- En los productos de ahorro, como los seguros de ahorro o las cuentas de ahorro.

Para calcular la TAE de un producto de ahorro o préstamo, suponiendo que no tiene ningún tipo de comisión, se utiliza la siguiente fórmula:

$$\mathrm{TAE} = (1 + \frac{\mathrm{TIN}}{f})^{f} - 1$$

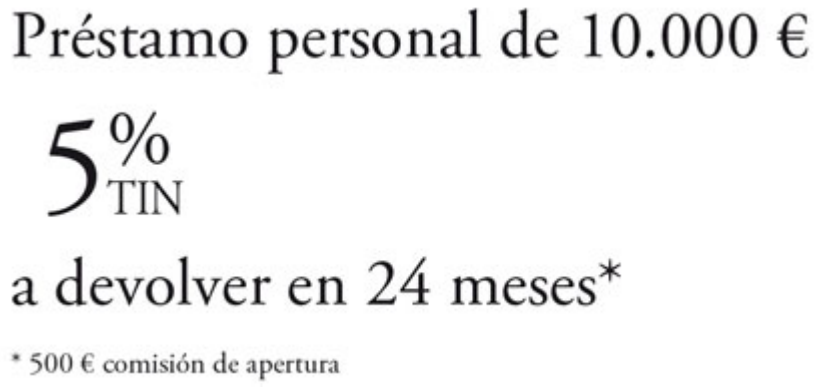
El resultado de la fórmula es el tipo de interés anual según el interés compuesto, de forma que los intereses obtenidos son remunerados al mismo tipo de interés.

Siendo:

- TIN el tipo de interés nominal que tendrá una frecuencia mensual, trimestral, etcétera.
- *f* la frecuencia de cobro y pago, que será igual a 1 si es anual, 2 si es semestral, 3 si es cuatrimestral, 4 si es trimestral, 6 si es bimestral y 12 si es mensual.

Si en la operación de préstamo hay comisiones y gastos asociados, la TAE indicará el coste real y será siempre superior al TIN. Su cálculo es más complicado, por eso se exige siempre que se muestre la TAE en la contratación de los productos ofertados.

Lo muestro en un ejemplo:



Según el anuncio, el préstamo tiene las siguientes características:

- 10.000 euros de capital prestado.
- El plazo para la devolución del préstamo es de dos años.
- El TIN es 5 %.
- 500 euros de gastos de comisión, que se cobran al inicio del préstamo.

Los pasos para obtener la TAE son los siguientes:

a. Calcula la cuota mensual

Lo primero que hay que hacer es calcular la cuota mensual que se pagará. Para ello se utiliza la siguiente fórmula, que responde al sistema de amortización francés, es decir, aquel en el que la cuota es constante durante toda la vida de la operación, de manera que los intereses van decreciendo a medida que se acerca el vencimiento y la amortización de capital va creciendo:

$$\text{Cuota} = \frac{\text{Capital prestado}}{\frac{1-(1+\frac{\text{TIN}}{\text{Frecuencia}})-\text{Plazo frecuencia}}{\frac{\text{TIN}}{\text{Frecuencia}}}} = \frac{10.000\ €}{\frac{1-(1+\frac{5\%}{12})-2\times 12}{\frac{5\%}{12}}} = 439\ €$$

b. Calcula el tipo de interés mensual

Una vez disponemos de la cuota mensual, a continuación muestro el cuadro de amortización resultante de esta operación, en el que puedes observar cómo en el instante de recibir el préstamo se debe hacer frente al pago de una comisión de 500 euros en los flujos de salida.

La columna de flujos de entrada hace referencia al dinero recibido y la columna de flujos de salida contempla la comisión inicial de 500 euros y las cuotas que se deben pagar cada mes, en las que ya se incluye el tipo de interés.

Cuadro de amortización							
Año	Mes	Cuota	Interés	Amortización	Capital pendiente	Flujos de entrada	Flujos de salida
0	0				10.000 €	10.000 €	500 €
1	1	439 €	42 €	397 €	9.603 €		439 €
1	2	439 €	40 €	399 €	9.204 €		439 €
1	3	439 €	38 €	400 €	8.804 €		439 €
1	4	439 €	37 €	402 €	8.402 €		439 €
1	5	439 €	35 €	404 €	7.998 €		439 €
1	6	439 €	33 €	405 €	7.593 €		439 €
1	7	439 €	32 €	407 €	7.186 €		439 €
1	8	439 €	30 €	409 €	6.777 €		439 €
1	9	439 €	28 €	410 €	6.366 €		439 €
1	10	439 €	27 €	412 €	5.954 €		439 €
1	11	439 €	25 €	414 €	5.540 €		439 €
1	12	439 €	23 €	416 €	5.125 €		439 €
2	13	439 €	21 €	417 €	4.707 €		439 €
2	14	439 €	20 €	419 €	4.288 €		439 €
2	15	439 €	18 €	421 €	3.867 €		439 €
2	16	439 €	16 €	423 €	3.445 €		439 €
2	17	439 €	14 €	424 €	3.020 €		439 €
2	18	439 €	13 €	426 €	2.594 €		439 €
2	19	439 €	11 €	428 €	2.166 €		439 €
2	20	439 €	9 €	430 €	1.737 €		439 €
2	21	439 €	7 €	431 €	1.305 €		439 €
2	22	439 €	5 €	433 €	872 €		439 €
2	23	439 €	4 €	435 €	437 €		439 €
2	24	439 €	2 €	437 €	–0 €		439 €

Primero se debe calcular el tipo de interés mensual que iguala todos los ingresos y gastos de la operación en el momento presente. Esta operación es conocida como descuento de flujos, que, expresada en fórmula, queda así:

$$10.000\ € - 500\ € = \frac{439\ €}{(1+i)} + \frac{439\ €}{(1+i)^2} + \frac{439\ €}{(1+i)^3} + \ldots + \frac{439\ €}{(1+i)^{24}}$$

O vista de forma genérica:

$$\text{Capital prestado} - \text{Gastos de apertura} = \frac{\text{Cuota}}{(1+i)} + \frac{\text{Cuota}}{(1+i)^2} + \frac{\text{Cuota}}{(1+i)^3} + \ldots + \frac{\text{Cuota}}{(1+i)^n}$$

Siendo *i* el tipo de interés mensual y *n* el número de meses que dura el préstamo.

Consiste en encontrar el valor de *i* que resuelve la ecuación anterior. Como los sumandos representan los términos de una progresión geométrica, se puede simplificar a una fórmula que se puede resolver de forma más sencilla sustituyendo las variables correspondientes.

$$\frac{\text{Capital prestado} - \text{Gastos de apertura}}{\text{Cuota}} = \frac{(1+i)^n - 1}{i \times (1+i)^n} = 0$$

El tipo de interés mensual es el valor resultante de resolver la ecuación. En el ejemplo, *i* es 0,84 %.

c. Calcula la TAE

Una vez tienes el valor del tipo de interés mensual, se utiliza la fórmula de la TAE vista anteriormente.

$$\text{TAE} = (1 + \frac{\text{TIN}}{f})^{f} - 1 = (1 + 0{,}84\,\%)^{12} - 1 = 10{,}55\,\%$$

Por tanto, la TAE de un préstamo de 10.000 euros al 5 % TIN a dos años y con unas comisiones de 500 euros es 10,55 %.

Nunca omitas la letra pequeña. Aquello que se intenta ocultar es en lo que debes centrar tu atención.

La TAE en los productos de ahorro

En la contratación de productos de ahorro, la TAE hace referencia al beneficio que genera el instrumento financiero.

A continuación voy a compartir contigo tres ejemplos que han ofertado distintas empresas al público en general. Te invito a que reflexiones sobre cuál te parece más atractiva.



Como se trata de TAE, la rentabilidad de los depósitos es anual, es decir, es el porcentaje que percibirías si en realidad tuvieras el depósito durante doce meses. En tal caso, la opción más interesante sería la número 3, ya que si aportaras 1.000 euros, percibirías 30 euros transcurridos doce meses, y según las opciones 1 y 2 percibirías sólo 20 euros y 11,5 euros, respectivamente. Para este cálculo basta con multiplicar el importe que depositarías en el

instrumento por la rentabilidad anual que están ofertando. Sin embargo, ninguno de los tres ejemplos tiene un vencimiento anual, sino que se ofertan a tres, catorce y cuatro meses. En este caso, si depositas 1.000 euros en cada uno de ellos y mantienes el dinero el tiempo que indica cada opción, no vas a percibir las cantidades mencionadas anteriormente, porque esas cantidades las cobrarías si mantienes el dinero exactamente doce meses.

Cuando en el anuncio aparece la combinación de TAE más una «coletilla» que haga alusión a un número de meses distinto de doce, debes traducir el tipo de interés al plazo que tendrías tu producto.

En el ejemplo 1, si el depósito remunera el 2 % a doce meses, la remuneración a tres meses es la siguiente:

$$\text{Tipo de interés a 3 meses} = \frac{2\% \times 3}{12} = 0{,}5\%$$

Por tanto, en tres meses con un depósito de 1.000 euros, percibirías 5 euros. Y eso sin tener en cuenta la fiscalidad asociada.

En el ejemplo 2, si el depósito remunera el 1,15 % a doce meses, la remuneración a catorce meses es la siguiente:

$$\text{Tipo de interés a 14 meses} = \frac{1{,}15\% \times 14}{12} = 1{,}3\%$$

Por tanto, en catorce meses con un depósito de 1.000 euros, percibirías 13,4 euros.

En el ejemplo 3, si el depósito remunera el 3 % a doce meses, la remuneración a cuatro meses es la siguiente:

$$\text{Tipo de interés a 4 meses} = \frac{3\% \times 4}{12} = 1\%$$

Por tanto, en cuatro meses con un depósito de 1.000 euros, percibirías 10 euros.

Si el depósito lo vas a mantener doce meses renovando el instrumento hasta cumplir ese plazo, la TAE te permite comparar cuál es la mejor opción. Pero si quieres conocer la remuneración que vas a percibir en un plazo distinto a doce meses, utiliza la siguiente fórmula genérica para traducir. Y una vez tengas el porcentaje, multiplica por la cantidad que vayas a invertir. Además, para hacer el ejercicio completo debes tener en cuenta el impacto fiscal asociado.

$$\text{Tipo de interés a } N \text{ meses} = \frac{\text{TAE} \times N}{12}$$

La TAE en los préstamos

En la contratación de préstamos o créditos, a cambio de disponer de dinero que en realidad no tienes para hacer frente a tus pagos, devuelves la cantidad que te han prestado más una serie de gastos asociados por el hecho de habértelo prestado. Parte de los gastos asociados a la contratación de los préstamos quedan reflejados en la TAE, de forma que además de tener en cuenta el tipo de interés, incluye las comisiones y algunos gastos asociados al préstamo, lo que permite la comparación de productos financieros al hacer equivalente el plazo a doce meses por ser anual. No obstante, es importante que estudies al detalle las condiciones del préstamo, ya que en el cálculo de la TAE es habitual que se excluyan los gastos de apertura de los préstamos al consumo.

Por ejemplo, un préstamo puede tener un TIN del 0 % y tener una TAE del 3 % por los gastos y las comisiones asociadas. Por tanto, ten mucho cuidado con las condiciones para financiar cualquier producto. Y fíjate también en la vinculación cruzada, que consiste en las condiciones de tu financiación si adquieres determinados productos adicionales. Hazlo sencillo. Intenta tener pocos productos y bien controlados. Financiar supone un gasto de tu tiempo para estudiar a fondo el asunto y posteriormente para controlar que los pagos que se están realizando responden a lo que acordaste, de manera que aumenta el riesgo de tener que reclamar por alguna incidencia, por lo que el consumo de tu tiempo aumenta.

Si decides financiar, ten mucho cuidado a la hora de manejar la TAE, porque aunque en teoría la TAE debería incluir los gastos de apertura, a veces los comercios tienen la mala praxis de no incluirlos y cobrarlos. Por ejemplo, puedes encontrar una oferta de un aparato electrónico financiado al 0 % TAE a doce meses. El aparato cuesta 300 euros y tiene una comisión de apertura de 30 euros. La realidad entonces es que la TAE es del 10 %.

Un truco para saber cuánto pagarás en total por el producto en caso de que lo financies es sumar todas las cuotas. Si no sabes cómo proyectar las cuotas, solicita la proyección y súmalas. En el contrato que firmes también deben aparecer las cuotas.

En el caso de que decidas financiar, debes poner especial atención en cumplir con todos tus pagos, ya que de lo contrario te cobrarán un tipo de interés elevado por no hacer frente a las obligaciones a las que te comprometiste en el contrato.

Igualmente, ten en cuenta que la suma de todas tus deudas no sobrepase el porcentaje que se menciona en el siguiente punto. De ahí que cuanto menor sea el número de deudas que tengas, mayor control tendrás.

5. La suma de todas tus deudas no debe superar el 35 % de tus ingresos mensuales

Teniendo en cuenta que la hipoteca no debe superar el 30 % de tus ingresos, en el caso de que tengas hipoteca, tienes un pequeño margen de maniobra para endeudamiento. Tengas o no hipoteca, si puedes evitar endeudarte, hazlo. Reduce tu gasto, y con él, tus deudas. Si estás endeudado por encima de este porcentaje, cancela las deudas, de las más pequeñas a las más grandes, hasta donde te lo permitan tus ahorros, de manera que éstos no queden por debajo de un tercio de tus ingresos anuales.

El camino hacia la prosperidad y la autorrealización puede empezar desde un punto financieramente saludable, es decir, con deudas mensuales inferiores al 35 % de tus ingresos mensuales netos, o puede empezar desde una mala posición. En tal caso, estarás como cuando llevas una piedra en el zapato y toda tu atención estará puesta en la piedra hasta que te deshagas de ella.

Idealmente, no contraigas grandes deudas, como lo es la hipoteca, para bienes que supongan una salida de dinero constante que te acerque al límite de tu capacidad de endeudamiento, ya que esto limita tus posibilidades de endeudarte para invertir o especular y acercarte un paso más a la libertad. La compra de una casa para vivir en ella debería ser posterior a haber generado distintas fuentes de ingresos pasivos.

6. No dependas económicamente sólo de un tercero

No puedes depender sólo del salario que te paga un tercero. Se trata de una mala práctica para la que te han preparado durante años. Debes disponer de varias fuentes de ingresos e ir ampliando el número de fuentes a medida que te sientas cómodo y domines las anteriores. Si trabajas por cuenta ajena, busca nuevas fórmulas que

puedas hacer compatibles con tu trabajo actual, ya sea a través del emprendimiento, mediante instrumentos financieros o por medio de cualquiera de las fórmulas descritas en el apartado de ingresos pasivos o nuevas ideas que se te ocurran.

Tampoco esperes a que el Estado te pague la jubilación cuando alcances una edad y unas condiciones.

No dependas de tu familia para conseguir dinero. Sé el dueño de tu vida por completo, de tal manera que seas capaz de que todo lo dicho anteriormente sean pluses sobre tu sistema: un salario, una pensión, las ayudas, serán, si llegan, un añadido. Construye una variedad de ingresos gracias a la creatividad y la capacidad como ser humano, de manera que si pierdes un ingreso, te dé igual, de la misma manera que te dará igual tener un ingreso más. Lo importante será que las actividades que realices sean una motivación tal que los ingresos se produzcan indirectamente.

Si combinas la generación de fuentes de ingresos con un colchón de ahorro, no te importarán los errores, ni tampoco perder parte de tu dinero, ya que, por un lado, has minimizado el miedo a la pérdida al disponer siempre de una base de ahorro y, por otro, aumentas las posibilidades de que alguno de los proyectos que lleves a cabo te aporte altas rentabilidades.

7. Haz sinergias

Hacer sinergias significa que lleves a cabo dos o más acciones de manera que el efecto conjunto conseguido sea superior a la suma de los efectos de los eventos individuales. Esto es, conforme vayas construyendo tu vida, consigue que los elementos que la constituyan se puedan relacionar entre sí para que los nuevos resultados sean mejores que los de los elementos individuales. Además, se produce un ahorro, puesto que existen relaciones que pueden aprovecharse. Un ejemplo ilustrativo sería empezar una carrera de ciencias que incluya matemáticas como asignatura, y que en otro momento de tu

vida inicies otra carrera enfocada a las finanzas y que también incluye matemáticas; dado que es la misma asignatura, seguro que te la convalidan. En este caso, has realizado una sinergia porque tienes un perfil más rico en conocimientos al tener dos perspectivas diferentes de la realidad por haber estudiado esas dos carreras, en las que además has ahorrado una asignatura que ya conocías y era común a ambas titulaciones. Las sinergias pueden ser de cualquier tipo, incluso personales; si mezclas tus contactos y quedas simultáneamente con dos grupos que crees que pueden tener puntos en común, podría producirse una sinergia de la que surgirían nuevas relaciones y propuestas. Siempre que se reutiliza algo que en el pasado sirvió para un propósito, dándole un nuevo enfoque, se produce una sinergia; se dan cientos de ellas a lo largo de la vida de cada persona de manera involuntaria. Créalas intencionadamente.

Existe una sinergia muy interesante en la mayoría de las personas que dedican años a estudiar algo concreto, ya sea mediante una carrera o una formación superior de otro tipo. Ésta consiste en que cuando los estudiantes terminan sus estudios y comienzan en el mundo laboral, muchas veces hacen alusión a que el trabajo que realizan no tiene mucho que ver con la materia estudiada durante la carrera, y ésa es precisamente una de las mayores riquezas, puesto que estudiar algo concreto durante años configura la mente y también el cerebro físico de una determinada manera, que al enfrentarlo después a la realidad de una empresa que en apariencia no tiene relación directa con lo estudiado, confiere una versatilidad a la persona que la enriquece más que si hubiera estado estudiando durante años exactamente la tarea que va a desarrollar en la práctica durante los siguientes años.

De cualquier actividad que se ha desarrollado en algún momento de la vida puede surgir una sinergia con la puesta en práctica de la habilidad aparentemente inservible que se llevó a cabo, dotando de unicidad a todo aquello que toca. Cuanto más únicos sean los

ingredientes de tus sinergias, más valiosas serán en un entorno determinado del mundo. Tu tarea es encontrar tus singularidades, mezclarlas y luego detectar a quién le pueden interesar.

8. Adquiere conocimiento

Es la base sobre la que gestionarás tu patrimonio: el conocimiento. Sin él, tu patrimonio será como un castillo de naipes que puede venirse abajo a la menor ráfaga de viento. Adquiere conocimiento mediante libros, asesores y experiencias. Toma todas las decisiones de tu vida basadas en el conocimiento. Cuando pidas opinión a un tercero, asegúrate de que éste no gana ni pierde nada con tu decisión. El asesor tiene que ser una persona imparcial respecto a la decisión que tomes. Un vendedor gana con los productos que compras o contratas, así que amplía tu búsqueda más allá y contrata cuando hayas adquirido el conocimiento necesario que te permita tomar las decisiones con conocimiento de causa y no por desconocimiento. Esto te obliga a analizar las circunstancias, y al vendedor, a vender buenos productos y dar un buen servicio. Todos ganan.

9. Conoce las reglas

Uno de los pilares del conocimiento que adquieras debe ser el entendimiento de las reglas de juego, para que si durante la partida cometes faltas leves o graves sean con conocimiento de causa y no por ignorancia. Además esto te permite jugar la partida con soltura, sin miedo, ya que, en realidad, vas de la mano de él. Debes conocer bien las reglas si decides identificar las fisuras, cambiarlas o saltarlas.

10. Administra los riesgos

Administra los riesgos si no quieres lamentar pérdidas.

La evaluación adecuada de tu patrimonio conlleva valorar las posibles pérdidas que se pueden producir a lo largo de tu vida, ya sean en el ámbito personal o en el financiero. La administración de los riesgos requiere un conocimiento previo de éstos, para posteriormente tomar decisiones sobre ellos. Una práctica recomendada es que asegures desde el origen tus pertenencias y estructuras; de esta manera, abaratas en todos los sentidos la tarea de asegurar. Mi recomendación es que tengas asegurado todo tu patrimonio frente a la situación más extrema que pueda ocurrir, y, a partir de ese punto, vayas poco a poco adquiriendo conocimientos que te permitan asumir más riesgo y esperar rentabilidades mayores a la hora de invertir, minimizar los riesgos de tus ahorros y tus deudas a través, por ejemplo, de la contratación de seguros. Pero, recuerda, a mayor riesgo, mayor es la pérdida esperada. En el apartado sobre la inversión, aprenderás prácticas que mitigan los riesgos, como por ejemplo, la diversificación. He dedicado un epígrafe completo a la administración del riesgo que se encuentra en la fase II de tu camino hacia la libertad financiera.

FASE II: PREPARACIÓN

Tras la introducción ya conoces qué es la libertad financiera, qué amigos debes llevar en tu mochila durante todo el viaje y las pautas básicas que se deben conocer a la hora de interactuar con el dinero. A continuación te vas a sumergir en una sección que te prepara para alcanzar la libertad financiera mediante nuevos hábitos que debes incorporar a tu vida a base de repetición e intención. Además, vas a conocer terminología financiera para poder identificar en tu vida aquello que debes adquirir para acercarte a la libertad y, por otro lado, qué situaciones debes evitar. Las cuarenta y cinco lecciones de ahorro te proporcionan prácticas saludables para la economía doméstica e ideas que pueden fusionarse con tu entorno y forma de ser. Vas a conocer definiciones básicas para la toma de decisiones en el ámbito económico, tales como activo, pasivo y patrimonio neto. Las diez claves de la inversión te enseñan lo necesario que hay que saber para invertir. Un punto importante en la preparación es el conocimiento de ti mismo, por lo que el consumo y la neurociencia te proporcionarán una visión interesante y valiosa sobre el funcionamiento de tu propio cerebro en lo que al consumo se refiere. Para ello, mencionaré distintos sesgos cognitivos con la intención de que los puedas identificar en tu vida y controles el consumo a voluntad. La gestión del tiempo y el conocimiento de los

riesgos existentes en el mercado serán herramientas fundamentales para construir tu propio patrimonio personal.

EL AHORRO

Si quieres mejorar de forma drástica tu vida, ahorra. La recompensa emocional de utilizar las lecciones de este libro es sustancialmente superior a la recompensa inmediata de comprar cosas que no necesitas.

Si observas la naturaleza en su conjunto, verás que es un sistema optimizado de entes ahorradores, además de que presentan un comportamiento cooperativo que facilita la consecución de sus objetivos. Algunas plantas se sirven de los insectos para la polinización. Cualquier exceso que se produzca de forma natural está justificado. El ser humano, como especie, está lejos aún de optimizar los recursos disponibles, pero tú, a nivel individual, al igual que yo, puedes seguir el criterio del ahorro para conseguir tus objetivos. Es más, si analizas grandes corporaciones o personas que han alcanzado algún propósito en algún ámbito de su vida, verás que son excelentes ahorradores.

A modo de ejemplo, un buen modelo de referencia son los hongos de la especie *Physarum polycephalum*, unos organismos unicelulares que habitan en el fango. El objetivo del hongo es crecer hacia donde haya fuentes de alimento, y mientras lo hace, a la vez que se ramifica haciéndose más grande, se deshace de aquellas ramificaciones menos eficientes y deja sólo las mejores rutas de crecimiento. El comportamiento que debes imitar es el de desarrollar y aprender las habilidades que necesites para la consecución de tus objetivos y durante el proceso te deshagas de aquellas que no te aportan nada. Este comportamiento es extrapolable a los conocimientos adquiridos a lo largo de tu vida, ya que mucho de lo que aprendas a lo largo de ella lo olvidarás en las siguientes fases. Aprende rápido y olvida rápido. Ésta es una forma de mantener la llama de la creatividad viva. También se aplica a las personas: todos cambiamos aunque haya gente que no lo reconozca. Y también

cambian las relaciones, así que decide con quién quieres estar en cada momento y deja atrás aquellas personas que no te aporten nada.

A lo largo de la historia, muchos inventos se han inspirado en la observación de la naturaleza. Los investigadores detectan modelos óptimos en el reino animal, que ofrece las mejores soluciones porque está basado en una larga evolución a base de prueba y error, e intentan replicar esos modelos de la mejor forma a partir de la tecnología disponible en ese momento. Lo mismo aplica a tu entorno más cercano; obsérvalo tomando como referencia aquello que consideres un buen modelo. De esta manera, te nutres de lo mejor y ahorras en muchos sentidos.

John Dabiri, de Caltech, construyó un parque eólico simulando los vórtices que producen los bancos de peces al nadar en grandes grupos. La colocación estratégica de los molinos de viento optimizó el aprovechamiento de la energía, de forma que la ubicación de las turbinas, cuyas palas hacen un barrido en círculo, les permitía aprovechar el flujo de aire entre los molinos.

Además del contexto de la naturaleza, el ahorro es una de las características más llamativas de las grandes empresas que lideran las cuotas de mercado en la actualidad. Empresas de reparto a gran escala son capaces de entregar lo que el cliente compre en tiempo récord gracias al ahorro de tiempo y a una logística impecable. Otras empresas son capaces de abaratar el precio de sus productos gracias al ahorro de espacio. Como ves, el ahorro, aplicado a distintos elementos, permite obtener una mejor versión de algo, que se utiliza para lo que las empresas deciden. Cualquier tipo de empresa automatiza procesos para ahorrar costes y elimina aquellos que no aportan valor, como el hongo del ejemplo anterior.

Voy a explicarte el ahorro desde tres puntos de vista: el tiempo, la energía y, por último, el dinero. Pero es una filosofía de pensamiento extrapolable a cualquier ámbito que te imagines.

El apartado del ahorro es un mensaje que me gusta transmitirte, ya que implica pensar de forma diferente todo el tiempo. No suele haber una única forma de hacer las cosas, y es ahí donde reside la magia. Además, los resultados se ven con facilidad, con lo cual se trata de una práctica agradecida. El hecho de conseguir pequeños hitos mediante el ahorro permite seguir mejorando la estrategia y entrar así en un círculo virtuoso en el que, con la práctica, se perfecciona el arte de ahorrar. Este apartado requiere de disciplina y constancia, dos virtudes amigas para la consecución de cualquier cosa que te propongas en la vida.

Márcate siempre objetivos a largo plazo. De esta manera, tendrás de forma indirecta objetivos a medio y corto plazo.

Cultiva la cualidad de ser ahorrativo, desarrolla la frugalidad en la alimentación o la parquedad en la economía. No malgastes nada y con el tiempo te encontrarás con montones de recursos para hacer con ellos lo que desees. Sírvete de las herramientas que tengas a tu disposición como sistema de apoyo, igual que hacen los atunes cuando nadan en círculo sirviéndose del vórtice de energía que crean sus compañeros en el agua para facilitar la natación y la consecución de alimento. Utiliza la creatividad y la capacidad adaptativa.

Cuestiona cualquier tarea que requiera tu tiempo, tu energía o tu dinero.

Ahorra tiempo

Elimina de tu vida todas las tareas que no aporten nada a tu objetivo. Recuerda tu amiga la sencillez.

Una forma general de ahorrar tiempo en todos los sentidos posibles es no posponer tareas de ningún tipo. La proactividad es una característica que ayuda en el proceso del ahorro, pero no es suficiente, ya que puedes estar predispuesto a hacer tareas, pero al llevarlas a cabo hacerlas de forma ineficiente por no ser práctico, o

hacer tareas que no contribuyen a tu objetivo. Llevado a la práctica, si tu meta es la libertad financiera, evalúa si la actividad que vas a realizar contribuye a estar más cerca de ella o más lejos. Si te acerca a tu meta, lleva a cabo la actividad sin excusas en el menor tiempo posible y obtén el mejor resultado que puedas con los recursos disponibles. Si la actividad que debes realizar te aleja de la meta, evítala en la medida de lo posible. Si el objetivo te lo marcan terceras personas y tú lo aceptas, aplica la misma fórmula. Como siempre, dependerá del contexto en el que utilices estas palabras. Todo en su justa medida.

El libro que tienes en tus manos ha sido escrito gracias a una cuidada gestión del tiempo. Con la lectura de las cuarenta y cinco formas de ahorro, te invito a reflexionar sobre aquellas tareas de tu vida que puedan optimizarse o suprimirse de manera que supongan una mejora en tu vida y un ahorro de tiempo.

¿Sabías que el consumo medio diario de televisión de un español es de cuatro horas?

Suponiendo que esa actividad la realiza durante todos los días del año y todos los años de su vida durante setenta años, dedica un total de once años de su vida seguidos a ver la televisión. En menos de once años se puede obtener la libertad financiera.

¿Sabías que en Madrid las personas tardan de media 35 minutos en llegar a su puesto de trabajo?

Al día supone 70 minutos, y a la semana son 350 minutos. Si esta situación se mantiene durante la vida laboral de una persona, es decir, 35 años, con 250 días laborables al año, esto hace un total de 425 días seguidos viajando al trabajo, es decir, como si te subieras al coche o al tren y te bajaras dentro de 1 año y 60 días.

Optimiza todos los procesos de tu vida, suprime aquellas tareas que no te aporten valor, lo que puedas hazlo en cadena o a gran escala y lo que se te ocurra automatízalo.

Por la importancia que tiene el ahorro de tiempo, le he dedicado un apartado específico en la fase II titulado «Gestión del tiempo». En él profundizo en la forma de obtener más tiempo y que éste sea de calidad, mencionando a expertos referentes en gestión del tiempo de los que puedes aprender.

Ahorra energía

Con el desarrollo de la fortaleza, que está intrínsecamente relacionado con la responsabilidad que asumas, tendrás la capacidad para decir no. Para aprender a dar una respuesta tienes que conocer el momento oportuno para responder y argumentar cuando proceda. Utiliza una balanza mental en la que sopeses escenarios y seas capaz de tener una visión global de las situaciones.

Para ahorrar energía también debes conocerte, ya que se trata de algo más sutil que el ahorro de tiempo, dinero o alguna materia prima. Pero es el ahorro más importante por ser el motor de tu vida. Al nacer, tienes determinada energía que vas utilizando durante la vida, hasta el final de ella. La dicotomía que se produce entre lo que aparentas y lo que verdaderamente eres es un desajuste que requiere muchísima energía; por tanto, cuanto más alineadas estén las dos visiones de ti mismo, más energía serás capaz de ahorrar e invertir en proyectarte. Cobra especial importancia el entorno que decidas crear alrededor tuyo: cuanto más alineado esté contigo y con tu proyección futura, mejores resultados podrás alcanzar con la inversión mínima de energía, y cuanto más desalineado estés con el mundo que te rodea, más energía debes dedicar a adaptarte o a salir de ahí. Elige con cautela.

La infancia es una etapa llena de magia, ya que la mayor parte del tiempo eres libre para jugar —que es una magnífica forma de aprender—, para imaginar, para enfadarte, para llorar, para gritar. Y es mágica porque haces lo que te pide el cuerpo y el corazón. Si mantienes la alineación con tus deseos más profundos, surgirá una

energía que te permitirá llevar a cabo lo que te propongas. Aunque parezcas un torbellino emitiendo energía cuando alcanzas ese estado, en realidad te estarás llenando de ella. El juego es la mejor preparación para la vida. Si cuando crezcas te tomas la vida como un juego, le restarás importancia a los problemas y se la darás a los pequeños detalles, te reirás de las cosas serias y llorarás con las cosas pequeñas; entonces estarás en un vórtice de energía en el que puedes decidir qué hacer con ella.

La clave para ahorrar energía de mayor es seguir siendo un niño en esencia.

Ahorra dinero

Desarrolla la parquedad en tu vida. Lleva un nivel de vida por debajo de tus posibilidades económicas. Lee y pregunta. Lee todos los contratos que firmes. Lee la letra pequeña y pregunta todo aquello de lo que dudes. Dedica tiempo a tener una trazabilidad de cualquier operación económica que realices en la vida; de esa manera minimizas el riesgo de perder dinero derivado de los malentendidos que puedan surgir durante la contratación de un producto o servicio.

No tengas tarjetas de crédito salvo que sepas usarlas. En el caso de que decidas tenerlas, escoge sólo una. Minimiza al máximo la relación con los intereses y las comisiones.

Planea tu futuro financiero minimizando el dinero sujeto a impuestos y maximiza tus inversiones.

Aprende a gestionar tu economía desde pequeño.

Adquiere muchos activos, créalos, y adquiere pocos pasivos.

En el siguiente apartado te explico la definición de activo y de pasivo para aprender a identificarlos a la hora de decidir qué adquirir.

Confía sólo en las personas que te demuestren su éxito sin hablar y desconfía del que habla y oculta. La transparencia debe ser el elemento por el que te debes guiar. No hay nada perfecto, así que

cuando vayas a explicar cualquier cosa, no escatimes los detalles que no gustan; es una práctica saludable que debe invitarte a profundizar. Elabora el criterio para la adquisición de un producto o servicio basándote en opiniones imparciales de gente que no obtenga un beneficio por tu decisión. Lo ideal, por tanto, es diversificar tus fuentes de información, lo que te aportará distintos puntos de vista de un mismo evento, permitiéndote así tomar una decisión basada en un criterio más amplio.

No necesitas comprar nada en la vida, por lo que cada vez que compres, compara precios y pregunta antes en tu entorno si alguien te lo puede prestar. Reutiliza todo lo que puedas. Sé agradecido y presta a las personas en las que confíes y lo que necesiten.

El ahorro es el arte que debes dominar antes de la inversión. El hecho de ser capaz de conseguir tus objetivos con lo mínimo necesario te permite un exceso de algo que podrás gestionar con libertad en el futuro.

Anticipa tu futuro, ten perspectivas a largo plazo.

Sé cuidadoso y mima tus posesiones. Cuanto más cuidado tengas con todo, mayor vida le darás a los objetos, luchando contra la obsolescencia programada, ahorrando tiempo, dinero, energía y recursos por evitar reparaciones y arreglos. La reutilización es una práctica interesante.

Con independencia de las etiquetas que le cuelgan a alguien ahorrador en el plano económico, ser un ahorrador tiene más beneficios que inconvenientes y es una faceta que tendrás que perfeccionar a partir de ahora para dedicar lo ahorrado a tener tranquilidad mental e invertir.

Cuida y perfecciona tu faceta ahorradora con el paso del tiempo.

Lo que seas capaz de ahorrar, inviértelo en activos económicos y también en ti. Aumenta tu capacidad de generar más incrementando tu conocimiento, ya que esto te permitirá optimizar actividades y ahorrar más por aplicar la creatividad, que a su vez volverás a

invertir en la misma proporción que antes; de esta forma estás aumentando el retorno de la inversión.

El objetivo es construir un sistema de ingresos autosuficiente que te genere más dinero que el que consigues mediante el salario actual, aunque te encante tu actual trabajo. Esa libertad financiera implica que si continúas en el trabajo es por voluntad propia y no por necesidad.

Desarrolla el respeto por la vida en general y por cada una de las cosas que te puedas imaginar. Aprende a valorar las cosas por lo que son y no por lo que cuestan. Compórtate en privado como si todos te estuvieran mirando. Sé honesto contigo mismo. El dinero es una invención en la que todos creemos a día de hoy y por eso es muy importante, pero sólo es eso, una invención. Algún día, en un futuro, podría incluso no existir.

Para reinventar el ahorro, comparto contigo cuarenta y cinco prácticas que, llevadas a cabo, te permitirán ahorrar miles de euros. No tienes que ponerlas todas en práctica a la vez, ni tan siquiera en algún momento de tu vida. Tan sólo son ejemplos que te pueden inspirar para conseguir ahorrar; algunos conectarán contigo y otros no. Seguro que hay muchas más formas de ahorrar que las que hay aquí descritas. La esencia es que poco a poco adoptes nuevos hábitos que te resulten cómodos e impliquen un beneficio en tu vida y un paso más hacia la libertad financiera.

1. Negocia el precio del teléfono e internet y reduce al máximo tu tarifa

Puedes vivir siempre con descuentos aplicados, siempre y cuando negocies el precio llamando a otras compañías y eligiendo aquella que se ajuste más a tus deseos. Inicia los pasos para realizar el cambio. Lo habitual es que te llamen de tu compañía actual para hacerte una contraoferta. Acostúmbrate a negociar. Si la contraoferta te convence, cancela el cambio y disfruta del descuento. Recuerda

siempre esto: como cliente, tienes el poder de decidir qué compañías perduran en el tiempo y cuáles no, nunca lo olvides.

2. Ahorra tus subidas salariales

Si consigues poner en práctica la distribución de 20 % de ahorro, 10 % de inversión y 70 % de gasto desde el principio, hasta que alcances un ahorro del tercio de tus ingresos anuales, momento en el que has de cambiar a la estrategia 5-25-70, es fácil ahorrar la subida salarial por completo, ya que tu forma de vida está adaptada a la primera situación. Así, tu porcentaje de ahorro e inversión sube automáticamente y tu porcentaje dedicado al gasto disminuye por mantener tu nivel de gasto anterior a la subida salarial. Observa que el porcentaje de ahorro e inversión puede aumentar reduciendo el gasto o aumentando tu nivel de ingresos. En este caso es por aumento de ingresos. Si consigues poner en práctica esto, tu estrategia podría ser incluso 10-30-60, es decir, ahorrar el 10 %, invertir el 30 % y gastar el 60 % de tu ingreso mensual. Cuanto mayor sea el porcentaje dedicado al ahorro e inversión, menos años tardarás en alcanzar la libertad financiera. Cuanto antes comiences con esta práctica, mejor, ya que es más sencillo mantener un ritmo de vida ajustado a un salario bajo, y que posteriormente vayas obteniendo subidas salariales, a destinar un porcentaje mayor a ahorro e inversión con un salario alto.

3. Destina tu salario variable al ahorro y la inversión

En caso de tener un salario variable, además de tu salario fijo, éste debe ir destinado completamente al ahorro y la inversión. Suelen ser cantidades de cientos o incluso miles de euros que las personas gastan en vacaciones, lujos o gastos fijos ineludibles. Esto sería un ejemplo de una mala administración del dinero, sobre todo si se percibe como si fuera algo seguro. El salario variable, como su propio nombre indica, es variable, oscila entre cero y una cantidad

positiva, pero puede ser cero si has tenido un mal desempeño laboral o los resultados de tu empresa no han sido buenos. Por esta razón, absolutamente nada debe depender de él. En caso de que sea positivo, se destina al ahorro y a la inversión en su totalidad.

4. Compara siempre los aparatos tecnológicos

La tecnología suele tener ciclos de oferta y rápidamente queda obsoleta. Si no tienes prisa por comprar un producto determinado, puedes ahorrar mucho dinero al esperar unos meses hasta que realices la compra. Hasta llegar a ese punto, haz un estudio sobre el producto que te encaja en precio y calidad, y luego haz un seguimiento. Analiza las distintas ofertas de las tiendas y anota sus precios, pues las tiendas también tienen ciclos; en ocasiones, realizan descuentos interesantes y, otras veces, utilizan estrategias de venta engañosas, en las que, aunque te lo ofrecen como oferta, en realidad subieron el precio días antes de la oferta y luego le aplican un descuento dejándolo al mismo precio anterior. Si haces un seguimiento de los establecimientos, observas prácticas como ésta; si no hubieras hecho el seguimiento desde un principio, caerías en la trampa. Por eso es importante observar y comparar. Si hay un producto tecnológico que te ha encajado en todos los sentidos después de analizarlo, puedes esperar a que lancen el siguiente modelo, y de forma automática el precio de tu elección caerá porque ya estará obsoleto. Cuando no hay una necesidad real de comprar, se obtienen grandes ahorros de dinero con este tipo de prácticas.

5. Compara los precios en la alimentación

Al comprar productos de alimentación, te recomiendo que los compres en los establecimientos de barrio y no en las grandes superficies, porque lo que comas incide directamente en tu salud. Un porcentaje de la industria está enfocada a la venta de productos con independencia de las consecuencias que los alimentos que

comercializan tengan en las personas. Si de todas formas vas a comprar en grandes establecimientos, compara bien los productos, ya sea físicamente o mediante la compra en línea. La forma de mirar el precio no es por producto, sino por peso o capacidad, ya que así sí son comparables. También existen aplicaciones móviles que te permiten la comparación de precios escaneando los códigos de barras de los productos; una vez introducido tu código postal, la aplicación te mostrará los precios del artículo evaluado en las tiendas cercanas y también en las tiendas en línea. Mediante esta práctica descubrirás la diferencia de márgenes entre tiendas y eso te permitirá decantarte por aquellas que reducen sus márgenes en la venta del mismo producto.

6. Trabaja la compra de un coche

Si lo que quieres es adquirir un coche, trabaja muy bien la compra. Visita distintos concesionarios que tengan ofertas en firme sobre el precio final del vehículo y acude al resto de concesionarios con esa oferta en la mano. Los vendedores de coches perciben comisiones muy altas por cada venta, y todos intentarán mejorar hasta dos y tres veces el descuento que haya hecho la competencia. Ten paciencia y firmeza; la mayoría de las veces, el coche no suele ser muy necesario.

7. Compra cuando no lo necesites

En realidad, salvo la comida, no necesitas nada más para sobrevivir. Si se trata de alimentación, existen formas de comprar sin caer en tentaciones, por ejemplo, ajustar la compra a una lista previa. Si tienes la oportunidad de almacenar alimentos en una despensa o en una cocina amplia, se ahorra mucho dinero comprando ofertas. Si adquieres los alimentos sin necesidad y los vas almacenando, además de ahorrar tiempo, ahorras mucho dinero porque compras sólo ofertas. Ocurre lo mismo con cualquier producto: si lo adquieres

sin necesidad, te tomarás más tiempo en evaluar su procedencia y en cuestionar su necesidad real, además de que disfrutarás más del proceso de compra, al perpetuarlo a lo largo del tiempo e ir tomando decisiones más conscientes durante el proceso.

8. Compra fuera de temporada

Ésta es una de mis prácticas preferidas, comprar los bikinis casi en invierno y los abrigos casi en verano. Al comprar fuera de temporada, la moda ha pasado, y hay un montón de prendas de vestir que a las empresas les cuesta más almacenar que vender por un precio muy inferior al valor de salida de esas prendas. La razón es que han perdido mucho valor para el mercado que sigue la moda, que es la mayoría. También se aplica a los aparatos tecnológicos: en la actualidad, la obsolescencia programada, entre otros factores, implica una rotación mayor de la tecnología en su conjunto, y esta rotación es la que permite comprar fuera de temporada con facilidad, adquiriendo los productos de versiones anteriores a precios muy reducidos al que tienen las últimas versiones.

9. Evita las tentaciones

No hagas la compra de productos de alimentación con el estómago vacío, pues el cerebro proyecta el futuro constantemente, y se equivoca muy a menudo. Por eso, al hacer la compra con el estómago vacío, se compra mucha más comida de la que se va a consumir y además sin mucho criterio, y es por la proyección futura que hace el cerebro de llenar el estómago con todo lo que entra en el campo visual.

De la misma manera, no acudas a los centros comerciales y evitarás comprar ropa que en realidad no necesitas.

10. Compra productos de calidad

Puede parecer que es una práctica más cara que si se compran los productos más baratos, porque la calidad suele ir acompañada de un mayor precio, aunque no siempre. Es importante analizar las calidades de aquello que se compra, ya que su durabilidad, resistencia e, incluso, su obsolescencia, son significativamente diferentes. Los productos de calidad pueden durar años frente a otros que pueden durar sólo meses y deberás reponer periódicamente.

11. Negocia los precios

Como cliente, a las empresas les estás aportando dinero con tus compras, tus comisiones, tus rentas. Así que estás en posición de exigir y negociar. Todo se puede negociar, y dada la importancia de la negociación en tu vida, le he dedicado un apartado específico. Negocia el alquiler de tu vivienda. Negocia las ofertas con las compañías de teléfono. Negocia los seguros. Negocia el precio de compra de tu vivienda. Negocia tu hipoteca. Negocia todo lo que se te ocurra.

12. Apunta en una libreta física todos los gastos

Al hacerlo, tomas consciencia de todos los gastos que se producen en tu vida y esta práctica te permite, además de un control periódico sobre tus finanzas, un autocontrol a la hora de realizarlos, reduciendo aquellos que sean innecesarios. Además, si llevas una libreta siempre contigo, serás capaz de apuntar ideas y organizar tu tiempo. Yo siempre llevo una conmigo.

13. Elimina los microgastos de tu vida

Con la práctica de apuntar todos los gastos, podrás visualizar la cantidad de dinero que gastas en pequeñas cosas, como cafés, bebidas, productos de máquinas expendedoras o tabaco, entre

otros. Todos estos gastos son evitables con planificación previa. Si llevas siempre contigo un termo con café preparado en casa, una botella de agua y algo de picar, o si reduces la práctica de fumar, el ahorro que se produce es notable.

14. Cuida tus pertenencias

Con el paso del tiempo, cuanto más cuidadoso seas con el entorno que te rodea, sea tuyo o ajeno, mejores resultados obtendrás en todos los sentidos. En particular, te permitirá evitar el desembolso de dinero si no tienes que cambiar de móvil a menudo, si no pierdes tu cámara fotográfica o si tus pantalones son de calidad y te duran años sin perder la forma o romperse.

15. Vive por debajo de tus posibilidades

Mi recomendación es que vivas muy por debajo. Cualquier adquisición económica provoca en el cerebro una subida de endorfinas que con el tiempo se estabiliza, volviendo a tu estado original. Si consigues fluir en la vida teniendo subidas de endorfinas sin la dependencia de comprar objetos materiales, entonces vivir por debajo de tus posibilidades te resultará muy fácil. Con el tiempo te acostumbras a todo, a lo bueno y a lo malo que te suceda, y con las compras ocurre lo mismo: con el tiempo te acostumbras a tu situación y te olvidas de la «necesidad» de comprar, porque no puedes prestar atención a todo a la vez. Si eres consciente de ello, le das la vuelta por completo a todo.

16. Modera el consumo de los suministros del hogar

Desarrolla buenas prácticas en el hogar que te permitan no sólo ahorrar dinero, sino también cuidar del medio ambiente al hacer un uso responsable de los recursos disponibles. Modera el consumo de agua, de luz y de gas. Aprovecha la luz solar.

17. Adquiere electrodomésticos de la mejor clasificación energética

A lo largo de la vida útil del electrodoméstico se produce un ahorro en el consumo, a pesar de haber pagado más dinero al principio.

18. Aísla la vivienda

Supone una mejor calidad de vida, además de un ahorro porque no necesitarás tanta energía para conseguir la temperatura deseada.

Las zonas de tu vivienda por las que se pierde más energía son el techo, las ventanas, las paredes, las puertas y el suelo. Una vivienda aislada reduce el consumo de los suministros del hogar.

19. Comparte

Al compartir tus pertenencias, estás ayudando a los demás a ahorrar dinero, además de fomentar las relaciones personales. De la misma manera, si permites que te presten cosas, ahorras mucho dinero.

20. Utiliza la bicicleta y los transportes públicos en lugar de tener tu propio coche

De media, un coche supone un gasto anual de 2.000 euros, según el Instituto para el Ahorro y la Diversificación Energética del Ministerio de Industria, que, proyectado durante los trece años de vida media que tienen los coches hoy en día, supone un gasto total de 26.000 euros. A esta cantidad hay que sumarle el coste del vehículo, además de los costes financieros en caso de financiar la compra y no pagar al contado, lo cual, según datos de la Agencia Tributaria, supone una media de 17.000 euros. En el gasto anual de los 2.000 euros se han tenido en cuenta los gastos de combustible, el seguro, los impuestos, el mantenimiento, el coste del estacionamiento y otros gastos como la limpieza, los peajes y las multas. Es decir, tener

en propiedad un coche supone un gasto de aproximadamente 43.000 euros. Si usamos la bicicleta y el transporte público, suponiendo un gasto puntual de 300 euros para comprar una bicicleta y 50 euros mensuales para el transporte público, el gasto será de 8.100 euros, es decir, casi 35.000 euros de ahorro.

21. Cocina en casa: llévate la comida y el tentempié

Preparar la comida en casa supone un ahorro medio de 6 euros diarios. Si a eso le sumas 1 euro de ahorro al llevarte el café de casa o el tentempié, el ahorro total es de 2.000 euros anuales. Disponer de un congelador amplio te permite cocinar grandes cantidades de alimentos saludables que puedes ir utilizando durante la semana, lo que supone el ahorro mencionado en tiempo y dinero.

22. Observa el dinero que destinarás a la compra de algo

Cuando quieras comprar algo de un importe alto, empieza a acumular el dinero en algún lugar donde lo observes crecer poco a poco. Puede ser físicamente en algún rincón de tu casa, un recipiente transparente, o en una cuenta bancaria de ahorro exclusiva para tal fin, una cantidad que irá aumentando gracias al importe de tus ingresos que ya has destinado al gasto, es decir, del 70 % que se destina a gasto. De esta manera, se crea la sensación de esfuerzo para la adquisición de aquello que te has marcado, dedicas tiempo a evaluar si realmente lo quieres o no, y creas una estructura que te permite alcanzar tu objetivo sin tocar tus ahorros, adaptando tus gastos a esa nueva distribución y elaborando ideas de cómo puedes obtener ingresos adicionales para alcanzar antes la meta que te has fijado.

23. Investiga las marcas blancas

Cuando lo hagas descubrirás que hay empresas con productos de marca muy conocidos, y que es muy probable que consumas, que fabrican también para marcas blancas, lo que significa que de la cadena de producción sale un mismo producto, y al final de ella, uno lo empaquetan con marca y lo venden más caro, y otro lo empaquetan con marca blanca y lo venden más barato. Descubres que se trata del mismo producto con diferente envoltorio. Comprar estos productos de marcas blancas supone un ahorro considerable.

24. Conviértete en autodidacta

Hay muchas situaciones cotidianas que eres capaz de solventar tú solo, sin la necesidad de gastar dinero, con un poco de aprendizaje y de esfuerzo. El dinero que puedes llegar a ahorrar es mucho si empiezas a intentar hacer determinadas cosas por ti mismo.

25. Utiliza la imaginación para darle la vuelta a las situaciones

Hay muchas situaciones cotidianas que puedes llevar a cabo ahorrando dinero o ganándolo incluso. Por ejemplo, existen salones de peluquería con peluqueros en prácticas que puedes alternar con tu peluquero habitual. En estos salones, cada cierto tiempo llevan a cabo sesiones prácticas en las que requieren modelos de peluquería para probar nuevos peinados, técnicas o colores. En este tipo de eventos te pagan por cortarte el pelo.

En caso de querer aprender algo, en lugar de contratar a un profesor que te enseñe, puedes intercambiar conocimientos. Existen multitud de plataformas en las que el trueque de conocimiento es la moneda de cambio.

Éstos son dos ejemplos de cómo ahorrar dinero o incluso ganarlo en tu día a día. El truco está en pensar qué quieres conseguir y qué puedes dar tú a cambio.

26. Disfruta de las actividades gratuitas

Investiga las actividades gratuitas del lugar donde resides. Los parques, la montaña, la playa, las plazas, son lugares al aire libre donde realizar multitud de actividades. Hay mucho que aprender de la naturaleza, y si te gusta, ir a aprender de ella es muy económico.

27. Utiliza los espacios públicos

Las bibliotecas públicas son un lugar excelente para adquirir conocimiento o saciar la curiosidad. Las ciudades y los pueblos están repletos de lugares interesantes y bonitos donde acudir.

28. Infórmate sobre los beneficios que ofrece tu empresa

Entre ellos te puedes encontrar ventajas fiscales, mejores condiciones al contratar algún producto, cheques para la comida o para la guardería. Siempre que entres en una empresa, infórmate de los beneficios que ofrece.

29. Utiliza productos de limpieza naturales

En internet dispones de tutoriales para fabricar tus propios productos de limpieza. Los ingredientes principales en la mayoría de los casos son limón, bicarbonato de sodio, carbonato de sodio y vinagre. Además de mejorar tu salud al no estar en contacto con las sustancias tóxicas que contienen los productos industriales, mejoras tu economía gracias al ahorro.

30. Fabrica cosméticos caseros

Muchos alimentos pueden utilizarse para hidratar o limpiar el cuerpo.

31. Integra el ejercicio en tu vida

Es una práctica alternativa a suscribirte a un gimnasio si luego no lo vas a frecuentar. En tal caso, mi recomendación es que no desperdicies tu dinero en suscripciones no aprovechadas; puedes integrar el ejercicio en tu vida cotidiana desde que te despiertas hasta que te acuestas. Es una forma de ahorrar y mejorar tu salud. Basta con generar hábitos en la vida.

32. Contrata terceras personas para aquellos servicios financieros en los que no seas especialista

Yo, por ejemplo, no soy experta en fiscalidad. Sin embargo, es muy importante conocer todos los pormenores. Por eso contrato una empresa que me asesora durante el año y realiza mi declaración de la renta ahorrándome mucho dinero. No obstante, comparto contigo los conocimientos fiscales que debes conocer en uno de los apartados del libro.

33. Planifica tus regalos para recibirlos en eventos especiales

Utiliza los eventos especiales para conseguir tus caprichos o las necesidades que no corran prisa. Si hay algún momento del año en el que te hacen regalos, o varios, puedes utilizarlos para que esos regalos se ajusten a aquello que quieres conseguir. Es una forma de ahorrar y mantener la ilusión en la vida a medida que avances hacia la libertad financiera. Con el paso de los años, dispondrás de dinero suficiente para comprar todos aquellos caprichos que alguna vez quisiste, aunque la satisfacción de adquirirlos será inferior a la ilusión de tenerlos. La práctica que te propongo te permite, además de ahorrar, mantener viva la llama de la ilusión esperando a que llegue el momento.

34. Destina a ahorro e inversión en el momento de recibir tus ingresos

En cuanto recibas el ingreso, y antes de llevar a cabo cualquier gasto, destina al ahorro el porcentaje que te corresponda en función de los ahorros totales que tengas: el 20 % si no tienes ahorrado un tercio de tus ingresos anuales netos o el 5 % si tienes ahorrado más de un tercio de tus ingresos anuales netos. Es muy importante que destines al ahorro ese porcentaje antes y no después. Las probabilidades de que no lo consigas si lo dejas para el final del mes son mayores.

35. Reduce el gasto promoviendo el ingreso: haz cosas

En lugar de ser un consumidor conviértete en un creador.

Escribe además de leer.

Crea contenido en lugar de consumirlo.

Busca actividades que te diviertan y además te aporten dinero en lugar de buscar actividades que te diviertan y supongan un gasto. Mientras estás llevando a cabo actividades en las que estás creando, estás dejando de hacer aquellas que pueden suponer un gasto.

36. Utiliza límites físicos en los eventos lúdicos de tu vida

Cuando acudes a fiestas, vas de vacaciones, en las salidas con tus amigos o familiares, y en cualquier situación que implique una subida de endorfinas en tu organismo, la probabilidad de gasto aumenta porque te relajas hasta el punto de no controlar tu gasto, te dejas llevar. Es muy importante que antes de una salida de este tipo analices desde una perspectiva neutra cuál va a ser tu gasto máximo y realista. Una vez definido, debes encontrar una fórmula para no sobrepasar ese límite previamente marcado y cumplirlo.

Puedes conseguirlo llevando el dinero físicamente en lugar de usar tarjeta, anotar los gastos que lleves y ajustarte a lo establecido, o cualquier sistema que se te ocurra. De esta manera, evitarás gastar más de lo que te hubiera gustado. Intenta alinear las diferentes versiones de ti mismo en los distintos estados anímicos con tu actividad con el dinero.

37. Registra todas tus actividades económicas para conseguir una trazabilidad de las decisiones que tomes

Si contratas un producto o servicio ofertado por una empresa, asegúrate de tener todas las condiciones por escrito previamente a la contratación. Nunca acuerdes nada «de palabra», sin tener todo aclarado y en algún medio que puedas utilizar posteriormente en caso de ser necesario. De esta manera minimizas el coste asociado a posibles estafas, reclamaciones y malentendidos. Si te acostumbras a tomar registro de todo, además te conviertes en una persona capaz de negociar con agilidad, puesto que te basas en argumentos reales y no en suposiciones.

38. Cuestiona tu comportamiento en los momentos de la verdad

Hay momentos en la vida de las personas que tienen una gran carga emocional, y las empresas lo saben. Es por eso que existe toda una industria en torno a cualquiera de esos momentos: el nacimiento, los eventos religiosos, la vivienda y la muerte. Muchos de los acontecimientos que se desarrollan en torno a ellos llevan asociados desembolsos elevados de dinero para adquirir productos o servicios cuya vida útil es prácticamente de días o incluso horas. Evalúa cada evento y cuestiona cada gasto asociado. Muchas veces conviene más alquilar, externalizar o incluso eliminar situaciones. El ahorro que

puedes obtener si aplicas criterio y te cuestionas el porqué de las cosas es de miles de euros a lo largo de toda tu vida. Tú tienes la última palabra sobre qué tradiciones adoptas o descartas en tu vida. También puedes crear nuevas formas de hacer y dotarlas de significado tú mismo.

39. Sopesa siempre el binomio compra-alquiler

A lo largo de la vida utilizarás infinidad de productos físicos. Si cambias tus hábitos desde un principio y te acostumbras a alquilar los objetos que quieras utilizar en vez de comprarlos, estarás interactuando de forma optimizada con el medio por los siguientes motivos:

- Lo más probable es que no utilices el objeto durante toda la vida.
- Ahorras tiempo al no tener que deshacerte del producto cuando dejes de usarlo y también espacio al no tener la necesidad de almacenar algo que probablemente no utilices de forma habitual.
- Ahorras dinero, ya que has pagado por el uso delimitado de un bien y no por la totalidad del producto.
- Contribuyes a optimizar la utilización del bien, ya que es usado por tantas personas como lo necesitan, en lugar de ser utilizado y guardado o desechado. Así contribuyes a la sostenibilidad.
- Permite una gestión eficiente del entorno. En muchas ocasiones, se compran bienes que luego no se utilizan. De esta manera, el proceso de alquiler implica un compromiso mayor porque se tiene el objeto durante un tiempo y, en caso de no necesitarlo, la pérdida es sustancialmente inferior que si se hubiese comprado.
- La maleta de tu vida es más ligera que si acumulas objetos, lo que está alineado con tu amiga la sencillez y facilita el camino a la libertad.

40. Escucha a los expertos, pero también a los usuarios sin conocimientos

Gracias a la disponibilidad de información a través de internet, se pueden resolver muchas de las dudas si sabes cómo preguntar. Apoyándote en esto, cada vez que quieras adquirir un producto o servicio cuyo desembolso económico sea significativo, una buena forma de ahorrar es informarte de lo que quieres adquirir hablando con personas expertas en la materia. En internet existen miles de páginas y blogs donde personas se han dedicado a describir detalladamente aquello que tú quieres comprar, con análisis rigurosos y detalles minuciosos de la cosa o servicio. Al tratarse de expertos, sus opiniones son de gran valor, porque te informan como buenos conocedores de la materia sobre aspectos que tú desconocías; las opiniones de un vendedor, en cambio, pueden ser interesadas porque se ganan la vida con las ventas. Recuerda buscar siempre opiniones imparciales. No obstante, a veces los artículos de estos expertos contienen enlaces que te redirigen al producto o servicio y esto es porque ellos también ganan una comisión si finalmente adquieres el producto o servicio a través de su página. La diferencia con la venta tradicional es que esa persona ha adquirido el producto y te lo muestra mediante fotos, y además te cuenta tanto las cosas positivas como las negativas desde su punto de vista. Esta práctica en la que las personas venden productos después de hacer análisis rigurosos de algo que ellos mismos han probado es conocida como marketing de afiliación y es una de las formas de obtener ingresos pasivos.

La otra visión que hay que considerar es la de personas usuarias no expertas que opinan sobre lo que tú quieres comprar. También te dará una nueva perspectiva valiosa, ya que se trata de personas que han usado el producto y opinan sin el sesgo del conocimiento riguroso. Lo utilizan, experimentan, y luego opinan.

41. Sírvete de la economía colaborativa

La economía colaborativa es un modelo que consiste en la interacción entre al menos dos personas que satisface las necesidades de ambas. Con el paso del tiempo, está ganando cada vez más adeptos, ya que se trata de un modelo de consumo alternativo en el que se reducen los costes, cuyo fin se basa más en la satisfacción mutua de las personas y no tanto en el beneficio económico subyacente.

Ha surgido como alternativa al consumismo imperante en el que está inmersa la sociedad. El consumo colaborativo es una forma de trueque: se produce un intercambio de intereses entre usuarios, de manera que se da un aprovechamiento eficiente y sostenible de bienes y recursos que ya existen pero están parcialmente utilizados, y en el que puede o no existir un beneficio económico. Los usuarios no tienen por qué ser profesionales.

Uno de los ejemplos de economía colaborativa es la práctica de utilizar el transporte de alguien particular a cambio de compartir los gastos de combustible, lo que abarata significativamente el coste de ir de un lugar a otro mediante el aprovechamiento de las plazas de un vehículo particular. Existen ejemplos de economía colaborativa en casi todos los ámbitos: en educación, el conocimiento abierto a través de los bancos de tiempo; en finanzas, los préstamos entre particulares, y en cuanto a los espacios, las viviendas y los huertos compartidos.

Cualquier negocio basado en este modelo tiene una serie de implicaciones beneficiosas desde el punto de vista medioambiental y del usuario, como por ejemplo el ahorro, ya que el dinero no es el centro del negocio. Aunque estemos en la era del cliente como centro del negocio, en realidad se trata de un falso centro; el verdadero centro de cualquier negocio es siempre el dinero, por eso, de forma artificial, se pone al cliente en el centro del negocio, porque es él el que tiene el dinero y es el cliente el que decide si

una empresa continúa o no adelante. Cuando el dinero queda relegado a un segundo o tercer plano, el cliente es verdaderamente el negocio, y el dinero ya no juega un papel protagonista. No obstante, el dinero todavía tiene el poder de decisión que le damos entre todos, y para que te empoderes tú mismo es fundamental que sepas interactuar con él. Otra de las ventajas es el desarrollo sostenible, ya que se propician los segundos usos de los productos. Reutilizar los recursos y compartir servicios de forma más eficiente tiene un impacto positivo en el medioambiente porque se trata de una práctica sostenible.

42. Vende productos que no utilices en el mercado de segunda mano

Vender productos que ya no utilizas en el mercado de segunda mano es otro de los ejemplos de economía colaborativa. Existen aplicaciones que permiten poner anuncios de objetos que ya no utilizas al precio que tú decidas; la transacción se completará cuando otro usuario esté dispuesto a pagarlo.

La sencillez es una de las amigas que hiciste al comienzo de este libro, y una de las tareas que debías realizar era la de mantener limpio tu entorno exterior e interior en sentido figurado y literal. Pues bien, si además de deshacerte de aquellos objetos materiales que ya no utilizas, obtienes un rendimiento por ellos, estarás ahorrando dinero y convirtiendo pasivos en activos, y además esta práctica puede tener distintas aplicaciones.

Si lo que pones a la venta es algo que tú estrenaste, el precio al que lo puedes vender dependerá del estado en el que se encuentre y de la oferta existente, pero ronda la mitad del precio que tenía cuando era nuevo. Por el contrario, si lo que vendes es algo que ya compraste de segunda mano y tras el uso lo vuelves a poner a la venta, el precio de venta puede ser similar al precio por el que tú lo compraste, de manera que en la práctica habrás utilizado algo a

coste cero, ya que recuperas aproximadamente lo que a ti te costó. Es más, si además de utilizarlo, le aplicas alguna mejora notable, en el momento de ponerlo a la venta lo puedes poner algo más caro de lo que a ti te costó, de manera que habrás ganado algo de dinero y habrás mejorado el producto alargando su vida útil para que se pueda seguir usando por otros usuarios.

43. Opina

Acostúmbrate a dar tu opinión, ya que ésta es muy importante para las empresas. Es tan importante que dedican tiempo y recursos a analizarla, ya que de ella dependerá lo que hagan esas empresas. De la misma manera, si tú tienes una empresa, deberás escuchar.

Cuanto más grande es una empresa, más invierte en analizar las opiniones de los usuarios. Existen plataformas en las que puedes dar tu opinión y ésta será leída por otros usuarios que la tendrán en cuenta como una variable más para tomar decisiones. Si la empresa quiere hacer bien su trabajo, intentará compensar a aquellos clientes que han tenido una mala experiencia, y si ésta ha sido buena, fidelizará a los que están vinculados a la empresa. De ahí la importancia de expresar tu opinión, ya sea positiva, negativa o neutra en las páginas de las propias empresas, en redes sociales, foros, correo electrónico y blogs, cualquier lugar en el que puedas dejar constancia de tu experiencia. Cuanto más peso tenga tu opinión, más se esforzarán en complacerte, lo que supone descuentos, gratificaciones, premios y un largo etcétera de prácticas que las empresas aplican para conseguir la satisfacción del cliente.

44. Aprende a reclamar

Reclamar es una excelente forma de ahorrar, ya que si has aprendido los mecanismos básicos para reclamar algo que consideras injusto, es que antes has puesto en práctica nuevos

hábitos que te van a suponer ahorros notables en distintos ámbitos de tu vida. Entre ellos se encuentran:

- El hábito de prestar atención a los pequeños detalles, como el hecho de que se ajusten al presupuesto, que la letra pequeña responda a lo que te habían prometido o que lo cobrado sea lo correcto.
- Disponer de pruebas escritas y de trazabilidad de todo lo realizado con una empresa.

Y además vas a poder recuperar un dinero que en teoría te pertenece y que si no supieras reclamar o dejaras pasar la situación, nunca recuperarías.

Para aprender a reclamar, debes minimizar al máximo cualquier evento que pueda suponer una reclamación, ya que como te comenté al principio de este libro, debes ahorrar tiempo, dinero y energía, y reclamar consume mucho tiempo y energía, y en ocasiones también dinero.

Reclamar es formalizar tu opinión por uno de los canales establecidos para tal fin. Las instituciones correspondientes se encargarán de analizar la falta que se haya producido.

45. Contrata o contacta con mentores

Hay personas con años de experiencia en materias en las que tú aún eres un aficionado, y que además pueden estar dispuestas a ayudarte a cambio de algo o de forma desinteresada. Tener el privilegio de contactar con ellas es una forma acelerada de alcanzar tus objetivos, ya que compartirán contigo su experiencia desde el punto de vista de experto, es decir, con el recorrido de acierto-error que han tenido durante años. Es como si la naturaleza hablara y te contara en unos días los miles de años de evolución. Si estás

dispuesto a escuchar desde una postura abierta, humilde y creativa, obtendrás resultados magníficos a través de estas personas.

Si lo que quieres es avanzar rápido hacia la libertad financiera, además de poner en práctica las ideas que te resulten útiles de este libro y de definir las tuyas propias, puedes contactar con alguien que ya la haya alcanzado y esté dispuesto a ser tu entrenador personal. Podrá potenciarte. Este tipo de encuentros pueden ser inolvidables porque no se ajustan a lo normal. Debes estar preparado y con la mente abierta. Si has identificado a la persona que quieres tener como mentor, atrévete a ponerte en contacto con ella y piensa en cómo lo puedes lograr. No hay imposibles. Prepara muy bien tu presentación y ten claros los objetivos que quieres conseguir con esa relación, ya que te los preguntará. Sé creativo, directo y muy agradecido. Además, piensa qué le puedes ofrecer a cambio.

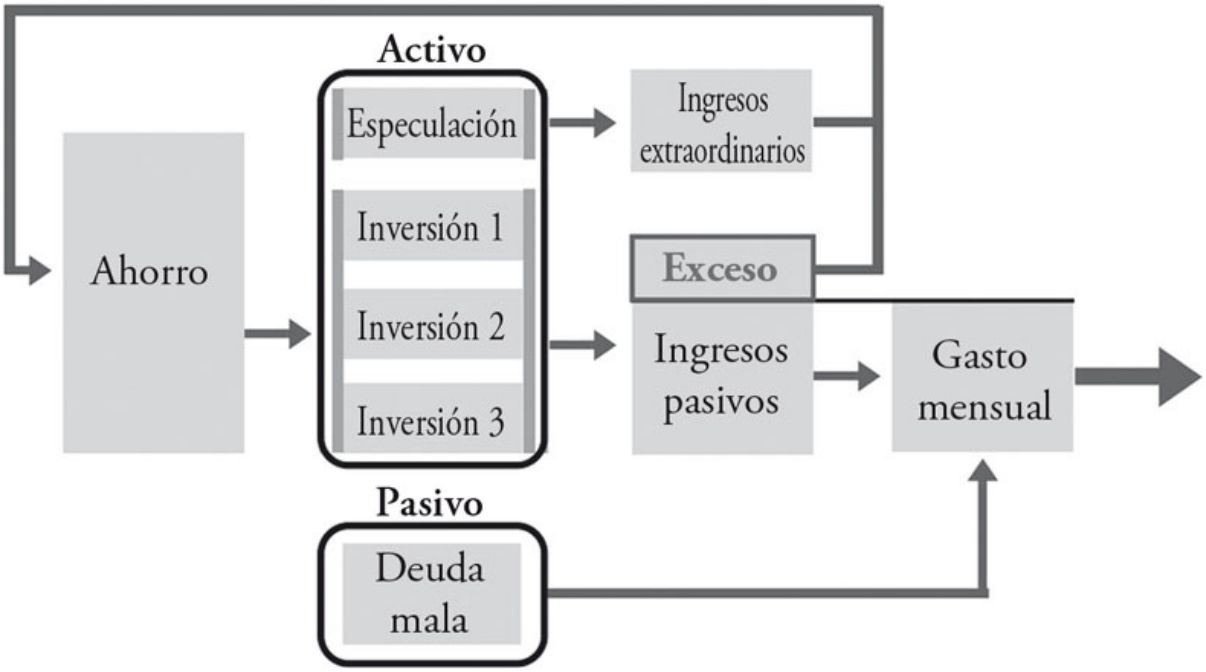
ACTIVO Y PASIVO

Es fundamental que sepas catalogar los activos y los pasivos, ya que una de las rutinas que debes dominar para alcanzar la libertad financiera es adquirir activos y reducir pasivos. Idealmente, irás construyendo un sistema de ingresos pasivos para que tu tiempo siga estando disponible para administrar lo que tengas y seguir creando tu sistema. Hay tres conceptos básicos: activo, pasivo e ingreso pasivo.

Un activo es aquella propiedad que te aporta dinero una vez restados todos los gastos, bien como un ingreso puntual o a través de ingresos periódicos.

Un pasivo es aquella propiedad que te supone un gasto de dinero. Es importante distinguir los pasivos de los ingresos pasivos, ya que, aunque fonéticamente se parecen, el significado de ambas definiciones es totalmente diferente. Un ingreso pasivo es aquel que se produce sin la necesidad de un trabajo directo sobre el elemento que va a proporcionarte ese flujo de dinero entrante y un pasivo, en cambio, es algo que produce un gasto visto de forma global. Por ejemplo, los dividendos que te producen las acciones son un ingreso pasivo, ya que no es necesaria tu presencia para que ese ingreso se produzca y, sin embargo, se produce. Y, por el contrario, un coche es un ejemplo de pasivo, ya que supone un gasto. ¿Sabías que el valor de un coche se devalúa entre un 15 y un 10 % cada año?

De forma resumida, un activo es un ingreso, un pasivo es un gasto y un ingreso pasivo es el fruto automático de un activo. Muestro el siguiente dibujo para ilustrar activo, pasivo e ingreso pasivo:



A continuación voy a enunciar ejemplos de activos y pasivos para que te familiarices con su definición. En cuanto a los ingresos pasivos, les he dedicado un apartado específico por la relevancia que tienen.

La mayoría de cosas pueden ser activos o pasivos. La naturaleza de la cosa dependerá del enfoque y el uso que se le dé.

Debes saber distinguir entre deuda buena y deuda mala.

La deuda mala es aquella que contraes para conseguir un producto o servicio y debes devolver a través de cuotas más intereses hasta la devolución total del dinero prestado, sin haber articulado ninguna acción alrededor de tu adquisición que permita recibir ingresos. La deuda mala te empobrece y aleja de la libertad financiera, por lo que es muy importante aprender a identificarla, para después evitarla. Si nunca has contraído ninguna deuda, lo ideal es que replantees tus pasos y que los primeros préstamos que pidas sean para invertir o especular. Sin olvidar nunca que cualquier tipo de inversión o especulación conlleva riesgos, pudiendo llegar a

perder tu capital aportado y el solicitado en caso de que decidas apalancarte para realizar la operación.

La deuda buena es aquella que no pagas tú, o dicho de otra manera: la que pagan otros.

Una casa comprada para ser la vivienda habitual es un pasivo, ya que supone el desembolso de una cantidad, ya sea como pago al contado o mediante una hipoteca. Además del gasto para adquirir el bien, conlleva una serie de gastos mensuales derivados de la propiedad y el uso. Es un gasto y, por tanto, es un pasivo.

Esa misma casa, pasados diez años desde su compra, triplica su valor, de manera que si sumas todos los gastos derivados de haberla habitado durante esos diez años, más el coste de adquisición de la vivienda, más todos los gastos imprevistos asociados a la propiedad, más los gastos derivados de su venta, y resulta que la suma de todos estos gastos es inferior al ingreso que percibes por venderla, entonces se convierte en un activo, puesto que has obtenido unos ingresos una vez restados todos los gastos asociados al bien desde su adquisición.

Si la casa no es para habitarla, sino para alquilarla, has de tener en cuenta los ingresos que percibas por ese alquiler, de manera que si superan los gastos mensuales que conlleva poseer la propiedad, entonces estarás en posesión de un activo financiero, ya que perpetuando esta situación a lo largo del tiempo, hay un punto, llamado el punto de equilibrio, en el que la suma de los ingresos que estás percibiendo por la casa superan los gastos derivados de ésta. Y, además, se trata de un ingreso pasivo, ya que pese a haber dedicado un esfuerzo y un desembolso al principio, luego vas a percibir de forma periódica una renta sin la necesidad de un trabajo continuo, a excepción de un mínimo mantenimiento. Si externalizas este mantenimiento mínimo, de manera que te gestionen el alquiler de la vivienda y todo el trabajo que conlleva, reduces los ingresos

pasivos, ya que debes pagar por los servicios que te prestan, pero automatizas la renta y liberas tu tiempo.

Puede darse el caso de que compres esa misma casa, pero no para vivir en ella ni para alquilarla, sino para venderla cuando el mercado inmobiliario te aporte la rentabilidad esperada tras haberla reformado para revalorizar la propiedad. En este caso también se trata de un activo, que te proporciona unos ingresos netos puntuales como consecuencia de la venta a un precio superior al que la compraste, de manera que la suma de todos los gastos de compra, de reforma y de la venta posterior son inferiores a los ingresos percibidos tras la venta.

Un coche para el uso cotidiano de medio de transporte es un pasivo, ya que supone un gasto desde que se adquiere hasta que termina su vida útil.

Si después de comprar ese mismo coche se alquila los fines de semana a través de empresas que se dedican a ello, se le pone publicidad de manera que genera un ingreso a través de las marcas publicitadas en él y la suma de los ingresos que se producen es, durante la vida del producto, superior a todos los gastos asociados a un vehículo en propiedad, como son el precio del coche, el combustible, el seguro, el mantenimiento, el estacionamiento, las multas, los lavados y los impuestos, en tal caso se trata de un activo, ya que has generado una entrada de dinero.

Un pasatiempo es un pasivo si produce una salida de dinero de tu bolsillo, esto es, si tu pasatiempo es correr y te compras todo el equipamiento para realizar la actividad, se ha producido un gasto y, por lo tanto, es un pasivo. Sin embargo, si creas un sistema de ingresos en torno a tu pasatiempo, de manera que superen los gastos destinados a tal actividad, habrás convertido un pasivo en un activo. Por ejemplo, un corredor recorre el país de carrera en carrera y crea un club en el que, mediante el pago de una cuota, se puede entrar para participar en las carreras y recorrer el país en

grupo.Todos tenemos pasatiempos a los que les dedicamos muchas horas por pasión. Mi recomendación es que intentes monetizarlos.

Un préstamo es un pasivo, ya que supone un flujo saliente de dinero en forma de comisiones e intereses al prestatario. Sin embargo, si con ese préstamo eres capaz de obtener una rentabilidad superior a la salida de dinero que te va a suponer la devolución del préstamo, entonces se convierte en un activo, ya que los ingresos que has sido capaz de generar a través de la rentabilidad superan los gastos asociados a la devolución del préstamo. Una entidad bancaria, como negocio que es, debe ganar dinero con cualquier producto que venda, ya sea prestar dinero o recibirlo para almacenarlo o rentabilizarlo. En el apartado de la educación financiera te cuento cómo ganan dinero las entidades bancarias con independencia del producto que adquieras. Pero esta visión deberías aplicarla a tu vida particular, es decir, actúa como una empresa e intenta obtener un beneficio económico de aquello que realices, con la ventaja de que tienes libertad y menos presión al ser un cliente particular.

Una tarjeta de crédito es un pasivo en el momento en el que se hace uso de ella, porque supone una pérdida de dinero. Si, además, existen comisiones de administración y mantenimiento asociadas a ella, es un pasivo aun cuando no hagas uso de ella, ya que, en tales circunstancias, el simple hecho de tenerla ya supone un gasto.

PATRIMONIO NETO

Tu patrimonio neto es la diferencia entre lo que tienes y lo que debes, es decir, la diferencia entre tu activo y tu pasivo. En tu activo debes tener en cuenta todos los bienes que te pertenecen. Si son financieros, su valor viene determinado por el valor que tengan en el momento de la observación, y si no son financieros, su valor debe estar determinado por un organismo oficial, por ejemplo, el valor de una casa en propiedad debe decidirlo una tasadora. El pasivo es la cantidad de deuda que tienes, es decir, todo lo que debes. Tu patrimonio neto es la diferencia entre el activo y el pasivo. Debe tener una tendencia creciente para lograr alcanzar la libertad financiera. Si llevas a cabo las estrategias mencionadas de ahorro, inversión y gasto, aseguras tus inversiones y minimizas los riesgos de pérdida a través del conocimiento y del ajuste de tus apuestas a tu perfil de inversor, la tendencia será creciente, aunque haya meses en los que no sea así. Lo importante es la tendencia.

Hacer un seguimiento de tu patrimonio neto te proporciona una visión real de tu salud financiera, ya que, sin educación financiera y su aplicación a tu vida real, puedes ser una persona que gastes todo lo que ingreses, con independencia de lo que ingreses, y tener un patrimonio neto cercano a cero. Por tanto, conocer tu patrimonio neto te da información directa sobre tu riqueza. Y aunque no tiene por qué estar relacionado con tu libertad financiera, un patrimonio neto elevado, con la adecuada administración, te permitirá alcanzar la libertad financiera antes que si tu patrimonio neto es cero. El patrimonio neto en un momento puntual es tan sólo una parte de tu situación financiera global.

Te recomiendo que hagas un seguimiento mensual de tu patrimonio neto. No te llevará más de una hora hacerlo cuando tengas práctica y, como en otros apartados de este libro, el hecho de dedicarle tu atención marcará un antes y un después en tu vida.

Siguiendo con el análisis, aunque tu patrimonio neto crezca mes a mes, no significa necesariamente que te estés acercando a la libertad financiera a una velocidad adecuada. Te lo muestro en un ejemplo. Supón que tienes una hipoteca de 100.000 euros, lo cual es un pasivo, la casa en la que vives está valorada en 120.000 euros, tienes ahorrados 2.000 euros y tienes un trabajo con un salario de 1.000 euros. En tal caso, tu patrimonio neto es lo que tienes menos lo que debes, es decir, 22.000 euros, que provienen de la diferencia entre tu hipoteca y el valor de tu casa (20.000 euros), más el dinero que tienes ahorrado (2.000 euros). Si continuas toda tu vida trabajando por un salario de 1.000 euros con una capacidad de ahorro de 200 euros mensuales y suponemos que el resto de factores se mantienen constantes en el tiempo, es decir, la tasación de tu casa es la misma siempre, el dinero no se devalúa con el paso del tiempo, y vas amortizando hipoteca cada mes, tu patrimonio neto irá aumentando mes a mes los 200 euros que ahorras más lo que vas amortizando cada mes. Si lo que amortizas cada mes son 150 euros, tu patrimonio neto aumentaría cada mes 350 euros. Sin embargo, tardarías años en alcanzar la libertad financiera si lo haces únicamente mediante el ahorro, ya que tienes una capacidad de ahorro muy reducida, y para tener libertad financiera, tendrías que llegar a ahorrar todo el dinero que vas a gastar el resto de tu vida llevando una vida normal: gastar 650 euros mensuales hasta que amortices completamente tu hipoteca y suponiendo que tienes una edad de treinta años, tendrías que llegar a ahorrar alrededor de 400.000 euros. Y eso, con los datos que he planteado en este ejemplo, nunca ocurrirá. Por eso es un grave error entrar en un juego de este tipo, en el que estás atrapado de por vida pagando una hipoteca y en el que no sólo no alcanzas tu libertad financiera, sino que tu limitada capacidad de ahorro y las obligaciones contraídas te impiden prosperar. En el ejemplo, que aunque es algo extremo se aproxima bastante a lo que es la vida de muchas

personas, terminarías de pagar la hipoteca a los ochenta y cinco años, y a esa edad tendrías unos ahorros líquidos de 135.000 euros. Además, como ya has terminado de pagar la hipoteca, tienes también una casa valorada en 120.000 euros (recuerda que el valor de la casa lo mantengo constante durante el tiempo), por tanto tu patrimonio neto a los ochenta y cinco años ascendería a 255.000 euros aproximadamente.

Una vez mostrado el ejemplo anterior, el ejercicio en tu vida real consiste no sólo en aumentar tu patrimonio neto mes a mes —o al menos que tenga una tendencia creciente a corto plazo, ya que puede haber meses en los que tu patrimonio neto disminuya por su propia composición y el movimiento de tus inversiones—, sino en que la composición de deuda, ahorro e inversión sea equilibrada, con una distribución que te permita ir invirtiendo con tranquilidad, y además puedas ir construyendo tu sistema de ingresos pasivos, es decir, que vayas generando distintas fuentes de ingresos que requieran parte de tu presencia, pero no la totalidad de ella.

Así que las claves son:

- Que la tendencia de tu patrimonio neto sea creciente.
- Que la distribución de tus deudas, ahorro e inversión sea la correcta.
- Que vayas generando distintas fuentes de ingresos pasivos durante toda tu vida.

Ahora te voy a enseñar a construir tu propio patrimonio neto de manera que lo puedas adaptar a tus necesidades.

Puedes diseñar una hoja de cálculo o hacerlo en una libreta física, lo importante es que lo actualices todos los meses el día 1 de cada mes con la información que tengas en el último día del mes anterior.

A continuación te muestro una tabla que puedes utilizar como referencia resumida de la composición de tu patrimonio.

Como ves, cada mes es una fila que contiene distintos importes económicos. De esta manera puedes ir viendo cómo va evolucionando tu patrimonio, ingresos pasivos y distribución entre ahorro, inversión y deuda. Como cada día 1 del mes haces una foto en sentido figurado de tu situación económica, lo que te permite ver la evolución con el paso de los años, y la toma de decisiones sobre tus propiedades resulta mucho más sencilla, ya que en el corto plazo te habrás familiarizado con los números y con la construcción de la tabla.

Las columnas son los distintos conceptos que conforman tu patrimonio neto.

La columna «Ingresos» corresponde a los ingresos que percibes en un mes. El conjunto de ingresos comprende todo el dinero que ganas por las distintas fuentes, ya sea a través de un salario que te paga un tercero, mediante los ingresos que percibes por trabajos extra y los ingresos pasivos de los proyectos que has realizado, como, por ejemplo, los ingresos procedentes del alquiler de viviendas. Puedes tener desglosados todos los ingresos en columnas sucesivas, pero esta columna debe sumar todos los ingresos que percibes.

	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre
PATRIMONIO NETO												
PASIVO												
Tarjeta de crédito												
Préstamos												
Activo neto total												
ACTIVO												
Tasaciones												
Valor en efectivo de seguros de vida												
Dinero en efectivo												
Créditos concedidos												
Depósitos												
Planes de pensiones												
Valores												
Fondos												
Cuenta bancaria												
Líquidos acumulados												
Líquidos netos												
Gastos												
Ingresos												

La columna «Gastos» agrupa todos los gastos que se hayan producido durante el mes analizado. Debes incluir la suma de los gastos habituales, como suministros de la vivienda, alquiler o hipoteca, seguros, impuestos como el IBI, imprevistos económicos, ocio, salud, alimentación, transporte, cuota de otro tipo de préstamo, así como cualquier flujo saliente de dinero que se haya producido en el último mes. De forma análoga a lo mencionado en el apartado de ingresos, puedes desglosar tus gastos en tantas columnas como decidas. Te hago varias propuestas:

- Puedes desglosar tus gastos por tipología de gasto, esto es, transporte, salud, ocio, alimentación, pago de deudas, etcétera.
- También puedes desglosar tus gastos por número de cuentas que tengas. Puedes tener varias cuentas en distintas entidades o en una misma entidad y decidir desglosar tus gastos de esta manera.
- Puedes hacer una distinción por el concepto genérico que haya detrás, por ejemplo, si eres propietario de varias casas, puedes tener tantas columnas como viviendas tengas en propiedad, de manera que aíslas el efecto por vivienda y así serás capaz de saber cuánto pagas mensualmente por cada una de ellas, sabiendo que en la columna general también tienes los gastos generales ya mencionados, como la alimentación.

La columna «Líquidos netos» es la diferencia entre todo lo que ingresas en un mes y todo lo que gastas ese mismo mes.

Si has realizado el reparto que he mencionado hacia el ahorro y la inversión en el momento exacto de percibir los ingresos, esta cifra debería ser de, al menos, el 30 % de todo lo ingresado. La idea es que puedas tomar decisiones sobre este importe neto que vas obteniendo cada mes. Estas decisiones se basan en el conocimiento que vas a adquirir de los productos en los cuales puedes invertir, estrategias de inversión como distribuir una parte a una aportación

periódica ajustada a tu perfil en un fondo de inversión, ahorrarlo, reducir la deuda pendiente que tengas de préstamos o acumularlo hasta que tengas el dinero suficiente para acometer una inversión mayor.

Apartado del activo

El apartado de tus activos se compone de la suma de todas aquellas posesiones que tienes:

- Líquidos acumulados.
- Fondos de inversión.
- Valores.
- Planes de pensiones.
- Depósitos.
- Créditos concedidos.
- Dinero en efectivo.
- Valor en efectivo de los seguros de vida.
- Tasación de todas tus propiedades.

La columna «Líquidos acumulados» refleja el dinero líquido total que tienes acumulado en los distintos lugares. Es decir, es la suma del contenido de todas tus cuentas bancarias y del dinero que tengas en efectivo.

Esta columna puede ir variando al alza y a la baja conforme vayas invirtiendo, ya que en algún lugar debes ir almacenando tus ahorros y aquellos líquidos que puedes estar acumulando hasta obtener el dinero suficiente para llevar a cabo una inversión con ese importe. En este último caso, cuando eso ocurra, debes plasmar la realidad del mes. Imagina que con el dinero que has ido acumulando decides comprar una plaza de garaje para ponerla en alquiler; al comprarla, en el caso de que no pidas nada prestado y la pagues al contado, debes restar de los líquidos el coste total de la compra, y al disponer de la tasación de tu nuevo activo, incluirás lo que vale tu

nueva adquisición en una columna específica con el valor de cada cosa. En este ejemplo, tu patrimonio no se ve apenas afectado si lo que compras tiene una tasación superior a lo que te ha costado. Lo único que ha ocurrido es un trasvase de dinero, es una inversión con la que esperas obtener una rentabilidad. Además, al tratarse de un flujo entrante de dinero que no necesita tu presencia constante, al ponerlo en alquiler dispondrás de un ingreso pasivo que te irá reportando beneficios mes a mes. Estos beneficios irán en la columna de «Ingresos».

Es interesante disponer de tantas columnas como cuentas bancarias tengas, ya que esto te permitirá hacer un seguimiento de la evolución de tus líquidos acumulados. Si sólo tienes una cuenta bancaria y no tienes dinero en efectivo, el valor de esta columna coincide con el valor de la columna «Líquidos acumulados». Igualmente, mantén ambas columnas en tu hoja de patrimonio neto, ya que en el momento en el que vayas acumulando dinero o aumentando tus pertenencias es muy probable que te organices mediante varias cuentas bancarias, de manera que cada una de ellas contenga el dinero asociado a una actividad concreta.

La columna «Fondos de inversión» muestra el valor que tiene la suma de todos tus fondos de inversión el último día de cada mes. Al tratarse de un valor que va fluctuando, ya que percibes el impacto de las operaciones que realizan los gestores de tus fondos, este ejercicio es una foto de lo que tendrías de forma aproximada si deshicieras las posiciones de todos tus fondos ese día.

Si realizas aportaciones periódicas a los fondos de inversión, es decir, aumentas el fondo de inversión en una cantidad constante todos los meses, podrás ver la evolución del crecimiento de la inversión, y esta aportación, como proviene de tus ingresos, se tiene que ver reflejada en la columna «Líquidos acumulados» como una resta, ya que lo que haces es un traspaso de dinero de un sitio a

otro con la finalidad de que lo invertido en el fondo de inversión, a un plazo determinado, genere rentabilidad.

Por el contrario, si tu operación consiste en realizar reembolsos, es decir, pasar dinero de tu fondo de inversión a tu cuenta bancaria, entonces, en la foto del final de mes, el monto total de tus fondos de inversión habrá descendido y aumentado el dinero que tienes en alguna de tus cuentas bancarias, lo que aumenta en consecuencia tus líquidos acumulados.

Recuerda que los traspasos que realices de un fondo de inversión a otro no tienen impacto fiscal. Sólo cuando realizas un reembolso se aplican las retenciones a cuenta del IRPF sobre las plusvalías que se obtengan.

La columna «Valores» contiene información sobre la suma de los valores de todas tus acciones. Las acciones tienen mucha volatilidad, y esto se verá reflejado mes a mes en tu hoja de seguimiento.

La columna «Planes de pensiones» refleja el dinero que tienes acumulado en los planes de pensiones, de manera que al hacer un seguimiento mensual podrás percibir la gestión que se está realizando de tus planes.

La columna «Depósitos» recoge el dinero acumulado que tienes en depósitos bancarios. En entornos económicos de bajos tipos de interés, la rentabilidad que puedes obtener de un depósito es mínima. Y dado que, además, no puedes disponer del dinero durante el plazo contratado, te invito a buscar otras formas de obtener rentabilidad, porque en un escenario con estas características, la contratación de depósitos puede ser una pérdida de oportunidad, ya que es muy probable encontrar nuevas fórmulas con las que conseguir una rentabilidad superior a la que aporta este activo financiero.

La columna «Créditos concedidos» es la cantidad de dinero que has prestado a los demás. Debes tener en cuenta todo el dinero que has prestado, ya sea a título personal o profesional.

La columna «Dinero en efectivo» es la cantidad de dinero que tienes en efectivo y no está depositado en ninguna entidad.

La columna «Valor en efectivo de tus seguros de vida»: En el caso de tener un seguro de vida permanente, éste tiene un valor en efectivo y un valor nominal. Al hacer el pago de la prima del seguro, parte de ésta es utilizada para pagar el coste del seguro de vida y la otra se destina a un fondo en efectivo; esta última parte es la que se conoce como valor en efectivo, el dinero del que dispondrías en caso de que cancelaras el seguro antes de que ocurriera el evento para el cual lo has contratado. Este importe forma parte de tu patrimonio neto, pero no así el valor nominal del seguro. Los seguros de vida a plazo no tienen valor en efectivo, porque una vez vence el seguro, se puede renovar o cancelar.

La columna «Tasación de tus propiedades» es la suma del valor de todas tus propiedades. A diferencia de los apartados anteriores, en los que dispones de información real del mercado de los instrumentos financieros, en este apartado debes ajustarte lo más fielmente a la realidad y no sobrevalorar. En el caso de que tengas una vivienda, una tasación oficial puede servirte como referencia, que puedes ir variando una o dos veces al año en función de la tendencia del mercado inmobiliario. En el caso de que no dispongas de una tasación oficial, debes estimar el valor por el que se vendería tu propiedad si la pusieras a la venta en ese momento. Para ello puedes utilizar una amplia oferta de tasadores gratuitos que estiman el valor de tu vivienda en función de las características que tenga, como el tamaño, la antigüedad y la ubicación. También puedes contactar con un tasador para que estime su valor de manera no oficial.

Debes realizar una estimación realista del valor de los vehículos que tengas, teniendo en cuenta que se devalúa cada año y que su valor en el momento de comprarlo es significativamente inferior al precio por el que lo compraste. Puedes obtener un valor aproximado

si buscas por cuánto se vende un vehículo similar al tuyo en modelo y características y usarlo como referencia.

En el caso de disponer de colecciones, obras de arte, aparatos eléctricos o joyas que tengan valor en el mercado, debes realizar la misma estimación después de investigar cuánto podrías obtener si lo pusieras a la venta. El ejercicio de estimar el valor del contenido de tu vivienda es útil para la contratación del seguro de vivienda, ya que puedes aproximarte al valor asegurado gracias a una estimación realista de tus posesiones.

La columna «Activo» es la suma de los importes totales de líquidos acumulados, fondos de inversión, valores, planes de pensiones, depósitos, créditos concedidos, dinero en efectivo, valor en efectivo de los seguros de vida y tasación de todas tus propiedades.

La columna «Activo neto total»: Una vez tienes la columna con la información de tu activo acumulado mes a mes, compuesto por tus inversiones y tus ahorros, cuando dispongas de la información de al menos dos meses, podrás tener una visión de la tendencia de tus activos, restando el activo del mes anterior al del mes actual. Este resultado contempla tu capacidad de ahorro y el estado de tus inversiones conjuntamente, ya que está todo recogido en el activo y aunque hayas hecho trasvases entre tus líquidos y tus inversiones, estos trasvases se compensan de manera que sólo se ven reflejados los rendimientos de las inversiones y tu capacidad de ahorro. Como las inversiones son volátiles, es decir, puede aumentar o disminuir el valor de lo invertido por multitud de variables, lo importante es que la tendencia de esta columna sea creciente, porque puede darse el caso que en determinados meses esta columna sea negativa o tenga un valor inferior al promedio.

Apartado del pasivo

Es la suma de todas las deudas que tengas, los préstamos más el importe que debas de tus tarjetas de crédito.

La columna «Préstamos» es la suma de todos tus préstamos, desde un préstamo hipotecario hasta un préstamo al consumo. Incluye tantas columnas como deudas tengas para poder llevar el control de tus amortizaciones. Lo ideal es que proyectes las amortizaciones mensuales, es decir, que completes esa columna cada mes restando del total la cuota que pagas por tu préstamo, de manera que quede reflejado lo que te queda por pagar, tu deuda pendiente. De esta manera tendrás un dato aproximado de la deuda que devolverás realmente, esto es, el dinero que pediste prestado más los intereses. Esa cantidad que ves mes a mes es la deuda que queda pendiente. Si amortizas capital algún mes, esta amortización se verá reflejada en el importe total de deuda pendiente, ya que se habrá reducido, y en función de la decisión que adoptes al amortizar, reducir deuda o plazo, así actualizarás la proyección de tu préstamo, de manera que se reduce la cuota o se reduce el plazo.

Si usas la tarjeta de crédito para financiar tus pagos, la columna «Tarjeta de crédito» debe reflejar el importe que debes de la tarjeta de crédito. En caso de que no la utilices, la columna estará vacía.

La columna «Pasivo» refleja la suma de las dos columnas anteriores, los préstamos y la deuda de la tarjeta de crédito.

La columna «Patrimonio neto» es la diferencia entre tu activo y tu pasivo.

Es un valor que está en constante cambio, por tanto, el ejercicio de actualizar tu patrimonio neto una vez al mes es una foto del baile económico de tu vida. Es un ejercicio práctico tremendamente útil, que debe convertirse en obligatorio y rutinario. Te obliga a observar detenidamente tu economía, a cuidarla y entenderla. Una vez construyas tu hoja de patrimonio neto irás ganando destreza con los números e irás sintiendo comodidad para probar cosas nuevas.

Como expliqué al principio, el resultado de la última columna del patrimonio neto es tan sólo una parte del todo. La lectura global debe contemplar todos y cada uno de los apartados, entender tus inversiones para tomar decisiones sobre ellas, reducir tus deudas o apalancarte de forma estratégica. Conforme avances hacia la libertad financiera, esta guía te será de gran utilidad y llegará a parecerte un juego.

LA INVERSIÓN

Lo que para ti es un ingreso recurrente, para otro es una salida de dinero recurrente. Una de las claves es encontrar un beneficio mutuo siempre que decidas invertir o especular.

La diferencia entre inversión y especulación es que la primera conlleva un ingreso recurrente, y la segunda, no. Especulas cuando compras y luego vendes. Al vender, puedes hacerlo a un precio más alto o más bajo que el precio al que compraste.

Si especulas, deberás dominar el tema de las ventas y conocer el mercado en el que vendes. Si inviertes, deberás conocer los rendimientos.

Ambas estrategias ayudan a alcanzar la libertad financiera. Pero el mayor peso debe recaer sobre la posesión de ingresos recurrentes y, a ser posible, ingresos pasivos, concepto que conocerás en profundidad a medida que avances en la lectura. La especulación debería ser un complemento en el camino. Por ejemplo, si eres un especialista en antigüedades, puedes comprarlas en mercadillos para luego venderlas a un precio superior. Eso es especular.

Es necesario contextualizar el propósito de una inversión para cada individuo, es decir, va más allá del conocimiento técnico. Lo que decidas hacer con tu dinero debe estar alineado con tu forma de pensar, no con la de un banquero, ni con la de tu familia, ni tampoco con la de este libro. Escucha a todos, pero haz lo que tú decidas, siempre con responsabilidad y conocimiento de causa. Si adquieres el conocimiento necesario, evalúalo, ponlo a prueba, y luego toma tus decisiones. Cualquier decisión inversionista ha de ser relativamente fácil de entender para ti, debes ser capaz de explicársela a cualquiera; si no entiendes aquello en lo que vas a invertir, no es el momento aún para que lo hagas.

Mis tres recomendaciones de inversión principales son: invierte en conocimiento, invierte en instrumentos financieros e invierte en

posesiones no financieras. Las inversiones no siempre son económicas, muchas veces serán inversiones de tiempo y energía. Aunque este apartado sobre la inversión está dedicado a las inversiones que suponen una salida de dinero de tu bolsillo, debes tomar distancia y evaluar siempre lo que te cuesta en tiempo, energía y dinero. Ahora mismo tienes una oportunidad entre tus manos de valor incalculable para acceder a conocimiento invirtiendo poco o nada de dinero, pero sí energía y tiempo, ¡aprovéchala!

El mundo cambia muy rápido, cada vez más rápido. Tanto el panorama económico como el político y social cambiarán en los próximos años más de lo que han cambiado en años anteriores. Tu capacidad creativa debe ir un paso por delante de la realidad del momento.

La cantidad destinada a la inversión cada mes debe ser, como mínimo, el 10 % de los ingresos que percibas. Conforme sientas comodidad con el reparto de destinar a inversión el 10 %, aumenta dicha cantidad hasta el 15, el 20 % o incluso más. Puedes invertir en casi todo lo que se te ocurra, con cantidades variables, por lo que una opción es acumular ese 10 % dedicado a la inversión hasta que tengas la cantidad que deseas destinar a una inversión mayor. O puedes ir distribuyendo ese 10 % a través de aportaciones periódicas a distintos instrumentos financieros, además de continuar aprendiendo constantemente.

Esta estrategia cambia cuando has alcanzado cierto nivel de ahorro, en concreto, un tercio de tus ingresos anuales netos. Cuando hayas alcanzado ese nivel, la cantidad dedicada al ahorro disminuye hasta el 5 %, la cantidad destinada a la inversión aumenta hasta el 25 % y el dinero que destinas a gastar se mantiene en el 70 % de tu ingreso mensual. Es importante disponer de un colchón de ahorro, y si por cualquier motivo ineludible el nivel de ahorro desciende, debes volver al reparto inicial de tus ingresos mensuales —20 % al ahorro, 10 % a inversión y 70 % a gasto—, hasta que, de

nuevo, vuelvas a disponer de unos ahorros de, al menos, un tercio de tus ingresos anuales netos.

Se pueden invertir importes pequeños e importes elevados; que la cantidad no sea un elemento limitante para ti, que nada lo sea.

Por ejemplo, si tienes unos ingresos de 1.000 euros mensuales y estás en la estrategia de invertir el 10 % porque no has alcanzado todavía el ahorro necesario para pasar a la segunda estrategia, debes dedicar 100 euros al mes a invertir. Una opción es destinar 50 euros a aportaciones periódicas en un fondo de inversión con el binomio rentabilidad-riesgo acorde a tu perfil, y los otros 50 euros a otras inversiones. Estar actualizado en conocimiento es fundamental para crecer, por lo que algunos meses deberás dedicar ese dinero a adquirir conocimiento. También puedes ir acumulando la cantidad hasta que tengas el dinero suficiente para una inversión mayor. Además de invertir en instrumentos financieros, también puedes dedicar ese dinero a monetizar tus pasatiempos. Por ejemplo, puedes transmitir tus conocimientos mediante videocursos, que luego venderás a través de las plataformas de cursos en línea. Las posibilidades son infinitas. Lo que no debes perder nunca de vista es que cualquier inversión conlleva un riesgo de pérdida, por lo que es importante que domines por completo aquello por lo que te decantes para minimizar esa pérdida.

Lo ideal es que vayas construyendo un sistema diversificado y protegido que, en promedio, tienda a aumentar lo invertido con el paso del tiempo. Debes disponer siempre de liquidez para hacer frente a imprevistos. Como hay un porcentaje de tus ingresos que van destinados al ahorro, esa cantidad ya es líquida. Lo que dediques a inversión también debería tener una parte líquida, es decir, inversiones a corto plazo, y una parte menos líquida, las inversiones a medio y largo plazo.

Lo que hagas con el dinero destinado a la inversión conlleva un riesgo, porque cualquier inversión tiene riesgo. Puedes invertir desde

1 céntimo, pero debes aprender a distribuir tu inversión y estudiar a fondo cada apuesta de inversión que realices.

Ganar y perder son dos caras de la misma moneda, y si juegas, debes estar dispuesto a perder. Pero como una parte importante la dedicas al ahorro y tus gastos están cubiertos con tu nueva forma de vida adaptada al 70 %, tienes una tranquilidad añadida que te permite el lujo de invertir con la seguridad de que si pierdes lo invertido, no pasa nada. Te has hecho amigo del miedo.

Las pautas básicas y genéricas para invertir son:

a. A mayor plazo, menor riesgo.
b. A mayor riesgo, mayor rentabilidad y mayor pérdida.

Los productos que más rentabilidad aportan suelen ser los más arriesgados. Sin embargo, para este tipo de productos de mayor rentabilidad, el riesgo se minimiza en el largo plazo. Por ejemplo, si inviertes en fondos de inversión de mayor riesgo, a grandes rasgos, deben ser inversiones a largo plazo, como mínimo pensadas para tres años.

1. Diversifica tus inversiones a corto, medio y largo plazo

Centra tu energía en pocas cosas cada vez, sin perder nunca la simplicidad, pero ve invirtiendo en diferentes cosas.

Invierte a distintos plazos para disponer de liquidez de los productos destinados a corto plazo y obtener mayores rentabilidades de aquellos productos a largo plazo.

Mantén tu inversión distribuida a partes iguales en los tres plazos: a corto plazo, los productos con vencimientos inferiores a dos años; a medio plazo, productos entre dos y cinco años de vida, y a largo plazo, los que tienen un horizonte temporal superior a los cinco años.

2. Diversifica tu cartera de inversiones por área geográfica

Distribuye tu inversión en distintas áreas geográficas, que tu cartera de inversión esté distribuida, no lo tengas todo en un único país. Mediante las acciones y los fondos de inversión, puedes acceder a todos los rincones del mundo. Por ejemplo, poder acceder al mercado de Japón o al estadounidense aporta riqueza a tus inversiones, ya que, en conjunto, cuando uno sufra caídas, éstas serán compensadas con las subidas del otro.

3. Diversifica tus inversiones por tipo de mercado

Distribuye tu cartera de inversión en distintos mercados. El mundo tiene distintos ritmos de crecimiento en los distintos mercados en función de infinidad de variables que se relacionan entre sí. Los mercados emergentes crecen a un ritmo y en un período determinado, que es distinto al crecimiento de las empresas tecnológicas. Existe una variedad muy amplia en la que invertir, desde productos que invierten en materias primas, como el oro o el trigo, hasta productos enfocados en el cambio climático.

4. Analiza tus inversiones con una visión global

Debes dominar los conceptos de tu apuesta de inversión antes de invertir para minimizar el riesgo de la ignorancia. El riesgo de la ignorancia puede desembocar en grandes pérdidas. Por eso el conocimiento se considera un activo, porque produce beneficios y minimiza las pérdidas. Para analizar la rentabilidad que puedes obtener con la inversión es fundamental que tengas también en cuenta los gastos y los impuestos asociados a dicha inversión.

5. Disciplina emocional: que la euforia y el pánico no sean las palancas de tus decisiones

Invertir cuando se produce un estado de euforia en el mercado es un grave error. También lo es vender en los momentos de pesimismo generalizado. Como ya he mencionado: planifica tu inversión y adquiere disciplina emocional para hacer frente a situaciones límite. Para ello, cubre tus posiciones, asegura tus imprevistos e invierte distintos porcentajes a corto, medio y largo plazo.

6. A menor plazo, mayor liquidez y, viceversa, a mayor plazo, menor liquidez

Si tus inversiones son a corto plazo, podrás disponer del dinero para otros proyectos en el corto plazo. Por el contrario, si realizas inversiones a largo plazo, no dispondrás del dinero hasta que hayan pasado los años que acordaras en tu inversión. La liquidez tiene que ver con la disponibilidad del dinero, con la tranquilidad. Sin embargo, un exceso de liquidez denota ignorancia, por falta de conocimientos que permitan rentabilizar el dinero excedente. El equilibrio entre falta de liquidez o exceso de liquidez lo definirás tú. Mi propuesta es que si tienes ahorrado un tercio de tus ingresos anuales netos, dormirás tranquilo y podrás llevar a cabo tus planes financieros más arriesgados, ya que siempre tendrás liquidez a lo largo de tu vida. Y en el caso de que surjan imprevistos que inevitablemente mermen ese colchón, el siguiente paso será ahorrar para volver a tu nivel de tranquilidad.

7. Limita tus riesgos

Si conoces bien los riesgos de las distintas inversiones que realices, tendrás un mayor control sobre éstos. Si inviertes en instrumentos financieros con altas volatilidades, asegúrate de realizar un seguimiento exhaustivo para poder tomar decisiones a tiempo sobre

ellos. Por ejemplo, en el caso de valores o fondos de inversión, es aconsejable utilizar las *stop loss*, es decir, órdenes que se ejecutan para detener las pérdidas. Si no dispones de la opción de *stop loss*, lo que debes hacer es un seguimiento y una ejecución manual, de manera que cuando se produzca un determinado nivel de pérdidas en tu instrumento financiero, seas capaz de tener un plan que ejecutarás de manera mecánica, dejando de lado los sentimientos. El nivel de *stop loss* lo definirás en función de tus investigaciones y tu perfil de riesgo.

8. El interés compuesto

Albert Einstein decía que el interés compuesto es «la fuerza más poderosa del universo». El interés compuesto consiste en volver a invertir los beneficios de una inversión de forma continuada a lo largo del tiempo. De esta manera, partiendo de un capital inicial que generará unos intereses en un momento determinado, la nueva base de inversión será el capital anterior más los intereses generados, de forma que los intereses del segundo período tendrán una base más grande porque provendrán de una cantidad superior a la anterior. Si una vez percibidos esos nuevos intereses, se vuelven a reinvertir, la base de partida será el capital inicial más los dos conjuntos de intereses generados durante los dos períodos, de forma que al perpetuar esta dinámica, el dinero tiene un crecimiento exponencial.

Ésta es la razón por la que cuanto antes se comience a invertir y más tiempo se mantenga la inversión a un interés compuesto, mayores serán los resultados. El horizonte temporal de la inversión marcará la diferencia en la ganancia obtenida de la inversión.

Pongamos un ejemplo:

Una persona que a los veinte años haga una inversión de 500 euros como capital inicial y aportaciones mensuales de 50 euros con un interés anual compuesto del 5 %, al cabo de cuarenta y cinco años, es decir, a sus sesenta y cinco años, llegaría a tener un total

de 105.000 euros, y en total habría aportado 27.500 euros. Esto se debe a lo explicado anteriormente: los intereses que se generan anualmente se reinvierten, pasando a ser parte de la base de cálculo siguiente en la generación de intereses del segundo período.

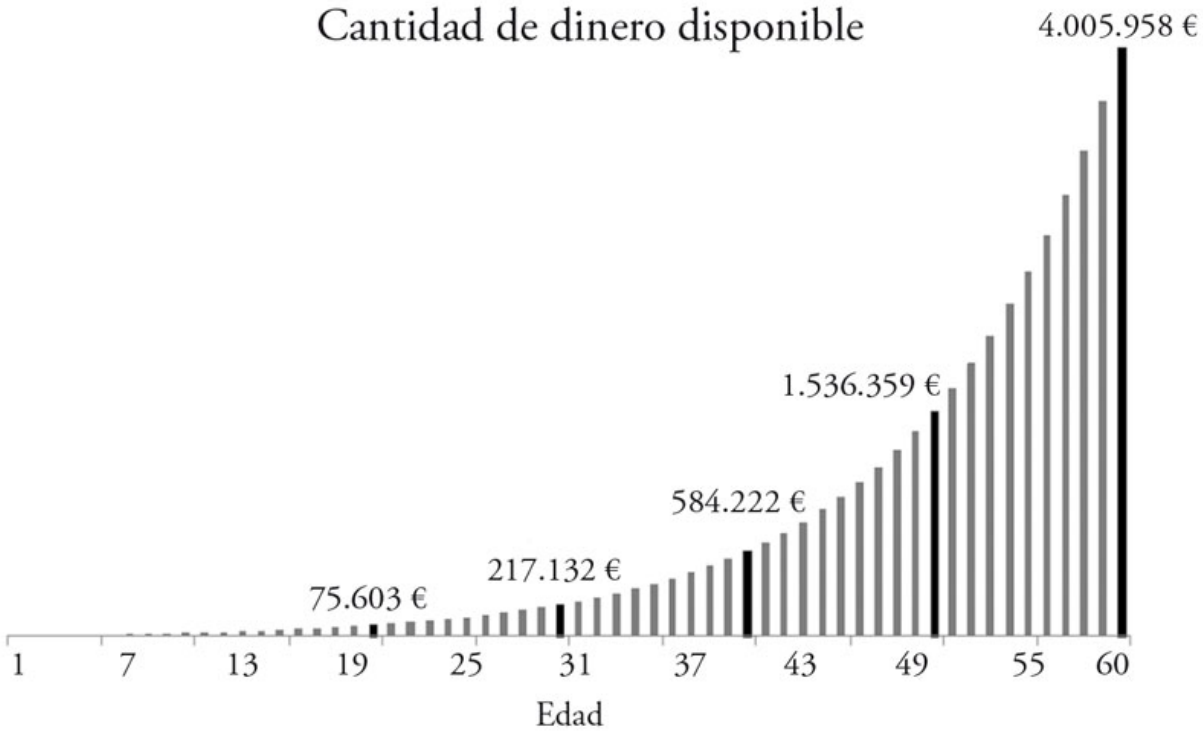
Cuanto mayor sea la rentabilidad esperada, mayor será el riesgo asociado. Si enfocas tus inversiones en productos financieros, es más complicado encontrar instrumentos que a la larga reporten grandes rentabilidades, y a pesar de que a largo plazo el riesgo se minimiza, tu margen de actuación se ve reducido y a merced del producto contratado. Debes utilizar todos tus recursos y creatividad para encontrar fórmulas alternativas que te permitan obtener rentabilidades superiores mediante la combinación de inversión y especulación a lo largo de los años, de manera que seas capaz de aumentar tu capital reduciendo riesgos en temas en los que seas experto. La clave es la constancia a lo largo de los años, y reinvertir los beneficios obtenidos. Por ejemplo, a través del alquiler de viviendas o de reforma de inmuebles se pueden obtener rentabilidades superiores al 10 %.

Suponiendo una rentabilidad del 10 % constante a lo largo de los años, partiendo de cero y con aportaciones mensuales de 50 euros desde el nacimiento de una persona, al cabo de treinta años tendría ahorrados 100.000 euros y los intereses que recibiría serían de 10.000 euros ese año, pero si continúa reinvirtiendo los intereses al cabo de diez años más, es decir, a los cuarenta, tendría ahorrados casi 300.000 euros y generaría 30.000 euros anuales de intereses.

El mismo ejemplo, pero en lugar de aportar 50, se aportan 100 euros y se consigue el 10 % de rendimiento, a los treinta años los ahorros ascienden a 200.000 euros con una paga anual de 20.000 euros. A los cuarenta años se tendrían 500.000 euros ahorrados y una paga de 50.000 euros anuales. Todo ello habiendo aportado en total 48.000 euros a lo largo de esos cuarenta años. Un ingreso pasivo de por vida que podría compatibilizarse con infinidad de

actividades voluntarias. Todo el mundo puede ser libre financieramente con planificación, constancia y conocimiento.

Ilustro en una gráfica el impacto exponencial que tendría realizar aportaciones mensuales de 100 euros a un activo que tuviera una rentabilidad del 10 % anual durante todos los meses de la vida de una persona hasta los sesenta años de edad.



A los sesenta años, tras realizar aportaciones mensuales de 100 euros con una rentabilidad del 10 % anual, tendría 4.000.000 de euros. Los intereses que le generaría ese año su activo serían de 364.000 euros y habría invertido en total 72.000 euros.

Esto es debido al interés compuesto.

EL CONSUMO Y LA NEUROCIENCIA

Tu cerebro puede ser engañado por medio de promesas que conviertes en certeras, de manera que generen expectativas positivas. Ésta es una buena noticia para todos. Las empresas, que lo saben, utilizan esta información para engañar a tu cerebro y te conviertas en su cliente. Pero si tú también lo sabes y lo interiorizas, puedes engañarte a ti mismo para justamente lo contrario.

En medicina, esto se conoce como efecto placebo. Los pacientes aquejados de un dolor crónico depositan a veces grandes expectativas en fármacos nuevos sin saber que son sustancias inocuas, pero aun así, notan una reducción del dolor por la liberación de dopamina, un neurotransmisor que actúa de manera analgésica sobre el organismo. La disminución del dolor es real, porque la liberación de dopamina se ha producido; sin embargo, el fármaco falso es inocuo. Lo que ha activado la liberación del neurotransmisor es la creencia en la cura, ha sido la imaginación del paciente.

Este poder con el que todas las personas cuentan es el mismo que puedes utilizar en tu viaje a la libertad financiera. Puedes convertirte en alguien imparable frente a las adversidades si la proyección que haces de ti mismo para alcanzar dicha libertad te motiva día tras día, año tras año, hasta alcanzarla, mitigando o haciendo desaparecer las connotaciones negativas que en otras circunstancias tendrían las dificultades que te vas a encontrar durante el camino a la independencia económica.

Néstor Braidot, conferencista, escritor y catedrático, es un referente en neurociencia. Es especialista en la aplicación de los avances de la neurociencia a distintas disciplinas.

El gasto ha de ser siempre reflexionado, nunca compulsivo. A medida que pongas atención a tus reacciones tras recibir información de medios de comunicación, agencias publicitarias, empresas y demás entornos cuyo objetivo es convertirte en cliente,

podrás reflexionar acerca de si lo que sientes y piensas respecto a ese producto o servicio que de repente crees necesitar proviene de una motivación externa o interna. Una vez hayas puesto distancia entre la reacción inmediata de compra y el estímulo, tendrás el control.

El marketing actual tiene como objetivo crear una tensión emocional que sólo puede liberarse mediante la compra del producto que hay detrás. Aprende a identificar y gestionar esa tensión emocional y ocurrirán dos cosas: habrás aumentado tu capacidad de ahorro y obligarás a las empresas a reinventarse.

No compras un producto, compras un color, un estado de ánimo, un olor, una sensación, una persona, una vivencia, un sueño, un sabor, una expectativa. Si logras identificar lo que verdaderamente compras, y no por lo que pagas dinero, te darás cuenta de que lo que compras lo encuentras en muchos otros sitios y en la mayoría de esos lugares no necesitas hacer ningún desembolso de dinero, incluso cobrarás por ello. Las marcas están persiguiendo estímulos sensoriales cada vez más potentes, de manera que no sea sólo el estímulo visual el que invite al usuario a consumir. El olor, el sonido, el tacto y la vista son utilizados por las marcas para captar tu atención y conseguir esa tensión comercial. Puedes acceder al conocimiento que comparte el experto sobre marketing sensorial, Martin Lindstrom. Los conocimientos que adquieras sobre lo que la neurociencia aporta a la investigación de mercados te permitirán reflexionar acerca de tu propio comportamiento como consumidor.

El ansia del consumo nunca se satisface. Cuando tengas algo, querrás algo mayor porque normalizarás tu anterior adquisición, y así sucesivamente. La satisfacción debe estar dentro de ti, nunca lo olvides, y de esta manera el consumo no será un problema para ti a medida que avances hacia la libertad financiera.

Un arma de doble filo, con todas sus imperfecciones, que se usa a lo largo de la vida es la memoria. La memoria nos ha permitido

evolucionar como especie, pero gracias a ella, consumimos más de lo necesario, con las nefastas consecuencias que conlleva ese consumismo. Cada individuo habita en el único momento que existe, el ahora, pero proyectamos nuestro futuro a partir de experiencias vividas. El mecanismo de partida es similar al que ocurre en el proceso del miedo. Para ser dueños de nosotros mismos, tenemos que cuestionar constantemente nuestro entorno, pero sobre todo a nosotros mismos, ya que muchas veces esas proyecciones son erróneas. Reconocer esos errores de predicción y aprender de ellos nos da un grado de libertad sobre el que actuar.

Si nos trasladamos al contexto del consumo, el momento de hacer la compra de los productos de alimentación que se van a consumir en una vivienda es un buen ejemplo de actividad de predicciones erradas.

¿Sabías que los supermercados no tienen ventanas para que los consumidores pierdan la noción del tiempo en su interior y alarguen su estancia, lo que así aumenta el gasto en el establecimiento?

La neurociencia es la ciencia que, desde distintos puntos de vista, estudia el sistema nervioso del ser humano, es la ciencia que conecta con el inconsciente del individuo. Bajo el paraguas de la neurociencia han surgido distintas ramas enfocadas a la economía, el marketing o la psicología con la finalidad de predecir el comportamiento del individuo. Quiero compartir contigo determinadas prácticas que se están llevando a cabo por parte de las empresas que, además, se fundamentan en la parte inconsciente de la sociedad, de forma que, a través del conocimiento del consumidor basado en la neurociencia, aumentan las ventas de productos, la salud del individuo o el bienestar en general.

Al igual que el conocimiento de ti mismo te proporciona herramientas para la consecución de tus propios objetivos, los comerciantes utilizan el conocimiento para conseguir más ventas mediante distintas prácticas, como la colocación de los productos a

la altura de los ojos, la utilización de fragancias y música en los establecimientos, las ofertas y la publicidad. Hay factores que ejercen sobre las personas un poder que hace que compren más. Lo que el consumidor declara que prefiere dista muchas veces de lo que realmente prefiere, es decir, las personas no son sinceras en sus declaraciones, porque hay un componente inconsciente que pesa más que la parte consciente. Dicho de otra manera, las personas conocen sólo una parte de ellas mismas. El análisis del comportamiento real del cerebro a través de sensores para registrar el ritmo cardíaco, dispositivos en los dedos que miden la conductividad eléctrica de la piel, gafas con infrarrojos y cámaras para detectar lo que se mira son sólo algunos ejemplos de lo que usan las ramas de la neurociencia, como el neuromarketing y la neuroeconomía, con el fin de aumentar las ventas. La toma de decisiones es un proceso complejo en el que se elige entre varias alternativas, combinando información presente en el entorno con el conocimiento almacenado en la memoria.

Aproximadamente, hay unos cien sesgos cognitivos conocidos. Un sesgo cognitivo es un efecto psicológico que produce un cambio de sentido en el momento de procesar lo que perciben tus sentidos. Son atajos mentales que se producen en tu cerebro por la interferencia del sesgo en cuestión. Mediante el análisis de los sesgos cognitivos, las empresas adoptan sus estrategias, de forma que, deliberadamente, gracias a los estudios, se manipula la opinión del consumidor sin que éste se dé cuenta. Enumero algunos de ellos para que los tengas presentes cuando elabores justificaciones a la hora de adquirir un producto o servicio, o para que relativices tu propia forma de pensar.

El efecto señuelo o dominancia asimétrica consiste en presentar tres opciones de compra, una de las cuales es similar pero no tan buena como una de las otras opciones, de forma que mejora el atractivo de las otras dos.

Resulta que el ser humano es muy susceptible a las señales del contexto cuando está tratando de averiguar el valor de algo. Este fenómeno psicológico se utiliza en marketing para hacer que los clientes tomen decisiones de compra irracionales en función del conjunto de opciones que se presentan. Se han realizado muchos experimentos que ponen de manifiesto este efecto. Te planteo el siguiente ejemplo. Se presentan tres opciones de suscripción a un periódico a un grupo de personas: una suscripción digital a un precio bajo, una suscripción impresa a un precio alto y una combinación impresa y digital al mismo precio que la impresa. Se analizan las suscripciones realizadas en un período de tiempo por un grupo de tamaño significativo, de manera que el 90 % se suscribe a la opción combinada, nadie se suscribe a la opción impresa y un 10 % se suscribe a la opción digital. En una segunda parte del experimento, se elimina la opción impresa, de manera que sólo queda la posibilidad de suscribirse a la opción digital barata o a la opción combinada cara, y los resultados se invierten: la suscripción a la opción digital pasa de un 10 a un 60 % y la opción combinada pasa de un 90 a un 30 %. Esto ocurre en todos los campos de la vida, no sólo en el publicitario, incluido el plano personal. Dadas dos personas, una que te parezca atractiva y otra que no te atraiga, si entra en juego una tercera que consideres normal, hará que inconscientemente la atractiva cobre mucho más relieve desde tu perspectiva; éste es el efecto señuelo. También se da cuando existen dos bandos con ideas distintas y se presentan argumentos neutros o de poco peso. Automáticamente, la adherencia a una de las ideas cobra mayor fuerza y los argumentos contra la idea opuesta también aumentan.

Este efecto está relacionado con el pensamiento polarizado, que consiste en adoptar interpretaciones en términos absolutos, como «nunca», «siempre», «todos» o «ninguno», cuando no existen pruebas para la utilización de esos términos.

Ambos efectos se pueden minimizar si se piensan detenidamente los juicios emitidos o sin decantarse hacia ningún extremo, sino en ese amplio abanico de posibilidades que ofrece cada postura.

Otro fenómeno muy utilizado es el conocido como efecto anclaje. Consiste en mostrar un valor muy superior al resto de opciones, de manera que el individuo se posiciona, o se ancla, en una postura que predispone a la elección del resto de opciones, lo que relativiza su valor si lo comparamos con el elemento anclado. Este proceso se da, por ejemplo, en los restaurantes en cuya carta se introduce un plato muy caro y se coloca estratégicamente para que el consumidor lo vea, de manera que el resto de platos, aunque también sean caros, el consumidor relativiza esos precios en comparación con el otro tan elevado. Es un método utilizado para crear la sensación de atractivo sobre los precios reales de los productos una vez mostrados unos precios falsos superiores a los finales.

El efecto *bandwagon* o efecto arrastre es la creencia de algo basada en la aceptación de la mayoría. La moda se nutre de este efecto, ya que parte de la población consume moda porque el resto lo hace. También se da en la política cuando determinados electores votan a los candidatos que pronostican como ganadores en el momento de las elecciones.

La reactancia es una reacción emocional que choca contra las reglas que amenazan las libertades del individuo, de manera que para reafirmar su autonomía, las personas hacen justamente lo contrario a la prohibición. Es conocida como psicología inversa. Las personas son más productivas cuanto más control creen que tienen. La psicología inversa se utiliza en el mercado y con los individuos para que sobrevaloren lo prohibido e infravaloren lo permitido.

Éstos son tan sólo unos cuantos ejemplos de mecanismos que tu cerebro pone en marcha si se dan las circunstancias. Existen muchos más identificados y estudiados, pero con esta muestra pretendo despertar en ti la curiosidad para que te cuestiones el porqué de tus

comportamientos e impulsos y seas capaz de tomar decisiones, a veces incluso en contra de ti mismo, para poder controlarte en distintas situaciones y te acerques con más facilidad a la libertad financiera.

Deja de consumir productos y servicios que en realidad no necesitas y no te aportan nada. Toma el control de tu vida y basa tus decisiones en la investigación. Equivócate tú. No dejes que los demás acierten por ti.

GESTIÓN DEL TIEMPO

La gestión del tiempo consiste en vivir plenamente en el momento presente, enfocar tu atención en la actividad que previamente has decidido llevar a cabo e ignorar de forma intencionada todo lo que no esté relacionado con la consecución de tu objetivo definido, tener una actitud de mejora constante comprometiéndote con tu causa. Para ello, la escritura, así como el uso de agendas y calendarios, implica un compromiso real subjetivo que afecta a dicha consecución. Conviértete en un experto capaz de ver los proyectos de forma global y local, de manera que seas capaz de segmentar en pequeñas tareas el más grande de los proyectos. Y todo lo que puedas hacer, hazlo, no lo pospongas. Además, hazlo rápido. Intenta hacer bien las cosas, pero dispuesto a fallar más. Asume desde ya que la perfección no existe y haz las cosas rápido. Es suficiente con que hagas bien más de la mitad de las cosas que lleves a cabo; de esta manera, al hacer muchas cosas y rápido, harás muchas cosas bien, aunque también te equivoques mucho. De hecho, se trata de eso, de equivocarte tanto que seas capaz de aprender rápido de tus errores y vayas avanzando, rápido, en hacer más cosas bien. La perfección paraliza. Conozco a muchas personas que viven la vida con miedo y necesitan sentir que hacen las cosas perfectas por esa inseguridad interna. Si quieres ser libre financieramente, olvida la perfección, y de repente empezarás a tender siempre a una mejor versión sin buscarlo. Ésa es la clave. Es como el dinero, no hagas las cosas por dinero y empezará a fluir cuando hagas las cosas por placer, entonces llegará el dinero.

Una pregunta que suelen hacerme respecto a la percepción que tiene mi entorno de la gestión del tiempo es «¿Cómo lo haces?», y se quedan mirándome con intensidad esperando una respuesta sincera que les ayude a ellos mismos. Pero la más graciosa de todas es «¿Hay vida después de esto?». Lo cierto es que aparentemente

no hago nada diferente de las personas que me hacen estas preguntas. Ambos nos levantamos por la mañana y por delante tenemos los mismos 1.440 minutos, únicos, como los de todos los días. La diferencia reside en las percepciones que ellos tienen, en lo conscientes o inconscientes que son de las actividades que realizan y en si son ellos los que deciden sobre su vida o son los demás. Sin embargo, la realidad es que soy experta en optimizarlo todo. Y cuando apliques lo aprendido aquí, tú te convertirás en experto si así lo deseas. Optimizo el tiempo, la energía, los recursos y, sobre todo, mi dinero. Optimizo todo hasta tal punto que resulta cómico. Te invito a hacer lo mismo. Aplica pequeñas mejoras en todos los ámbitos de tu vida que te resulten fáciles de mantener en el tiempo. Repite la práctica anterior constantemente.

Para que la percepción sea de haber aprovechado el tiempo, hay que prestar atención y ser responsable de las actividades que realizas, de manera que maximices el número de actividades que te acercan a tu objetivo y minimices las que te alejan, tanto si se trata de estar tumbado en la cama meditando, salir a correr, tomar unas cañas con los amigos o trabajar en tu nuevo proyecto. Piensa qué te reporta la actividad que tú has decidido realizar para poder tomar decisiones propias cada vez más conscientes.

A continuación, enumero una serie de prácticas que te permiten una mejor gestión del tiempo:

1. Concéntrate en lo práctico y no en lo perfecto

La perfección no existe, y nadie nace enseñado, así que lánzate a la piscina sin bañador si se te ha olvidado en el hotel. No subas a buscarlo, porque a lo mejor cuando llegues la piscina está vacía.

2. Haz locuras hasta que sea un hábito en tu vida

Atrévete a hacer cosas sanas. Cuanto más sano estés en todos los sentidos, más puedes sanar al mundo. Alcanzar un grado de

independencia económica significativo requiere valentía, y la valentía la puedes adquirir haciendo locuras de forma habitual.

3. Mide tus resultados, no tus tiempos

Dicho de otra manera, para gestionar el tiempo hay que dejar de medir el tiempo, porque como primero midas el tiempo, tu tarea se adaptará a la medición. Es decir, el espacio disponible se llena con la tarea que tengas que desarrollar; como ocurre con el aire dentro de una habitación, se expande hasta llenarla.

4. Prepárate

Una preparación concienzuda acorta el tiempo de ejecución, lo que supone una ganancia de tiempo. La preparación escrita fija las ideas y es el ensayo previo a la actuación. La libertad financiera requiere años de preparación.

5. Delega

Una vez hayas limpiado o eliminado los procesos que no te aportan valor y automatizado lo automatizable, delega. Delega tareas de tu vida en personas en las que confíes. El proceso de delegación será tu responsabilidad, ya que tendrás que enseñar, dar autonomía y otorgar libertad para después desaparecer del proceso asumiendo las consecuencias de la delegación.

Para delegar, debes confiar en los demás, y para confiar en los demás, debes confiar en ti mismo. Conviértete en entrenador de aquello que toques, desde pequeño, enseña todo lo que sepas, comparte lo que tengas y una de tus recompensas será de valor incalculable: tiempo. Ya sea en la familia, en el trabajo o en tu interior, transmite todo aquello que puedan hacer, pásales tu conocimiento y apoyo, y asume la responsabilidad de la delegación.

La coherencia y la responsabilidad deben ir de la mano de la delegación.

6. Simplifica

Cuanto más sencilla sea tu vida, menos tiempo tienes que invertir en complicaciones. Si valoras tu tiempo como lo que es, dejarás de perderlo en tareas que consideras que te lo roban sin aportarte nada positivo.

Hay culturas que premian el sacrificio personal más que la productividad. Yo te invito a que vayas contracorriente, que seas capaz de producir más en menos tiempo, y que el tiempo excedente lo dediques a tu desarrollo personal.

Te invito a que vayas más allá siempre, esto es, a que obtengas el máximo beneficio con el mínimo esfuerzo. Para ello, debes analizar el sistema y optimizarlo eliminando los procedimientos que supongan mucho trabajo y no te reporten nada o muy poco. Una vez hayas eliminado los procesos innecesarios, enfócate en las tareas que están implicadas en la obtención de los mayores beneficios y optimízalas. De esta manera, reduces tu tiempo de dedicación, el estrés. Haz más con menos.

En uno de mis cambios de trabajo, heredé un conjunto enorme de entrega de informes que se hacían a distintos usuarios. Lo primero que hice fue no enviar ningún informe y así identifiqué los que eran relevantes para las personas y los que no. Aquellos informes que no me pidieron, dejé de enviarlos y de hacerlos. Gracias a esta estrategia, se redujo notablemente el número de informes y de trabajo, lo cual me permitió optimizar toda la estructura de extracción de datos pues tenía mucho más tiempo.

Haz las cosas a tu manera, aunque tu manera sea la única.

7. Enfoca

Para enfocar, escucha tu interior, ya que darás un paso hacia donde enfoques. Cuanta más seguridad tengas en el paso, menor es la probabilidad de tener que rectificar después. Los errores están bien, pero intenta que haya más aciertos que errores. Si tienes alguna posición financiera que te impide dormir, debes deshacerla. Define hitos pequeños que consigan metas más grandes y para ello debes ignorar el resto de los aspectos.

8. Pon orden en tu vida

El orden es relativo, todo lo es.

El orden consiste en la colocación de las cosas en el lugar que les corresponde. Sin embargo, para colocarlas en el lugar que les corresponde, primero hay que definir dicho lugar. Tengo la opinión de que el orden es subjetivo y personal. Es un hecho que cuantas menos cosas tengas que ordenar, más fácil será la tarea. Una persona puede tener facilidad para identificar pertenencias entre un aparente caos para el resto de personas. Si ordenas a tu manera todo lo que te rodea, sea cual sea, tendrás más tiempo para gestionar, ya que el tiempo que vas a invertir en encontrar cosas será menor. Tu orden es tuyo, la única adaptación que debes conceder es en los espacios compartidos, en los que tendrás que encontrar un equilibrio de intereses con los que compartas ese espacio común.

9. Acorta los tiempos de las actividades que no te aporten

A través de la automatización de procesos, o de soluciones alternativas que acorten los tiempos, puedes obtener una ganancia notable.

10. Mete las sinergias en tu vida

Se refiere a cuando eres capaz de combinar con éxito distintos eventos, donde para uno o varios de ellos hayas desarrollado un hábito, de modo que los puedas llevar a cabo de manera semiautomática o con la mínima atención. Cuantas más sinergias seas capaz de acometer con resultados satisfactorios, mayor es el ahorro de tiempo que consigues.

Como gran experto, David Allen tiene un gran conocimiento sobre la gestión del tiempo, aplicando lo que él denomina el método GTD, siglas del título de su libro en inglés *Getting Things Done* (*Organízate con eficacia*, Empresa Activa, Barcelona, 2015). El método se basa en ser capaz de mantener la mente liberada para acometer la tarea que queremos llevar a cabo y organizar en algún lugar de la mente las tareas pendientes, de manera que resulte fácil su almacenamiento, seguimiento y revisión. Puedes poner en práctica este método apuntando todo aquello que tengas pendiente hacer en un lugar que te acompañe siempre.

Otro referente en la materia de gestión del tiempo es Gustavo Piera, autor de *El arte de gestionar el tiempo* (Alienta, Barcelona, 2016). En su obra, Piera te invita a reflexionar en cómo vas a invertir tu tiempo para lograr el objetivo que te marques en la vida.

LOS RIESGOS

Se dice que la prevención es la mejor de las curas.

Los riesgos representan la posible pérdida potencial de la inversión.

Hay todo un ecosistema montado alrededor del miedo a la pérdida, de manera que desde que se aprende a temerla o se adquiere el conocimiento específico que pone de manifiesto la probabilidad de pérdida, por pequeña que ésta sea, se instrumentan todo tipo de medidas para mitigar ese posible impacto negativo del riesgo proyectado.

Como todo, a la hora de actuar, la respuesta está en encontrar el equilibrio entre la insensatez y la parálisis por el análisis. Este punto de equilibrio es distinto en cada persona y, además, va variando a lo largo de la vida en función de los eventos experimentados.

Asegura desde el momento de la concepción de tu idea. La preparación mediante el conocimiento y el hecho de asegurar tu apuesta en su origen abarata en todos los sentidos la estructura por completo. Para cubrir los imprevistos que puedan surgir a través de las medidas que se está dispuesto a tomar para ello, es importante saber identificar los riesgos que hay en la vida y los propios de los activos que se tienen; éste es el primer paso en la administración del riesgo.

Por lo que respecta al riesgo que afecta a las posesiones materiales y a los instrumentos financieros, es importante analizar siempre la pérdida máxima que puedes tener e intentar, en la medida de lo posible, mitigar el efecto en caso de que ocurra. Entre el riesgo máximo y el riesgo nulo, existen distintos niveles de riesgo, que pueden darse en combinación con los riesgos que menciono a continuación.

Riesgo de mercado

El riesgo de mercado hace referencia a la probabilidad del cambio de valor de los instrumentos financieros debido a los factores propios del mercado. Los factores de riesgo de mercado son los tipos de interés y los tipos de cambio que se producen en el mercado de divisas. Existen productos financieros especializados en cubrir el riesgo de mercado; son los que se denominan derivados. En los derivados se abarata la asignación de recursos por basarse en principios de apalancamiento, al cual dedico un epígrafe donde explico a grandes rasgos en qué consiste. Los derivados los conforman los futuros, las opciones y los *swaps*. Son productos que requieren un conocimiento especializado. Están conformados por productos de naturaleza más sencilla y su precio deriva de la evolución de ese activo subyacente, de ahí el origen de su nombre.

Los factores de riesgo que determinan variaciones en el valor de la cartera pueden ser intrínsecos, cuando son inherentes al producto, como las cotizaciones, los tipos de interés, los tipos de cambio o los *ratings*, o pueden ser extrínsecos, cuando se consideran variables macroeconómicas que modifican a su vez los factores intrínsecos, como la inflación o el ciclo económico. No obstante, muchos de estos riesgos tienen coberturas. Por ejemplo, el riesgo atribuido a los tipos de interés puede estar cubierto por medio de derivados, y el riesgo achacable a los tipos de cambio se mitiga con derivados o estructurados de divisas, que te cubrirán frente a las fluctuaciones del mercado. Un ejemplo de esas fluctuaciones en las divisas lo encontramos en la importación de productos a otro país con monedas diferentes a la del país de origen.

Riesgo de crédito

También conocido como riesgo de impago o riesgo de *default*. Es el riesgo de que se produzcan impagos en el tiempo y la forma establecidos. Dicho riesgo afecta a las personas, a las empresas y a los países. En el caso de las empresas, se puede medir por la

calificación crediticia que asignan las agencias correspondientes a la entidad que emite el instrumento, o mediante la prima de liquidez asociada. Si la calificación es mala o la prima de riesgo es alta, entonces hay más riesgo de crédito. En el caso de los países, el riesgo de crédito puede medirse a través de la prima de riesgo asociada, también llamada riesgo país.

En el caso de las personas, el riesgo de impago lo calculan las entidades financieras en función de los comportamientos del cliente, asignando parámetros a través de los cuales se calcula dicho riesgo. Las principales variables son la probabilidad de incumplimiento, la exposición y la severidad. La probabilidad de incumplimiento se calcula mediante modelos de *scoring* similares a los que asignan las agencias de calificación crediticia a las empresas, pero dirigidos a personas. La exposición es lo que debe la persona que deja de pagar en caso de que se produzca impago. Por su parte, la severidad consiste en la pérdida real en caso de incumplimiento y es una proporción de la exposición. El hecho de que midan tu calidad crediticia a la hora de pedir préstamos es una información que debes tener en cuenta, puesto que seguro que serás evaluado por las distintas entidades en función de tu comportamiento. Cuidar tu perfil como cliente y tener buenas prácticas es una gran ventaja que se pone de manifiesto cuando quieres pedir dinero prestado. Cuanto mejor cliente seas, mejores condiciones encontrarás porque tendrás una mayor capacidad de negociación.

Riesgo de liquidez

El riesgo de liquidez implica no poder hacer frente a pagos en el corto plazo por no disponer del dinero necesario.

En el caso de las empresas, es un elemento importante que se debe medir y cuantificar, ya que un defecto de liquidez impide hacer frente a sus obligaciones y un exceso de liquidez implica una pérdida de rentabilidad.

El riesgo de liquidez asociado a los activos financieros se produce cuando tienes un activo y lo quieres vender, pero la transacción no se puede ejecutar por falta de liquidez en el mercado o se puede realizar, pero con una pérdida asociada. El riesgo de liquidez en un pasivo implica que no se puede satisfacer en la fecha de vencimiento o que, al hacerlo, el precio no es el adecuado.

Para las personas, el riesgo de liquidez se mitiga si lleva a cabo una distribución de los ingresos periódicos, de manera que la cantidad de ahorro sea la suficiente para hacer frente a los pagos esperados y a los imprevistos. Yo recomiendo tener ahorrado en una cuenta de ahorro como mínimo un tercio de los ingresos anuales. Los productos financieros en los que no puedes disponer de la cantidad de dinero invertido hasta una fecha lejana tienen riesgo de liquidez. Es recomendable que una parte de tus inversiones sean a largo plazo, pero siempre teniendo en cuenta que lo que destines al largo plazo sea un excedente y nunca una necesidad.

Riesgo reputacional

El riesgo reputacional es aquel que afecta al valor de la empresa directamente por la reputación corporativa. Se estima que contribuye en más de un 25 % a su valor, porcentaje que será más alto cuanto mayor sea la compañía, por lo que gestionar la reputación es algo fundamental puesto que incide directamente en el valor. De momento no existe un riesgo reputacional asociado a las personas, pero sí una reputación y un perfil que hay que cuidar. Los datos a los que tienen acceso las empresas son cada vez mayores por lo que respecta al perfil del usuario, de manera que las empresas con las capacidades tecnológicas suficientes pueden segmentar a su clientela y a los no clientes en función de sus comportamientos reales. El rastro que dejas diariamente al interactuar con los sistemas es analizado posteriormente o en tiempo real para obtener conclusiones de ti. Así que cuida tu

reputación, puesto que también influye en tus finanzas personales. Un ejemplo que afecta al riesgo reputacional es el de altos cargos de empresas que llevan malas prácticas; de esta manera, la percepción de la propia empresa empeora por el comportamiento poco ético de una persona de la cúpula directiva, lo que conlleva la pérdida de confianza hacia la empresa. Por tanto, la gestión del liderazgo empresarial es un elemento básico. También lo es anticiparse a las situaciones, en lugar de enfocarlas una vez hayan ocurrido; es necesario actuar de forma proactiva. Para minimizar los riesgos, es importante, en primer lugar, gestionar en tiempo y forma la relación con los clientes, que son los que más impacto tienen sobre la empresa, y en segundo, la relación con los reguladores, con los inversores y con los empleados. Trabajar la reputación creando unos cimientos sólidos permitirá un crecimiento saludable basado en la confianza.

Riesgo operacional

Conocido también como riesgo operativo, es el riesgo que engloba toda la operativa del negocio, es decir, aquel que está relacionado con la ejecución de las actividades propias de la empresa, y abarca un abanico de posibles riesgos que no están recogidos en los epígrafes anteriores. Los errores humanos y los fallos en los sistemas están incluidos en este tipo de riesgo. Esta tipología de riesgo también afecta al riesgo reputacional.

Y como he dicho en otras ocasiones: que los riesgos que corras sean por conocimiento y no por desconocimiento.

LA ACTUALIZACIÓN DEL DINERO

El dinero se devalúa con el tiempo, es decir, pierde valor y, a su vez, poder adquisitivo. Esto significa que 100 euros hoy equivalen a una cantidad inferior en diez años, por ejemplo, 75 euros. Estas dos cifras se conocen como cifras equivalentes porque sin hacer nada con los 100 euros, se pierde el poder adquisitivo de aproximadamente un 3 % anual, que suele ser la subida de los precios.

Ésta es una de las razones por las que no es aconsejable ahorrar todo lo que tengas y no moverlo nunca.

Otra de las razones es que la seguridad es relativa. Depende del momento histórico, de la situación política y económica, de la solvencia del lugar donde deposites tus ahorros, del país donde estén depositados tus ahorros. Nada tiene seguridad total.

Para calcular el valor futuro de una cantidad durante un número de períodos y a un tipo de interés concreto del período, se aplica esta fórmula:

$$\text{Valor futuro} = \text{Cantidad hoy} \times (1 + \text{Tipo de interés})^{\text{Número de períodos}}$$

De esta misma ecuación se puede deducir cuál es la cantidad actual correspondiente a un valor futuro. Esta operación se conoce como actualización o descuento.

$$\text{Cantidad hoy} = \frac{\text{Valor futuro}}{(1 + \text{Tipo de interés})^{\text{Número de períodos}}}$$

Para poder tomar decisiones a la hora de invertir, debes proyectar las opciones disponibles al futuro y hacer equivalente el dinero que

ganarías con una y con otra opción, para luego tomar la decisión más acertada.

El valor de una inversión dependerá de la cantidad de dinero entrante o saliente que se produzca en un período de tiempo determinado, también conocido como flujo de caja, que genere tu activo. Pero siempre es importante analizar el coste de oportunidad, es decir, las diferentes alternativas que puedas llevar a cabo con una misma cantidad de dinero en un período de tiempo específico y con sus riesgos asociados.

FASE III: ASCENSO

Una vez preparado, el ascenso es todo un arte, por lo que la gestión de distintas técnicas será clave para el éxito. El arte de negociar, el arte de la paciencia, el arte de ignorar, la productividad y la gestión de conflictos, te ayudarán a obtener todo lo que te propongas de la mejor forma posible, de manera que todos los procesos económicos en los que te veas inmerso serán fluidos conforme domines estas artes, de la misma forma que un escalador escala una montaña con aparente facilidad gracias a una técnica depurada de escalada.

EL ARTE DE LA NEGOCIACIÓN

Desde que naces eres un negociador. Perfecciona este arte, ya que lo vas a necesitar durante toda la vida, y cuanto más lo domines, mejores resultados obtendrás para ti y para los demás. Como ahorrador e inversor, debes dominar este arte, así que practícalo siempre que se dé la oportunidad.

Siempre que negocies ten presente que cada uno de los negociadores tiene su propio filtro mental y, por ende, sus propios intereses. Cualquier negociación debe producir un acuerdo eficiente entre las partes, de manera que mejore la situación de ambas partes previa a la negociación. La generación de muchas opciones facilita la llegada a un acuerdo, así que siempre que te vayas a enfrentar a una negociación, debes hacer previamente la tarea mental o por escrito de generar muchas posibilidades, cuantas más y más variadas, mejor, ya que este ejercicio te permitirá tener distintas perspectivas de la situación, que, a su vez, te facilitarán el diálogo con tu interlocutor. A pesar de que la realidad es una visión particular de un individuo de algo desconocido, intenta que la negociación se base en criterios objetivos. No te encierres en una posición que convierta el diálogo en una lucha de voluntades, ya que este camino es un callejón sin salida.

Las fases básicas de una negociación son:

- El análisis. En él se diagnostica la situación, se recoge información al respecto, se organiza, se piensa y se escribe sobre ella.
- La planificación. En esta fase se plantean todas las posibilidades, así como las estrategias que se te ocurran.
- La discusión. En esta fase se produce la comunicación entre las partes con el fin de llegar a un acuerdo de beneficio mutuo.

La habilidad para inventar opciones con los recursos disponibles, una vez más, se desarrolla a partir de la creatividad, y persigue conseguir el beneficio mutuo. Los juicios entorpecen la capacidad de crear nuevas ideas, así que no dictamines sobre algo antes de tiempo. No suele existir una única mejor solución para los problemas. La perfección no existe, y buscarla es una pérdida de tiempo. Las soluciones unilaterales tampoco son válidas en una negociación, ya que ambas partes deben salir beneficiadas. Crea numerosas opciones moviendo el pensamiento entre lo concreto y lo general, y construye soluciones que beneficien a ambas partes, sin límites, y con un nivel de detalle elevado, de manera que en la posterior discusión para alcanzar el acuerdo el trabajo imaginativo sea sólido y aporte la confianza necesaria para hablar sobre esa posible solución. Cuantos más puntos de vista seas capaz de tener, mayor probabilidad de alcanzar un acuerdo. Para ello, puedes examinar el problema ayudado por la colaboración de expertos. Los puntos de vista de expertos de distintas materias dan una riqueza añadida a cualquier realidad. Las mejores negociaciones son aquellas en las que ambas partes ganan, pero hay negociaciones en las que ambas partes pierden. Siempre hay intereses comunes, aunque no siempre son fáciles de identificar; cualquier interés de esta tipología es una oportunidad. Hay negociaciones satisfactorias en las que los intereses son distintos entre sí pero compatibles de obtener. Busca también lo que te exija poco esfuerzo y aporte mucho a la otra parte.

Los conflictos no existen en la realidad, sino en las mentes de las personas, por lo que comprender la forma de pensar del otro es abordar el problema de su forma de pensar. Una vez comprendas su forma de pensar, puedes estar de acuerdo o no, pero no lo culpes nunca, aun cuando parezca que su problema está justificado, y tampoco deduzcas sus intenciones a partir de sus miedos. Una práctica interesante que forma parte de llevar una vida creativa e

imprevisible es precisamente hallar soluciones imprevisibles, de manera que las percepciones de tu interlocutor cambien automáticamente. Cuando llegan mensajes que no se esperan, sus percepciones cambian. Involucra siempre a las personas, aun cuando en realidad no se involucren. Lo ideal es que garantices su participación en el proceso; de esta forma adquieren responsabilidad sobre éste, lo hacen suyo. Procura llevar esta práctica más allá de las negociaciones; hacer partícipes a los demás de tus propios objetivos permite avanzar mucho más rápido, ya que tus objetivos se vuelven colectivos. De la misma manera, ayuda voluntariamente a conseguir los objetivos de los demás.

Las emociones juegan un papel significativo en una negociación, ya que tienen poder para dirigir la actuación de los seres humanos. Todos somos emociones, incluido tú. Controlarlas es un proceso poco efectivo; sin embargo, observarlas y aceptarlas es muy práctico. Escucha las emociones de los demás y las tuyas propias y no las bloquees, déjalas salir e irse. Escribir siempre es una terapia poderosa. Si pones sobre la mesa tus emociones, te acercas a la otra parte; no eres más débil, sino más humano. Da el espacio necesario a la otra parte para que haga lo mismo si lo considera oportuno. Deja un espacio entre las explosiones emocionales y tú.

Una de las mayores dificultades en la comunicación procede de los filtros que tienen todas las personas, de forma que muchas veces la intención con la que se transmite un mensaje no está alineada con la interpretación posterior que hace su receptor, ni con la acción llevada a cabo para transmitirlo.

Intención, acción e interpretación son tres elementos que, para lograr una comunicación efectiva, deben estar próximos entre sí. Esto se consigue con la práctica de poner plena atención cuando se está transmitiendo, pedir opinión constante sobre lo que se está transmitiendo y reconducir el mensaje si fuera preciso, además de conocer al máximo al interlocutor al que se lo estás transmitiendo

para tener la capacidad de hablarle en su mismo lenguaje, tener una actitud abierta de escucha y transmisión, y minimizar los propios juicios hacia los demás y hacia uno mismo. Prácticas como la de no responsabilizar a terceros de lo que ha ocurrido son sanas y a la vez potentes. Habla siempre de ti y de tus opiniones, pero no culpes a las situaciones ni utilices excusas, ya que, como ya he mencionado, todo lo que ocurre en tu vida es tu responsabilidad. Las excusas y la culpa a terceros o hacia uno mismo son muros que se levantan alrededor de las personas y provocan el rechazo. La culpa prácticamente no debería existir; lo que hagas, hazlo con plenitud, y si no, no lo hagas. Las excusas directamente no existen. Desde mi punto de vista, existen los hechos. La excusa es uno de los hermanos pequeños del miedo; es más fácil y cómodo poner una excusa y eludir la responsabilidad como individuo que afrontar y reconocer los hechos con valentía. Pero hay una notable diferencia entre el camino aparentemente fácil y cómodo y el camino difícil e incómodo.

En cualquier negociación existen puntos discrepantes entre las partes, que vienen motivados por los intereses personales de cada uno. En muchas ocasiones, los intereses verdaderos se ocultan y se exterioriza un falso interés. Por ejemplo, cuando un vendedor intenta colocar un producto, puede dar la impresión de que el interés verdadero es la satisfacción del cliente, aunque en realidad la persona que realiza la venta tiene como interés principal la comisión que va a percibir por esa venta. Los intereses más profundos son los que cubren las necesidades básicas de supervivencia, como la seguridad y la alimentación, y en un segundo escalón están los intereses que aportan bienestar, como la estabilidad económica, el control de la vida y los propósitos.

De la misma manera que debes intentar alinear intención, acción e interpretación para conseguir una comunicación efectiva, los intereses también hay que trabajarlos. Es importante exponer

abiertamente los intereses de cada parte para poder llegar a una solución equilibrada. Escribirlos es una buena práctica, ya que los reafirma y define, lo que permite después una discusión firme y flexible sobre éstos.

Las voluntades, las amenazas, las mentes cerradas y los ataques no tienen cabida en una negociación. Si aparecen, debes reconducir la negociación para evitar ese callejón sin salida.

Acostúmbrate a trabajar bajo presión. Esto te ayudará a no ceder nunca por causa de la presión, y además debes mantener tu serenidad interior para pensar con claridad. Atiende a las razones, que son las únicas que te pueden hacer ceder.

Argumenta con datos objetivos tus posiciones, de la misma manera que debes contrastar cada uno de los argumentos que te da la otra parte.

Recuerda que la negociación consiste en llegar a un acuerdo que satisfaga más a las partes que si no negociasen.

EL ARTE DE LA PACIENCIA

La paciencia es la capacidad de esperar desde la quietud y la calma. No interrumpas la vida por la reacción de tus emociones. Invertir, especular y ahorrar requieren una alta dosis de paciencia.

Ser capaz de tener una visión global o a largo plazo implica tener desarrollada la paciencia, que a su vez tiene que ver con las expectativas en el tiempo.

Cuanto antes aprendas que todo requiere su tiempo, antes accederás al poder que la paciencia oculta. Y no basta con fingirla externamente, la paciencia, como cualquier otra característica, debe surgir desde dentro, debes controlar tu interior cuando los factores externos apunten hacia una reacción con emociones que no te ayudan en ningún sentido.

La aceptación de las circunstancias es un fiel aliado para una vida sana. Tu impaciencia no hará crecer antes una semilla plantada, ni tampoco conseguirá acelerar el tiempo para que llegues antes a los sitios. Desarrollar esta cualidad es un proceso que también requiere tiempo, y aunque te va a tocar vivir en un momento de la historia en el que todo apunta a la inmediatez, te recomiendo complementar esta inmediatez que te va a proporcionar la tecnología, la logística y la globalización con el fortalecimiento de esta cualidad, ya que en caso contrario tendrás una carencia que se verá reflejada en las distintas facetas de tu vida que no tengan implícita esa inmediatez.

La paciencia está relacionada con la capacidad de quietud con independencia de los factores externos y te permite discernir lo importante de lo que no lo es. Es una característica esencial en toda negociación.

El silencio es la antesala de la paciencia. No importa el ruido que haya fuera, si tienes silencio en tu interior, tienes claridad para ver, ya que has aprendido a que el ruido exterior se quede fuera. Para desarrollar la paciencia, primero hay que tener la intención, pensar

que quieres ser más paciente. Como cualquier otra faceta, hay que salir a buscarla y, como si de un músculo se tratase, hay que ejercitarla hasta encontrar tu límite para después superarlo. Busca situaciones en las que surjan emociones de impaciencia o desesperación en tu interior; cuando las tengas identificadas, de forma voluntaria toma una decisión que anule totalmente esas emociones, es decir, decide dejar el proceso o continuarlo. Si has decidido abandonar el proceso porque era superior a ti, busca uno cuyas emociones tengan una intensidad menor, y si tu decisión es continuar el proceso, asume el tiempo de espera. Vívelo manejando esas emociones y traduciéndolas en fortaleza interior. Cuando seas capaz de controlarlas y alcanzar el objetivo marcado, habrás desarrollado un poder y conseguido un objetivo. Tu capacidad de actuación aumenta, ya que tienes mayor autocontrol para tomar decisiones. Se trata de la aceptación del entorno desde la paz interior y la responsabilidad como individuo, y desde ahí puede surgir la actuación de mejora. No me refiero a la resignación, ya que ésta se basa en perder el control de uno mismo, y ésa no es la base del crecimiento individual. Por definición, la resignación es la entrega voluntaria que alguien hace de sí mismo para ponerse en las manos y bajo la voluntad de otra persona; este sentimiento puede derivar en algo negativo, como la frustración y la impotencia, y anula la capacidad de actuación, merma la libertad. Si quieres anular a un individuo, dáselo todo hecho.

EL ARTE DE IGNORAR

Atraes aquello en lo que te interesas voluntariamente, pero también aquello que rechazas intencionadamente. Tiene tanto poder lo que deseas como lo que rechazas, puesto que le prestas la misma intensidad de atención a lo que amas que a lo que odias, pero con signo opuesto.

La primera clave en el arte de ignorar es, por tanto, no prestarle atención a aquello que no quieres.

Se conoce también como la capacidad de relativizar, es decir, restarle importancia a las cosas midiendo su valor y la preocupación que se le asigna. El arte de ignorar es dar un paso más. De la misma manera que puedes aprender a centrar tu atención en lo que tú quieras, indirectamente estás aprendiendo a no prestarle atención consciente al resto de eventos, aunque recuerda que, subconscientemente, estás recibiendo toda la información. No te estoy diciendo que el arte de ignorar sea una consecuencia de la meditación, sino que más bien es la intención consciente de ignorar una vez has prestado atención o tener claro cuál es tu foco e ignorar todo lo demás.

Por un lado, vivimos en la era de los datos, lo que puede suponer un mayor bienestar, avances tecnológicos, personalización, pero, por otro lado, los individuos reciben un exceso de información diario.

El arte de ignorar está relacionado con la claridad de ideas y convicciones. Permite encontrar la aguja en el pajar.

Aplica tanto a tareas como a personas y sentimientos. Si tienes definido un objetivo, pero existen distracciones en torno tuyo, lo primero que debes hacer es analizarlas para decidir de forma voluntaria no prestarles atención y que esta decisión sea neutra para ti, de forma que puedas continuar tu tarea principal e ignorar el resto.

En el contexto de las relaciones existe una tipología de personas que, una vez identificadas, puedes ignorarlas para que desaparezcan de tu vida interior y exterior. Son conocidas como personas tóxicas. Ignorar a las personas tóxicas es una tarea difícil, pero más difícil resulta tratar con ellas; de hecho, puede ser muy perjudicial dejar que influyan en tu vida, por pequeña que sea la influencia. Una parte de ti es la combinación de las personas que tienes a tu alrededor; de ahí lo importante que es seleccionar a quién quieres a tu alrededor. Tú decides qué desarrollar de ti mismo, y si no lo haces tú, lo decidirán por ti. Ignorar es una práctica saludable. Sin embargo, cuando la lleves a cabo debes reconocer en tu interior un sentimiento de neutralidad o incluso de ganancia, y si al hacerlo aparecen emociones negativas, debes seguir trabajando las emociones.

Ignorar emociones consiste en aplicar la misma metodología que para ignorar tareas o personas. Obsérvalas sin anularlas para después ignorarlas y centrar tu atención en la emoción que decidas para aquello que desees a través de tu pensamiento. Esta práctica es la más difícil de todas. Por eso te recomiendo que cuando de forma natural sientas una emoción, hagas pruebas conscientes con ellas. Debes pasar por todas las emociones con intensidad, siente profundamente el asco, el miedo, el enfado, la tristeza, la alegría y la sorpresa. Exponte voluntariamente a situaciones que te lleven a las emociones. Lo ideal es que todos los días sientas con intensidad alguna de ellas, de forma que si la intensidad es moderada, podrás actuar sobre ella y, con la práctica, podrás manejarla aunque ésta aumente de intensidad.

Verás lo que busques. Es el proceso que vas a vivir cuando atravieses distintas etapas de tu vida. Sucede cuando quieres comprarte un coche de un modelo concreto: empezarás a ver ese modelo por las calles como si de repente todo el mundo se hubiera comprado el modelo de coche al que tú le has prestado atención. De

forma voluntaria, puedes trabajar esta intencionalidad. Piensa en positivo y atraerás lo positivo; piensa en negativo y atraerás lo negativo, ya que es a lo que le prestas atención, y encontrarás aquellas situaciones en las que se puedan desarrollar tus pensamientos. Lo que busques encontrarás. Ten una visión definida y clara, y encontrarás los medios para que se haga realidad e ignorar el resto.

Un deseo muy fuerte de algo empequeñece el resto de aspectos de tu vida y de forma natural desaparecen de tu campo de visión. Por eso es tan importante que te conozcas profundamente y estés en aquello que te mueva por dentro, no en lo que socialmente sea aceptado, ni en lo que a tu entorno le gustaría. Camina hacia tu deseo e ignora el resto, ya que si esto ocurre, estarás alineado contigo mismo. Es más fácil ir contracorriente que contra uno mismo. Si no estás alineado contigo mismo, las distracciones aparecerán en tu vida y será más difícil desarrollar el arte de ignorar, ya que no estarás donde quieres estar. Si no estás alineado, necesitarás grandes dosis de energía para hacer frente a la vida.

Ignora las emociones indeseables, ya que cada repetición generará hábito, hasta que finalmente se convierta en una costumbre.

Un truco muy útil para desarrollar el arte de ignorar es ponerte metas muy elevadas. Cuanto más elevados sean los sueños que tengas, más insignificantes serán los problemas que puedas encontrar a tu paso en comparación con la magnitud de tus sueños. Si, por el contrario, te limitas marcándote pequeñas metas, en el momento en el que encuentres un pequeño obstáculo, éste eclipsará tu sueño de tal manera que perderás el interés por él. Ésta es una de las razones por las que las personas a veces parecen estar dispersas sin conseguir nada de lo que se proponen, yendo de aquí para allá y cambiando su rumbo según van encontrando adversidades que les cierran el camino hacia su meta. Su meta es

pequeña, del mismo tamaño que el problema que se van a encontrar. Y la motivación que les aporta esa pequeña meta también es efímera, así que desaparece con facilidad.

La libertad financiera es una meta alcanzable para todos. Atrévete a ser una de las personas que la alcancen y tu capacidad de ignorar se desarrollará de forma natural.

Sueña a lo grande y los problemas serán pequeños. Soñar cuando estás despierto es tan importante como conseguir un sueño reparador cuando estás dormido. El siguiente capítulo es fundamental para disponer de la máxima energía en la vigilia. Y yendo un paso más allá, para disponer de una fuente de creatividad e inspiración añadidas necesarias para generar nuevas formas de ingresos, entre otras cosas.

EL ARTE DE SOÑAR

Hay tres fuentes de energía fundamentales para las personas: la alimentación, el ejercicio y dormir. Para alcanzar un estado que te permita vivir con libertad financiera tendrás que invertir grandes cantidades de energía en tus propósitos, por lo que es fundamental que identifiques aquello que más energía te aporta. En ocasiones, las personas viven períodos de tiempo que parecen tener una energía extraordinaria estando al máximo rendimiento sin apenas comer y dormir. Este estado está producido por una motivación interna, a la que aludo en distintas partes del libro, que es posible encontrar si se le presta la atención suficiente. No obstante, estas etapas ocurren eventualmente y en el día a día es fundamental que recuperes energía al dormir.

Soñar es una actividad que comienza en el vientre materno y se continúa haciendo el resto de la vida. Es un reflejo de los anhelos, miedos, vivencias, creencias y un largo etcétera. Todo se mezcla y se proyecta como si de la realidad se tratara; de hecho, el mundo onírico y la realidad están tan entrelazados que ambos se afectan mutuamente.

¿Sabías que la mitad de la población española tiene dificultades para dormir?

Si consigues dominar tu mente en todos los sentidos, serás capaz de dominar tus sueños y hacerlos trabajar en tu beneficio.

Desde que se ha descubierto la manera de observar la actividad de las ondas cerebrales mediante electroencefalogramas, se ha abierto un nuevo campo de investigación que relaciona las ondas cerebrales con los diferentes estados de conciencia, como el sueño lúcido, el sueño profundo, la meditación, la concentración o la mente errante, entre otros muchos.

El sueño está formado por ciclos de ondas largas, ondas cortas y el sueño paradójico. Las ondas largas y las ondas cortas conforman

el denominado sueño no REM o sueño lento. El sueño paradójico es conocido también como sueño REM.

El sueño no REM está compuesto por cuatro fases y dura aproximadamente noventa minutos. A medida que se van recorriendo las cuatro fases, el cuerpo se va quedando más relajado, desciende el tono muscular hasta que se llega a un estado inmóvil, con una disminución en el ritmo respiratorio y cardíaco. Los movimientos oculares desaparecen. Al llegar a la cuarta fase del sueño no REM es más difícil despertar.

El sueño REM aparece aproximadamente a los noventa minutos de quedarte dormido. Durante este sueño aparecen los movimientos oculares rápidos. La actividad cerebral es rápida y de baja amplitud, y es cuando los sueños tienen lugar. También se produce la pérdida del tono muscular para evitar lesiones producidas por replicar lo que estás soñando. A medida que transcurre la noche, el sueño REM se alterna con las distintas fases del sueño no REM, aunque la mayor parte del sueño REM se produce al final de la noche. Tener un conocimiento amplio de ti mismo es importante para garantizar una buena calidad de sueño que te permita el crecimiento y la energía necesarios para tus propósitos en la vida. Un indicativo de que duermes bien es aprender a dormir el número de horas que necesitas, conseguir levantarte sin despertador y hacerlo descansado debido a que has sabido ajustar tus ciclos.

En cada etapa de la vida necesitarás unas horas para dormir. Se calcula que el tiempo medio que debe dormir una persona está en torno a las ocho horas diarias, aunque esta cifra es una estimación, ya que cada individuo tendrá unas necesidades particulares. Debes escuchar al cuerpo en las distintas etapas en las que te encuentres y dormir el tiempo que te pida. Como cada ciclo de sueño tiene una duración aproximada de noventa minutos y de media se duerme ocho horas, puedes calcular la duración de tu ciclo particular tomando notas de tu comportamiento al dormir.

La base de descanso habitual puede variar mucho de una persona a otra.

Para saber cuál es tu base de descanso, utiliza los días que no tengas que despertarte a una hora concreta y no utilices despertador. Anota la hora a la que te acuestas y, si te despiertas por la noche, anota la hora a la que lo hiciste. Hay que tener en cuenta que normalmente entre cada ciclo de noventa minutos nos despertamos, pero no somos conscientes de ello. Si no te despiertas durante la noche, anota la hora a la que te levantas.

Repite este proceso hasta que tengas datos suficientes para hacer cálculos. Las anotaciones que tomes durante la noche te pueden aportar información sobre la duración de tus ciclos, ya que normalmente si te has despertado habrá sido al finalizar los ciclos. Si no te despiertas por la noche, puedes hacer cálculos a partir de la duración total de tu descanso, utilizando múltiplos de ochenta minutos, noventa minutos, cien minutos, hasta que obtengas un número entero de ciclos que cubran las horas que has estado durmiendo.

Una vez que has obtenido la duración aproximada de tus ciclos, puedes ajustar las horas de descanso de forma que se complete un número entero de ciclos; de esta manera tendrás un descanso de mayor calidad, ya que si te levantas una vez se ha completado un ciclo, la sensación de descanso es mayor que si te levantas en mitad de uno. Una de las razones por las que las personas se levantan cansadas a pesar de haber dormido durante horas es levantarse en la cuarta fase del sueño no REM.

Los seres vivos tienen un reloj interno en todos los procesos fisiológicos que ocurren en su interior. Todos los ciclos se pueden identificar con observación. Al igual que hay ciclos hormonales que regulan la reproducción, otros regulan la alimentación y otros el sueño. Se producen reacciones químicas en nuestro organismo para

un fin: son las causas que biológicamente tienen lugar para conseguir un efecto.

Para levantarte sin despertador, debes tener la intención de despertarte a una hora determinada cuando te vayas a acostar e indicarle a tu cuerpo que se despierte a esa hora. Levantarte por ti mismo es más fácil si tienes una rutina diaria, es decir, si te acuestas y te levantas a la misma hora todos los días.

Una vez que perfecciones el arte de dormir y cumpla su función de recargarte al máximo de energía, podrás empezar a practicar para tener sueños lúcidos.

Los sueños lúcidos, si consigues tenerlos, son una fuente de inspiración y creatividad. La forma de conseguir tenerlos es, básicamente, poniendo intención a todo lo que hagas. Si cuestionas todo como si no fuera real, como si fuera un sueño, harás lo mismo cuando estés durmiendo y un día, de repente, estarás allí, soñando con total consciencia y podrás utilizar ese sueño para lo que quieras.

En un sueño lúcido vives otra vida en la que puedes inventártelo todo, las reglas no existen y el límite lo pone tu imaginación. Todo es igual de real que en la realidad, a veces incluso más. Las palabras que pueden definir un sueño lúcido son *intensidad* y *libertad*.

Si logras controlar parte de tus sueños, podrás enfrentarte a situaciones de la realidad que a priori son un obstáculo para ti.

Las pesadillas ponen de manifiesto escenas que dan miedo, porque tienen un proceso de elaboración similar al de los sueños, es decir, en parte se nutren de los alimentos que le hayas proporcionado a la mente antes de tenerlas, por lo que es de suma importancia lo que elijas hacer durante la vigilia.

Todo, absolutamente todo, afecta de forma subconsciente, todo lo que esté en tu campo de visión, todos los sonidos que lleguen a tus oídos, todos los estímulos sensoriales, la posición de los objetos, los colores, los sonidos, los mensajes que escuches, todo está almacenándose dentro.

Dicho esto, cabe comentar que tú sólo puedes poner atención a una cosa a la vez. Lo que se conoce como multitarea es la capacidad de cambiar rápido de una tarea a otra, y puede dar la impresión errónea de estar prestando atención a varias cosas a la vez, pero hasta la fecha eso no es posible; lo que sí es posible es ser muy rápido cambiando de tarea y ser capaz de tener bajo control muchas tareas a la vez, aunque sólo se puede prestar atención a una en cada instante. Haz la prueba con tu propio cuerpo: si le prestas atención a las sensaciones de tu cuerpo, inmediatamente dejas de prestar atención al exterior.

Puesto que tienes libertad de pensamiento en cualquier momento, tú decides si quieres escuchar a la persona que tienes enfrente, si quieres prestar atención en clase o pensar en un proyecto que te aporte más valor; decides si quieres nutrirte con las noticias diarias de los medios de comunicación o elegir el contenido que se vaya a quedar almacenado dentro, tú decides si quieres estar presente en una disputa.

Esto es muy valioso, ya que en última instancia, sea como sea el exterior, tú decides si quieres estar allí o no.

Si el grado de libertad del que dispones es además físico, es decir, puedes decidir dónde estar y con quién, y esto no interfiere en tus objetivos, lo mejor para tu salud será que alinees la parte consciente con la subconsciente y que estés donde hayas decidido estar.

Sabiendo todo esto, verás que tener pesadillas es relativamente fácil si no cuidas tu entorno, ya que si estás presente en situaciones de conflicto aunque tú no participes en ellas, subconscientemente ya lo has hecho, al igual que si estás en entornos idílicos pero tú no paras de tener pensamientos malos, conscientemente en este caso ya lo has hecho. Con entorno me refiero a todo lo que hay dentro y fuera de ti, y como verás lo externo lo puedes elegir hasta cierto punto, pero lo interno, con práctica, lo puedes elegir siempre.

Cuida todo lo que te rodea y elige mantener aquello que te aporte energía. Deja que caduque la relación con cualquier cosa que no te aporte nada, y si además de no aportar, te resta energía, corta el vínculo de raíz, ya que el equilibrio es importante. Para poder evitar tener pesadillas hay que dormir bien; determinadas experiencias vitales pueden incluso quitarte el sueño, lo cual afecta directamente a tu salud y, por tanto, a tu vida.

La libertad financiera requiere un estado saludable que perdure en el tiempo, ya que es un camino que se recorre durante años. Dormir debe ser una actividad que te recargue por completo, y si además consigues ir más allá, podrás aprovechar al máximo el potencial que tienen los sueños.

Lo que le des tanto a la parte consciente como a la subconsciente será uno de los ingredientes de tus sueños o pesadillas. Esto me recuerda una preciosa leyenda cherokee, que comparto aquí contigo para finalizar este apartado.

Una mañana, un viejo cherokee le contó a su nieto acerca de una batalla que ocurre en el interior de las personas.

Dijo el abuelo: «Hijo mío, dentro de todos nosotros hay una batalla entre dos lobos. Uno es malvado, es ira, tristeza, envidia, soberbia. El otro es bueno, es paz, amor, alegría, compasión».

El nieto, que lo escuchaba con atención, preguntó intrigado: «Abuelo, ¿y qué lobo gana la batalla?»

El viejo cherokee respondió: «Aquel al que tú alimentes».

LOS CONFLICTOS

En ocasiones, es posible que decidas saltarte las normas o andar sobre el borde entre lo que tu entorno considere correcto e incorrecto. Esto puede generar conflictos a distintos niveles, que tendrás que saber dimensionar, evaluar y, en su caso, gestionar. Recuerda siempre tu meta; si ésta es grande, el arte de ignorar hará su trabajo y será fácil, incluso satisfactorio, afrontar estas vivencias.

No obstante, la mayoría de conflictos que vivas son evitables. Deja especular a tu imaginación para que tu capacidad de afrontar los problemas aumente, de manera que puedas verlos desde todos los ángulos que se te ocurran. Cuantos más puntos de vista adoptes, mayor capacidad adquirirás de ver los problemas como oportunidades. Esto, a su vez, te dará versatilidad para ir avanzando y adaptarte a las circunstancias.

No impongas tus ideas, porque están creadas con tu filtro, y aunque tú pienses que son las correctas y tengas la demostración empírica que crees que lo demuestra, no deja de ser tu filtro, una visión muy limitada de la realidad. Argumenta y expresa tu opinión desde un punto abierto al aprendizaje. La persona que tengas enfrente puede tener la misma convicción que tú respecto a las suyas, y puede que ninguno de los dos estéis equivocados, sino que simplemente tengáis dos puntos de vista de la realidad. Con una comunicación efectiva y una perspectiva más amplia de la realidad, la mayoría de conflictos son evitables.

Te planteo el siguiente ejemplo, en el que hay dos personas y una caja dividida en dos mitades y con bolas en su interior. La caja tiene dos agujeros que permiten ver cada una de las mitades y cada persona mira por el agujero que está en su lado. La persona número uno mira por su agujero y ve tres bolas. La persona número dos mira por el suyo y no ve ninguna bola. Después de mirar por los agujeros, juntan a esas dos personas para que debatan sobre el

número de bolas que hay dentro de la caja. Cada una defiende fervientemente su realidad. La persona número uno le dará argumentos sólidos a la número dos sobre las tres bolas que hay dentro de la caja y, para convencerla, le dará todo lujo de detalles sobre la posición, el color, el tamaño y la distancia de las bolas. Por el contrario, la número dos le dirá que no hay ninguna bola dentro de la caja, que está completamente vacía, y describirá el interior de la caja, su color y todos los detalles que esa caja vacía arroje. ¿Qué persona tiene razón? Las dos tienen razón bajo sus puntos de vista, porque la limitada visión del interior de la caja de cada persona le ha permitido ver una parte de la realidad, que ha hecho suya basándose en la observación, y la defiende porque cree que es cierta. En la siguiente fase del ejemplo, cada persona tiene la oportunidad de mirar por el agujero de su compañero y descubrir que la caja tenía un agujero más por el que mirar el interior. Seguidamente, vuelven a reunirse para debatir sobre el número de bolas que hay en el interior. El debate que se produjo antes, en el que no llegaron a un acuerdo, esta vez no se produce porque ambos han llegado al acuerdo de que hay tres bolas en la caja y que uno de los agujeros no permitía verlas. Ahora que han llegado a un acuerdo y ambos consideran una verdad el hecho de que hay tres bolas dentro de la caja, la pregunta es ¿están en lo cierto? La tercera fase del ejemplo implica ver el interior de la caja en su totalidad, no a través de agujeros. En este caso, las dos personas descubren que la caja tenía una tapa y que, al quitarla, en el interior había un millón de bolas (sí, las contaron, y sí, la caja era muy grande, o las bolas muy pequeñas, según se mire), por lo que se sorprenden de lo equivocados que estaban y asumen como cierta esta nueva visión de la realidad: había un millón de bolas dentro de la caja, pero dependiendo de por dónde se mirase, no había ninguna, había tres o había un millón.

Visto en perspectiva, así es como se han producido los descubrimientos en el mundo, asumiendo nuevas verdades de la realidad según iba cambiando la perspectiva de las personas y se disponía de las herramientas necesarias para hacer una demostración aceptada por todos. A base de conflictos por distintos puntos de vista. Conflictos evitables si somos conscientes de que tenemos una visión limitada de la realidad. Cuanta mayor apertura mental tengas, mayores puntos de vista serás capaz de asumir. La tolerancia hacia el entorno y hacia ti mismo aumentará. Cambiarás de opinión más a menudo, porque descubrirás cosas mucho más rápido que si tienes la mente cerrada. Pero asume ese cambio de opinión como parte de tu propia evolución. Abraza el cambio, el descubrimiento y escucha activamente a cualquier persona que opine diferente de ti sobre cualquier aspecto, ya que te está haciendo un regalo, su nuevo y particular punto de vista. No hace muchos años opinar de forma diferente sobre alguna verdad aceptada de forma colectiva podía suponer la muerte del individuo; de hecho, en algunos lugares del planeta sigue ocurriendo. Afortunadamente, en conjunto hemos evolucionado de forma que hay más libertad que antes para expresar una opinión, aunque no hay libertad total. También debes aprender a adaptarte como si fueras un camaleón, capaz de cambiar de color según el entorno en el que estés. Si eres consciente de que eres un camaleón, adáptate. Si observas las distintas culturas, apreciarás comportamientos concretos, costumbres, rituales, formas de hacer completamente diferentes a las que tú hayas ido adoptando en tu crecimiento. Adáptate a ellas, aprende constantemente a fluir como el agua por la vida.

El hecho de crear un pensamiento propio en la vida, sea cual sea el tema o la circunstancia, te obliga a elaborar un hilo conductor con los recursos limitados y disponibles. Conforme descubras nuevas ideas que pongan en duda las tuyas, abre tu mente y escúchalas. La

riqueza mental surge cuando entras en conflicto contigo mismo y descubres que casi siempre estás equivocado, sólo que abrazas esa idea por la ignorancia de lo demás. Es otro juego más al que me encanta jugar. Si lo aceptas y te diviertes jugando, los conflictos en tu vida se minimizan.

Sé paciente si te ves inmerso en un conflicto, no reacciones a las subidas de tono. Deja actuar al silencio y la función cambiará. Las preguntas abiertas, al igual que la escucha activa, desarman a las personas.

FASE IV: APRENDIZAJE

En este apartado vas a aprender todo lo necesario para poder desenvolverte con soltura en el sistema financiero. Ya conoces los principales productos del sistema financiero, el activo y el pasivo, desde distintas perspectivas, incluida, en ocasiones, la perspectiva de un banco, una visión hasta ahora no conocida. Un *Business Case* es un análisis de rentabilidad en el que se tienen en cuenta todos los ingresos y gastos asociados a un proyecto, necesarios para dimensionar cualquier inversión antes de llevarla a cabo y útiles para tomar decisiones estratégicas. Vas a conocer cuarenta y cinco formas de generar ingresos pasivos. Uno de los procesos que casi todas las personas acometen es la compra de una vivienda. Si lo estudiamos desde distintas perspectivas, podremos obtener las claves para que la compra sea un éxito y los riesgos mínimos. Pero muchos se preguntan cómo hacer dinero; pues resulta que es un truco que está implícito en la propia enunciación: consiste en hacer. Pero hacer dinero es una práctica que legalmente está limitada a unos pocos. La respuesta correcta no es hacer dinero, sino hacer otras cosas cuya consecuencia sea ganar dinero. Con una visión global y sin limitaciones geográficas, se menciona lo necesario sobre la fiscalidad que cualquier individuo debe conocer.

BUSINESS CASE

Elaborar un *Business Case* ha sido una de las funciones principales que he desarrollado en la entidad bancaria en la que trabajo. He detectado que este tipo de ejercicios son aplicables a todos los ámbitos de la vida, ya sean personales o profesionales, porque permiten tomar mejores decisiones si se utilizan con soltura. Un *Business Case* es un análisis de rentabilidad de una necesidad concreta. Este tipo de análisis se hace sobre cualquier necesidad que exista en torno a un producto o servicio y se solicita para estudiar la viabilidad del lanzamiento de este producto o servicio teniendo en cuenta todas las variables que intervienen en el estudio. También se utiliza para analizar el éxito o fracaso del lanzamiento de una propuesta, es decir, se trata de análisis económicos para tomar decisiones estratégicas. La diversidad de temas sobre los que se puede solicitar un análisis, la creatividad con la que se debe afrontar cada problema y la capacidad de tener una amplia visión global, pero también local, del problema planteado, hacen del *Business Case* una poderosa herramienta para tomar decisiones que minimicen los riesgos financieros y maximicen la rentabilidad. Es una excelente guía estratégica en la toma de decisiones. Hacer este tipo de análisis requiere de conocimientos técnicos, como la actualización del dinero o la valoración de productos, pero para el día a día de cualquier persona no son necesarios y basta con conocer los conceptos básicos para poder aplicarlos. Basta con saber identificar todos los ingresos y costes que afectan a una decisión y hacer números a partir de ellos.

A continuación expongo un ejemplo basado en la realidad de *Business Case* aplicado a una heladería-churrería en el centro de Madrid:

Una tarde, mientras paseaba por el centro de Madrid, un chico me ofreció una bandeja que contenía churros pequeños recién

hechos, acompañados por una tarjeta en la que se hacía una oferta sobre el precio de un helado a aquellas personas que aceptaban el churro de cierta heladería-churrería. La finalidad de la estrategia era aumentar las ventas de helados. El *Business Case* consistía en analizar la estrategia y ser capaz de responder, en términos económicos, sobre distintos supuestos de éxito. Tras degustar el churro y analizar la oferta del helado mientras lo saboreaba, decidí pasar y comprar el helado en oferta. Si no me hubieran regalado el churro y la tarjeta de oferta, no hubiera pasado. Como me vendieron el helado gracias a la oferta, fui una venta motivada. Por el contrario, si ese día hubiera estado en mis planes ir a aquella heladería-churrería, estaríamos hablando de una venta inercial.

Cliente motivado

Un cliente motivado es aquel que realiza una compra gracias a la motivación de una promoción. Sin dicha promoción, la compra no se produciría.

Cliente inercial

Un cliente inercial es aquel que acude a comprar independientemente de la promoción que se realice.

Por tanto, separo en dos tipos las ventas de helados que se podrían haber producido esa tarde: las ventas motivadas, aquellas que se producen gracias a los churros y la oferta sobre el precio del helado, y las ventas inerciales, que se iban a producir con independencia de la promoción. Como estoy analizando el efecto de la promoción, sólo le atribuyo ganancias a las ventas de helados que se producen gracias a la promoción, ya que las ventas inerciales se iban a producir igualmente, y lo que quiero analizar es el incremento de las ventas y no el comportamiento habitual en la heladería-churrería.

El siguiente paso para calcular los ingresos procedentes de la promoción es saber cuántos individuos han entrado gracias a dicha promoción y cuántos iban a entrar igualmente. Simplificando el problema, voy a suponer que todas las ventas de esa tarde han sido de helados con la oferta que entregaban en la calle. Si quisiese conocer cuántos clientes eran inerciales y cuántos motivados, tendría que conocer el histórico de ventas de la heladería-churrería, para poder comparar las ventas que se producen en días con promoción o sin ella. Como era un viernes no festivo y hacía sol, analizo las ventas históricas de, por ejemplo, los diez últimos viernes de características similares con la diferencia de la promoción, es decir, viernes no festivos en los que hacía sol. Supongo que de media se venden 200 helados y el viernes que hay promoción se venden 300. Con esta información puedo suponer que 100 helados han sido ventas motivadas, por lo que los ingresos por la promoción se calculan mediante el precio de venta del helado en oferta por las 100 unidades. Suponiendo que el precio medio del helado en oferta es de 2 euros, la heladería-churrería obtiene una ganancia de 200 euros.

Grupo de contraste

Al grupo que se contrasta con el colectivo que tiene la promoción para aislar su efecto se le denomina grupo de contraste. Es importante conseguir un grupo de contraste de calidad para poder asignar de forma fiable los ingresos a la promoción que se esté analizando. La clave está en analizar datos de un grupo lo más homogéneo posible al grupo al que se le ha aplicado la promoción, y en encontrar un equilibrio entre la complejidad del análisis y la practicidad de los resultados.

El siguiente paso es analizar los costes asociados a la promoción. De la misma manera que he atribuido los ingresos únicamente a lo conseguido gracias a la promoción, los gastos también debo

limitarlos a la promoción. Por ejemplo, no tendré en cuenta el coste de fabricación de un helado, ya que ese coste se produce exista o no promoción; sin embargo, el descuento que se aplica a cada helado sí es un coste aplicable a la promoción. Éste es un tipo de coste variable, ya que dependerá del número de helados que vendan. Como hay que analizar el ejercicio con una visión global y local al mismo tiempo, hay que tener en cuenta todos los costes que se te imaginen. En este caso, el chico que repartía los churros en la calle también supone un coste en forma de salario, y constituirá un coste fijo, ya que no depende del número de helados que se vendan, sino que deberá estar en la calle ofreciendo churros y repartiendo las tarjetas de descuento el tiempo preestablecido. Hay dos costes más a tener en cuenta: el de imprimir las tarjetas con la oferta del helado y el de hacer los churros que se regalan en la calle. Una vez contabilizados, se suman todos los costes, los fijos y los variables. Supongamos que tengo toda la información de lo que cuesta fabricar los churros, el salario del chico en una tarde, el coste de imprimir las tarjetas de descuento y el descuento aplicado sobre el precio del helado, y que la suma arroja un resultado de 90 euros.

Una vez analizados los ingresos y los gastos del evento, la heladería habría ganado un total de 110 euros ese día.

Con este análisis se puede jugar mucho, ya que una vez se dispone de todos los datos, se pueden hacer supuestos. Dos análisis importantes que no pueden faltar siempre que se realizan acciones costosas son encontrar el punto de equilibrio y evaluar la pérdida máxima en que se puede incurrir en caso de no tener éxito.

El punto de equilibrio

El punto de equilibrio es la situación en la que los ingresos igualan a los costes, y para ello se debe producir un evento determinado. En el ejemplo de la heladería, el punto de equilibrio se alcanza cuando se ingresan los 90 euros de coste por promoción, para lo que habría

que vender 45 helados gracias a la promoción, ya que recuerda que las ventas inerciales no cuentan como ingresos. Finalmente, si sumamos los 45 helados a los 200 helados de ventas inerciales que se producen en el grupo de contraste, el resultado total es de 245 helados. El punto de equilibrio se produce cuando se venden 245 helados; a partir de esa cantidad, se producen beneficios.

La pérdida máxima

A la hora de acometer cualquier acción en tu vida, debes evaluar los riesgos antes de llevarla a cabo, y una vez evaluados, ser capaz de asumir la pérdida máxima que podría producirse aunque ésta sea improbable. En el ejemplo de los helados, la pérdida máxima que tendría la heladería-churrería sería la correspondiente a los gastos en el caso de no captar ningún cliente adicional gracias a la oferta, es decir, el coste del chico que reparte los churros en la calle, más el coste de impresión de las tarjetas de descuento, más el descuento que se le va a aplicar a las 200 personas que ya iban a consumir los helados esa tarde, más el coste asociado a la bandeja de churros. Algo menos de los 90 euros que había supuesto de coste.

En este caso es fácil probar una tarde y observar el éxito de la acción con un riesgo de pérdida mínimo, pero en las grandes empresas o en las familias es importante analizar muy bien cualquier acción que se vaya a llevar a cabo, ya que las pérdidas pueden ser de millones de euros. Para minimizar este efecto, se suelen lanzar pruebas piloto.

Las pruebas piloto

Las pruebas piloto son acciones que simulan a pequeña escala el lanzamiento de una gran acción, y en función de su éxito, tras analizar los resultados antes y después de la acción, se toman decisiones estratégicas o se modifica la idea original adaptándola a los nuevos datos disponibles. Con este tipo de iniciativas se

minimizan las pérdidas y se adaptan mejor las acciones, como, por ejemplo, el lanzamiento de un nuevo producto.

A pesar de que cada *Business Case* es un ejercicio único, hay una serie de pautas genéricas que se deben seguir para garantizar una solución sólida.

1. Tener una visión global y micro del planteamiento.

Es importante tener una visión global del *Business Case* que se plantea, ya que deben tenerse en cuenta todas las variables que afecten a la solución de forma significativa: los aspectos legales, los riesgos, cualquier gasto variable o fijo, las relaciones institucionales, los comportamientos, los datos históricos, etcétera.

Pero también hay que especializarse en el problema y tener una visión micro del mismo, ya que gracias a la especialización podremos tomar decisiones sobre incorporar pequeñas variables o prescindir de ellas si el impacto es irrelevante y costosa la implementación en el modelo.

Pasar de la visión global a la micro se debe hacer constantemente.

2. Ser capaz de distinguir los clientes motivados de los inerciales.

Para ello es importante disponer de datos con los que trabajar. De todas maneras, si carecemos de datos, podemos realizar estimaciones ajustadas a la realidad y contrastadas con los expertos.

3. Diferenciar los ingresos y los costes procedentes del tema que estás analizando.

Debes aislar el efecto de lo que ya se está produciendo de forma natural en aquello que vas a analizar. Si hay un comportamiento natural previo al lanzamiento de una promoción o de un cambio en tu vida, no debe tenerse en cuenta en el análisis.

LA EDUCACIÓN FINANCIERA

Tras haber conocido cómo se administran las finanzas, cómo se ahorra tiempo, dinero y energía, el lenguaje financiero específico, la diferencia entre un activo, un pasivo y un ingreso pasivo, así como algunas habilidades y amigos que debes hacer para que el juego del dinero sea un camino agradable para ti, el siguiente paso es conocer los principales instrumentos financieros y la interacción del sistema financiero a distintas escalas. Lo que vas a leer a continuación es una introducción en la que aprenderás cómo se estructura el sistema financiero y los distintos productos que existen en él. Es muy importante que cada vez que adquieras un producto, sea cual sea, lo estudies en profundidad, ya que dentro de cada tipología de producto existen multitud de opciones, y las diferencias entre las distintas ofertas son muy relevantes. Recuerda no firmar nunca nada que no hayas leído y entendido completamente.

El sistema financiero

Los instrumentos financieros se descomponen en activos, pasivos, productos transaccionales, seguros y planes de pensiones.

Los activos financieros son los productos de inversión, como acciones, fondos de inversión, depósitos y bonos.

Los pasivos son aquellos que implican un endeudamiento, es decir, pedir prestada una cantidad para devolverla con intereses en un futuro. Los pasivos son los préstamos personales o los préstamos hipotecarios.

Los productos transaccionales son los instrumentos bancarios transversales, como las tarjetas o las cuentas de ahorro.

Los planes de pensiones son instrumentos pensados para el ahorro a largo plazo, como los planes de pensiones individuales (PPI) y los planes de previsión asegurados (PPA).

Los seguros son productos que, a cambio de una prima, aseguran el hogar, el coche, la vida o la salud.

Dentro del sistema financiero hay dos grupos caracterizados por el comportamiento: los que ahorran y prestan sus ahorros, y los que se endeudan pidiendo prestado.

Los ahorradores han generado una cantidad de dinero que deciden prestar para obtener un rendimiento. Los principales ahorradores del sistema son los hogares, aunque las empresas y las administraciones públicas también pueden tener un exceso de liquidez y decidir prestarlo para obtener un rendimiento.

Los que se endeudan necesitan pedir prestado el dinero para llevar a cabo sus proyectos.

Los principales jugadores del sistema que se endeudan son las empresas y las administraciones públicas, aunque también los hogares piden préstamos para poder financiar sus gastos.

En los mercados se establecen los precios de los distintos productos en función de la oferta y la demanda de los mismos, es decir, dónde actúan los compradores y vendedores.

Existen distintos tipos de mercados: en función del tipo de instrumento financiero que se intercambie, en función de su estructura y en función de la fase de negociación de los instrumentos financieros, entre otros muchos.

Según el tipo de activo o instrumento, se encuentran: el mercado monetario, en el que se intercambia dinero con plazos inferiores a un año; los mercados de capitales, en los que se negocian activos financieros con vencimientos a medio y largo plazo; los mercados bursátiles, en los que se provee financiación mediante la emisión de acciones, o el mercado de bonos, donde también se provee de financiación, pero en este caso mediante la emisión de bonos y el intercambio de éstos.

En función de la estructura, se encuentran los mercados organizados y los no organizados. La diferencia entre ambos radica

en que en los organizados los productos financieros están respaldados por una institución que se encarga de velar por las operaciones y el cumplimiento de los contratos, y los no organizados carecen de dicha autoridad.

Por lo que respecta a la fase de negociación de los activos financieros, podemos distinguir entre los mercados primarios, con activos financieros de nueva creación transmitidos por el emisor, y los mercados secundarios, con intercambio de activos que ya existen y que ya fueron transmitidos en otro momento por el emisor.

También existen otros mercados, como por ejemplo, el mercado de *commodities*, en el que se comercializan materias primas, como trigo, oro o petróleo, y el mercado de divisas, en el que se intercambian divisas, entre otros.

El concepto de liquidez está relacionado con la capacidad de atender los compromisos a corto plazo. Aplica tanto a las empresas o los hogares como a los activos financieros. Una empresa tiene liquidez si genera el dinero suficiente para hacer frente a corto plazo a sus necesidades. De la misma manera, un hogar tiene liquidez si tiene dinero suficiente en su cuenta de ahorros para hacer frente a imprevistos a corto plazo. Por su parte, un activo financiero tiene liquidez si se puede vender con facilidad a un precio determinado por el mercado. Es muy importante que siempre dispongas de liquidez para poder hacer frente a los pagos recurrentes y a los imprevistos. A lo largo del libro he establecido un nivel de ahorro mínimo de un tercio de tus ingresos anuales netos, de manera que esta solvencia te permita operar en tus inversiones con una tranquilidad añadida.

Algunos ejemplos de intermediarios, los elementos que se encargan de poner en contacto a los que prestan y a los que piden prestado en los mercados, son, entre otros, los bancos, las cajas de ahorros y las cooperativas de crédito, que facilitan la oferta y la demanda de los mercados. Estas instituciones son vigiladas por los

organismos supervisores propios de cada país, para asegurar las prácticas llevadas a cabo por los intermediarios y garantizar el buen funcionamiento de los mercados.

En España, los organismos supervisores son el Banco de España, la Comisión Nacional del Mercado de Valores y la Dirección General de Seguros y Fondos de Pensiones del Ministerio de Economía y Hacienda.

El Banco de España es el supervisor del sistema bancario español, junto con el Banco Central Europeo. Tiene funciones como banco central nacional y como miembro del Sistema Europeo de Bancos Centrales (SEBC). Se encarga de supervisar la solvencia y el cumplimiento de la normativa de las entidades de crédito y las entidades financieras, promover la estabilidad del sistema financiero, poner en circulación la moneda, y posee y gestiona las reservas de divisas y metales preciosos no transferidas al Banco Central Europeo (BCE). También elabora y publica estadísticas relacionadas con sus funciones y asiste al Banco Central Europeo para recopilar información, presta servicios de tesorería y actúa como agente financiero de la deuda pública, además de asesorar al Gobierno. Además, como miembro del SEBC, ejecuta la política monetaria de la zona euro, realiza operaciones de cambio de divisas, promueve el buen funcionamiento del sistema de pagos de la zona euro y emite billetes y monedas de curso legal.

La Comisión Nacional del Mercado de Valores (CNMV) protege a los inversores mediante la regulación y la supervisión de los mercados de valores y las entidades que intervienen en ellos, como las empresas cotizadas, las instituciones de inversión colectiva o los fondos de inversión.

A la Dirección General de Seguros y Fondos de Pensiones del Ministerio de Economía y Hacienda le corresponde el control de la actividad aseguradora privada, el control de la actividad de mediación de seguros privados y el control de la actividad

relacionada con los planes y fondos de pensiones. Supervisa a las entidades aseguradoras, a los mediadores de seguros y a las entidades gestoras de fondos de pensiones.

Por ley, un consumidor puede interponer reclamaciones a las empresas, y conviene saber que cada uno de estos organismos dispone de un servicio para atender las reclamaciones y consultas de los usuarios de los servicios financieros, además de permitir a los clientes diferentes vías de reclamación, que serán estudiadas por organismos con distintos puntos de vista.

Las únicas entidades a las que el Banco de España les permite recibir dinero del público son los bancos, las cajas de ahorro y las cooperativas de crédito. Todas estas entidades de crédito autorizadas tienen la obligación de estar adheridas al Fondo de Garantía de Depósitos, así que en caso de que se produzca la quiebra de una de estas entidades y no pueda hacer frente a sus obligaciones, los depositantes o inversores podrán recuperar hasta 100.000 euros de cada entidad donde tuvieren dinero ingresado, límite cubierto por el Fondo de Garantía de Depósitos. En concreto, existen dos garantías distintas y compatibles entre sí por parte del Fondo: por un lado, tiene por objeto garantizar el dinero en cuentas y depósitos y, por el otro, los valores u otros instrumentos financieros constituidos en las entidades de crédito. Así que si vas a dejar tu dinero en manos ajenas, te recomiendo que la entidad esté registrada en el Banco de España para tener las garantías que ello conlleva.

Cuenta corriente o de ahorro

La cuenta corriente o de ahorro es el producto bancario donde se centralizan los movimientos económicos que ocurren en la vida de una persona. Es el lugar donde se depositará tu dinero en caso de que decidas meterlo en un banco y las operaciones que se verán reflejadas en tu cuenta serán las que lleves a cabo: cuando ingreses

una cantidad de dinero, con independencia del canal, cuando hagas un pago o una transferencia, cuando domicilies un adeudo o recibo, al cobrar una renta, al amortizar la cuota de un préstamo, cuando hagas aportaciones a un plan de pensiones o al cobrar los dividendos de las acciones. Se trata de un flujo de dinero en el que se producen entradas y salidas.

La cuenta corriente es un activo o instrumento financiero líquido, ya que puedes disponer del dinero a corto plazo sin pérdida de su valor. No es un producto rentable, ya que, aunque se llame cuenta de ahorro, se trata de un lugar donde depositar el dinero sin una remuneración significativa sobre ese producto.

Suele llevar asociado un gasto en forma de comisión de administración y mantenimiento, que es la cantidad que paga el cliente por poder hacer uso de los servicios que la entidad ofrece, como transferencias o uso de cajeros, aunque si usas cajeros ajenos a tu entidad, pueden cobrarte comisiones adicionales. No obstante, cada banco suele tener programas internos que anulan las comisiones, siempre y cuando se cumplan ciertas vinculaciones con la entidad. Este hecho se conoce como oferta transaccional, y, si la cumples, estarás exento de pagar comisiones. Pregunta en tu banco y compara. Si cumples con la oferta transaccional, que muchas veces suele ir asociada a la domiciliación de la nómina en el banco, obtendrás descuentos financieros y ofertas no financieras; es una especie de intercambio: tú recibes descuentos, ofertas y la anulación de las comisiones, y el banco tendrá más capacidad de negocio y margen de beneficio, además de más posibilidades de que les contrates otros productos en el futuro. Entre las ofertas financieras, podemos citar la exención de comisiones en cuenta y tarjeta, los anticipos de nóminas y condiciones más económicas en los préstamos; entre las no financieras, se encuentran los descuentos de productos de electrónica y viajes, por ejemplo.

En la cuenta de ahorro podrás domiciliar tus ingresos y tus gastos.

La expresión *tener la cuenta en números rojos* hace alusión a los descubiertos, es decir, a retirar más dinero del que tienes disponible en la cuenta, de manera que ésta queda en números negativos porque debes dinero. No es recomendable llegar a este extremo, ya que las comisiones e intereses asociados a esta mala práctica son bastante elevados. El descubierto es un servicio que aporta grandes beneficios a las entidades bancarias. No es de extrañar pues que este servicio bancario esté relacionado con la mayor parte de las reclamaciones que se producen por parte de los clientes, que lo ven como injusto. No obstante, debido a este aumento de la insatisfacción de los clientes, los bancos están empezando a modificarlo y dejar de cobrar esos intereses. Para no tener que llegar al punto de reclamar por tener tu cuenta al descubierto, deberás tener siempre presente las buenas prácticas de ahorro, reducción de deudas y supervisión constante, lo cual te evitará estos gastos innecesarios.

En cuanto a la fiscalidad, los intereses recibidos son rendimientos de capital mobiliario y tributan por el impuesto sobre la renta de las personas físicas (IRPF), integrándose en la base imponible del ahorro. El importe recibido como intereses está sujeto a una retención del 21 %.

Una práctica interesante que te permitirá controlar los gastos e ingresos que realizas es apuntarlos todos en una agenda y una vez al mes hacer los cálculos necesarios para saber lo que has gastado e ingresado por los distintos conceptos. En paralelo, como casi todos los bancos disponen en la actualidad de banca en línea, puedes revisar diariamente todos los cobros y pagos que se produzcan en tu cuenta. De esta manera desarrollarás un hábito que te permitirá identificar aquellas operaciones sobre las que tengas que actuar, como por ejemplo, el cobro indebido de un recibo y poder reclamarlo

al banco y a la compañía, o contrastar que los intereses que te han cobrado estaban efectivamente por contrato. Nunca des nada por supuesto, por pequeña que sea la cantidad. Cuando tu posición financiera vaya adquiriendo más complejidad y tengas una combinación de productos activos y pasivos, el hecho de haber seguido esta práctica rutinaria con tu cuenta de ahorros y tu posición en general te permitirá tomar decisiones acerca de tus instrumentos financieros con soltura y seguridad. Es como un juego, de ahí la importancia de que conozcas sus reglas.

Interacción con el dinero a través del banco

Existen una serie de canales mediante los cuales puedes interactuar con tu dinero a través de los bancos, como son las oficinas, los cajeros automáticos, la banca a distancia y la banca en línea.

Estamos en la era de la digitalización, y es posible que llegue un momento en el que el uso de las oficinas haya quedado como algo anecdótico o residual, pero hoy todavía se usan, por lo que merece la pena ser mencionado para tu conocimiento. Es el canal de interacción bancaria tradicional y se conoce como oficina o sucursal. Es el lugar donde podrás contactar con los comerciales de las entidades bancarias, los encargados de ofrecerte los productos y servicios financieros, los intermediarios que te permitirán realizar todas las operaciones bancarias, la contratación de productos mediante la formalización de contratos o la solicitud de información.

Durante los últimos años de crisis financiera se ha llevado a cabo el cierre masivo de sucursales, motivadas por la fusión de entidades, por el ahorro de costes de personal y por la digitalización.

Los cajeros automáticos son máquinas expendedoras situadas en lugares estratégicos por las entidades bancarias, generalmente al lado de una sucursal, que funcionan automáticamente sin la presencia humana. En un cajero automático cada vez se pueden hacer más operaciones, entre ellas, realizar transferencias y

traspasos, sacar o ingresar dinero, consultar información, pagar recibos o hacer operaciones de fondos y planes de pensiones.

En el caso de que utilices el cajero de otra red distinta a la que utiliza tu entidad bancaria, te cobrarán comisiones por determinadas operaciones, por ejemplo, retirar efectivo.

Otro de los canales facilitados por los bancos es la banca telefónica, líneas de teléfono especiales para ofrecer los servicios y productos a través de empleados de banco o de programas con los que interactúas pulsando teclas o por reconocimiento de voz y que te redirigen hacia la operación que deseas realizar. El uso de la banca telefónica implica la firma de un contrato específico para poder acceder a estos servicios, de forma que a través de una clave secreta equivalente a la firma física puedan llevarse a cabo las distintas operaciones. Para garantizar que es el cliente el que ha realizado la operación, se graba la conversación mantenida, la cual queda a disposición del cliente.

He dejado para el final la banca más extendida a día de hoy, por su facilidad, disponibilidad y adaptabilidad de los clientes, la banca en línea, un servicio que ofrecen los bancos a los clientes que consiste en poner a su disposición una oficina virtual las veinticuatro horas del día y en cualquier lugar en el que dispongan de un ordenador o de un móvil conectados a internet. Se accede también mediante clave de usuario y una contraseña. Como el coste de personal en este tipo de banca no existe, los productos contratados a través de ella son más baratos y las comisiones más bajas.

El mayor inconveniente del uso de internet es la posibilidad de fraude. Por eso hay que tener un especial cuidado. Tener buenas prácticas al respecto evitará incidencias. Jamás des a nadie tus datos personales ni contraseñas, no abras correos electrónicos de desconocidos y nunca utilices enlaces que procedan de correos que parezcan de tu banco.

Transferencias

Una transferencia es una operación mediante la que el ordenante, que puede ser una persona o una entidad, realiza un envío de dinero al beneficiario, que puede ser, a su vez, una persona o una entidad. La forma en que se realiza el envío consiste en seguir las instrucciones que recibe la entidad bancaria del ordenante para que proceda a la operación. En el caso de que el dinero pase de un lugar a otro dentro de la misma entidad, se considera un traspaso. El concepto de giro tiene la particularidad de que el ordenante lleva el dinero en efectivo a la oficina, para que ésta lo envíe a otro banco. La cantidad que se suele cobrar por realizar una transferencia es un porcentaje sobre el dinero transferido, aunque muchas veces existe un importe mínimo en el caso de que la cantidad de dinero transferido sea pequeña.

Cuando alguien realiza una transferencia, el adeudo producido al enviar esa cantidad se ve reflejado en el instante en el que se ejecuta el envío de dinero. También es importante saber que la parte que va a recibir el dinero no lo tendrá disponible hasta como máximo dos días hábiles, y en el caso de transferencias transfronterizas, los plazos aumentan. No obstante, gracias a las nuevas tecnologías, los tiempos se reducen cada vez más, e incluso se llegará a un punto en el que todo será instantáneo.

Medios de pago

Existen distintos medios a través de los cuales puedes pagar por un producto o servicio. Entre ellos se encuentran el dinero en efectivo, compuesto por las monedas y los billetes, el cheque, las tarjetas, y gracias a los últimos avances, los relojes inteligentes y los móviles.

Los comercios o administraciones deben admitir el pago en efectivo, con la particularidad de que si pagas algo con más de cincuenta monedas, tienen la opción de no aceptarlo y solicitar otro

medio de pago, de la misma manera que si se intenta pagar algo de un importe bajo con un billete de quinientos euros.

Si quieres retirar una suma elevada de dinero en efectivo de una oficina, es importante notificar previamente la cantidad que pretendes retirar, ya que puede ocurrir que no dispongan del dinero en el momento de la retirada y deban gestionarlo para entregártelo posteriormente.

Como curiosidad, el oro se utilizaba como medio de pago desde el año 560 a. J. C. hasta hace cincuenta años. Hoy en día el oro sirve como instrumento financiero para invertir y se suele utilizar como refugio en situaciones de crisis. Los bancos centrales tienen grandes reservas de oro. Las personas que quieren ocultar su patrimonio usan el oro, entre otras cosas.

Utilizar dinero en efectivo como medio de pago tiene la ventaja de poder controlar los gastos, limitándolos a la cantidad de efectivo que lleves encima, y minimizar así el gasto de las compras impulsivas. El uso del dinero en efectivo no está exento de la posibilidad de fraude, ya que hay billetes falsos que se comercializan hasta su identificación y se corre el riesgo de que alguno vaya a parar a tus manos. La forma de minimizarlo es conocer bien cómo identificar los billetes falsos.

El cheque es otro medio de pago, menos utilizado que el dinero en efectivo y las tarjetas, pero es importante que conozcas los aspectos básicos. Un cheque es un papel con el que una persona, llamada librador, da una orden a una entidad bancaria, el librado, para que pague una cantidad de dinero a un tercero, el beneficiario o tenedor. Un ejemplo típico del uso de cheques es cuando se compra una vivienda. El día antes de la firma de la escritura, el comprador se acerca al banco para solicitar un cheque nominativo a nombre del propietario de la vivienda para entregárselo en el momento de la firma, con el importe correspondiente. Los elementos obligatorios que debe tener el cheque para que sea válido son la

denominación específica de cheque, escrita en español en este caso, la orden del pago de una cantidad determinada, el nombre de la entidad bancaria, la fecha de emisión y la firma del librador, es decir, del que va a entregar el cheque para que otro lo cobre, aunque también lo puede cobrar la misma persona en el caso de retirada de fondos. Es muy importante respetar las buenas prácticas cuando se opera con cheques, por ejemplo, rellena el cheque en el momento más próximo a la entrega, no firmes ningún cheque al portador dejando el importe de la cantidad en blanco, ya que cualquier persona podría cogerlo, escribir la cantidad deseada, cobrarlo y tú no podrías reclamar nada por tratarse de un cheque al portador. Para garantizar que el cheque sea cobrado por la persona que tú quieres, extiende un cheque nominativo, es decir, con el nombre de la persona que lo va a cobrar en el documento. Para mayor seguridad, extiende un cheque cruzado. Un cheque se cruza cuando se dibujan dos líneas diagonales y paralelas en su anverso, de modo que sólo puede ser cobrado en una entidad bancaria para que ésta, a su vez, lo cobre en la entidad librada.

La tarjeta es un medio de pago muy extendido. Se trata de un producto de plástico con forma rectangular que se utiliza en las transacciones. Una tarjeta puede ser financiera o no financiera, por ejemplo, las tarjetas de fidelización emitidas por comercios para acumular puntos que se traducen en descuentos. En el caso de las tarjetas financieras, en el anverso del plástico aparece el nombre de la entidad emisora, el logo de la red de cajeros, el chip, el número de la tarjeta, o *Personal Account Number* (PAN), el nombre del titular y la fecha de caducidad, y en el reverso del plástico se muestra la banda magnética, que es leída por el cajero y el TPV (terminal de punto de venta) o datáfono, el holograma y el código valor de verificación o validación (CVV, por las siglas en inglés de *Card Verification Value*). Las tarjetas pueden ser de débito, de crédito o de prepago. Todas deben estar asociadas a una cuenta

bancaria, que es donde se realizan los cargos de los costes asociados a la tarjeta, ya sea por compras o comisiones. Existen comisiones asociadas a la emisión del plástico y otras referidas a la renovación, que se cobran cada año o cada seis meses. También se cobran comisiones por utilizar cajeros que no pertenezcan a la red de la entidad que emite la tarjeta. Las tarjetas prepago funcionan ingresándoles una cantidad determinada, generalmente un pequeño importe, a través de la entidad, de manera que la cantidad queda almacenada en el chip y va disminuyendo conforme se efectúan los pagos. Una vez gastado el importe, puede recargarse de nuevo. Este tipo de tarjeta aporta seguridad en caso de pérdida o robo, ya que tiene una cantidad limitada de dinero disponible y no está directamente vinculada a la cuenta del titular.

Si tienes dos tarjetas de crédito, te sobra una. Si sabes utilizar este producto una vez leídas las condiciones y tienes claros los ingresos y los gastos derivados de su uso, entonces puedes utilizarla con total tranquilidad; en caso contrario, usa una tarjeta de débito.

Como curiosidad, el hecho de tener una tarjeta de crédito, aunque no la uses, significa que dispones de una cantidad de crédito aprobada por el banco, y aunque no hagas uso de ella, a la hora de pedir un préstamo, dicha cantidad será tenida en cuenta para evaluar si te lo conceden o no, es decir, la cantidad de dinero que te van a prestar va a tener en consideración el cupo de crédito aprobado por el banco asociado a la tarjeta, con independencia del uso que le des. Por tanto, si no la usas, tienes una razón añadida para no tenerla en tu historial como cliente.

La tarjeta de débito es aquella que permite utilizar los fondos de la cuenta corriente a la que esté asociada, con la particularidad de que cualquier operación que realices queda registrada inmediatamente en la cuenta. Por seguridad, se puede fijar un límite diario de gasto. Ahora existen aplicaciones que te permiten controlar con facilidad tus tarjetas, de forma que puedes aumentar el límite

para una compra puntual elevada y bajarlo de nuevo una vez finalizada la compra. La diferencia entre las tarjetas de débito y las de crédito radica en que al operar con las de crédito, el gasto no se produce directamente, sino que se trata de una deuda que se pagará posteriormente, con intereses si has financiado la compra. Personalmente prefiero operar con la tarjeta de débito siempre que pueda porque tengo un mayor control de los gastos, a excepción de viajes al extranjero, en los que tener una tarjeta de crédito supone una serie de beneficios, como seguros asociados y la posibilidad de pagar en establecimientos y de retirar dinero efectivo de cajeros que pueden no aceptar la tarjeta de débito. Para devolver el dinero que ya se ha utilizado en las distintas compras del mes, en el contrato aparece la modalidad de pago elegida, que puede ser pago mensual por la totalidad, es decir, el titular de la tarjeta paga toda la deuda generada durante el mes en un día concreto sin el cobro de intereses, o el pago aplazado, conocido como *revolving*. En el caso de elegir el pago aplazado, el titular puede financiar las compras, de forma que irá pagando una cuota fija de su deuda pendiente hasta la devolución total de la deuda, una acción similar a la amortización de un préstamo. Hay que tener mucho cuidado con este producto y conocerlo muy bien, ya que la deuda puede acumularse e ir creciendo junto con el incremento de los intereses. La tarjeta de crédito es un producto que puede resultar muy caro si no se utiliza correctamente y que recomiendo analizar en caso de decidir tenerla.

Como dato curioso, una tarjeta *revolving* aporta diez veces más beneficio a la entidad que emite el producto que una tarjeta de crédito. Este beneficio proviene de las comisiones que pagan los clientes, los intereses por aplazar los pagos y las cuotas asociadas a la tarjeta.

Inversión y ahorro

Para poder invertir, puedes ahorrar o endeudarte. En ambos casos, la creatividad juega un papel muy importante. De todos los ingresos que percibas, dedica un porcentaje al ahorro y otro a la inversión.

El riesgo está asociado a las inversiones, ya que vas a poner en juego una cantidad de dinero con la intención de obtener una rentabilidad. Todo lo que inviertas tienes que estar dispuesto a perderlo, ya que la posibilidad existe. El riesgo se puede minimizar con un conocimiento exhaustivo, pero no desaparece. En general, una inversión arriesgada puede dar lugar a mayores pérdidas pero también beneficios. El riesgo tiende a disminuir a largo plazo, por ello los instrumentos financieros de inversión más rentables suelen tener vencimientos de varios años.

Tu patrimonio debe tener un equilibrio entre productos de ahorro, deuda e inversión, de forma que tengas distintos niveles de liquidez, rentabilidad y riesgo.

Los productos de ahorro de los bancos están cubiertos, como ya sabes, por el Fondo de Garantía hasta 100.000 euros por entidad en caso de quiebra.

Los productos de ahorro tienen mayor liquidez que los de inversión, ya que se puede disponer del dinero a corto plazo, y menor riesgo. Los productos de inversión pueden tener mayor rentabilidad, aunque sin ninguna garantía; por el contrario, los de ahorro no tienen apenas rentabilidad, que en ocasiones es incluso menor que la tasa de inflación.

Depósito a plazo

Es un producto de ahorro que consiste en entregarle a un banco una cantidad de dinero durante un tiempo determinado a cambio de que la entidad bancaria te devuelva esa cantidad más unos intereses cuando llegue el vencimiento.

El depósito a plazo fijo es conocido en inglés como *Certificate of Deposit* (CD).

Los intereses recibidos por los depósitos están sujetos a una retención del 21 %. Además, son rendimientos de capital mobiliario, por lo que hay que incluirlos en la declaración de la renta en la base imponible del ahorro.

El capital está garantizado, es decir, no hay riesgo de pérdida. No se puede disponer del dinero durante el plazo pactado del producto, por lo que durante ese período careces de liquidez. No es un producto de inversión, aunque, cuanto mayor sea el plazo de contratación del depósito, mayores son los intereses que te generan.

Al tratarse de un producto de ahorro, lo que para ti supone un activo porque te genera una entrada de dinero, para el banco es un pasivo porque debe pagar unos intereses. A pesar de ese desembolso, el banco debe ganar dinero para mantener sus servicios como empresa, pagar a sus empleados y cubrir sus riesgos. Lo que el banco gana con los depósitos se llama margen financiero, que consiste en prestar ese dinero que tú le has dejado durante un período de tiempo, y por el que te pagará unos intereses, a terceros a cambio de una rentabilidad que debe ser mayor que la cantidad que te va a dar a ti.

Bonos, letras del Tesoro y obligaciones

Los títulos de deuda pública, como las letras del Tesoro y los bonos, son emitidos por un organismo público como el Gobierno, y los títulos de renta privada son emitidos por empresas privadas. Independientemente de quien lo emita, el riesgo y rentabilidad dependen de la calidad crediticia de la empresa.

Los bonos son títulos emitidos por empresas privadas que necesitan financiar un proyecto, por lo que representan una parte de una deuda a favor de quien lo posea. El nombre que recibe cada activo está relacionado con el vencimiento. Si el vencimiento es a largo plazo, se llama obligación, si el vencimiento es medio plazo, se

llama bono, y si el vencimiento es de corto plazo, se llama letra del Tesoro.

La rentabilidad está definida en las condiciones de cada emisión y comprende determinados riesgos asociados con el emisor y su sector.

En cuanto a la fiscalidad, los rendimientos, positivos o negativos, están sujetos a una retención del 21 % y están catalogados como rendimientos de capital mobiliario.

Concretando en cada activo, los bonos del Estado son emisiones a tres y cinco años. La inversión mínima es de 1.000 euros, y se puede invertir una cantidad que sea múltiplo de 1.000 euros. La emisión de este tipo de deuda suele ser mensual. La rentabilidad que se obtiene por ellos es explícita, es decir, se conoce de antemano la forma de pago de los intereses. La remuneración que percibes después es mediante el pago de lo que se denomina cupones, que suele ser un pago anual.

Las obligaciones son similares a los bonos, con la particularidad de que el plazo es a diez, quince y treinta años, de ahí que sean inversiones a largo plazo.

Las letras del Tesoro son un activo, con un vencimiento inferior a dieciocho meses, y por tanto, a corto plazo. Se emiten mensualmente y en forma de descuento, lo que significa que los activos te dan el derecho de cobrar una cantidad prefijada un día concreto y tú compras el derecho por una cantidad inferior.

La particularidad de este tipo de deuda es que, al emitirla el Estado, se trata de una de las formas de inversión más seguras que ofrece el mercado. No obstante, los países también pueden quebrar, por tanto, no hay nada seguro.

Acciones

El mercado de renta variable representa el valor esperado de las empresas que lo conforman. Una acción es un título que representa

una parte de una empresa, y a los socios propietarios de acciones de la empresa se les llama accionistas. Si compras acciones de una empresa, te conviertes en socio propietario de esa empresa. Las aportaciones de los socios propietarios de una empresa son una forma de financiar las sociedades anónimas, además del endeudamiento por medio de préstamos o la emisión de títulos de renta fija, como bonos y obligaciones. En caso de endeudarse, la empresa debe devolver el dinero junto con los intereses. Mi recomendación es similar a la que hago respecto a las personas particulares: identifica a las empresas que tengan poca o ninguna deuda. Por el contrario, las aportaciones de los socios propietarios que conforman el capital social no suponen una deuda, ya que pasan a formar parte de los fondos propios de la empresa. Los socios adquieren el derecho a recibir parte de los beneficios, a través de los dividendos o del beneficio obtenido al vender las acciones a otro accionista a un precio superior al que se compraron. La rentabilidad de las acciones dependerá de las expectativas que el mercado tenga en esa empresa y de su capacidad para generar beneficios. Debido a la alta volatilidad que tienen las acciones en el corto plazo por la infinidad de factores que las afectan, se suele plantear la inversión en renta variable en el medio y el largo plazo. A largo plazo, la renta variable puede aportar altas rentabilidades, pero también pérdidas. Las acciones tienen un riesgo inherente: la variación de su precio puede deberse a factores internos de la compañía, como decisiones estratégicas, o a causas externas, como las decisiones políticas, las guerras o las decisiones regulatorias.

Lo que determina el precio de una acción es la oferta y la demanda en el mercado. Sin embargo, lo que determina su valor es diferente. El valor de una acción puede significar el valor del patrimonio neto de una empresa o el valor nominal de una acción, que es el resultado de dividir el capital social entre el número de acciones que tenga emitida la empresa.

En el caso de que la empresa quiebre, se liquidan todos sus activos para pagar primero a los acreedores y luego a los accionistas, en ese orden. Los acreedores son los bancos y los compradores de renta fija.

En términos fiscales, los dividendos de las acciones se consideran rendimientos de capital mobiliario y se deben integrar en la base imponible del ahorro.

Para poder invertir en bolsa, se debe tener una cuenta de valores, mediante la cual, el intermediario, que puede ser una agencia de valores o una entidad de crédito, administra la cartera. Los intermediarios cobran comisiones por las operaciones realizadas y por los gastos de mantenimiento.

En el lenguaje financiero, «ponerse largo en acciones» significa pretender ganar dinero con la subida del precio de la acción. «Ponerse corto» significa pretender ganar con la caída del precio de la acción. En el primer caso, se compran las acciones, y cuando el precio ha subido, se venden. En el caso de ponerse corto, el procedimiento es el siguiente: pides prestadas las acciones que crees que van a sufrir una bajada en su precio y las vendes cuando su precio es alto, la ganancia la obtienes cuando las recompras a un precio inferior al que las vendiste.

Fondos de inversión

El fondo de inversión también se llama Institución de Inversión Colectiva (IIC), ya que es un instrumento formado por el patrimonio de las aportaciones de un conjunto de ahorradores, controlado por gestores profesionales con la intención de obtener la máxima rentabilidad. El patrimonio se invierte en instrumentos financieros que abarcan tanto la renta fija como la variable, así como los derivados. Un fondo puede invertir en bonos, acciones, divisas, derivados, materias primas o bienes inmuebles, y hacerlo en cualquier zona geográfica, mientras se respeten las características

que tenga el fondo, que vendrán detalladas en el contrato. Éste es uno de los beneficios de invertir en fondos de inversión, su diversificación, el acceso a distintos tipos de mercado, de inversión, de geografías y el hecho de que lo gestionan profesionales. El perfil de riesgo del inversor, denominado partícipe, debe marcar el acceso a una tipología determinada de fondos. La participación es la unidad de inversión del fondo. En el caso de invertir en un fondo de inversión, se produce la suscripción a dicho fondo, es decir, se compran participaciones y la venta de estas participaciones es el reembolso.

Puede haber comisiones por suscribirse a un fondo o por los reembolsos. Por los servicios de gestión profesional de los fondos se pagan unas comisiones de gestión y depósito, que se cargan directamente al vender participaciones, por lo que la rentabilidad que se obtiene por la venta se reduce.

Desde el punto de vista de las entidades que comercializan los fondos de inversión, lo que para ti es un coste, para ellas es una ganancia, de forma que las comisiones que tú pagas por acceder a este producto suponen una ganancia para las empresas.

Hay fondos que cubren todo tipo de mercados, desde invertir en tecnología a hacerlo en materias primas. Cada fondo tiene unas características y un comportamiento específico que conviene conocer, además de las condiciones propias del mercado en el que se va a invertir.

Si se obtiene un beneficio por haber invertido en un fondo de inversión se considera una plusvalía y, si hay una pérdida, es una minusvalía. Las ganancias se consideran ganancias patrimoniales y, por tanto, hay que integrarlas en la base imponible del ahorro.

Los fondos de inversión tienen una ventaja, y es que sólo hay que pagar impuestos por ellos cuando se venden las participaciones, pero mientras se tiene el fondo, las ganancias o pérdidas que genere no hay que declararlas. Puedes traspasar dinero de un fondo a otro

en función de las rentabilidades que te estén generando sin la necesidad de declarar.

Evita que un fondo de inversión caiga más del 10 % y toma decisiones al respecto para minimizar las pérdidas, por ejemplo, haciendo un traspaso de ese fondo que está perdiendo a un fondo más conservador con baja volatilidad. No caigas en el error de esperar: si cae más del 10 %, traspasa. El 10 % es una propuesta, define tu umbral, pero sé firme cuando las pérdidas alcancen tu límite.

Los fondos de inversión que pueden dar mayores rentabilidades tienen asociado un mayor riesgo, si bien, en el largo plazo el riesgo se minimiza.

Seguros

Un seguro es un producto financiero a través del cual una entidad aseguradora se compromete, previo pago de una prima anual por parte del tomador, a indemnizar al asegurado por el daño que se produzca por un siniestro que esté cubierto en la póliza. El tomador es la persona o empresa que paga la cantidad de dinero llamada prima. El asegurado es la persona que está expuesta al riesgo que se cubre con el seguro. Se denomina siniestro al evento que está cubierto en el contrato del seguro y que da lugar a la indemnización pactada por dicho contrato.

Los seguros más habituales son los de vida, de salud, de vehículos y del hogar. Pero existen seguros para casi todo. Por ejemplo, hay seguros que cubren a los agricultores de los imprevistos meteorológicos que puedan causar grandes pérdidas, o el seguro de decesos, por el que la aseguradora se compromete a prestar los servicios de enterramiento al asegurado.

Un seguro de vida sirve para minimizar el impacto económico desfavorable que se deriva de la muerte de una persona. Por ejemplo, cuando se contrata una hipoteca, se le puede adicionar un

seguro de vida para que, en caso de fallecimiento del hipotecado, sus herederos no asuman la deuda y ésta quede resuelta en caso de fallecimiento. Algunos seguros de vida pactan pagar una cantidad de dinero si el asegurado está vivo en una fecha fijada, y otros seguros, en cambio, pagan al beneficiario una cantidad de dinero en caso de muerte del asegurado.

Uno de los tipos de seguro de vida existentes es el seguro de vida permanente, que otorga una cobertura durante toda la vida del asegurado. Al fallecer el asegurado, la cantidad de dinero que el beneficiario de la póliza recibe se denomina valor nominal. Se trata de una cantidad fija desde el principio y es independiente de cuándo suceda el evento por el cual se contrata. El valor efectivo es la cantidad que percibe el beneficiario en el caso de que el seguro termine o se cancele antes de que ocurra el evento por el cual se contrató el seguro de vida. Dicho valor está libre de impuestos hasta que no se retiren los fondos.

En los seguros de vida a plazo no existe valor efectivo, puesto que una vez llega el plazo de vencimiento, se renueva o se cancela.

Los planes de previsiones asegurados (PPA) son seguros de vida destinados a constituir la cantidad de dinero que se percibe en caso de jubilación, fallecimiento, incapacidad laboral permanente y dependencia. Las primas pagadas se restan en la base imponible de la declaración de la renta de ese año como rendimientos del trabajo, con un límite. Las aportaciones a un seguro de vida que no sea PPA no gozan de beneficios fiscales.

Los planes individuales de ahorro sistemático (PIAS) son seguros de vida que sirven para ahorrar a largo plazo y dichos ahorros sirvan como complemento a la jubilación, mediante el pago de primas que constituyan una renta vitalicia asegurada que se podrá percibir a partir de una edad prefijada por contrato. No existen beneficios fiscales durante el ahorro, sin embargo, cuando se cobra la renta vitalicia, el rendimiento que se haya generado está exento de

impuestos bajo el cumplimiento de determinados requisitos. En concreto, la cantidad cobrada en cada ejercicio como renta vitalicia está sujeta a tributación como rendimiento de capital mobiliario en un porcentaje que oscila en función de la edad que se tenga al percibir los pagos. No obstante, si se rescata el producto total o parcialmente antes del vencimiento estipulado para el cobro de la renta, se tributa por la totalidad de la cuantía. Los PIAS se pueden cobrar pasado el plazo mínimo de diez años desde la primera aportación, no es necesario llegar a la edad legal de jubilación.

El seguro de salud consiste en el pago de una prima a cambio de la prestación de los servicios de asistencia sanitaria al asegurado.

El seguro de automóvil es un seguro obligatorio de responsabilidad civil de vehículos, mediante el que, a cambio del pago de una prima anual, la aseguradora cubre las coberturas establecidas en el contrato.

La prima cobrada por los seguros dependerá de una serie de datos acerca del asegurado, que éste debe poner en conocimiento de la aseguradora; por ejemplo, en el caso de un automóvil, se tiene en cuenta desde la edad del conductor hasta el modelo o color del coche. Se realizan análisis exhaustivos para calcular el valor de la prima, de manera que la suma de todas las primas de la cartera de clientes cubra todos los siniestros que puedan producirse. Además, cada año, el valor de la prima se mantiene o aumenta en función del comportamiento que haya tenido el asegurado, hasta el punto de que si éste ha tenido muchos siniestros, la aseguradora sube mucho su valor para que el cliente deje de serlo, por tratarse de un cliente no rentable. Debido a la complejidad en los cálculos, cada entidad aseguradora utiliza sus propios parámetros y forma de calcular, por lo que es importante comparar y analizar con detalle las condiciones. Por ejemplo, si una empresa aseguradora tiene una cartera de clientes que no cometen muchos siniestros, puede permitirse primas más bajas que la competencia y, por el contrario, las empresas con

clientes que causan muchos siniestros subirán el valor de las primas de toda su cartera de forma sistemática.

El seguro de hogar cubre los daños de la vivienda a cambio del pago de una prima anual, que se calcula en función de las características físicas de la vivienda, tales como la zona, los metros cuadrados y la antigüedad, y el contenido de la casa. A la vivienda, es decir, la estructura compuesta por las paredes, las puertas, las ventanas y todos los elementos fijos en ella, se le llama continente, y el contenido es el conjunto de pertenencias que se quiere asegurar. Los seguros de hogar cuentan con distintas coberturas, como la protección básica, la cobertura de roturas y daños eléctricos, la cobertura de alto valor, la defensa jurídica o la asistencia informática.

Es conveniente que te leas con detenimiento la póliza de tu seguro; en ella aparece información detallada sobre todas las coberturas que has contratado. Conviene conocer a fondo las pólizas de los distintos seguros porque, al dar parte de los siniestros, es muy importante la manera en la que comuniques dicho siniestro, de forma que si conoces la jerga utilizada por la aseguradora —disponible en la descripción de la póliza—, puedes adaptarla y garantizar que te cubran aquello que ocurra en tu hogar o con cualquier otro seguro que tengas contratado.

Planes de pensiones individuales (PPI)

Los planes de pensiones individuales son contratos a través de los cuales se realizan aportaciones que se van acumulando e invirtiendo en distintos activos financieros con el objetivo de constituir un ahorro en el momento de la jubilación, fallecimiento, dependencia o incapacidad laboral permanente y dependencia. El promotor del plan es la entidad que lo constituye: puede ser un banco o una aseguradora. El partícipe es la persona que realiza las aportaciones,

que puede ser la misma o distinta al beneficiario, que es quien recibirá los ahorros resultantes de las aportaciones.

Los planes de pensiones tienen la ventaja fiscal de que se pueden deducir en la base imponible del IRPF, lo que supone un ahorro fiscal considerable.

No obstante, como cualquier otro producto financiero, su contratación dependerá de tus características, es decir, si tus conocimientos y soltura financiera te permiten, con el dinero que destinarías al plan de pensiones, obtener una rentabilidad superior a la que conseguirías con la contratación del plan de pensiones, una vez tenidos en cuenta todos los costes e impactos fiscales, mi recomendación es que destines poco o nada de dinero a este instrumento y que rentabilices tú mismo el dinero, de manera que cuando llegue el momento de la jubilación, el dinero que tengas como consecuencia de haberlo gestionado tú mismo sea superior a lo que tendrías si lo hubieras metido en el plan. Así es, si tienes las capacidades y los conocimientos, destinar dinero a un plan de pensiones supone una pérdida de oportunidad. Por el contrario, si no crees tener esa capacidad, entonces ve destinando cantidades a un plan de pensiones a lo largo de tu vida. También puedes optar por ir destinando pequeñas cantidades hasta el momento en el que descubras que es una pérdida de oportunidad por tus nuevos conocimientos adquiridos. Tienes que ir calibrando tus conocimientos y experimentando con tu entorno. Pero, de nuevo, construye tu propio criterio y no hagas lo que yo te diga, ni lo que te diga la sociedad. Si tu decisión coincide con lo que te dice un tercero, que sea porque lo has razonado previamente.

Préstamo

Un préstamo es una operación financiera a través de la cual un prestamista entrega a un prestatario, aquel que recibe el préstamo, una cantidad de dinero con la condición de que el prestatario

devuelva esa cantidad de dinero en un plazo fijado más unos intereses pactados. Los préstamos están enfocados para afrontar un pago de forma anticipada a la disposición del dinero ahorrado; por ejemplo, se piden préstamos para comprar coches, para casarse, para estudiar, para ir de vacaciones, etc. La alternativa al préstamo es el pago al contado, y para ello es necesario previamente haber establecido un plan de ahorro que permita pagar al contado el evento. Todos estos préstamos se denominan préstamos personales o de consumo. Las características comunes a todos ellos son las comisiones de apertura y cancelación, el tipo de interés al que se devuelve la deuda, el plazo de amortización y el importe de la cuota mensual. La concesión del préstamo dependerá del estudio de riesgo que realiza la entidad bancaria del solicitante: se analiza la capacidad de asumir la deuda en función de todos los ingresos y gastos que se tienen, así como el patrimonio neto. En caso de que el patrimonio neto no sea garantía suficiente sobre la capacidad de pago, será necesario aportar un aval.

El préstamo tiene que estar asociado a una cuenta bancaria a nombre del prestatario.

Evita la contratación de préstamos al consumo. Si quieres algo, consigue el dinero por medio del porcentaje destinado al gasto o a través del dinero que obtengas mediante tus inversiones, es decir, de los flujos entrantes de dinero que te proporcionen las inversiones que has llevado a cabo. Acumula el dinero necesario para comprar el producto o servicio utilizando una de las dos estrategias mencionadas:

- Del 70 % destinado al gasto, aparta mensualmente una cantidad hasta que acumules el dinero necesario.
- Del dinero que generan tus inversiones, acumula la cantidad necesaria.

Nunca utilices el dinero ahorrado para algo que no necesitas.

Préstamo hipotecario

Un préstamo hipotecario, conocido como hipoteca, tiene la particularidad de que la finalidad del préstamo debe ser la compra o rehabilitación de un inmueble. Como he mencionado, la garantía que se exige para la concesión del préstamo es la propia vivienda; por eso se conoce también como préstamo de garantía real, porque en caso de impago, la entidad que ha realizado el préstamo se queda con el inmueble, pero, además, asociada a la hipoteca, existe también una garantía personal, por lo que se hará frente al pago pendiente con lo que la persona tenga en propiedad hasta que se salde la deuda.

Una hipoteca es un contrato a largo plazo mediante el que una entidad presta dinero a una persona para adquirir una vivienda, y los elementos que componen este producto son el capital, el plazo y el tipo de interés.

- El capital es la cantidad de dinero prestado que se devuelve.
- El plazo es el período de tiempo que has acordado para pagar tu deuda.
- El tipo de interés es el coste añadido al dinero que se presta.

La hipoteca, al igual que en el préstamo personal, debe estar asociada a una cuenta corriente a nombre del prestatario, en la que se recibirá el importe prestado para la compra del bien y posteriormente se pagarán las cuotas mensuales hasta la devolución total del préstamo.

Para devolver el préstamo se realizan pagos mensuales llamados cuotas. La cuota de la hipoteca depende de los siguientes factores: el importe prestado, el plazo de amortización, el tipo de interés asociado y la modalidad de la hipoteca. Hay multitud de

modalidades de cuotas de hipotecas. En España, la más común es la cuota que responde al sistema de amortización francés, en la que la cuota se mantiene constante durante el período de revisión del tipo de interés, y se va recalculando periódicamente cada período pactado, normalmente seis meses o un año. Si la hipoteca contratada ha sido a tipo fijo, entonces se mantendrá la cuota constante durante toda la vida de la operación, con independencia de las subidas o bajadas en los tipos de interés. La cuota que se paga cada mes se compone de parte de la cantidad prestada más unos intereses.

La cuota, que se mantiene constante durante la operación, se compone de la amortización del capital más los intereses que se van devolviendo. En el sistema de amortización francés, la amortización del capital es creciente y el pago de intereses es decreciente. Es decir, al principio se pagan más intereses en las cuotas, y esta cantidad va decreciendo a medida que se acerca el vencimiento del préstamo.

Para calcular la cuota que pagarás cada mes utiliza la siguiente fórmula:

$$\text{Cuota} = \frac{\text{Capital prestado}}{\frac{1-(1+\text{Tipo de interés})^{-\text{Número de períodos}}}{\text{Tipo de interés}}}$$

Es importante que el tipo de interés esté en la misma frecuencia que el número de períodos. Puedes utilizar siempre la frecuencia mensual, de manera que el tipo de interés lo traduzcas a tipo de interés mensual y en el número de períodos pongas el número de meses que dure el préstamo.

Lo muestro en un ejemplo: supongo que una persona pide prestados 10.000 euros a devolver en dos años y con un tipo de

interés anual del 3 %.

Lo primero es pasar el tipo de interés anual del 3 % a la frecuencia mensual dividiendo entre doce. Esto implica un tipo de interés mensual del 0,25 %

El número de períodos en este caso son veinticuatro meses.

Una vez está el tipo de interés y los períodos en la misma frecuencia, es decir, mensual, la cuota que va a tener que pagar la persona cada mes se calcula con la fórmula anterior:

$$\text{Cuota} = \frac{10.000\ €}{\frac{1-(1+0{,}25\,\%)^{-24}}{0{,}25\,\%}} = 430\ €$$

El cuadro de amortización resultante según el sistema de amortización francés es el mostrado a continuación. En él puedes observar cómo los intereses disminuyen a medida que se acerca el vencimiento y cómo la parte correspondiente a la amortización del capital es creciente.

Cuadro de amortización					
Año	**Mes**	**Cuota**	**Interés**	**Amortización**	**Capital pendiente**
0	0				10.000 €
1	1	430 €	25 €	405 €	9.595 €
1	2	430 €	24 €	406 €	9.189 €
1	3	430 €	23 €	407 €	8.783 €
1	4	430 €	22 €	408 €	8.375 €
1	5	430 €	21 €	409 €	7.966 €
1	6	430 €	20 €	410 €	7.556 €

1	7	430 €	19 €	411 €	7.145 €
1	8	430 €	18 €	412 €	6.733 €
1	9	430 €	17 €	413 €	6.320 €
1	10	430 €	16 €	414 €	5.906 €
1	11	430 €	15 €	415 €	5.491 €
1	12	430 €	14 €	416 €	5.075 €
2	13	430 €	13 €	417 €	4.658 €
2	14	430 €	12 €	418 €	4.240 €
2	15	430 €	11 €	419 €	3.820 €
2	16	430 €	10 €	420 €	3.400 €
2	17	430 €	9 €	421 €	2.979 €
2	18	430 €	7 €	422 €	2.556 €
2	19	430 €	6 €	423 €	2.133 €
2	20	430 €	5 €	424 €	1.709 €
2	21	430 €	4 €	426 €	1.283 €
2	22	430 €	3 €	427 €	856 €
2	23	430 €	2 €	428 €	429 €
2	24	430 €	1 €	429 €	–€

Como curiosidad, existen otras modalidades de cuota, como, por ejemplo, la cuota blindada. Ésta se mantiene constante durante toda la vida de la hipoteca y lo que varía es el plazo, de manera que si aumenta el tipo de interés, aumenta el plazo y la cuota sigue constante; por el contrario, si disminuye el tipo de interés, lo que disminuye es el plazo.

Tipo de interés

Es el precio que se paga por haber recibido el préstamo, es decir, la cantidad de dinero que la entidad cobra por realizar el préstamo.

El tipo de interés es la suma del tipo de referencia y un diferencial.

Por ejemplo, una hipoteca referenciada al Euribor más 1 %. El 1 % es el diferencial. Pequeñas variaciones en el diferencial suponen miles de euros en la devolución de intereses. Como curiosidad, en la jerga económica, un porcentaje referido a diferenciales se traduce en puntos básicos o «pipos», de manera que ese 1 % de diferencial serían 100 puntos básicos o «pipos».

El tipo de referencia es un tipo de interés oficial que se utiliza como referencia para, entre otras cosas, el ajuste de las cuotas de la hipoteca. El más conocido es el Euribor, pero existen otros, como el *Interest Rate Swap* (IRS) o el Mibor.

El Euribor es el tipo europeo interbancario a un año y se calcula como el tipo de interés medio al que se prestan euros entre sí un conjunto de bancos europeos.

El Mibor es el tipo de interés medio al que se prestaban pesetas en el mercado interbancario de Madrid. Era el tipo de interés de referencia antes de la llegada del Euribor. A partir del 1 de enero del 2000 se utiliza el Euribor para las hipotecas a tipo variable.

El IRS es un índice de referencia que refleja la evolución de los tipos de interés a cinco años. Como se renueva cada cinco años, en lugar de anualmente como los anteriores, es un índice más estable que el Euribor.

Una hipoteca se puede contratar a tipo fijo, variable o mixto, que es una combinación de las anteriores.

El tipo de interés fijo es aquel que mantiene la cuota de la hipoteca fija durante toda la vida de la operación, por lo que las variaciones del tipo de referencia no afectan a la cuota. Esta modalidad tiene la ventaja de que se mitiga el riesgo del tipo de interés, al no responder a las volatilidades del mercado. La

desventaja es que el tipo de interés de partida suele ser muy superior al tipo de interés asociado al índice de referencia, por lo que de entrada las cuotas son mayores, y puede que también de salida. Además, las condiciones asociadas a hipotecas de tipo fijo también son diferentes, dado que los plazos de amortización permitidos son inferiores, como máximo quince o veinte años.

El tipo de interés variable es el que se compone por lo ya mencionado, la suma de un tipo de referencia y un diferencial. En esta modalidad, la cuota varía según lo hace el índice de referencia, ya que el diferencial es constante durante toda la vida de la hipoteca.

El tipo de interés mixto es aquel en el que durante un período inicial se paga un tipo fijo, que suele durar como máximo cinco años, y luego pasa a ser variable.

Recomiendo analizar muy bien el mercado antes de contratar una modalidad, ya que, cuando se ofrece un determinado producto en el mercado es por un interés de ganancia empresarial, que a veces estará alineado con el interés del cliente, pero otras veces no. Concretamente, en un producto como una hipoteca, pequeñas variaciones implican subidas o bajadas significativas en tu economía personal. Debes analizar el tema cuidadosamente, informarte del histórico de los tipos de interés, hablar, si es posible, con profesionales independientes cuyo interés no sea la venta de productos y después tomar tu propia decisión, basada en tus propios argumentos tras haber recabado puntos de vista de distintas personas con distintos intereses.

Los gastos asociados a una hipoteca son parte de los gastos que hay que tener en cuenta a la hora de comprar una vivienda. En concreto, una hipoteca conlleva los siguientes gastos:

1. La tasación de la vivienda es obligatoria en el caso de solicitar la hipoteca, ya que es una variable que el banco tiene en cuenta

para valorar la concesión del préstamo hipotecario, así como la cuantía.

2. La notaría y gestoría del préstamo hipotecario son gastos asociados a la hipoteca. Además de estos pagos, también existen los gastos de notaría y gestoría asociados a la escritura de la vivienda. La escritura de la hipoteca y la escritura de la vivienda son dos escrituras diferentes.
3. Las comisiones de la hipoteca, como la de apertura, la de cancelación total o la de cancelación parcial son gastos que deberemos evaluar en la contratación de este producto, junto con el tipo de interés. Es importante evaluar la combinación de estos factores, ya que una oferta de hipoteca a priori atractiva puede que no lo sea tanto después de evaluar conjuntamente todos estos gastos.

Todos los seguros asociados a este producto son opcionales por ley, aunque hay bastantes entidades que ponen como requisito la contratación obligatoria de algún seguro, como el de incendios, para la concesión del préstamo. También es habitual la práctica de mejorar las condiciones de la hipoteca si se contratan determinados productos vinculantes, como, por ejemplo, el seguro de vida. En caso de contratación, es un gasto que también se debe tener en cuenta.

Si decides amortizar hipoteca, es decir, aportar dinero para reducir la deuda pendiente, tienes la opción de reducir plazo o reducir cuota. Si reduces plazo manteniendo igual tu cuota, en el conjunto de la operación pagarás menos intereses. De todas formas, la decisión de reducir plazo o cuota dependerá de tu caso particular, puesto que, si te encuentras en una situación en la que estás endeudado por encima del nivel recomendable, tu mejor opción será la de reducir cuota.

LOS INGRESOS PASIVOS

Los ingresos pasivos son fuentes de ingresos que se producen cada cierto tiempo y que no requieren un trabajo constante para producir un flujo entrante de dinero. Son aquellos en los que necesitas realizar un esfuerzo e inversión iniciales para percibir después ingresos de dinero periódicos con un mínimo esfuerzo sobre tu creación. El salario que percibe un trabajador de una empresa no es un ingreso pasivo, ya que si no dedica las cuarenta horas a trabajar en las funciones definidas por la empresa, no percibe su salario. Tampoco es un ingreso pasivo cualquier ingreso que se produzca de forma puntual en la vida de un individuo, como una herencia, ya que no responde a la característica de recurrencia, sino que ocurre una sola vez. Un ingreso pasivo se repite a lo largo del tiempo.

Este tipo de ganancia, a medida que vayas construyendo un sistema con distintas fuentes de ingresos pasivos, también forman parte de tu ingreso principal, sea el que sea. Generalmente suele ser un salario por parte de una empresa ajena o los beneficios obtenidos de tu propia empresa, y, por tanto, se deberán repartir con la misma regla del 20 % para ahorro, 10 % para inversión y 70 % para gasto en caso de que no hayas alcanzado unos ahorros de un tercio de tus ingresos anuales netos, y en el caso de que ya lo tengas ahorrado, el reparto debe ser destinar el 5 % al ahorro, el 25 % a la inversión y el 70 % al gasto.

Generar ingresos pasivos es una tarea que requiere mucho esfuerzo y conocimiento. Cada idea de las que comparto aquí contigo merece un estudio profundo en la materia para evaluar su viabilidad, analizarlo como un *Business Case* en costes e ingresos potenciales, y por aquel que te decantes, requerirá un plan estructurado y muchas horas de dedicación. Cualquier cosa que merezca la pena y vaya a aportar algún beneficio requiere un esfuerzo. La diferencia reside en que tras un esfuerzo inicial, si eres

capaz de poner en circulación algún proyecto, los resultados merecen la pena, y no sólo los económicos. Muchas de estas ideas requieren meses de preparación o incluso años para que comiencen a funcionar. Debes ser constante y poner en práctica todo lo aprendido en este libro. La satisfacción de llevar a cabo proyectos es muy superior a los ingresos que seas capaz de producir con ellos, ya que formarán parte de ti.

Empieza por ideas que requieran poca o ninguna inversión a las que dediques todo tu esfuerzo, e intenta monetizarlas. Hay infinitas opciones, muchas de ellas están por descubrir, tú también puedes inventártelas. No te limites a una idea demasiado arriesgada desde el punto de vista económico, recuerda que se trata de un juego, y para poder seguir jugando, debes estar descansado y sano. Que nada te quite el sueño.

Si la idea que has puesto en práctica se puede autoabastecer, entonces mantén su funcionamiento con los ingresos que has sido capaz de generar con ella.

Siempre que lleves a cabo una idea, debes ser capaz de calcular el punto de equilibrio, tal y como leíste en el apartado dedicado al *Business Case*, es decir, cuando lo que vas a recibir tras la puesta en práctica de tu idea iguala la inversión que vas a realizar. Además del punto de equilibrio, debes calcular la pérdida máxima que se puede producir al llevar a cabo la idea, que debes ser capaz de asumir en caso de que se produzca.

Una de las últimas iniciativas que he monetizado es mi patente *La guía de la vida*, a través de la publicidad insertada en la página web <www.laguiadelavida.com>.

El primer paso consiste en ponerse en marcha. Las ideas desaparecen, las acciones dejan huella, y a partir del primer paso, sigue andando mientras vas rectificando, cuando proceda, la dirección. Los errores que cometas te irán marcando el camino, pero sigue adelante. A continuación voy a escribir cuarenta y cinco ideas

de ingresos pasivos que requieren muchas horas de dedicación al inicio y un mantenimiento inferior posterior. Cada idea tiene detrás una cantidad de detalle enorme, que debes dominar para que tu apuesta funcione. La inversión económica varía de unas ideas a otras, pero mi sugerencia es que no te endeudes, sino que con el porcentaje que dedicas a la inversión seas capaz de desarrollar tu idea y ponerla en funcionamiento. Si no eres capaz de poner en marcha tu idea con las herramientas disponibles, reinventa, pero adáptate a lo que tengas. Cuando hayas avanzado en la práctica y adquirido los conocimientos financieros que te permitan un avance firme, entonces podrás ir aplicando el apalancamiento en tu vida, un endeudamiento que, bien utilizado, puede potenciar tu rentabilidad. El apalancamiento se trata en uno de los apartados del libro; de momento, ahí van cuarenta y cinco ideas de ingresos pasivos:

1. Un libro

Todas las personas tienen conocimientos en algo, y plasmar dichos conocimientos por medio de la escritura, además de fijar el aprendizaje, permite desarrollar otras habilidades comunicativas que te enriquecen como persona. Si disfrutas con esta actividad, puede ser además una fuente de ingresos pasivos una vez hayas escrito y publicado tu obra. Escribir y llegar a editar un libro, ya sea a través de una editorial o mediante la autoedición, requiere muchas horas. Pero se trata de una fuente de ingresos pasivos, porque el esfuerzo posterior una vez editado es inferior al inicial y existe la posibilidad de generar ingresos recurrentes imprimiendo ediciones al vender los ejemplares. Mi primera novela, *Las memorias de Brileisa*, la autoedité y los ingresos que he obtenido con ella han cubierto los gastos asociados a la edición, así como otras inversiones posteriores. He alcanzado el punto de equilibrio. El tiempo dedicado a este ingreso pasivo fue entre uno y dos años desde que comencé a escribirlo hasta que comencé a distribuirlo. Conviene no olvidar que

la distribución es un trabajo que hay que realizar, tan importante como el de la creación, ya que sin una correcta distribución, no hay venta. El segundo libro que autoedité, titulado *Cómo comprar una casa*, nutre de contenido uno de los capítulos de este libro. Se trata, por tanto, de una sinergia.

2. Los infoproductos: ebook

Cualquier contenido que distribuyas por una plataforma digital y que aporte información es considerado un infoproducto. Un *ebook* es la versión digital de un libro.

Los libros que he escrito y distribuido en formato físico también los comercialicé a través de distintas plataformas digitales; la ganancia que obtengo es menor por ejemplar vendido, pero llego a un público más amplio.

3. Los infoproductos: audiolibro

Si en lugar de subir el ejemplar de tu libro a una plataforma digital para su lectura lo haces en formato de audio, se trata de un audiolibro, es decir, un libro que la gente compra para ser escuchado.

4. Los infoproductos: videocurso

Para grabar un curso necesitas hacer un trabajo previo profundo. Este punto es, de hecho, el más complicado. Se trata de la creación de contenido de manera que posteriormente lo vuelques en distintos formatos para crear una experiencia de usuario sobresaliente. Son muchas horas de trabajo y aprendizaje para transmitir tu propio aprendizaje.

Necesitas estructurar todo el contenido que quieres transmitir por escrito. Puedes empezar narrando para luego darle forma y estructurar bien el contenido. Una vez tengas el grueso del curso

narrado, necesitas hacer una presentación, videotutoriales y recursos compartidos.

Una vez dispones de tu curso, tienes que distribuirlo. Tienes a tu disposición multitud de plataformas de aprendizaje donde hacerlo, cada una con sus características particulares, y en las que percibirás una comisión por cada venta realizada. También tienes la posibilidad de crear tu propia plataforma de aprendizaje. La ventaja de esta opción es que los márgenes por venta son mayores y el inconveniente es que el trabajo de distribución recae totalmente sobre ti.

5. Un directorio vertical

Se trata de un directorio virtual por el que las empresas te pagan una cantidad de dinero si perteneces a él. Para ello, tienes que promocionar su negocio. La clave para que funcione es el posicionamiento de tu directorio, ya que debe ser una referencia en el mercado. Para ello, es importante que sea de una temática concreta.

6. Una newsletter *de pago*

La mayoría de *newsletters* del mercado son gratuitas, por lo que para conseguir que la tuya sea de pago ha de estar dirigida a un público exclusivo y generalmente de un mayor poder adquisitivo. Para que esta idea funcione, se deben trabajar dos aspectos: el nicho de mercado al que la diriges debe estar perfectamente identificado y el contenido que le aportes debe ser actual y de calidad. El contenido específico exclusivo es la clave.

7. Las invenciones con derechos de autor

Si eres una persona que crea productos demandados por la sociedad, por ejemplo, canciones, juegos, programas informáticos,

libros o cualquier invención que lleve asociados derechos de autor, cada vez que se produce una venta de tu creación, cobras por ello.

8. El alquiler de una vivienda, un garaje, un local, un espacio como almacén

Como este tipo de inversión requiere una cantidad elevada de dinero para ponerse en marcha, no te la recomiendo a menos que tengas ahorros suficientes para que tu endeudamiento sea mínimo. En caso de que dispongas del capital necesario, debes analizar en profundidad todos los aspectos que afectan a este proyecto. Puedes apoyarte en el capítulo sobre cómo comprar una casa y evaluar los gastos asociados al alquiler, entre ellos los imprevistos e impuestos. Asegura tu inversión, desde la propiedad hasta el préstamo hipotecario en caso de contraerlo. Una vez realizados los esfuerzos e inversión iniciales, recibes rentas periódicas con un mínimo mantenimiento. Puedes externalizar los servicios de arrendamiento a cambio del pago a terceros; así se reduce tu rentabilidad pero tienes más tiempo.

El alquiler por habitaciones se rige por el Código Civil, al contrario que el alquiler de vivienda, que se ciñe a la Ley de Arrendamientos Urbanos. Por este motivo, si se alquila una vivienda por habitaciones, en el contrato deben quedar por escrito todos los pactos entre el arrendatario y el arrendador, al no existir una ley que regule la práctica, como ocurre al alquilar la vivienda.

En caso de que alquiles la vivienda entera, puedes pedir un contrato de trabajo al posible inquilino o un aval para minimizar los riesgos de impago.

La fiscalidad es un aspecto que hay que analizar con detenimiento. Existen beneficios fiscales que varían a lo largo del tiempo en función de distintas características, como la fecha de la firma del contrato o las características de los inquilinos, por ejemplo,

la edad. Como arrendador, debes declarar a Hacienda el beneficio que obtengas por el alquiler de tu vivienda.

9. El alquiler de una habitación en la casa donde vives

Si alquilas una habitación de la vivienda que habitas, debes ceñirte a la Ley de Arrendamientos Urbanos. El beneficio obtenido con el alquiler de la habitación debe declararse en la declaración de la renta, pero en función de las características del inquilino podrás deducir entre el 60 y el 100 % del dinero obtenido por el arrendamiento.

10. A través del marketing de afiliados de tu blog

Si tienes un blog enfocado a un nicho de mercado determinado, podrás vender productos de empresas que estarán dispuestas a pagarte una comisión por cada venta. Es lo que se conoce como marketing de afiliación. La ventaja de la afiliación es que esos productos o servicios por cuya venta recibes una comisión ya están creados. La desventaja es que estás recomendando un producto que no conoces totalmente y sobre el que no tienes ningún control. Mi recomendación es que sólo te embarques en marketing de afiliación con aquello que tú mismo hayas probado o de lo que seas consumidor, es decir, que sólo recomiendes aquello que recomendarías a las personas de tu círculo cercano.

11. Tu propio negocio

Un negocio propio gestionado por terceros es un ingreso pasivo.

Creo que todas las personas deberían montar un negocio propio a lo largo de su vida por la riqueza personal de materializar una idea. Requiere poner en práctica muchos conocimientos, especializarse en productos específicos para autónomos o pequeñas

empresas, informarse, simplificarlo todo, vender y grandes dosis de creatividad. Los negocios se basan en resolver deficiencias, por lo que observar los problemas de los demás suele ser un camino a seguir para poner en marcha una solución. Si eres capaz de estructurarlo de manera que sea gestionado por terceros, lo habrás convertido además en un ingreso pasivo. Pero poner en marcha un negocio es un trabajo titánico; para que las probabilidades de éxito aumenten, alinea el problema de la sociedad que quieres solucionar con algo que se te dé bien y que, idealmente, además te ilusione.

12. Los dividendos

Los dividendos son una fuente de ingresos pasivos, porque al convertirte en socio de la empresa a la que le compras las acciones, percibes el pago de los dividendos en momentos determinados del año.

Hay mucha teoría sobre los dividendos. Lo más importante que debes saber es que cuando compras acciones de una empresa, te conviertes en socio, así que, más allá de los números, investiga el historial de la empresa, su crecimiento, sus inversiones, su política, su visión a largo plazo, como si de una persona se tratara, pregúntate si te gustaría formar parte de ella, porque es lo que harás al comprar sus acciones; no te quedes sólo en los números. Si todo apunta a querer formar parte de ella, entonces adelante, compra sus acciones.

Dependerá de tu estrategia de inversión y de tu perfil de riesgo, pero si lo que buscas son dividendos estables, debes buscar empresas con presencia global, que tengan poca deuda, beneficios estables con independencia de los ciclos económicos y tasas de distribución lógicas. Empresas completas, que hacen bien su trabajo y con una buena proyección de crecimiento. La tasa de reparto de dividendos de una empresa es la parte de los beneficios que ésta produce y que se distribuye entre los accionistas, es el cociente

entre el dividendo y el beneficio neto. De los beneficios anuales que obtiene, una parte se la debe quedar la empresa para seguir creciendo y otra parte se destina a repartir en forma de dividendos. Aquella empresa que reparte más de lo que gana debe hacerte desconfiar.

Nunca compres porque te lo diga un tercero. Si no estás suficientemente preparado para comprar algo por tus propios medios es que no debes comprarlo.

13. Las máquinas expendedoras

Las máquinas expendedoras de alimentación, bebida o productos de cuidado personal son una fuente de ingresos pasivos, ya que precisan de una inversión inicial, asegurar la propiedad y estructurar la gestión de la máquina. El resultado es que percibes los ingresos de las ventas producidas. Debes convertirte en un especialista en máquinas expendedoras, ya que se trata de una práctica complicada en la que muchas veces el negocio reside en la venta de la máquina y no en la posesión de la misma. Si decides iniciarte en esta opción, deberás ser un verdadero experto en la materia: tienes que comprar máquinas de calidad que no estén fabricadas con malos materiales que requieran reposición de piezas exclusivas y encontrar el lugar apropiado donde colocarlas, aspectos que requieren mucha investigación y preparación.

14. La creación de un blog: publicidad en línea

La creación de un blog abre las puertas a distintos métodos de conseguir ingresos pasivos, entre ellos el ya mencionado marketing de afiliación. Pero también se puede monetizar a través de la publicidad. La publicidad en línea es una manera de generar ingresos ofreciendo espacio publicitario en tu blog a empresas relacionadas con la temática de tu creación. Esta apuesta requiere

tener un blog y especialización en publicidad en línea, todo un campo de investigación y, además, en constante cambio.

Los ingresos que percibas dependerán del tráfico que tenga tu página web. Hasta las mil visitas al mes, la publicidad te puede reportar alrededor de un euro. Entre las mil y las cien mil visitas al mes, puedes llegar a percibir entre un euro y mil euros. Si tu sitio web tiene más de cien mil visitas mensuales, la publicidad te puede reportar miles de euros.

15. Canal en YouTube

Si tienes una pasión y además la dominas, no hace falta que seas el mayor experto en la materia de algo, es suficiente con haber recorrido más camino que aquellas personas que también están interesadas en lo mismo que tú y a las que puedes contarles algo que ellas todavía no sepan. Mostrar tus conocimientos en YouTube es otra forma de conseguir ingresos pasivos. Y no sólo los conocimientos interesan, existen todo tipo de excentricidades que a las personas les gusta observar; en tal caso, disponer de alguna de ellas, junto con no tener miedo al ridículo ni al qué dirán, puede ser tu fuente de ingresos extraordinarios o principales.

16. Patentes

Las patentes son invenciones que aportan una ventaja competitiva al creador. Pueden ser métodos, programas, productos físicos o prácticamente cualquier ocurrencia que pueda describirse y registrarse de forma unívoca. Son derechos exclusivos que otorga un país a un inventor durante un número de años. Se trata de activos intangibles.

La diferencia entre una patente y el derecho de autor es que la primera protege los inventos y descubrimientos, como un aparato o un nuevo método, y el derecho de autor protege el trabajo original de naturaleza artística de un autor, como un libro, una canción, un

mapa, una pintura, una fotografía o un programa informático, entre otros.

17. Fondos de inversión

Es uno de los instrumentos financieros que recomiendo conocer y probar. El detalle se encuentra en el apartado dedicado a la educación financiera. Tener varios fondos de inversión, con distinto perfil de riesgo y con cantidades ajustadas a tu situación económica, idealmente con aportaciones periódicas, te permitirá aprender y obtener una posible ganancia con el único esfuerzo de controlarlos diariamente para tomar decisiones sobre ellos, moviendo tu dinero de un fondo a otro en función de los eventos que afecten a su valor.

18. Franquicia con gestión externalizada

Este ejemplo de ingreso pasivo está relacionado con la puesta en marcha de tu propio negocio. Se trata de adquirir una franquicia y contratar un administrador.

19. La adquisición de compañías y fusiones

Identificar los negocios de éxito y comprarlos es una fuente importante de ingresos pasivos, siempre y cuando consigas la administración por terceros. El negocio ya estaba funcionando exitosamente, por lo que la clave está en identificar el negocio exitoso.

El crecimiento orgánico, también llamado crecimiento interno, es aquel que se desarrolla por la propia empresa mediante la captación de nuevo negocio a través del incremento en la facturación, al abrir nuevos establecimientos o al desarrollar cualquier actividad de la naturaleza del negocio empresarial que implique crecimiento.

El crecimiento inorgánico o crecimiento externo es aquel que se produce cuando se compra, ya sea mediante la absorción de

empresas, las fusiones empresariales, los acuerdos de distribución u otras fórmulas. Se trata de un crecimiento agresivo que implica un crecimiento rápido si se realizan los análisis correctos. Este tipo de crecimiento se da en mercados consolidados.

20. Los derechos de imagen

Al convertirte en la imagen de alguna marca o empresa, debes firmar con ellos unos acuerdos en los que cedes tu imagen a esa marca durante un período de tiempo y en los canales acordados. En ocasiones, los contratos se hacen por varios años, por lo que se cobran derechos por un trabajo realizado en un momento puntual. Es muy difícil conseguir un trabajo por el que cobres durante años, pero mediante agencias publicitarias y de moda, con un *book* fotográfico profesional y la dedicación necesaria para asistir a los *castings*, se puede conseguir.

En el contrato que se firma entre las dos partes, debe aparecer la duración, los lugares donde se va a utilizar y los usos que le va a dar a tu imagen. El entorno de la publicidad generalmente tiene presupuestos elevados y la creatividad que se invierte en publicidad permite trabajar con una amplia variedad de recursos humanos.

Si logras crear una comunidad de seguidores importante hasta el punto de que los patrocinadores se fijen en ti y decidan apostar por tu imagen, puedes comenzar a ingresar dinero a través de las marcas que estén dispuestas a pagarte porque publicites sus productos o servicios a cambio.

21. Los terrenos rústicos

Los impuestos que se pagan por este tipo de propiedad representan una ventaja fiscal. Además, puedes desarrollar un negocio de explotaciones agrarias gestionado por terceros o alquilarlo.

22. Crowdlending

Se trata de préstamos que hacen particulares a empresas a unas tasas convenientes para ambas partes. Es un proceso de financiación, a través de pequeños préstamos realizados a pequeñas y medianas empresas por parte de un elevado número de personas, que invierten sus ahorros a cambio de un tipo de interés. Este tipo de financiación es la que realizan los proyectos que ya tienen una solvencia económica. Este tipo de inversión no es tan arriesgada como el *crowdfunding*, puesto que se acuerda recibir el dinero prestado en un momento determinado. No obstante, también tiene riesgo de crédito, es decir, de que el responsable del proyecto no pueda hacer frente a los pagos si éste sale muy mal, por lo que también puedes perder todo tu dinero.

23. Crowdfunding

Se trata también de una forma de financiación colectiva, es decir, se financian proyectos mediante el dinero de distintos agentes. Los ingresos pasivos provienen cuando se devuelve el dinero al inversor con los intereses, o se convierte en participación en la empresa. Pero con este tipo de apuesta no siempre se recupera el dinero invertido, puesto que el proyecto puede fracasar. Es decir, si el proyecto sale adelante, hay varias formas de recibir la recompensa: puede ser a través de un tipo de interés por el dinero prestado, pero también se pueden recibir participaciones de la empresa en forma de acciones. Son inversiones arriesgadas que requieren un análisis riguroso. Muchas de las formas de financiar proyectos se basan en las donaciones, entregas por las que no se espera recibir un retorno económico de lo entregado. Este tipo de inversiones es de alto riesgo y, en caso de tener un retorno de la inversión, suele ser a largo plazo, con una media de cinco años.

24. Conferenciante

Para convertirte en conferenciante necesitas posicionarte como un experto en la materia en un nicho específico del mercado, y aprender a comunicar y a vender. Requiere años de experiencia. Si tienes amplios conocimientos en algo específico y la experiencia suficiente, puedes plantearte esta opción como forma de vida.

25. Dropshipping

El *dropshipping* es un modelo de intermediación entre los clientes que compran un producto y la empresa que dispone de los productos. Se trata de una variación del comercio por internet. El negocio del *dropshipping* consiste en vender una serie de productos a los clientes mediante una tienda en línea, con la particularidad de que tú no tienes físicamente esos productos, sino que los tiene otra empresa, el proveedor. Como responsable de la tienda en línea, eres la persona que se encarga de gestionar la atención al cliente y de la facturación, mientras que la empresa mayorista proveedora es la encargada de almacenar, empaquetar y enviar los artículos solicitados por los compradores a nombre de la tienda en línea. Debes tener en cuenta que en este interesante modelo de negocio también hay estafas. Evalúa cualquier entorno virtual que te prometa ingresos rápidos y fáciles. Para que el modelo de *dropshipping* funcione debes conocer en profundidad a los proveedores, ya que tú serás, como tienda en línea, el que dará la cara por los productos que comercialices y no ellos. Por este motivo, debe ser una empresa seria y de calidad, y tu deber es conocer de manera exhaustiva su calidad y logística, además de encargarte posteriormente de posicionar la tienda y sus productos para que sea conocida por los clientes y éstos te compren. Todo esto requiere mucho trabajo y esfuerzo: tendrás que aprender posicionamiento web, estudiar la rentabilidad de los productos que quieras vender, negociar con proveedores de confianza, establecer márgenes y hacer

análisis de calidad entre otras muchas cosas. Minimiza todos los riesgos asociados al *dropshipping* haciendo el trabajo inicial.

26. Venta de fotos

Existen multitud de plataformas en línea a las que puedes subir las fotos que realices. En algunas plataformas debes pasar exámenes de calidad que garanticen el nivel requerido por la plataforma que suministra las fotos al resto de usuarios. La clave en esta tipología de ingreso es amar la fotografía, ya que, generalmente, es necesario subir miles de fotos y que éstas, a su vez, sean demandadas. Recibes una pequeña cantidad económica por cada fotografía que se compre.

27. Venta de apuntes

Existen multitud de comunidades donde puedes distribuir tus apuntes y obtener pagos por cada venta que se realice de tu información. La clave de esta idea es haber trabajado los apuntes previamente para que los estudiantes los perciban como diferenciales, ya que la mayoría de las comunidades de apuntes tienen asociada una puntuación, y cuanto mayor sea ésta, mayores ventas se producirán. Es importante que trabajes tus propios apuntes y no distribuyas aquellos que están protegidos por derechos de autor.

28. Venta de podcasts

La venta de información a través de audio es otra forma de generar ingresos pasivos. Puede ser un curso, un relato o cualquier información en formato audio por el que alguien esté dispuesto a pagar y tú tengas disposición a crearlo y distribuirlo.

29. Intereses por tus ahorros

Esta opción no genera un flujo entrante de dinero significativo a no ser que tengas grandes cantidades de dinero, pero sí es una forma de tener liquidez. Además, es muy probable que los intereses que te paguen por tus ahorros sean inferiores al crecimiento económico de tu país, por lo que estarías perdiendo poder adquisitivo. No obstante, es una buena opción para acumular el capital necesario para realizar una inversión superior de mayor riesgo. La forma de obtener intereses por tu dinero es encontrar una cuenta que te pague por tener los ahorros en ella.

Investiga dónde te dan más intereses por depositar tus ahorros y analiza la opción junto con la seguridad de la entidad. Es importante encontrar un equilibrio entre la rentabilidad y la seguridad. En un entorno económico de bajos tipos de interés, este ingreso pasivo será inferior que cuando la situación económica sea de tipos altos.

Lo ideal es que la rentabilidad que obtengas siempre sea superior a la inflación, de manera que la rentabilidad real que habrás obtenido será el resultado de restar la subida de los precios a la rentabilidad ofertada.

30. Hacer una escalera de CD

Una escalera de certificados de depósito es una combinación de depósitos con distintos vencimientos, de manera que puedes disponer de los importes que vayan venciendo e ir invirtiéndolos a largo plazo para obtener una mayor rentabilidad.

El depósito impide que puedas disponer del dinero destinado al producto hasta que no venza. Como puedes contratar depósitos con vencimientos que oscilan entre varios meses hasta años, la escalera de CD la construirás contratando varios depósitos a distintos plazos, que te darán distintas rentabilidades, mayores a mayor plazo, de manera que cuando venza el depósito a corto plazo, puedes volver a invertirlo al plazo máximo.

Por ejemplo, en una escalera compuesta por tres depósitos, a uno, dos y tres años, según venza el depósito a un año, puedes volver a contratar otro a tres años, y así sucesivamente. Recuerda no contratar ningún producto financiero si no lo entiendes a la perfección. Compara todas las ofertas disponibles en el mercado y analiza la solvencia del vendedor.

31. Vendedor de seguros

Como vendedor de seguros, recibes una comisión anual por cada póliza de seguro que renueva tu cartera de clientes. La clave para generar unos ingresos pasivos significativos es trabajar intensamente durante unos años tu cartera de clientes, puesto que es lo que garantizará los ingresos futuros por la renovación de las pólizas.

32. Coche publicitario

Existen empresas publicitarias que ofrecen dinero a cambio de insertar publicidad en tu coche. Hay una serie de requisitos que debes cumplir para poder acceder a esta forma de obtener ingresos. El coche debe ser relativamente nuevo, no tener una antigüedad superior a cinco años. Lo ideal es aparcar en la calle para que la publicidad se vea. Preferiblemente, hay que residir y circular por ambientes urbanos, así como realizar un número mínimo de kilómetros mensuales. Existen otros requisitos, como ser un buen conductor con pocos accidentes en los últimos años, ser el conductor habitual y tener el coche asegurado. Cada empresa hará un análisis particular, de manera que el ingreso que se puede percibir dependerá de los factores anteriormente mencionados: entre 100 y 500 euros.

33. Creación de una aplicación móvil

Una aplicación móvil es otra idea para generar ingresos pasivos. Piensa en algo que no esté resuelto o que se podría mejorar y comienza a desarrollarlo. Existen herramientas de iniciación que permiten crear aplicaciones sin amplios conocimientos en programación. Conforme avances por esta vía, puedes ir aprendiendo a programar. En caso de que sepas programar, necesitas la idea y muchas horas de dedicación.

34. Deuda pública: bonos, letras del Tesoro y obligaciones del Estado

Cualquier inversión realizada en un activo emitido por un Estado, corporación, ayuntamiento o empresa pública se considera inversión en deuda pública. La mayoría de estos instrumentos están construidos sobre renta fija. El ingreso pasivo es el pago de cupones que te va realizando la entidad emisora de la deuda por el dinero que tú le has prestado y de la devolución del capital prestado en el plazo acordado. El riesgo en este tipo de inversiones reside en la capacidad de pago de la entidad que emite la deuda, en este caso el Estado. En un estado de crisis financiera, este ingreso pasivo tiene un alto riesgo.

Debes analizar los intereses que generan y compararlos con la inflación.

35. Contratista de pequeños subcontratistas

También puedes percibir comisiones subcontratando empleados. De todas formas, generar una estructura empresarial que pueda llevar a cabo subcontrataciones conlleva un gran trabajo, sin olvidar que sólo se pueden llevar a cabo subcontrataciones de actividades que estén dentro de la propia actividad de la empresa. La subcontratación está muy extendida, por ejemplo, en el mercado de la construcción. Así

pues, una empresa que se dedique a la construcción no podría subcontratar para desarrollar actividades distintas a su ámbito.

36. Franquiciar tu propio negocio

Si tienes un negocio rentable con una estructura definida puedes hacer franquicias de tu negocio, y cobrarías regalías por franquicia vendida.

Franquiciar tu propio modelo de negocio es una técnica que supone planificación y la puesta en marcha de una metodología estricta. Una de las dificultades de franquiciar una empresa es que debe tratarse de un éxito empresarial, ya que para que las franquicias prosperen y tú puedas percibir ingresos éstas deben tener un modelo exitoso y atractivo para los emprendedores. La relación con los franquiciados requiere un contrato perfectamente definido y unos conocimientos amplios sobre el funcionamiento del negocio para lograr el éxito, y a cambio ellos proporcionan el dinero y la gestión del negocio.

37. Venta de plantillas o plugins

Si tienes conocimientos en programación, puedes diseñar plantillas para blogs o crear un *plugin*, es decir, un programa informático que incorpora alguna funcionalidad a una plataforma, que resuelva alguna ineficiencia dentro de un blog. Cada vez que alguien adquiere tu producto, obtienes ingresos.

38. Lanzamiento de una comunidad de pago

Esta propuesta es similar a la de *newsletters* de pago, con la particularidad de que con ésta puedes ofrecer información o un servicio. Una comunidad de pago consiste en un sitio web que aporta algo a un colectivo que está dispuesto a pagar por él, ya sea producto o servicio. La clave de su sostenibilidad reside en la calidad

de tu propuesta, ya que debe ser algo que tu público objetivo no pueda encontrar de forma gratuita. Debe connotar exclusividad.

39. Creación sobre sistemas tecnológicos del futuro

El mundo de la tecnología avanza a un ritmo exponencial. Se abren muchas puertas, aún sin explorar, en las que tú puedes ser pionero. Existen infinidad de áreas tecnológicas en las que crear de cero o sobre una base poco trabajada. La impresión 3D, la tecnología cuántica, la inteligencia artificial, los drones, la realidad virtual, la seguridad y el internet de las cosas son campos revolucionarios.

40. Una lavandería

La ventaja de una lavandería de autoservicio, un modelo de negocio que ha crecido en los últimos años, es que no es necesario estar presente en el establecimiento para que se desarrolle la actividad, de ahí el componente de ingreso pasivo. Sin embargo, como en cualquier otro ingreso pasivo, la puesta en marcha del negocio requiere mucho trabajo. La inversión inicial es elevada, en comparación con otras ideas de ingresos pasivos.

41. Las máquinas de juegos, futbolines, billar, atracciones de niños pequeños

La inversión en máquinas recreativas requiere hacer un análisis riguroso sobre las distintas rentabilidades que ofrecen los distintos modelos de máquinas, el público objetivo y la finalidad de la inversión. No es lo mismo invertir en unas cuantas máquinas que en un salón recreativo. Las tendencias del mercado darán pistas sobre qué máquina utilizar por establecimiento y geografía. El sector del juego en España representa aproximadamente el 3 % del PIB (producto interior bruto), es decir, del conjunto de bienes y servicios producidos en el país durante un año.

42. Tu propio equipo de ventas

Si tienes un producto o servicio que vender, puedes estructurar un sistema de vendedores de manera que percibas comisiones por ventas. Existen empresas multinivel que comercializan productos o servicios de manera que los vendedores que forman parte de ella cobran comisiones a medida que amplían su propia red de vendedores.

43. Una comunidad de préstamos

Existen empresas privadas que tienen un funcionamiento similar al de los bancos, dado que prestan dinero a terceras personas a cambio de unos intereses.

44. La venta de entradas

La idea consiste en tener en propiedad un bien por el que la gente esté dispuesta a pagar una entrada. Para que cumpla la definición de ingreso pasivo debe ser sostenible en el tiempo, por lo que un evento puntual por el que se cobra entrada no entra dentro de esta categoría, sino en la de ingresos extraordinarios. En caso de ser propietario de una exposición, una discoteca, un espacio en una situación estratégica, las entradas que se cobran por asistir al evento son ingresos pasivos.

45. Ser socio capitalista invirtiendo en empresas

Esta forma de ingreso pasivo requiere más capital y un enorme trabajo previo. Como te vas a convertir en socio capitalista de la empresa y percibir los beneficios que ésta genere, es importante que investigues el equipo que va a gestionar tu inversión. Juega a los detectives e infórmate sobre sus trayectorias profesionales, sus aptitudes, capacidades e intenciones. Para poder evaluar

correctamente el negocio en el que vas a entrar debes conocerlo muy bien, por lo que no deberías invertir en nada que no conozcas muy bien de antemano. Si te conviertes en socio capitalista, tu dinero está en juego, por lo que no seas completamente pasivo. Aporta a tu negocio todo lo que puedas, pues de ti depende también su éxito. Aunque no lo gestiones, puedes aportar conocimientos, contactos y un seguimiento y cuidado continuos. Antes de decantarte por una inversión, solicita el cuaderno de ventas. Se trata de una documentación descriptiva y analítica de la empresa, que te va a facilitar como potencial inversor la información necesaria para tomar una decisión y que incluye: el resumen ejecutivo, la descripción de la actividad de la empresa, los productos o servicios que ofrece, la cartera de clientes, un análisis de la competencia, la estrategia de marketing, el análisis financiero, el organigrama, las proyecciones financieras y la valoración de la empresa.

Tu nivel de implicación en el proyecto debe quedar definido con el resto de socios, puedes tener un porcentaje de participación o puedes aportar tu capital sin derecho a voto. Recuerda que a mayor implicación, mayores son las responsabilidades asociadas. Elabora una hoja de ruta con las especificaciones de la gestión, minimiza los conflictos con una comunicación constante que alinee intereses y nunca pierdas de vista tu inversión para garantizar el éxito de lo que es también tu negocio.

Después de enumerar una lista de ejemplos de ingresos pasivos, es importante que recuerdes que no hay nada 100 % pasivo y que todo requiere un gran esfuerzo inicial y algo menos durante la vida del producto, pero también requiere trabajo. Por tanto, la idea no es tanto vivir de las rentas sin hacer nada, sino tener los conocimientos para distinguir qué ideas desarrollar, cuáles descartar y cuáles postergar. Conforme adquieras conocimientos a medida que profundizas en una idea tomarás decisiones para continuar con ella o descartarla. Lo esencial es que te apasione lo que lleves a cabo y

que tu sistema no deje nunca de crecer, porque eso significa que tú nunca dejarás de aprender.

CÓMO HACER DINERO

Cuando aprendes a *hacer* dinero te conviertes en próspero, conviertes tu entorno en próspero, conviertes tu banco en próspero y das prosperidad a tu país y al mundo.

El truco para hacer dinero está implícito en la propia frase, consiste en *hacer*. Pero como hacer dinero es una práctica que legalmente está limitada a unos pocos, la respuesta correcta no es hacer dinero, sino hacer otras cosas cuya consecuencia sea ganar dinero. Por eso es importante que no tengas en cuenta sólo el dinero.

Para que el dinero sea la consecuencia de algo que hagas, primero debes hacer algo. Todas las personas tienen pasatiempos, es decir, actividades que realizan en su tiempo libre por las que no cobran, e incluso pagan dinero.

Convierte tu pasatiempo en un negocio. Empieza a pequeña escala pero piensa a lo grande.

Para hacer debes parar de no hacer. Pasa de ser el consumidor a ser también el creador.

Invierte las veinticuatro horas que tienes por delante cada día.

Crea contenido además de consumirlo.

Escribe además de leer.

Vende además de comprar.

Inventa más de lo que percibas.

Crea más de lo que destruyas.

Gana más de lo que pierdas.

Intenta ser el maestro en lugar del alumno.

En realidad, es una forma de vida; no es sólo una práctica económica, sino una filosofía que te cambiará la vida.

Si tú aportas más de lo que recibes, y poco a poco vas consiguiendo monetizar tus contribuciones al mundo, si éstas son positivas, al final acabarán siendo aceptadas y reconocidas, y si no lo

son, tú habrás aprendido. Recuerda: «A veces se gana y otras veces se aprende».

Reducir el gasto de dinero supone un incremento en tu ganancia. Si tú dedicas tu tiempo a escribir, por ejemplo, no estás yendo a comprar ropa o a comprarte una moto, con lo cual estás ahorrando, y, a su vez, llegará un momento en que tendrás un libro que podrás poner a la venta. Al terminar este proceso habrás crecido como persona, te sentirás bien porque habrás creado y durante mucho tiempo también habrás ahorrado. Quizá incluso recuperes tu inversión.

A medida que vaya pasando el tiempo y te sientas muy cómodo con la regla de 20 % de ahorro, 10 % de inversión y 70 % de gasto, y tus ingresos aumenten, puedes ir adaptando los porcentajes, siempre aumentando el ahorro y la inversión y disminuyendo el gasto, de manera que vayas ahorrando e invirtiendo cada vez más y tus gastos se mantengan o aumenten en menor proporción que los anteriores. Por ejemplo, si en un determinado momento ingresas lo suficiente para ahorrar el 30 %, invertir el 30 % y gastar el 40 %, prueba esa distribución.

Comparto aquí formas de ganar dinero extra con actividades esporádicas adicionales a tu fuente principal de ingresos, que, recuerda, debe ir diversificándose con el tiempo de manera que consigas varias fuentes de ingresos, idealmente ingresos pasivos. Estas ideas son lo que se conoce como ingresos activos, ya que a cambio de tu tiempo y esfuerzo directo consigues dinero.

Algunos ejemplos para ganar un dinero extraordinario son: hacer encuestas con estudios de mercado, participar en cursos de peluquería, hacer encuestas en línea, trabajar como figuración, ser imagen de publicidad, ser actor de doblaje de voces, vender productos creados por ti mismo, trabajar como relaciones públicas promocionando el negocio de un tercero. Hay cientos de ideas.

Independientemente de la opción que elijas, todas ellas corresponden a la categoría de ingresos extraordinarios.

Los ingresos extraordinarios son aquellos que se producen de forma puntual en tu vida o que no tienen garantía de que se vayan a producir, y la mayoría de ellos provienen de actividades que no tienen que ver con tu trabajo habitual. Son ingresos extraordinarios la paga variable no garantizada que se produce por la consecución de unos objetivos, un premio de la lotería, una herencia, el dinero obtenido de ingresos activos adicionales.

Insisto en la idea de que el salario variable que tienen muchas personas se debe considerar, como el propio nombre indica, como algo variable y, por tanto, entra dentro de la categoría de ingresos variables y no como salario fijo, ya que no existe la garantía de que se vaya a percibir. Es un error extendido utilizar esa paga como si de salario fijo se tratara.

En función del importe de los ingresos extraordinarios, podrás hacer una o varias de las siguientes propuestas.

Lo ideal es distribuir el ingreso entre ahorro, inversión y cancelación de deuda.

NUNCA AL GASTO.

Tu salud financiera marcará dónde destines los ingresos extraordinarios. Recuerdo aquí la tabla que compartí contigo al comienzo de este libro. En ella identificas el estado en el que te encuentras financieramente, es decir, tu salud financiera:

Muy mala	Tus deudas mensuales son superiores al 35 % de tu ingreso mensual neto. No tienes ahorrada, al menos, la cantidad de dinero equivalente a un tercio de tu ingreso anual neto.
Mala	Tus deudas mensuales son superiores al 35 % de tu ingreso mensual neto. Tienes ahorrada, al menos, la cantidad de dinero equivalente a un tercio de tu ingreso anual neto.
Neutra	Tus deudas mensuales son inferiores al 35 % de tu ingreso mensual neto.

	No tienes ahorrada, al menos, la cantidad de dinero equivalente a un tercio de tu ingreso anual neto.
Buena	Tus deudas mensuales son inferiores al 35 % de tu ingreso mensual neto. Tienes ahorrada, al menos, la cantidad de dinero equivalente a un tercio de tu ingreso anual neto.
Muy buena	Tus deudas mensuales son inferiores al 35 % de tu ingreso mensual neto. Tienes ahorrada, al menos, la cantidad de dinero equivalente a un tercio de tu ingreso anual neto. Has alcanzado la libertad financiera.

Recuerda que debes ser capaz de ajustar el gasto

al 70 % de los ingresos recurrentes. Si quieres gastar más, aumenta tus ingresos recurrentes de manera que el 70 % de los ingresos en lugar de ser 500 euros sean 1.000 euros, pero no utilices tus ingresos extraordinarios.

Reducir deudas

En caso de que tu salud financiera sea mala, es decir, tengas ahorros pero estés endeudado por encima de lo aconsejable, debes rebajar tu porcentaje de deuda. Tus deudas totales mensuales deben ser inferiores al 35 % de tus ingresos mensuales; si son superiores, debes rectificar esta situación económica no saludable.

Si tu salud financiera es muy mala, es decir, no tienes ahorros y estás muy endeudado, mi recomendación es, principalmente, que ahorres, aunque dependerá de tu caso particular, ya que si tienes algo ahorrado, quizá sea mejor que reduzcas tu endeudamiento.

Si tienes un sistema económico sano con deudas inferiores al 35 % de tus ingresos mensuales netos, es decir, tu salud financiera es neutra, pagar deuda pendiente puede ser una opción a realizar con tus ingresos extraordinarios, para lo que dedicarás una parte de los ingresos recibidos o la totalidad de ellos si los importes son más pequeños.

Si decides amortizar hipoteca, te enseño las claves para reducir tu cuota en el apartado «La compra de una casa». Como recordatorio, si la cuota de tu hipoteca supone más del 30 % de tus ingresos mensuales, te recomiendo reducir tu cuota para sanear tu economía, pero sólo en ese caso, ya que la mejor opción a la hora de amortizar hipoteca es reducir plazo, y seguir pagando la misma cuota, pues así la cantidad de intereses que pagarás durante la vida total de tu hipoteca será inferior que si reduces tu cuota mensual. En resumen, si tienes un sistema económico sano reduce plazo en tu hipoteca porque pagarás menos intereses en total.

Si no tienes deudas, puedes decantarte por una de las opciones que se enuncian a continuación.

Ahorrar

Ahorra hasta alcanzar el nivel de un tercio de tus ingresos totales anuales.

Si tu salud financiera es muy mala, mala o neutra, ahorrar los ingresos extraordinarios es una opción que siempre debes considerar. Con el matiz mencionado anteriormente: en el caso de que tu situación sea muy mala, debes valorar qué te conviene más, si reducir deuda o ahorrar.

Mi recomendación con el ahorro es tajante: lo que tengas ahorrado, que esté disponible, es decir, liquidez total a través de una cuenta bancaria o cuenta de ahorro. Debes alcanzar el punto en el que tengas ahorrado un tercio de tus ingresos anuales netos. Es la cantidad que te aporta tranquilidad económica frente a imprevistos que puedan surgir en la vida. Cuando tengas ese tipo de imprevistos y obligatoriamente debas rescatar dinero de tus ahorros para hacer frente al imprevisto, posteriormente continuarás ahorrando dinero hasta llegar de nuevo al nivel de un tercio de tus ingresos netos anuales. Hay dos estrategias de ahorro principales en función de que hayas alcanzado el nivel del tercio de tus ingresos o no, que puedes

leer en las dos estrategias del ahorro en función de dónde te encuentras:

- Si tienes ahorrado menos de un tercio de tus ingresos netos anuales: 10 % a inversión – 20 % a ahorro – 70 % a gasto.
- Si tienes ahorrado más de un tercio de tus ingresos netos anuales: 25 % a inversión – 5 % a ahorro – 70 % a gasto.

Invertir

En caso de que tengas saneadas tus cuentas y tengas una cantidad de ahorro suficiente, de al menos un tercio de tus ingresos anuales netos, es decir, si tu salud financiera es buena, puedes dedicar el dinero extraordinario a invertir o dedicar tan sólo una parte de él, pero no todo.

Puedes invertir en instrumentos financieros. Si es un ingreso extra no muy cuantioso puedes usarlo como una aportación extraordinaria a algún producto financiero que ya tengas, a corto o a largo plazo. Si tu inversión es de un importe superior, puedes abrir un fondo de inversión ajustado a tu perfil de inversor, comprar acciones, destinarlo a un plan de pensiones.

Puedes invertir monetizando tus pasatiempos. Puedes invertirlo en alguna idea de negocio a pequeña, media o gran escala.

Las opciones de inversión son múltiples, pero recuerda que invertir siempre lleva asociado un riesgo o probabilidad de pérdida, que suele estar correlacionada con la ganancia potencial. Diversifica tus inversiones en ventanas de liquidez, en riesgo, en geografía.

FISCALIDAD

La fiscalidad tiene un papel relevante en la elección de los distintos instrumentos financieros: mantente informado de la casuística específica de cada país asociada a cada iniciativa que lleves a cabo.

Los impuestos son la parte de los ingresos que cada persona, familia o entidad legal paga al Estado para que éste pueda hacer frente a las necesidades colectivas. Se llaman impuestos directos si están relacionados directamente con la capacidad económica del ente que los pague y se conocen como impuestos indirectos si están implícitos en el bien o servicio que se compra. El IVA es un impuesto indirecto y el impuesto sobre la renta de las personas físicas (IRPF) es un impuesto directo.

Es importante que conozcas los diferentes tipos de impuestos existentes, ya que se trata de un flujo importante de dinero que, si lo controlas, puede suponerte un ahorro significativo. Sucede lo mismo con las exenciones, que se van actualizando con el paso del tiempo. La exención hace referencia a la no obligación de tributar de determinadas operaciones económicas.

Recuerda que las deducciones pueden maximizar tu ahorro en impuestos; es una forma de reducir tu ingreso gravable. Existen deducciones que se aplican en todo el territorio nacional, conocidas como deducciones estatales, y deducciones que dependen de cada región, denominadas autonómicas. Como se van actualizando cada año, te invito a que te informes mediante un profesional. Te comento distintos gastos deducibles que en un momento dado han existido:

- Deducción por adquisición de vivienda habitual.
- Deducción por alquiler de vivienda habitual.
- Deducción por obras de mejora de la vivienda.
- Deducción por hacer donativos.
- Deducción por compatibilizar la maternidad con el trabajo.

- Deducción por familia numerosa.
- Deducción para personas con discapacidad.
- Deducción por acogimiento de menores.
- Deducción por planes de pensiones.
- Deducción por empresas de nueva creación.
- Deducción por gastos escolares.
- Deducción por gastos de guardería y cuidado de menores.

Impuesto sobre la renta de las personas físicas (IRPF)

Conocido a nivel mundial como impuesto sobre la renta (ISR), es un impuesto progresivo que impone cada gobierno a las personas, familias o entidades en función de su riqueza. Dicho impuesto grava la renta obtenida por las personas residentes en una geografía. A mayor riqueza, mayor impuesto. Este impuesto se paga todos los meses a través de las retenciones que se producen en la nómina. Cuando llega el período de hacer la declaración de la renta, si se han pagado impuestos de más, te devuelven el exceso, y si por el contrario se han pagado menos impuestos de los que se debían, se debe abonar la cantidad correspondiente.

Mi recomendación es que dispongas de un gestor o asesor fiscal que sea conocedor de todos los detalles y te ayude a realizar y a entender tu declaración.

Lo que se tributa es:

1. Rendimientos del trabajo

El dinero que haya percibido una persona por el trabajo realizado. Son, entre otros, el salario, excluyendo las dietas y los gastos de viaje, o la prestación por desempleo.

2. Rendimientos del capital

Es el dinero que proviene de los elementos patrimoniales, bienes o derechos que se tienen y que no están relacionados con actividades económicas.

Atendiendo a su naturaleza, los rendimientos del capital inmobiliario son los derivados de alquilar una vivienda, mientras que los rendimientos del capital mobiliario son los que provienen de los elementos patrimoniales, bienes o derechos mobiliarios que no estén sujetos a actividades económicas. Se consideran rendimientos del capital mobiliario los dividendos, así como los derivados de los depósitos, los activos de renta fija y los seguros de ahorro.

3. Rendimientos de actividades económicas

Es el dinero obtenido a través de una actividad económica por parte de una persona jurídica. El término de *persona jurídica* hace referencia a la organización constituida por una o más personas para desarrollar una actividad económica. Se trata de un ente capaz de adquirir derechos y contraer obligaciones.

4. Ganancias y pérdidas patrimoniales

Son aquellas cantidades obtenidas por los titulares de los elementos patrimoniales. Las ganancias que se obtengan por la venta de participaciones de fondos de inversión, así como las que se obtengan por la venta de acciones, se consideran ganancias de patrimonio.

5. Imputación de rentas

El régimen de imputación de rentas contempla las siguientes rentas:

a. **Rentas inmobiliarias** imputadas por la propiedad de bienes inmuebles que no constituyen la vivienda habitual. Si posees un inmueble alternativo a tu vivienda habitual, se presume

que estás percibiendo rendimientos por él, aunque no lo tengas alquilado. En el caso de que declares el arrendamiento, dicha declaración va en la parte correspondiente como rendimiento de capital inmobiliario, pero si no lo tienes alquilado, también tienes que pagar impuestos por tu inmueble vacío. Es un porcentaje que se calcula en función del impuesto sobre bienes inmuebles (IBI). Son este tipo de conocimientos los que debes dominar cuando decidas apostar por una inversión, ya que, si decides comprar una vivienda con fines de inversión, pagarás impuestos la tengas alquilada o no.

b. **Rentas en régimen de transparencia fiscal internacional**. La figura de la transparencia fiscal internacional pretende impedir la elusión del pago de impuestos. Concretamente, en un mercado de capitales cada vez más liberalizado, se pretende evitar el efecto que produce que personas residentes en países con sistemas tributarios convencionales coloquen sus capitales en sociedades residentes en territorios de baja tributación por motivos exclusivamente fiscales.

c. **Rentas por cesión de derechos de imagen**. Un personaje público o una persona que trabaja vendiendo su imagen a terceros percibe un ingreso por ello, y es muy importante adherirse bien a la normativa existente. La fiscalidad de la cesión de derechos de imagen está definida de manera que la renta percibida debe tributar al tipo de gravamen resultante.

d. **Rentas obtenidas por socios o partícipes de las instituciones de inversión colectiva (IIC) formadas en paraísos fiscales**. La inversión colectiva en el mercado de valores es una alternativa a la inversión directa, en la que el inversor es el propietario de un activo financiero. Esta modalidad de inversión aporta una serie de ventajas a los

socios o partícipes, tales como diversificación, gestión profesional, liquidez inmediata, seguridad, transparencia y beneficios fiscales.

Una sociedad de inversión de capital variable, conocida por sus siglas como SICAV, es un tipo de institución de inversión colectiva que tiene un ventajoso tratamiento fiscal. Los principales requisitos de una SICAV son que esté constituida por cien o más accionistas y que tenga un capital mínimo de 2,4 millones de euros, sin requisitos en el reparto de dicho capital, de manera que el 99 % del capital puede ser de uno de los socios y el 1 % restante del resto de socios.

Las IIC tributan anualmente por un impuesto de sociedades del 1 %, que es muy inferior al que tributan el resto de sociedades, que oscila entre el 10 y el 25 % en función del tipo y la naturaleza de la sociedad. Cuando se venden las acciones de la SICAV, entonces se tributa por el rendimiento del ahorro como cualquier inversión, tipo que ha oscilado durante años entre el 19 y el 27 % en función del beneficio por la venta.

Impuesto sobre la renta de no residentes

Es un impuesto que grava la renta en un territorio de las personas físicas y entidades no residentes en éste.

Impuesto sobre sociedades (IS)

Es el impuesto equivalente al IRPF que grava las rentas obtenidas por las sociedades y entidades jurídicas. Para su tramitación, es necesario llevar la contabilidad de la entidad.

Hay distintos tipos de impuestos que afectan en función de la naturaleza y el tipo de entidad. Existe un tipo impositivo general, que ha oscilado según el año entre el 25 y el 30 % en España. En función del país en el que se tribute, el impuesto varía entre el 10 y el 40 %.

Existen tipos reducidos para emprendedores, asociaciones, fundaciones, cooperativas, pymes o microempresas que oscilan entre el 10 y el 25 %.

Por último, existe, como ya he mencionado, el tipo del 1 % para sociedades de inversión.

Impuesto sobre el patrimonio

El impuesto sobre el patrimonio grava las posesiones de las personas físicas que superan ciertos límites económicos e incluye bienes y derechos. Esta inclusión de bienes y derechos lo diferencia del impuesto sobre la renta de las personas físicas que se aplica sobre la renta. Es un impuesto que afecta a todas las personas que tengan bienes y derechos en una geografía, por lo que afecta a todo el mundo. Sin embargo, en la práctica, si los bienes de la persona no alcanzan un valor, sólo se tributa a efectos informativos, con un tipo a pagar del 0 %.

Cualquier persona que no alcance ese límite patrimonial no debe tributar por este impuesto; el límite patrimonial se sitúa en 700.000 euros, sin incluir la vivienda habitual hasta 300.000 euros. También existen exenciones que minoran la base del impuesto. No obstante, existen estrategias que evitan tributar en este impuesto, como por ejemplo, convertir el patrimonio en empresas o SICAV.

Impuesto sobre el valor añadido (IVA)

El IVA es un impuesto que pagan los consumidores al adquirir un producto o servicio. Puede recibir otros nombres en función de la localización geográfica en la que se imponga el impuesto. Existen exenciones, es decir, operaciones por las que no existe el deber de tributar, como por ejemplo, la hospitalización y asistencia sanitaria pública.

Impuesto sobre sucesiones y donaciones

El impuesto de sucesiones y donaciones es un tributo para financiar la sanidad, la educación y las políticas sociales. Se trata de un impuesto cedido a las comunidades autónomas. Las personas sujetas a este impuesto por la adquisición de bienes y derechos por herencia, legado o donación son los herederos o las personas favorecidas en una donación. En el caso de herencia o legado, existen reducciones por parentesco, por discapacidad, por adquisición de un negocio, por adquisición de vivienda habitual, por explotaciones agrícolas y por participación en determinadas entidades. En el caso de donaciones, existen reducciones por parentesco, por discapacidad y por explotaciones agrícolas, empresa familiar o participaciones en determinadas entidades.

Impuesto sobre bienes inmuebles (IBI)

Se trata de un impuesto que tienen que pagar cada año casi todos los propietarios de cualquier bien inmueble por tenerlo en propiedad —piso, casa, plaza de aparcamiento, trastero, local, etc.—, a excepción de algunos propietarios o edificios, que no pagan este tributo, como la Iglesia, los edificios catalogados como patrimonio histórico, los de la Cruz Roja o los del Estado dedicados a la defensa nacional, entre otros. El ayuntamiento de cada municipio es el encargado de fijar, dentro de unos márgenes preestablecidos, cuánto se paga por los inmuebles que se encuentran en su territorio.

Impuestos especiales

Los impuestos especiales tienen su origen en la antigua Roma. Se aplicaban sobre la producción de vino y sobre el consumo de productos que eran considerados lujosos. Estos impuestos se han mantenido hasta la actualidad y se encuadran dentro de los impuestos indirectos, es decir, recaen sobre el consumo.

Los impuestos especiales tienen como finalidad recaudar recursos para financiar las actividades del Estado, disuadir determinadas conductas sociales, como el consumo de alcohol o de tabaco, y financiar inversiones, mejoras en las infraestructuras o mejoras tecnológicas.

Actualmente, estos impuestos existen en todos los países de la Unión Europea para el tabaco, el alcohol, la cerveza y los hidrocarburos. En España también tenemos impuestos especiales específicos sobre la electricidad y determinados medios de transporte. En concreto, se aplican a un conjunto de bienes, entre los que se encuentran los siguientes: las bebidas alcohólicas, el tabaco, los hidrocarburos, la electricidad, el carbón y determinados medios de transporte, como el impuesto de matriculación.

Impuesto sobre transmisiones patrimoniales y actos jurídicos documentados (ITPAJD)

Se trata de un impuesto que grava tres hechos imponibles diferentes: las transmisiones patrimoniales, los actos jurídicos documentados y las operaciones societarias.

A todas las transmisiones de bienes no afectadas por el impuesto sobre el valor añadido se les debe aplicar el impuesto sobre transmisiones patrimoniales.

El impuesto sobre actos jurídicos documentados es un impuesto que grava la formalización de determinados documentos notariales, como, por ejemplo, la compra de una vivienda.

El impuesto sobre operaciones societarias grava la constitución, aumento y disminución de capital, la disolución de sociedades, las aportaciones que realicen los socios para reponer pérdidas sociales, es decir, que no supongan un aumento del capital social, y el traslado a España de la sede de dirección efectiva o el domicilio social de una sociedad cuando ninguno de los dos estuviera previamente en la Unión Europea.

Impuesto sobre actividades económicas (IAE)

Es un impuesto que se aplica a las actividades, desarrolladas en territorio nacional, de carácter empresarial, profesional o artístico que para producir o distribuir un bien o servicio deben gestionar recursos de producción o de personal.

Impuesto sobre vehículos de tracción mecánica (IVTM)

Se trata de un impuesto directo que grava la titularidad de los vehículos de tracción mecánica aptos para circular por las vías públicas y cuya gestión corresponde a los ayuntamientos.

Impuesto sobre las primas de seguros

Como los seguros son un tipo de actividad económica, están sujetos al pago de tributos correspondiente. Se trata de un impuesto indirecto que se cobra cuando se realiza el pago de un seguro, tanto si es un pago íntegro de la prima como si es un pago fraccionado. El impuesto está reflejado en el recibo. Afecta a los seguros de hogar, de coche, de defensa jurídica o de responsabilidad civil. Pero no afecta a todos los seguros, pues existen algunas excepciones, y entre ellas se encuentran los siguientes seguros: seguros de vida, seguros de enfermedad, seguros de asistencia sanitaria, seguros de crédito o seguros agrarios combinados, entre otros.

LA COMPRA DE UNA CASA

El procedimiento de compra de una casa es algo de tal envergadura que es relevante compartir contigo su visión global, ya que puede ser una forma de especular a través de la compra-venta y obtener beneficios que luego destines a inversiones. Podrás encontrar esta visión mucho más desarrollada en el libro didáctico que publiqué titulado *Cómo comprar una casa*, en el que además expongo ejemplos prácticos.

El proceso natural de compra de una casa viene con la idea de querer comprarla con independencia de la finalidad. Comienza tu labor de investigación, que es conocer tu presupuesto máximo de compra, la cantidad máxima que puedes permitirte para todo lo que supone la compra de la vivienda, es decir, la suma del ahorro y la hipoteca. El ahorro es la cantidad de dinero que tienes disponible para la compra de la casa y la hipoteca, el dinero que vas a tener que devolver por haberlo pedido prestado.

Tienes que tener ahorrado como mínimo el 35 % del valor de la compra, y de ese porcentaje se destina el 5 % a amueblar o reparar, el 10 % para los gastos de compraventa y el 20 % supone el dinero que no te prestará el banco a través de la hipoteca, ya que actualmente las entidades bancarias te dan como máximo el 80 % del valor de compra.

Pide a los bancos que te hagan un estudio de riesgo. Para ello deberás dirigirte a distintas entidades con una propuesta aproximada de la compra de la casa y con la idea firme de comprarla. En función de tus características personales, te darán un porcentaje máximo de hipoteca o no te darán nada. Es necesario saber esta información antes de ponerte a buscar vivienda, ya que si dispones de la estructura de pagos a la que puedes acceder, a la hora de hacer una oferta de compraventa a los vendedores, es una variable más que puedes usar en el momento de la negociación y que puede significar

la diferencia entre que te den a ti la vivienda o se la den a otra persona. Esta información también es valiosa para negociar el precio, ya que al hacer la oferta puedes dejar claro que dispones de préstamo bancario y que lo has comenzado a tramitar, este tipo de comentarios gusta a los vendedores y su disposición a una rebaja aumenta. Por otro lado, debes conocer el importe máximo que deberías pedir a través de una hipoteca, que se calcula en función de tu salario neto y el dinero que tengas ahorrado. Si tienes un préstamo a largo plazo o un gasto recurrente, el porcentaje del 35 % debes aplicarlo sobre la cantidad neta que te queda después de restar esos gastos fijos recurrentes, ya que los bancos utilizan ese valor y no tu salario neto.

Lo que una casa cuesta realmente es lo que devuelves de hipoteca, más el ahorro que aportas al principio, más los gastos asociados a la vivienda. Por ejemplo, si tienes un salario mensual neto de 1.000 euros, la cuota máxima que deberías pagar frente a fluctuaciones en los tipos de interés o imprevistos en tu vida es de 300 euros. Además, el importe de la hipoteca a la que puedes acceder es de 81.000 euros para una casa que cuesta 100.000 euros. La cantidad que devolverás por una hipoteca a treinta años de plazo y al 2 % de interés es de 106.000 euros, y lo que la casa te cuesta realmente es 136.000 euros, es decir, un 36 % más del precio de compra.

A continuación muestro una tabla con distintos salarios netos y al lado la cuota de hipoteca máxima que se debe tener, el importe de la hipoteca máxima que deberías asumir, la cantidad que habrás devuelto después de treinta años al 2 % de tipo de interés constante en el tiempo, el precio de compraventa de la casa y lo que realmente cuesta la casa. Éste es un ejemplo de tabla, pero tú puedes diseñar uno concreto variando el tipo de interés o el plazo. El cálculo de la cuota de hipoteca máxima lo he realizado con el 30 % del salario mensual neto, ya que hay que tener previsto, en el caso de contratar

hipoteca a tipo variable, que el Euribor cambia y eso hace cambiar la cuota. En el caso de que el Euribor esté al 0 %, como ocurrió en enero de 2017, la cuota sólo puede aumentar.

Salario neto mensual	Cuota de hipoteca máxima	Importe de la hipoteca	Cantidad que devolverás	Precio de la casa	Lo que la casa te cuesta realmente
500 €	150 €	40.600 €	52.000 €	50.750 €	67.225 €
1.000 €	300 €	81.000 €	106.000 €	101.250 €	136.375 €
1.500 €	450 €	120.000 €	160.000 €	150.000 €	205.000 €
2.000 €	600 €	160.000 €	213.000 €	200.000 €	273.000 €
2.500 €	750 €	200.000 €	266.000 €	250.000 €	341.000 €
3.000 €	900 €	235.000 €	314.000 €	293.750 €	402.125 €
3.500 €	1.050 €	284.000 €	373.000 €	355.000 €	479.500 €
4.000 €	1.200 €	325.000 €	427.000 €	406.250 €	548.875 €
4.500 €	1.350 €	365.000 €	480.000 €	456.250 €	616.875 €
5.000 €	1.500 €	406.000 €	535.000 €	507.500 €	687.250 €
6.000 €	1.800 €	487.000 €	643.000 €	608.750 €	825.625 €
7.000 €	2.100 €	568.000 €	750.000 €	710.000 €	963.000 €
10.000 €	3.000 €	812.000 €	1.075.000 €	1.015.000 €	1.379.500 €

Como ves en este ejemplo que se puede ajustar a la realidad, al contratar una hipoteca, el precio que se paga por una casa es un 36 % superior al precio de compra, correspondiendo el 26 % a la hipoteca y el otro 10 % a los gastos de compraventa del inmueble. En el ejemplo, una persona con un salario mensual neto de 1.500 euros que compre una casa por valor de 150.000 euros, a lo largo de los treinta años pagará 40.000 euros en concepto de intereses.

Es muy importante reflexionar sobre los productos financieros que contrates y cuándo los contratas, ya que un endeudamiento para tener en posesión un pasivo, como es la compra de una casa para vivir en ella, puede frenar tu camino a la libertad financiera.

La compra de una vivienda para habitarla es una acción que deberías realizar cuando hayas construido previamente fuentes de ingresos pasivos o hayas especulado de manera que hayas obtenido ganancias que permitan un porcentaje reducido de endeudamiento por tu parte.

Cuestiona tu situación actual, y si es necesario, rectifica posiciones.

Infórmate constantemente de la economía de tu país y de la economía mundial, lee noticias al respecto y familiarízate con el lenguaje propio financiero, ya que afectará directamente a tu economía individual y, cuanto mayor conocimiento tengas de las reglas por las que se rige el dinero, más reduces tus posibilidades de pérdida, además de tener mayor capacidad de negociación y mayor soltura en la toma de decisiones financieras.

1. Importe máximo de la hipoteca

A continuación te voy a contar cómo puedes calcular el importe máximo que te puedes gastar en una hipoteca.

1.1. Calcula tu salario mensual neto

Es decir, el importe medio neto que cobras cada mes sobre doce pagas. En el caso de que recibas catorce pagas, utiliza una calculadora de internet para obtener el valor.

1.2. Calcula el importe neto mensual del que dispones

Para ello, resta a tu salario mensual neto los gastos fijos a largo plazo que tengas, como por ejemplo, la cuota de un préstamo a largo plazo.

1.3. Calcula la cuota máxima de la hipoteca como el 30 % de tu salario mensual neto

1.4. Analiza el tipo de interés

Pregunta en distintas entidades, investiga el tipo de interés que se está ofreciendo y ten en cuenta los tipos fijo y variable si tienes dudas de cuál elegir.

1.5. Calcula el importe máximo de la hipoteca que puedes solicitar

Una vez dispones de tu cuota máxima, un tipo de interés aproximado y un plazo deseado para devolver el préstamo, calcula el importe máximo de la hipoteca que puedes solicitar con la ayuda de alguna calculadora disponible en internet.

1.6. Calcula el importe máximo de la vivienda que puedes comprar

Calcula el importe de dos maneras: a través de tu salario neto y también mediante tus ahorros.

Si lo haces a través de los resultados que has obtenido a partir de tu salario neto, divide el importe máximo de la hipoteca que has

obtenido entre el 80 %, lo que te dará el precio máximo de la casa a la que puedes aspirar.

Si el cálculo lo haces en función de tus ahorros, como ya sabes que tienes que tener ahorrado al menos el 35 % del precio de la casa, divide los ahorros que estés dispuesto a gastar en la compra entre 35 % y obtendrás otra cantidad.

Descarta la mayor de estas dos cifras y quédate con la mínima. De esta cantidad, debes restar el 10 % de gastos de compraventa y ya tienes el valor máximo de la casa que puedes permitirte y que te servirá de filtro a la hora de buscar.

1.7. Asegura en las entidades el porcentaje de hipoteca que te pueden dar

Insisto, asegura en las entidades el porcentaje de hipoteca que te pueden dar. Para ello, visita las entidades que hayas encontrado con ofertas atractivas de hipoteca que encajen en tus preferencias y pídeles que analicen tu caso de forma concreta para saber el porcentaje máximo que te pueden dar. Como ya habrás hecho los cálculos, en el banco sé decidido a la hora de pedir información; necesitas su compromiso para que te den una respuesta aproximada pero firme, fundamental para negociar después.

Adquiere destreza con los números hasta que te sientas cómodo con ellos.

2. Gastos de compraventa

Los gastos de compraventa son una cantidad que varía entre el 8 y el 15 %. La mayoría de gastos que conlleva la compra van a cargo del comprador y no del vendedor.

Los gastos que debes tener en cuenta son:

2.1. IVA o impuesto de transmisiones patrimoniales

El IVA cuando se trata de una casa nueva o el impuesto de transmisiones patrimoniales si es de segunda mano. El IVA es el 10 % del precio de la vivienda, hasta 2013 era el 4 %.

El impuesto de transmisiones patrimoniales varía en función de la comunidad autónoma. La media en España es del 8 %. En todas las provincias suele haber bonificaciones. Infórmate.

2.2. Impuesto de actos jurídicos documentados

Si la casa es nueva, hay que pagar también el impuesto de actos jurídicos documentados, que es un impuesto autonómico cuyo importe varía entre el 0,5 y el 1,5 % del valor de compraventa en función de la comunidad donde esté ubicada la casa, aunque existen bonificaciones al cumplir con determinados requisitos.

2.3. Notaría y registro

Notaría y registro también se han de pagar por la compraventa de la casa, y en el caso de haber pedido una hipoteca, también pagarás por el registro y la notaría de la hipoteca, ya que el contrato de compraventa y el de la hipoteca son dos contratos diferentes, por lo que habrá que pagar distintos honorarios. El coste de ambas gestiones suele ser del 1,5 % de la hipoteca.

2.4. Tasación

La tasación es obligatoria si vas a solicitar hipoteca. Se trata de una valoración del inmueble con efecto jurídico y determina el porcentaje de financiación que concede el banco, ya que éste te dará como hipoteca máxima el 80 % del mínimo entre el valor de la tasación y el valor de compraventa de la hipoteca. Por esta razón, sólo pueden realizarla empresas homologadas sujetas a la supervisión del Banco de España. Una tasación cuesta a partir de 250 euros, aunque el precio dependerá del valor de la vivienda y de sus características.

Los parámetros que influyen en la tasación y en el precio de ésta son, entre otros, los metros cuadrados construidos y habitables, los materiales de construcción, el estado de conservación, la ubicación de la vivienda, el entorno, el precio medio del metro cuadrado en la zona en función de la oferta y la demanda. Es decir, todos aquellos parámetros suficientes para poder evaluar que una vivienda concreta, en un momento concreto, tiene la probabilidad de venderse por dicho valor. Si vas a subrogar un préstamo hipotecario no necesitas hacer la tasación de vivienda, ya que la hipoteca está constituida con anterioridad y, por tanto, fue en ese instante cuando la tasación se requería. La tasación tendrá una validez de seis meses desde que se emita, a efectos hipotecarios.

2.5. Gestoría

Siempre existe la posibilidad de acudir a una gestoría para que se encargue de abonar los impuestos a Hacienda y realizar los trámites en el registro, y si no hay hipoteca, este gasto es opcional. Sin embargo, cuando hay una hipoteca de por medio es necesario realizar los trámites por medio de un profesional, ya que el banco tiene que garantizar que la hipoteca esté inscrita como se debe y la gestoría cobra entre 100 y 200 euros por escritura.

2.6. Comisiones por formalización de la hipoteca

La comisión por formalización de la hipoteca es la cantidad de dinero que la entidad financiera cobra al formalizar el préstamo hipotecario y puede variar entre el 0 y el 3 % en hipotecas de interés fijo, y del 0 al 1 % en hipotecas de interés variable. Es muy importante analizar con detenimiento cualquier hipoteca, ya que todas las comisiones e intereses asociados suman, y se pueden encontrar productos atractivos en diferencial pero con altas comisiones de apertura, de forma que en global salga más cara que otra que tenga un diferencial superior pero sin comisión de apertura.

2.7. Plusvalía municipal

La plusvalía municipal es una cantidad que paga el vendedor. La base imponible del impuesto es el valor catastral del terreno que viene reflejado en el recibo del IBI, al que se le aplican unos porcentajes determinados por los años que han transcurrido desde la última transmisión (en este caso compraventa), que es la última vez que se presentó este impuesto, por lo que cuanto más tiempo transcurra, más alta será la base imponible. Como a lo largo de los años se va incrementando la base imponible, se suele poner un límite, generalmente veinte años. El pago se debe realizar en los treinta días hábiles siguientes a la compraventa.

3. Definición de la vivienda

Ya tienes la referencia de precio y gran parte del camino recorrido. A pesar de que he trazado una ruta de aprendizaje, lo ideal es que te la saltes, de manera que traces la tuya propia y aprendas basándote en tu propia experiencia y no en la mía.

Es el momento de que te hagas las preguntas adecuadas para definir, en la medida de lo posible, lo que buscas y ajustes tus deseos al precio máximo marcado que has calculado.

Describe tu vivienda por escrito a partir de contestar preguntas que te ayuden a trazar tu ruta de búsqueda. Haz tu propia lista lo más extensa posible. Define si quieres piso o casa, el número de metros cuadrados mínimo, el número de habitaciones, la zona de la ciudad, las instalaciones cercanas que te gustaría tener, las características de los vecinos, si quieres vivienda nueva o de segunda mano, la luminosidad, la orientación y cualquier detalle que se te ocurra.

Una vez tienes la primera idea, comienza la búsqueda. Recomiendo hacer dos búsquedas en paralelo, a través de los portales de internet especializados en viviendas y en persona. En

internet puedes ver de forma rápida el mercado en las distintas páginas web de oferta de vivienda, pero en persona conoces el vecindario, las instalaciones cercanas, puedes preguntar a los comerciantes de la zona y llamar a las ofertas que veas colgadas en las ventanas. Se trata de información muy valiosa, ya que no todos los vendedores van a ir por el mismo canal.

El proceso de búsqueda de una vivienda es una labor de investigación, hay que trabajarlo, y cuanto mejor te prepares, mejores resultados obtendrás y más dinero ahorrarás. Ya has comenzado la relación con las entidades financieras, has ido a preguntar. Lo mismo ocurre al elegir la casa. Si no tienes prisa, puedes ahorrar miles de euros, ya que puedes invertir tiempo en encontrar al vendedor que tenga prisa y que, por tanto, esté dispuesto a vender más barato.

Llévate apuntadas todas las preguntas que se te ocurra hacer a la persona que te va a enseñar la vivienda y anota todas las respuestas. Esta lista de preguntas se irá haciendo más grande y más compleja conforme vayas adquiriendo experiencia, y te permitirá hacer cálculos ajustados a la realidad en el momento en el que elijas la vivienda: entre ellos, el presupuesto de reforma y los gastos mensuales. Uno de tus objetivos cada vez que visites una vivienda es cautivar a la persona que te la enseñe. Recomiendo la lectura del libro *El arte de cautivar*, de Guy Kawasaki (Ediciones Gestión 2000, Barcelona, 2011), en el que encontrarás las claves para cautivar. Son los pequeños detalles los que pueden marcar la diferencia entre tú y otro posible comprador. Infórmate sobre la seguridad de la finca, especialmente en cuanto a los robos. También del número de visitas realizadas y el interés que ha suscitado la vivienda. Así como el tiempo que lleva a la venta (cuanto mayor sea el tiempo, más flexibilidad a la hora de negociar). Comprueba la impermeabilización, es decir, si observas goteras o humedades. El olor de la casa también te aporta información sobre la

impermeabilización. Revisa el sistema eléctrico, la calefacción, el gas y el agua. Pregunta por el importe de los gastos. Interésate por el IBI de la vivienda. Pregunta por el importe de la comunidad de vecinos. Visita a los vecinos colindantes. Interésate por el vendedor, aunque se venda a través de agencia. Observa si la vivienda es silenciosa. Pon atención al ruido exterior y al de los vecinos. Pregunta si tiene algún sistema de aislamiento. Observa la calidad de los materiales, como puertas, cristales y grifería. Infórmate del proceso de compra.

Visita a distintas horas el barrio para ver el ambiente y analizar tus reacciones. Recaba información sobre una posible negociación en el precio. Busca la vivienda en el Registro Catastral por la dirección. Conoce el precio medio del metro cuadrado de la zona. Haz fotos de la vivienda por dentro y por fuera.

En el Registro de la Propiedad adquieres la nota simple informativa. En primer lugar, hay que verificar que la calle, el número y los metros cuadrados coinciden con lo que quiere vender el propietario. No obstante, lo ideal es que tú seas la persona que haga las mediciones del inmueble que te interesa para que los metros cuadrados que se venden correspondan con los metros cuadrados reales. Después conviene comprobar que el número de titulares es el que ha declarado el vendedor. Si es un matrimonio, ambos tendrán que firmar la compraventa, y si la casa pertenece a varios hermanos, todos tendrán que firmarla. Aunque también se puede dar el caso de que el conjunto de personas propietarias de la casa tenga constituida una comunidad de bienes, en tal caso es suficiente con el representante de la comunidad. Es un punto en el que debes tener gran precaución, ya que si uno de los copropietarios no está de acuerdo, puedes encontrarte con una casa que no es del todo tuya.

Analiza los gastos recurrentes que están asociados a la vivienda, ya que una vez analizados, interiorizas parte de las preguntas que

debes hacer y puedes calcular posteriormente los gastos medios mensuales que supondrá tu futura adquisición.

Cuando te decantes por una vivienda, incluso con anterioridad a tomar la decisión, debes ir al Registro de la Propiedad para conocer una serie de datos vitales sobre la titularidad y las cargas que puedan pesar sobre el inmueble. Este paso es fundamental, incluso cuando se trate de personas a quienes conozcas o si la compraventa se realiza en una localidad pequeña de relaciones de confianza, la nota simple contiene información valiosa. Cualquier ciudadano puede obtener este documento, en el que figuran la ubicación y la superficie de la vivienda, su propietario y si pesan cargas sobre la casa.

4. Gastos mensuales

Es clave ver el proceso de compra de forma global. El proceso no empieza el día que encuentras la casa que comprarás, ni termina el día que firmas la escritura de la casa ante notario. El proceso empieza el día que inicias la preparación de búsqueda y termina sólo si vendes la casa, en caso contrario, no termina nunca. En caso de ser una vivienda nueva, es más difícil predecir los gastos mensuales que supondrá tu casa, pero si se trata de una vivienda de segunda mano, puedes pedir facturas de meses anteriores de los suministros.

Estima el gasto mensual medio que supondrá la vivienda teniendo en cuenta la suma de todos los gastos del año dividida por doce meses. Para ello, estima el impuesto de bienes inmuebles, los impuestos municipales como la tasa de basuras, el agua, el seguro del hogar, la luz, la hipoteca, el teléfono e internet, el gas y la comunidad de vecinos.

La cuota de hipoteca mensual en España en 2017 ronda los 500 euros y los gastos asociados a la vivienda son aproximadamente 400 euros mensuales.

5. La psicología en la compra

Estás comprando una casa, vas a invertir tu dinero y tu tiempo, dos recursos escasos. Debes poner todos tus sentidos en cada uno de los pasos que des, observar más allá de la casa, quién la vende, quién vive alrededor, a quién le vas a pedir el préstamo, y lo más importante, a ti mismo. Sé honesto en general y respecto a la compra de la vivienda en particular. Llegado a este punto ya habrás dado información al banco para que analice tu caso y habrás visitado viviendas. En el caso de las visitas, cuida todos los detalles, ya que a ti también te van a observar y a evaluar. Recuerda que tú estás en la parte de comprador porque al otro lado hay un vendedor. Tú querrás rebajar el precio lo máximo posible y el vendedor querrá vender caro. A título general, en el mercado inmobiliario español, la vivienda se oferta con un margen de negociación, es decir, el que vende la vivienda casi siempre habrá puesto un precio superior al que está dispuesto a vender, y absolutamente todas las características que se te ocurran influyen en el precio final, desde la ropa que lleves a las visitas, hasta la emoción que exteriorices o los modales que tengas.

Si haces caso a tu intuición, que es una sensación que se materializa en la zona de la garganta al estómago, lo más probable es que tomes mejores decisiones que si no lo haces. La intuición a la que hago referencia atiende a tu subconsciente, que es la parte no visible de ti mismo y que sabe más de ti que tú mismo. Deja trabajar con libertad a tu subconsciente, ya que lo hará de igual manera y luego intenta observarlo.

Junto con toda la información que ya tienes recapitulada sobre la vivienda, imagina que la ves y todo te encaja. Muévete rápido, ya que igual que te ha encajado a ti, puede haberle encajado a más personas. Si por el contrario, no eres tú la persona que toma la iniciativa en seguir adelante con el proceso de compra y son los vendedores los que te presionan porque hay más gente interesada, no te precipites y analiza con cuidado la situación.

Se trata de una negociación, y como en toda negociación, ambas partes deben ganar, ya que en el caso de que sólo una de las dos lo hiciese, no sería una negociación sino un conflicto, un juego de suma cero. Debéis encontrar un acuerdo que satisfaga los intereses de ambas partes.

6. Tipos de contrato

Supongamos que has encontrado la casa que te encaja, si la quieres, el siguiente paso dependerá de quién vende. Ya deberías saber cómo se procede, ya que al visitar la vivienda deberías haber preguntado por el procedimiento de venta. Si no hay intermediarios, la negociación será directamente con los vendedores. Es habitual que la vivienda se venda a través de una agencia inmobiliaria. Pero recuerda que todo lo que no esté por escrito, no existe. Si la venta se produce con intermediación, ya eres conocedor de la posible comisión adicional que puede suponer la compra.

Uno de los acuerdos es la propuesta de compraventa de inmueble. Esta oferta puede ser formal o informal. En el caso de que sea informal, es decir, que no haya un documento firmado como prueba, la oferta se hace mediante comunicación verbal con los intermediarios o con los vendedores. La propuesta de compraventa puede ser por el precio al que se vende o inferior a éste, lo que daría paso a una negociación. Lo habitual es que pasen unos días para que tu propuesta sea analizada por la parte vendedora y después la acepten, la rechacen o te hagan una contraoferta. En los dos primeros casos no hay negociación, y en el tercer caso estarías en situación de aceptar su contraoferta, rechazarla o lanzar una nueva oferta, y así sucesivamente hasta que se llegue o no a un acuerdo.

La propuesta de compraventa sólo te vincula a ti. Si no hay ningún documento firmado, no entregues dinero. Lo ideal es que la propuesta sea formal, es decir, por escrito y firmada.

En la oferta formal es habitual una nueva práctica que consiste en que los intermediarios piden que entregues una cantidad de dinero que luego será descontada en el proceso de compra o te será devuelta en el caso de que no se llegue a un acuerdo, por ejemplo, 3.000 euros. De todas formas, todos los trámites económicos que realices deben llevar asociado un documento firmado y una garantía de devolución en el caso de que la parte vendedora no formalice la venta. La oferta formal debe especificar por escrito con claridad todos los términos y condiciones de la venta, junto con tu firma y la entrega de una cantidad en el caso que proceda. Las características básicas que debe tener una propuesta de compraventa de inmueble formal son los nombres e identificación de la parte compradora y de la parte vendedora, la dirección y referencia catastral de la vivienda, el precio de compra, el depósito que entregas para dar validez legal a la oferta, lo que quedaría por pagar, la comisión de intermediación, en su caso, y la fecha límite o el plazo de validez desde la propuesta. Es aconsejable incluir una cláusula que especifique la transferencia del inmueble libre de arrendatarios y libre de cargas y gravámenes.

Si se ha producido ya la entrega de una cantidad económica para formalizar la intención de cerrar la venta, en el contrato debe quedar claro que si el propietario no acepta la venta hay un compromiso para devolverte el dinero, y si el vendedor la acepta, esa cifra adelantada pasará a ser parte del precio en concepto de arras.

Exige claridad en los contratos. Si un contrato no es claro o hay alguna cláusula que no entiendas, dilo y solventa tu duda o no lo firmes. Responsabilízate de cada paso que des.

El siguiente paso es que te notifiquen la aceptación del precio que has propuesto. Para legalizar este punto y que la aceptación os vincule tanto a la parte compradora como a la vendedora, se formaliza el contrato de arras, que es un precontrato en el que se firma la obligación de firmar el contrato de compraventa en un futuro. En este documento, que debéis firmar tanto la parte

compradora como la parte vendedora, pactáis la reserva de la compraventa del inmueble haciendo entrega, como prueba, de una cantidad de dinero en concepto de señal o arras, que puede ser igual a la cantidad entregada en la propuesta anterior o llegar a ser en torno al 10 % del importe de compraventa. En el caso de que en la propuesta anterior entregaras una señal, ésta se utiliza como parte del contrato de arras.

El pago de la cantidad económica se suele hacer en efectivo o con cheque nominativo a favor del promotor o propietario, con el fin de asegurar la identidad del destinatario final y además poder acreditar el pago en un futuro si esto fuera necesario. La ley estipula que si la venta no se efectúa dentro del plazo previsto en el contrato de arras, el culpable de la demora pierde el importe de las arras, con independencia de las circunstancias que impidieran efectuar la operación. Por este motivo es importante acordar plazos con margen suficiente para llevar a cabo los trámites.

Si la culpa es del comprador, el vendedor se queda con el importe de las arras, y si la culpa es del vendedor, está obligado por ley a devolver al comprador el doble de lo que recibió en concepto de arras.

Lo idóneo es que el contrato recoja todos los datos que aparecerán en el futuro contrato de compraventa, de forma que identifique la vivienda, el precio, la forma de pago, el plazo previsto para la escritura pública y los pactos a los que hayáis llegado.

Lo habitual es que la cantidad entregada en concepto de arras sea posteriormente parte del precio total de la vivienda, pero para que esto sea así es importante comprobar que en el contrato se menciona expresamente que la cantidad entregada se descontará del precio final.

7. Tasación de la vivienda

Ha llegado el momento de pedir la hipoteca para que lleven a cabo todas las gestiones internas en tiempo y forma, de manera que tengas garantizada la disponibilidad del importe para la firma de la escritura ante notario. Es aconsejable que, llegados a este punto, el diálogo con la entidad que te vaya a facilitar el préstamo haya sido continuo y dispongas de la información suficiente que te garantice la hipoteca, ya que una vez has firmado el contrato de arras es fundamental saber que te van a conceder la hipoteca y lo van a hacer a tiempo.

Para el estudio formal de la hipoteca, es necesario disponer de la tasación para su concesión. En este punto, deberías haber hecho un estudio por tu cuenta del precio estimado que puede tener tu vivienda para no llevarte sorpresas de última hora. La entidad te facilita empresas para llevar a cabo la tasación, pero también puedes gestionarla por tu cuenta.

Las empresas de tasación se fijan en todos los detalles externos e internos de la vivienda, como la ubicación, el estado de conservación, la iluminación, la calidad de los materiales, el ascensor, la orientación, el aislamiento, los servicios cercanos, el tamaño o el número de habitaciones. Frente a dudas sobre la naturaleza o las características del inmueble que puedes ver a través del catastro, dirígete en persona al Registro de la Propiedad. Allí te darán respuesta, ya que lo que muestra el catastro en ocasiones puede no estar actualizado.

La elección del notario es un derecho del comprador, protegido por la legislación notarial y por el derecho de consumo.

Cuando solicitas la hipoteca, lo habitual es que tarden un tiempo en contestarte, esto es debido a que hacen un estudio de riesgos a partir de todos los datos que proporcionas. Si el estudio es favorable, te darán un porcentaje de préstamo en función de la tasación y de tu perfil.

Es probable que tengas que firmar la oferta vinculante con la entidad. Lee muy bien todos los puntos de la oferta, ya que recoge la totalidad de características del préstamo que pagarás en un futuro. Pregunta todo aquello que no entiendas. Es tu responsabilidad la contratación de ese producto y es tu responsabilidad entenderlo y aceptarlo. No dudes en preguntarlo todo.

Por ley deben pasar al menos tres días entre la firma de esta oferta vinculante y la firma de la escritura de la vivienda.

Una vez has obtenido una respuesta afirmativa por parte de la entidad para hacer la escritura ante notario, has de comunicar a la parte vendedora y a la entidad una fecha para la firma de la escritura, que debe ser anterior a la fecha máxima que propusiste en el contrato de arras.

El día de la firma de la escritura debes tener la energía suficiente para leer con atención la escritura de la vivienda y, en el caso de que tengas hipoteca, también el contrato del préstamo hipotecario. Si propones una hora en la notaría, recomiendo acudir al lugar dos o tres horas antes para poder leer ambas escrituras con tranquilidad y hacer las preguntas que consideres. De todas formas, antes de que se firme la escritura el notario leerá y explicará el contenido de las escrituras.

El contrato hipotecario lo firma el apoderado de la entidad financiera y el comprador, que normalmente coincide con la persona que recibe el préstamo y el dueño del inmueble que se hipoteca.

Si te han concedido la hipoteca, lo habitual es que no te ingresen el dinero de la hipoteca en tu cuenta, sino que el día de la firma tú sacarás el dinero con un cheque nominativo a nombre del vendedor del inmueble y tu cuenta se quedará en números rojos. Pero tranquilo, que es el procedimiento habitual, ya que ese mismo día, o al día siguiente, en función de la hora, la entidad bancaria te

ingresará el importe de la hipoteca y no te cobrarán nada por tener aparentemente la cuenta descubierta, es decir, en números rojos.

Una vez tienes las llaves de la vivienda, puedes hacer reformas, ya que es cuando tienes pleno derecho del inmueble y cuando los profesionales que hayas contactado pueden entrar a visitarla y tomar los datos necesarios para hacer un presupuesto ajustado. Lo que te recomiendo es que tú mismo, antes de comprar la casa, hagas una estimación de cuánto te va a costar la reforma, ya que es una variable fundamental que debes tener en cuenta para los cálculos iniciales del precio máximo de compra.

8. Amortizar hipoteca

Una vez dispones de tu casa y has tenido que solicitar un préstamo hipotecario, es probable que durante la vida de éste dispongas de dinero adicional que quieras amortizar para pagar antes tu deuda.

Si tienes un exceso de dinero y decides destinarlo a la amortización parcial de una deuda, te ayudo a resolver la duda de amortizar plazo o cuota.

¿Qué significa amortizar un préstamo?

Amortizar préstamo significa devolver parte del dinero que te han prestado adicionalmente a las cuotas que vas a pagar mensualmente.

La amortización puede ser total o parcial.

Si es total, se cancela el préstamo y ya no tienes deuda.

Si la amortización es parcial, entregas una cantidad de dinero inferior a la deuda que te queda por pagar, de manera que puedes reducir el importe de la cuota mensual, por lo que pagarías menos cantidad todos los meses, o puedes reducir el plazo y mantener la cuota, es decir, pagarías la misma cuota durante menos tiempo que el plazo por el que contrataste el préstamo.

Desde una perspectiva económica limitada del préstamo, compensa siempre reducir el plazo, ya que en total se pagan menos intereses en la vida del préstamo. Sin embargo, desde una perspectiva global, la opción ideal dependerá de tus circunstancias económicas, ya que si eres capaz de rentabilizar el dinero excedente procedente de la reducción de cuota por encima del coste de los intereses adicionales que vas a pagar por elegir esta opción, entonces es más beneficioso elegir la reducción de cuota y mantener el plazo. Si los tipos de interés actuales son elevados, es más difícil que rentabilices ese excedente, por lo que la recomendación genérica es reducir plazo y mantener cuota.

Entonces... ¿reducir plazo o reducir cuota?

Ya te he contado qué opción es económicamente más ventajosa, pero dependerá de tu situación particular y, a grandes rasgos, debes tener en cuenta lo siguiente:

a. Si se trata de un préstamo hipotecario, recuerda que tu cuota no debe superar nunca el 30 % de tu ingreso mensual neto. Por lo que si estás pagando más del 30 %, reduce cuota ya que estás en una situación financiera no saludable.
b. Si se trata de un préstamo al consumo, recuerda que la suma de todas tus deudas no puede superar una cuota del 35 % de tus ingresos mensuales netos. Si te encuentras en esta situación, reduce cuota para sanear tu sistema económico.
c. Analiza si la estructura de tus deudas es adecuada, es decir, cuota de hipoteca inferior al 30 % de tu ingreso mensual neto y deudas totales inferiores al 35 % de tu ingreso mensual neto, lo que supone, en el caso de que tengas hipoteca del 30 % de tu ingreso mensual neto, que dispones de un margen del 5 % para tener otro tipo de préstamo. Si te encuentras en este escenario, mi recomendación sería en la

mayoría de los casos reducir plazo; sin embargo, si tienes alguna estrategia que compense un pago de intereses superior, te animo a que la pongas en marcha reduciendo cuota.

Mira las comisiones asociadas a la amortización total o parcial

Analiza siempre las comisiones asociadas a tu préstamo por amortización parcial o total antes de llevar a cabo alguna acción.

Atención al coste de oportunidad

Destinar dinero a la amortización de préstamo es siempre un coste de oportunidad, es decir, pierdes la oportunidad de obtener una posible rentabilidad del dinero. Debes investigar bien las opciones disponibles en el mercado, ya que es posible que seas capaz de generar un sistema de inversión que te aporte ingresos pasivos extraordinarios que puedas destinar de manera automática a la amortización de tus deudas.

No te olvides de la fiscalidad...

Con independencia de la opción por la que te decantes, no olvides nunca hacer el ejercicio fiscal correspondiente para obtener siempre el máximo beneficio posible y reducir los costes. Si lo consideras necesario, plantea tus alternativas a tu gestor particular para decantarte por aquella que mejores condiciones económicas globales tenga.

EL CAMBIO Y LA CAPACIDAD DE ADAPTACIÓN

La dualidad es la característica por la que dos conceptos conviven a la vez. Por un lado, somos seres curiosos, y gracias a que somos seres sociales, hemos sido capaces de evolucionar, pero también somos seres vivos y por naturaleza buscamos sobrevivir, por lo que el miedo juega un papel importante en el logro de la supervivencia. Como todo lo desconocido implica miedo, los cambios, en determinadas culturas y entornos, son percibidos como amenazas y no como oportunidades.

¿Sabías que la palabra *crisis* en japonés significa peligro u oportunidad en función del contexto en el que se utilice?

Por otro lado, como seres humanos, tenemos una enorme capacidad adaptativa a cualquier situación que se presente. El cerebro interioriza rápido una situación que perpetúa en el tiempo y la normaliza. Tanto las cosas que etiquetes como positivas, como las que lo hagas como negativas, posteriormente, en función de la magnitud del evento, tardas más o menos en normalizar esa nueva situación, pero al final acabas normalizándola. Por ejemplo, al ir a un destino por una nueva ruta, la primera vez pondrás toda tu atención en el nuevo evento, y conforme recorras esa ruta una y otra vez, habrá un día en el que la hagas en piloto automático. Cuando empiezas a conducir una bicicleta o un vehículo pones toda tu atención en esa actividad, pero llega el día en el que la realizas en piloto automático porque has interiorizado la actividad hasta el punto de no necesitar una plena atención, salvo que encuentres imprevistos.

Si construyes un sistema económico a tu alrededor, te acostumbrarás rápido al nivel de vida que tengas, con independencia del nivel. Si eres un empleado y te suben el salario, al poco tiempo ya lo habrás olvidado. Si eres un empresario de éxito y tienes un patrimonio elevado, también lo considerarás normal. Por ese motivo

se adapta el gasto al nuevo umbral económico, y por eso en ocasiones gente con altos ingresos tienen pocos ahorros, porque van adaptando el gasto a esa nueva situación.

Por tanto, esto es muy importante: conforme aumentes tus ingresos, mantén tu nivel de gasto y distribuye esos aumentos de ingresos entre ahorro e inversión, preferiblemente destina tu dinero a la inversión en mayor proporción que al ahorro una vez hayas alcanzado el nivel de ahorro de un tercio de tus ingresos anuales netos. De esta manera vas generando ingresos adicionales a través de inversiones, y una vez dispongas de distintas fuentes de ingresos, puedes destinar a gasto una parte si ése es tu deseo.

Sabiendo que te vas a acostumbrar a la situación que vivas, sea la que sea, mantén un nivel de gasto estable o ligeramente creciente a lo largo del tiempo según vayan aumentando tus ingresos, y dedica a ahorro e inversión el excedente, de manera que te produzca más ingreso.

Tú debes ser el responsable que establezca qué porcentajes destinar a cada apartado.

No depende tanto de lo que ganes, sino de lo que hagas con lo que ganes.

Si eres consciente de estos dos hechos antes mencionados, por un lado el cambio va a implicar miedo y por otro te vas a acostumbrar a esa nueva situación sea cual sea, puedes utilizar estos dos hechos a voluntad para tomar decisiones acertadas en la vida. Si se producen cambios en tu vida, ya sean motivados por ti o por terceros, acepta la incertidumbre y el miedo que van a suponer porque sabes que te acabarás acostumbrando, y por este mismo motivo, no dejes que la costumbre y el miedo al cambio te paralicen para seguir avanzando.

Si hay algo en tu vida que deseas cambiar, debes cambiar tu forma de hacer. Si haces las cosas de la misma manera, obtendrás los mismos resultados.

Cuanto más paciente seas, más tolerante te vuelves.

La creatividad financiera es la nota de color sobre todo este libro. Esa nota de color la pone cada uno de los lectores que lean estas páginas, de manera que personalicen los aprendizajes que de aquí extraigan. Debes ser capaz de adaptar las reglas básicas que yo pueda enseñarte a tu situación única y particular, con las condiciones sociodemográficas, políticas, educativas, económicas y personales que tengas en cada etapa de tu vida. Lo que yo considero reglas son un conjunto de metodologías que he usado satisfactoriamente hasta el momento de escribir este libro y que he plasmado en este legado con mi filtro particular. Sin embargo, tú puedes decidir saltártelas. Los conocimientos que aquí transmito son la base de la economía, definiciones de productos financieros, interacción entre ellos y relación de las distintas instituciones, pero estos conocimientos pueden quedarse obsoletos en unos años, y además, será tu responsabilidad y deber profundizar en cada uno a medida que los vayas incorporando a tu vida.

La creatividad financiera no tiene límites.

LA VENTA

Debes ser capaz de ver más allá de lo que observas.

Todo el mundo percibe una realidad, la suya, y ninguna se ajusta a la realidad que, de hecho, nadie percibe. Por tanto, sabes que siempre habrá nuevos puntos de vista, siempre.

La venta del futuro no será agresiva, será natural, con garantía de por vida. Sólo así se obtendrá la mejor versión posible del producto o servicio. De hecho, en el momento de escribir este libro, en Europa se están debatiendo medidas que acabarán con la obsolescencia programada del mercado de la electrónica. Entre las medidas que están analizando, se encuentra facilitar la reparación de los dispositivos, ampliar las garantías y fomentar el reciclaje. Posiciónate en ese futuro para que tus ventas sean naturales.

Es otra de las habilidades que debes dominar, aprender a vender en el sentido más amplio de la palabra. Hasta que te enfrentas por primera vez al mercado, esto es aproximadamente tras los estudios obligatorios o tras los estudios superiores, es probable que no hayas tenido la necesidad de vender conscientemente, y también es muy probable que hayan vendido por ti algo que tendrías que haber vendido tú. Y esto, en definitiva, ha sido un obstáculo en tu desarrollo, ya que, cualquier ayuda innecesaria impide que aprendas a través de la experiencia, que es la forma más efectiva conocida hasta el momento para el aprendizaje.

La venta se produce cada vez que una empresa contrata a un empleado: hace entrevistas hasta que se queda con el candidato que más se ajusta. Los candidatos se venden para ser elegidos. Contratar a un empleado para cubrir una vacante también es vender la empresa, ya que las empresas son elegidas por parte de los candidatos. Seas empleado o empleador, debes trabajar en tener un buen producto y dar un buen servicio.

Cada vez que un grupo de personas participa en un concurso, de la índole que sea, están vendiendo un proyecto. En definitiva, venden aquello por lo que el concurso evaluará a las personas, para posteriormente seleccionar uno en función de los requisitos establecidos.

Cualquier emprendedor debe ser un excelente vendedor, el trato con las personas, la consecución de acuerdos, la relación con los clientes... Todo se basa en una buena venta.

La gestión exitosa de las personas, ya sea familia, amigos, clientes, proveedores, equipos, compañeros o jefes, tiene un alto componente de empatía, uno de los ingredientes principales de la venta. La empatía se consigue a través de la persuasión. Y para persuadir hay que fluir, es como un baile. Si te adaptas al otro, querrá bailar contigo; si chocas, habrá rechazo.

Aprende a fluir entre los tuyos y minimiza los enfrentamientos al máximo, bailando, adaptándote. Si tienes objetivos, trabájalos, a veces la preparación te puede llevar años. Sé paciente y constante. Pero con una buena preparación, el trabajo real se puede ver reducido a unas pocas conversaciones y una ejecución coordinada. La claridad y la transparencia son fundamentales para generar confianza sobre la que trabajar.

De la misma manera que una empresa cuida su imagen para aumentar sus ventas y tener a los mejores empleados, tú debes cuidar la tuya y cuidar la de aquellos negocios que emprendas.

En muchas ocasiones, la venta consiste en la transmisión de una idea y la aceptación por parte de una tercera persona o grupo de ellas. De ahí la siguiente curiosidad: en la banca, cuando se presenta un argumento para transmitir una idea y el interlocutor que la tiene que analizar y postularse a favor o en contra está a favor, contesta: «Te lo compro». De forma explícita dice que compra la idea.

Dejando a un lado la anécdota, aunque no se indique de forma tan explícita, se produce una compra. Según la Real Academia

Española, vender, entre otras definiciones, es presentar algo a alguien de una manera hábil y persuasiva. Aprende a exponer argumentos de manera habilidosa de algo que quieras transmitir a través de la observación de tus interlocutores, de manera que tus argumentos conecten con sus necesidades o deseos para crear un vínculo.

La tecnología está irrumpiendo en las vidas de todos, y tanto las personas como las organizaciones tienen un perfil proyectado en las redes. En caso de que decidas tener un perfil público, deberás cuidarlo desde el comienzo, ya que la imagen que proyectes dejará un rastro que será analizado y vinculado a los proyectos que lleves a cabo en un futuro.

Es aconsejable que trabajes tu perfil profesional, ya que de él dependerán las distintas ventas por las que puedes ir pasando, ya sea la contratación para un trabajo, la financiación de tus proyectos, la colaboración con terceros o las oportunidades que puedan surgir. Para ello necesitas una buena preparación y la adquisición constante de conocimientos, así como saber plasmar tus conocimientos de manera que transmitas la información necesaria y suficiente, acompañada siempre de un diseño acorde a lo que quieres transmitir. Todo es importante, desde una buena fotografía hasta saber sintetizar información.

Muchas compras se realizan para reducir miedos.

Da sentido

El que compra necesita creer que lo que adquiere tiene sentido. Aprende a argumentar todo y a buscar objeciones. Cuanto más entrenado estés en la práctica de razonar hilando argumentos, así como a rebatir objeciones, mayor capacidad tendrás de responder los porqués que surjan.

Pregunta

Aprende a hacer preguntas. Una venta se realiza principalmente preguntando y obteniendo información para luego saber ajustar lo que tienes a lo que demandan. Las preguntas abiertas son aquellas en las que la respuesta es amplia, es decir, distinta de sí o no. Formula preguntas abiertas y toma nota de las respuestas.

Detrás de una venta debe haber un producto o servicio que tú comprarías. Debe haber calidad.

Cuenta historias

La mayoría de las ventas se producen de forma emocional, y las emociones surgen de las historias, porque así se conectan emociones. Ésta es la razón de que la mayoría de empresas hayan diseñado historias de los productos o servicios que ofrecen.

Si vendes un producto, un servicio o a ti mismo, cuenta historias.

Por ejemplo, en las entrevistas de trabajo no enumeres tus cualidades, cuenta tus pasatiempos de manera que el interlocutor deduzca de forma implícita las cualidades que quieres transmitir.

Marca distancia con el cliente

Actúa como lo hacen los padres con los hijos, déjales su espacio, pero observa silenciosamente desde la distancia, y está ahí para cuando tus clientes te necesiten.

Escucha

Para vender, escucha.

Es como la preparación antes de acometer un proyecto: la preparación debe tener gran peso para que el proyecto sea un éxito. Con las ventas ocurre lo mismo, una escucha activa aumenta las probabilidades de venta porque eres capaz de adaptar lo que tienes a lo que quieren los clientes.

Utiliza la comunicación no verbal

El mayor porcentaje de comunicación es no verbal. Tu imagen, tus gestos, tu mirada, tu tono de voz, tu posición corporal, tus movimientos, tu forma de andar, tu velocidad, son aspectos que influyen en tu interlocutor en mayor proporción que tus palabras. Aprende a comunicar. Un poco de consciencia sobre el lenguaje corporal permite influir en el subconsciente de tus oyentes.

Cuando ves algo agradable, tu pupila se dilata inconscientemente, incluso cuando haya luz. Si identificas una dilatación de pupilas en tu interlocutor, se trata de una señal de que estás siendo agradable para esa persona.

Tocar un objeto inanimado puede significar que necesita comprensión.

Una persona con la mente cerrada, físicamente lo reflejará porque cruza los brazos y las piernas indicando que no está abierta al diálogo a pesar de que escuche educadamente.

La inclinación de la cabeza o de parte del cuerpo por parte de una persona indica que está reflexionando internamente.

A través de la programación neurolingüística (PNL) puedes aprender la relación entre el cuerpo y los mensajes inconscientes que transmite. Se trata de una disciplina que estudia la comunicación del cuerpo. El cerebro de las personas es programado desde que nace a través de la interacción con el medio, y la programación neurolingüística se aplica, entre otros campos, para las ventas, e identifica el lenguaje corporal como una forma más de transmitir y codificar información.

Exponte

Una vez has trabajado el miedo, exponte. No hay nada que perder y mucho que ganar. Ser transparente como persona y como organización genera confianza, reconocer los puntos débiles y ponerlos sobre la mesa hace que tu interlocutor se conecte más

contigo. Si los puntos débiles son puntos estratégicos en su decisión de compra, tienes la labor de trabajarlos para minimizar su impacto. Pero sé una persona totalmente transparente.

Cuida tu imagen

Cuida tu imagen en todos los sentidos. Sólo hay una primera impresión e inevitablemente el mensaje que transmitas estará muy sesgado por lo que perciban los demás de ti, con independencia de lo que digas verbalmente. He comentado lo relevante que es cuidar tu imagen pública en la red. Es muy importante lo que tu imagen dice de ti a los demás, así que cuídate en todos los sentidos para que eso se refleje en tu aspecto, y además, cuida lo que quieres proyectar. Pide opinión a personas allegadas que sean capaces de hacer una crítica constructiva y sincera. Dentro de toda esta proyección, es todavía más importante que lo que proyectes conecte totalmente contigo, cuanto más alineado estés tú con tu máscara, menor será el desgaste energético que se produce en tu interior, y la energía, junto con el tiempo, son los bienes más valiosos que tienes para invertir. Por tanto, alinea tu esencia con tu proyección, y una vez estén alineados, obtén la mejor versión de tu proyección.

Sonríe

La sonrisa es una herramienta muy potente. Además de generar confianza a tu interlocutor, transmite apertura. Cuando sonríes, se producen en tu interior una serie de beneficios.

Adáptate

Si desarrollas una alta capacidad de adaptación, harás fáciles las situaciones con las demás personas, ya que sentirán que contigo fluyen y cualquier cosa que propongas tendrá mayor aceptación que si exiges que los demás se adapten a ti.

Alinea intereses

Es un proceso similar a lo que ocurre en una negociación cuando debes buscar todas las opciones disponibles que satisfagan a ambas partes para comenzar el proceso. Cuando has recabado información suficiente a través de las preguntas, debes alinear tus objetivos con sus intereses para que la venta sea exitosa.

Llama por su nombre a las personas

Una forma de conectar con las personas es llamarlas por su nombre. Cuando alguien escucha su nombre, presta mayor atención al contenido que viene después.

Ayuda

La venta debe ser un proceso natural, satisfactorio para todos, por tanto, aporta soluciones a carencias detectadas, ya sea en forma de producto o servicio.

El cerebro reptiliano

Conoce cómo funciona el cerebro reptiliano para vender y entender cómo compras tú mismo. En realidad, es la parte inconsciente la que determina la compra. El cerebro humano se compone de tres partes principales: el neocórtex, la parte más evolucionada responsable del aprendizaje, la lógica, el lenguaje, los pensamientos conscientes y la personalidad; el sistema límbico, responsable de la aparición de las emociones asociadas a las experiencias vividas; y el cerebro —conocido como cerebro reptiliano—, la parte más antigua de todas, controla las funciones básicas para la supervivencia que dependen de los estados fisiológicos del organismo, como la respiración, las decisiones instintivas, la sensación de hambre, y es el encargado de mantener fuera de peligro al ser humano.

Paul McLean fue un neurocientífico estadounidense que creó la teoría evolutiva del cerebro triúnico, es decir, tres cerebros en uno. El cerebro reptiliano actúa cuando el cuerpo lo pide: deseo sexual, búsqueda de comida, respiración, hambre, sed, lucha, escape, etc. Es impulso, ni siente, ni piensa. Funciona mediante el desencadenamiento de respuestas emocionales inconscientes, responde al mecanismo de estímulo-respuesta y los hábitos se forman mediante la repetición de acciones hasta que éstas se convierten en rutinarias y se realizan «sin pensar».

Kevin Hogan, en su libro *Cómo dominar el arte de la persuasión* (Open Project, Madrid, 2000), afirma que los consumidores basan más sus decisiones de compra en evitar el dolor que en la búsqueda de placer.

Lo que determina tu percepción de una experiencia completa es el inicio y el final de la experiencia. La primera impresión es un filtro inconsciente que pone la nota de color a todo lo que vas a experimentar y el final de la experiencia es el recuerdo más cercano. Nunca lo olvides.

El cerebro reptiliano es visual: las palabras entran en el neocórtex y las imágenes van a parar al cerebro reptiliano, por ello las imágenes fortalecen las conexiones emocionales de los consumidores y las marcas.

EL APALANCAMIENTO

El apalancamiento consiste en aumentar el dinero que se puede destinar a una inversión a través de algún mecanismo, generalmente con dinero prestado, es decir, por medio de endeudamiento. Cuando se va a llevar a cabo la inversión mediante una operación apalancada en deuda, utilizas una combinación de tu propio dinero y del dinero que has pedido prestado, que posteriormente tienes que devolver junto con unos intereses.

Además de apalancarte gracias a la deuda, lo puedes hacer también con instrumentos financieros, como los derivados, mediante los cuales, tras dejar una garantía del total invertido, puedes apalancar una operación. El efecto de apalancamiento se da implícitamente en las opciones financieras, ya que compras un derecho sobre un activo subyacente que suele tener un precio superior a la prima.

Es muy importante remarcar que gracias al apalancamiento financiero, tanto las ganancias como las pérdidas que puedes obtener por la operación llevada a cabo son mayores que si no te apalancas.

Un ejemplo de apalancamiento es la compra de una vivienda con un préstamo hipotecario. Supongamos que el precio de una vivienda es de 100.000 euros, de los cuales 50.000 euros los pones tú y pides prestados otros 50.000 euros. Al cabo de cinco años, la vivienda aumenta su valor hasta los 160.000 euros, y entonces decides venderla por ese precio. Con la venta, devuelves el préstamo hipotecario más los intereses correspondientes y habrías ganado una cantidad positiva, con una rentabilidad cercana al 100 % gracias al dinero que pediste prestado. Por el contrario, si el precio cae al cabo de cinco años a 40.000 euros, tú debes devolver el préstamo de 50.000 euros que pediste para comprarla, y ahora tienes una vivienda devaluada. En este supuesto habrías tenido una pérdida

cercana al 100 % de tu inversión. Sin apalancamiento, habrías perdido la diferencia entre lo que te costó la casa y el precio al que la vendes.

Otro ejemplo de apalancamiento financiero puede ser la compra de acciones con un préstamo.

Los datos de endeudamiento mencionados en este libro son indicadores que te pueden servir para estar en una posición cómoda. Recuerda que tus deudas no deben superar mensualmente el 35 % de tus ingresos netos, y que la suma de todas tus deudas no debe ser mayor a cinco veces tus ingresos anuales netos.

Dicho todo esto, el apalancamiento, bien utilizado, equilibrado y estudiado, es una forma muy interesante de acelerar el camino a la libertad financiera.

FASE V: CIMA

La libertad financiera es el punto, basándonos en todo lo mencionado anteriormente, en el que tienes las herramientas necesarias para construir tu patrimonio sustentado en la combinación de ahorro e ingresos pasivos. Se trata de un punto de equilibrio sostenido en el tiempo que puedes hacer más grande y hacerte más grande a ti mismo. Para continuar avanzando en el camino de la libertad financiera es fundamental disponer de un empuje interno llamado inspiración. Acostúmbrate a ver el lado bueno de las cosas, siempre lo hay, con independencia de lo sucedido. Moldea tu realidad a tu gusto.

LA INSPIRACIÓN A TRAVÉS DE LA RELAJACIÓN

La relajación es la antesala de la imaginación.

Aprender a relajarte en todos los ámbitos te permite crear ideas.

Te invito a convertirte en un cazador de ideas que toma registro de todo aquello que surge en tus momentos de inspiración y que, en algún momento de tu vida, podrá ser la siguiente idea de negocio.

Debes aprender a dominar tu mente, a acallarla cuando te convenga y a hacerla trabajar cuando la necesites.

Trata de escribir todas las ideas que surjan en tu mente o en tus sueños. Al estar apuntadas, las podrás llevar a cabo cuando llegue tu momento, y el resto de ideas quedarán reflejadas en una lista que podrás revisar de forma periódica, con la intención de que tomen forma a través de nuevos pensamientos que surgirán conforme las leas en distintos momentos de tu vida.

La inspiración suele surgir cuando las personas se encuentran en equilibrio y realizan una actividad que les aporta bienestar, como practicar deporte, pintar cuadros, dibujar, conducir, pasear, cocinar o no hacer nada aparentemente. Es decir, cuando las personas fluyen consigo mismas y dejan la mente en libertad es cuando se conectan con algo más profundo que la parte consciente, y llegan atisbos de lucidez a la mente. Son esos atisbos los que debes aprender a cazar sin juzgarlos, sin pensarlos, píllalos al vuelo y apúntalos; luego, dependiendo de tu estado vital y de tus posibilidades físicas, intenta llevarlos a cabo con metas concisas y claras.

Aprende a generar la hormona beta-endorfina. Es un potenciador natural de ti mismo. Si combinas lo aprendido financieramente en este libro con el desarrollo de habilidades a través de la observación y la generación de esta hormona, los resultados se multiplicarán y tu

vida mejorará. Literalmente, te conviertes en una versión mejorada de ti mismo.

Para poder relajarte debes tener tiempo para identificar esas situaciones en las que consigues llegar a ese estado y aquellas situaciones que te sacan de él. Una vez identificadas, provoca las que te interesen y evita las que no. Recuerda ser sincero contigo mismo y darle la mano a tu amigo el miedo cuando tengas que decir no.

A través de la química del cuerpo se puede generar un estado anímico que permite acometer los planes que te has propuesto con ilusión, eficiencia y eficacia.

Las endorfinas fueron descubiertas en los años setenta por científicos que estaban estudiando algunas drogas. Fue entonces cuando descubrieron que el cuerpo genera narcóticos naturales llamados endorfinas. La función de estos neurotransmisores es recompensar al organismo cuando éste realiza una actividad beneficiosa para él, como la práctica de sexo o la práctica de ejercicio. No obstante, un desequilibrio en la producción de endorfinas puede derivar en comportamientos obsesivos hasta alcanzar el nivel de hormonas que tu organismo considere adecuado. Es conocida como la hormona de la felicidad porque esta sustancia que produce el cuerpo atenúa el dolor a la vez que produce una sensación de bienestar; se trata de un anestésico emocional natural.

Estas hormonas son las responsables de tu calidad de vida y tú puedes aprender a generarlas mediante la práctica de las siguientes actividades:

- La risa.
- El ejercicio físico moderado.
- Las relaciones sexuales satisfactorias.
- La relajación en cualquiera de sus modalidades.

- Las terapias manuales como los masajes.
- Las aficiones.
- La pintura, la música, el baile o el canto.
- Ayudar a los demás.

La alimentación ejerce una gran influencia. De manera que una mala alimentación puede llevar a un bajo nivel de endorfinas y eso producir aburrimiento, apatía, tristeza y una baja capacidad de afrontar cualquier adversidad.

La clave en la generación de endorfinas es la continuidad, ya que cuanto mayor sea el nivel que tengas, mayor será la energía que puedes focalizar en tus proyectos, y si éstos los has decidido libremente, a su vez te producen más endorfinas, que te permiten un nivel elevado de energía positiva para poder afrontar los obstáculos que vayas encontrando. De ahí la importancia de identificar de forma específica qué te hace feliz y acudir continuamente a esos eventos que te reportan ese estado anímico.

La frecuencia es la clave.

No obstante, esta energía no deja de ser superficial, puesto que se trata de química. En lo más profundo de tu ser existe la posibilidad de obtener tal energía que, con independencia de la química que ocurre dentro de ti, seas capaz de tener la capacidad suficiente para cualquier cosa.

Observa, sólo eso.

Aprende a dejar la mente en silencio para utilizarla sólo cuando la necesites. El silencio te aportará una nueva energía que convierte el ruido en música.

Cuando aprendas a silenciar tu interior, tus palabras cobrarán sentido.

EMPRENDER

Para emprender idealmente necesitas motivación, algo que existe con independencia de los motivos. La motivación es lo que va a potenciar tu capacidad para resolver problemas, una de las principales cualidades que debes tener para que tu emprendimiento sea un éxito.

Personalmente, creo que para emprender antes deberías haber sido capaz de generar un flujo entrante de dinero que te permita ahorrar lo suficiente para acometer el proyecto deseado. Creo que nadie se debería endeudar por encima del endeudamiento personal. Por tanto, si tienes una idea que requiere una inversión elevada, mi propuesta para llegar a ponerla en marcha es que hagas un camino más largo, de manera que seas capaz de ahorrar lo suficiente por medio de proyectos previos a tu objetivo que no requieran inversión y a través de trabajos por cuenta ajena que te permitan ahorrar.

Idealmente, el emprendimiento debe realizarse con dinero destinado a tal fin, y no con los ahorros personales, es decir, con la parte que has estado destinando a la inversión.

Cualquier idea puesta en práctica debe dar resultados en los primeros meses de funcionamiento.

Es aconsejable pensar en todos los aspectos propios del negocio para poder trazar una ruta que sirva de punto de partida, pero mi consejo es que te pongas en marcha cuando tengas lo básico para salir al mercado, y cuando ya estés en él, tomes decisiones de mejora sobre la marcha.

Un plan de negocios es una guía que permite gestionar un negocio a través de proyecciones teóricas. Pero es tan sólo eso, una guía teórica, la práctica es la realidad que te enseñará a tomar decisiones sobre la marcha. El mundo es cada vez más cambiante y donde más se aprende es en él y no detrás de una hoja de papel. Pero es interesante que realices un plan de negocios, aunque no sea

exhaustivo, ya que al imaginarlo resolverás dudas que te ayudarán a definir tu negocio y ponerlo en funcionamiento.

Existen muchas formas de hacerlo, entre ellas, el modelo Canvas, creado por Alexander Osterwalder, que consiste en plasmar en una hoja los principales puntos de tu idea de negocio.

- El análisis de la competencia y la saturación del mercado al que te diriges.
- La estructura de costes de tu negocio.
- La fuente de ingresos.
- Los clientes a los que te diriges.
- Los canales por los que te diriges.
- Las actividades clave que vas a desarrollar en tu proyecto.

Si emprendes, hazlo solo, sin socios. Debes identificar cualquier servicio o debilidad psicológica que podría cubrir la aparición de un socio y entonces externalizar el servicio o contratar personal para desempeñar esa actividad que tú no puedas cubrir en ese momento.

Si llevas a cabo un emprendimiento, es parte de ti mismo, por lo que no aconsejo desarrollar la actividad involucrando a alguien en algo que va a tener vida propia gracias a tus decisiones. Con el paso del tiempo, todas las personas evolucionan en función de las circunstancias vividas, lo que da lugar a personas diferentes. En un momento determinado de la vida, puedes tener los principales puntos clave de la empresa alineados con terceras personas y utilizar ese argumento como razón suficiente para emprender conjuntamente; sin embargo, en el futuro lo más probable es que tengáis intereses completamente diferentes, producto de infinidad de factores que hacen de cada individuo un ente único con intereses y motivaciones únicas.

Sírvete de los momentos en los que los intereses de terceras personas y los tuyos propios están alineados para impulsar tu

negocio y obtener un beneficio mutuo, pero nunca dejes que tengan una parte estratégica de tu empresa. Sé siempre muy transparente, muy claro y muy directo. Ya he hablado de la seguridad, así como de gestionar los riesgos, y comentado que no hay nada seguro, excepto este momento.

Basándome en esa premisa, debes tener muy claro cómo actuar en caso de ruptura con aquellas personas con las que hayas compartido una parte de tu camino.

Rodéate de personas distintas a ti pero complementarias. Si tienes equipos, busca personas con personalidades diferentes compatibles entre sí; la diversidad equilibrada garantiza el equilibrio. Por el contrario, la homogeneidad entre personas aboca el proyecto al fracaso.

Debes ser realista con el hecho de emprender y lo que conlleva en su totalidad la decisión de emprender y no trabajar por cuenta ajena, ya que, como todo, tiene tantos aspectos positivos como negativos, y la etiqueta la podrás asignar una vez hayas interiorizado la experiencia antes de llevarla a cabo.

A mí me gusta llevar a la práctica ideas, pero también me gusta la seguridad que me proporciona tomar decisiones en una empresa que no es mía.

Haz proyecciones económicas de tu negocio de manera que tengas ahorros suficientes para hacer frente a un posible inicio donde la empresa no genere dinero. Así tendrás cubierta la posibilidad de que no generes ingresos, gracias a los ahorros que acumulaste durante un tiempo antes de emprender. De esta manera no tienes que hacer sacrificios durante tu emprendimiento. Tampoco tienes la necesidad de recurrir a ningún préstamo y además tienes la mente libre para dedicarla al negocio. Si llega el momento de generar ingresos, tal y como anticipaste en tu proyección teórica del negocio, puedes continuar con tu idea, si no, deberás hacer lo mismo que con una inversión en la que debes rectificar posiciones:

deshaz tu negocio antes de entrar en pérdidas, podrás comenzar desde cero sin tener que empezar por debajo de cero.

Tu empresa sólo debe crecer si el crecimiento es equilibrado y positivo, igual que tu patrimonio neto y tu estructura financiera. Sólo debe crecer cuando estés preparado para el crecimiento. Una empresa no necesariamente crece si factura más. Lo que debe crecer de forma saludable son los beneficios y hacerlos sostenibles en el tiempo.

EL TESTAMENTO

Hacer testamento es una práctica que te ayudará a reflexionar sobre todas tus propiedades y te empujará a tomar decisiones sobre ellas bajo el supuesto de que tú faltes.

Es una forma de responsabilizarte en su totalidad de todo lo que posees.

Además de los beneficios mencionados, cuando decidas hacerlo y actualizarlo con el paso de los años, estarás ahorrando tiempo, dinero y energía a los beneficiarios, ya que, como con cualquier otra actividad que te acerca a la libertad financiera, deberás especializarte y preguntar todas las dudas que en tu geografía y caso particular surjan. De la misma manera que es útil la realización temprana de tu propio testamento, deberías conocer las condiciones como beneficiario de fallecimientos ajenos, y en la medida de lo posible, gestionar cómo heredar, ya que la fiscalidad asociada a las herencias es muy sensible, y seguro que existen otras fórmulas de actuación para disminuir el pago de impuestos, los tiempos o las gestiones administrativas. Todo es cuestión de analizarlo e investigarlo con tiempo, hablando con total transparencia y confianza.

Hacer testamento cuesta entre 35 y 60 euros. En contadas ocasiones supera esta cantidad, salvo si se trata de un ejercicio especial o demasiado extenso. No obstante, se trata de una práctica opcional, ya que si no existe un testamento, la herencia no se pierde: el procedimiento por el cual se determinan los herederos está regulado, siguiendo un orden de parentesco, con independencia de que estés o no casado, tengas o no hijos.

En caso de que fallezcas, los descendientes, ascendientes o cónyuge que se consideren herederos deben acudir al notario para hacer una declaración de herederos abintestato, es decir, un proceso administrativo mediante el cual los que se consideran beneficiarios

de los bienes que dejas tras tu muerte solicitan la herencia. En el caso de que sean parientes que no cumplan la anterior relación de parentesco contigo, deben acudir al juez para heredar e iniciar un proceso que es más largo y caro. Pero en cualquiera de los casos, la herencia se produciría sin necesidad de un testamento previo.

Los principales tipos de testamento son el ológrafo y el notarial abierto, que es el más extendido.

El testamento ológrafo es un documento en el que, como testador, tú mismo lo escribes de tu puño y letra. Para que sea válido, debe constar el año, el mes y el día en el que lo redactas, así como tu firma. La falta de alguno de los datos de la fecha o de la firma invalida el testamento. En casos excepcionales, puede ser útil conocer que este documento existe y qué requisitos debe cumplir para que sea válido, aun sabiendo la dificultad añadida que implica su posterior manipulación.

El tipo de testamento principal es el que se conoce como testamento abierto notarial, un documento realizado en escritura pública ante notario, en el que se deja constancia de tu última voluntad. Es la mejor manera de llevarlo a cabo, ya que estás asesorado por un especialista, el notario, y tienes la garantía de que el contenido está dentro de la legalidad.

Para formalizarlo es suficiente con acudir al notario con tu Documento Nacional de Identidad y las escrituras de tus propiedades. Allí explicas cómo quieres hacer el reparto de tu patrimonio, y el notario se encargará de redactarlo, sin la necesidad de la presencia de testigos salvo en casos excepcionales. Hay distintas opciones de reparto: por porcentajes de todos tus bienes sin necesidad de hacer un inventario previo, y en el momento de tu muerte será cuando los herederos realicen el inventario para su posterior reparto, y la atribución a una o varias personas de un bien concreto, es decir, el legado de un bien —los beneficiarios del legado son los legatarios—. Por tanto, se diferencia entre herederos, que

heredan tus bienes en función de porcentajes sin la necesidad previa de inventario, y legatarios, que reciben un legado concreto dentro de tu patrimonio.

El testamento más común es el conocido como «del uno para el otro y a falta de los dos, para los hijos», que consiste en que mientras viva una de las dos personas que constituyen la pareja, tiene derecho a utilizar el patrimonio, y que cuando ésta fallezca, la herencia se reparte entre los hijos a partes iguales.

Tras tu fallecimiento, los herederos deciden si aceptan la herencia o la rechazan. El acto de rechazar una herencia recibe el nombre de repudiación.

Una herencia se puede aceptar formalmente o tácitamente. La diferencia entre una y otra reside en que si la aceptación es tácita, el heredero realiza actos que no tendría derecho a realizar si no hubiera aceptado la herencia. Es expresa si se hace ante notario. Es decir, la aceptación expresa se hace mediante documento público o privado en el que el heredero manifiesta que acepta la herencia. La aceptación tácita se sobreentiende cuando el heredero realiza actos o negocios que suponen haber aceptado tu última voluntad, como, por ejemplo, dirigir un negocio que poseyeras en vida o firmar un contrato de arrendamiento de un piso del que eras propietario.

La herencia, a su vez, puede aceptarse pura y simplemente, o a beneficio de inventario. Si se acepta pura y simplemente, el heredero se compromete a pagar todas tus deudas, además de con tu patrimonio heredado, con el que tenga el heredero y sin límites. Por el contrario, si la herencia se acepta a beneficio de inventario, el que herede hace frente a las deudas con la herencia y nunca con su propio patrimonio.

FASE VI: DESCENSO

¿Y ahora qué?

Una vez alcanzada la libertad financiera, es importante haber desarrollado una serie de fortalezas internas que permitan un equilibrio dentro de la libertad total. Para ello, parte del aprendizaje es el conocimiento de ti mismo y de tu lado oscuro como parte de una misma realidad: la tuya.

La responsabilidad cobra importancia total como dueño de tu propio destino, en el que las posibilidades son infinitas.

TÚ

Acepta lo que eres por completo y respeta siempre lo demás.

Todas las personas de este mundo tienen pensamientos que reprimen por factores externos, que a su vez implica represión de sus actos. Las personas son seres incoherentes que intentan dotar de sentido la realidad. Son seres egoístas y altruistas. Dentro de cada uno hay un ángel y un demonio. Elige quién quieres ser y, sobre eso, modela. Acepta lo que pienses.

Rompe las reglas, están para eso. Sólo haciendo las cosas de nuevas formas se avanza. Pon tu vida del revés con el fin de ponerla a tu gusto. No quedes atrapado en ninguna trampa. Abre tu mente hasta el punto de superar cualquier estructura de pensamiento que sea capaz de atraparte. Consigue alcanzar un estado de plena satisfacción ahora.

Mira la vida de frente, con una posición erguida, sin miedo, sin superioridad. Pero ten muy en cuenta que nada es demasiado para ti, ya que si crees que algo es demasiado bueno para ti, entonces la vida te tomará la palabra y te dará únicamente lo que consideras bueno para ti. En realidad, tú habrás sido el responsable de esa limitación. Pide sin miedo y recibe el «no» sin miedo. Juega con todo lo que te da la vida, pero recuerda que son juguetes, y que en esencia no necesitas nada ni a nadie. Practica el desapego mientras juegas con ello, no te conviertas en un esclavo de las circunstancias.

Eres como una burbuja que toma decisiones, mantén tu burbuja limpia en todos los sentidos, y hazla cada vez más grande para que lo demás te parezca pequeño.

Reconoce tu individualidad y corta los hilos de la marioneta, igual que Pinocho deseó ser un niño de verdad y vio su deseo hecho realidad; la diferencia es que el hada madrina está en tu interior.

Ya te hablé de la importancia de estar alineado con tu esencia, de manera que la energía que dediques a la adaptación al medio sea

mínima, y puedas dedicarla a tu crecimiento hacia la independencia financiera y no malgastarla en tu adaptación para la aprobación. De esta manera tienes la oportunidad de potenciar todo tu ser.

Tus límites están definidos por tus reacciones impulsivas, por tus agresiones y por tus justificaciones. Si reaccionas de forma agresiva ante algo, identifica la causa interna que provoca dicha reacción para poder trabajar ese punto, de manera que el límite desaparezca enfrentándote de forma voluntaria a situaciones similares que te permitan controlarlas. Como si de un músculo se tratase, ejercítalo cada día un poco más, de manera que no te lesiones y tengas la fuerza y la flexibilidad suficientes para enfrentar cualquier situación.

Si te justificas sin una petición previa, estás respondiendo a una pregunta que nunca se hizo, consecuencia de una carga mental por un acto llevado a cabo que necesitas liberar. Actúa con conocimiento de causa y asume la responsabilidad total de tus actos. Argumenta si te preguntan, pero no te cargues en la mochila mental equipaje pesado: viaja ligero en todos los sentidos.

No utilices la crítica como la vía de escape de algún problema interno. Afróntalo observando más allá y más adentro. Acepta la existencia de la crítica social y evítala en la medida de lo posible; este tipo de alimentación es negativa para tu cuerpo y para tu mente. Las críticas que realices, transmítelas como tu visión e intenta que sean constructivas y sinceras. Puedes ser todo lo duro, sincero y directo que consideres si así te lo han demandado y tú has decidido acceder a dicha demanda. Sin embargo, aprende a observar y a adaptarte, ya que puede que lo que te hayan pedido no esté alineado con lo que desean escuchar.

La sinceridad es una característica que te aporta tranquilidad y fortaleza. Sin embargo, en función de los entornos y las culturas, la adaptación tiene más valor que ésta. Ambas características son compatibles, aprende a balancearlas de manera que estén alineadas con tu ser y te permitan avanzar con firmeza. Desarróllalas en su

máximo potencial y luego decide cuándo utilizarlas. Sobre todo sé sincero contigo mismo.

Elimina las excusas de tu vida. Actúa o acepta.

Tu apariencia es importante, lo que digas es importante, pero cómo lo digas es lo más importante.

Respira pasión y evocarás un poder embaucador.

LA CARA OSCURA

Llegado a este punto del libro, quizá éste sea uno de sus apartados más complicados, al menos desde mi punto de vista.

Todos tenemos un lado oscuro más o menos desarrollado que ya desde el antiguo Egipto se manifestaba en las ilustraciones de distintas formas.

El mal dentro del ser humano aparece y se desarrolla desde la niñez y forma parte de la naturaleza humana, se conforma de debilidades, prejuicios y costumbres no aceptadas socialmente. Sin embargo, la represión de este lado oscuro te debilita por la cantidad de energía que debes invertir para ocultarlo o rechazarlo, por eso cuando una persona recibe una crítica que en el fondo sabe que es cierta, la rechaza y reacciona. Y de la misma manera rechazas a aquellas personas que tienen alguna característica que en tu interior no aceptas, aunque no siempre seas consciente de ello. Lo importante es no negar el aspecto. La perfección no existe, la clave está en la aceptación, de manera que te eleves por encima de esa parte negativa que tienes, y una vez aceptada, no reprimida ni ocultada, puedes trabajar con ella, hasta que se produce la integración.

EJERCICIO
La honestidad contigo mismo es clave para avanzar hacia tu realización. Hay un ejercicio muy interesante que se puede llevar a cabo en cualquier momento de tu vida y que requiere estar dispuesto a escuchar aquellas críticas de ti mismo que no te van a gustar. El ejercicio consiste en pedir *feedback* sincero a personas con las que tengas mucha confianza y sepas que te van a decir la verdad; solicita que enumeren varios aspectos positivos y otros negativos sobre ti. Escribe aquellos aspectos negativos que estén alineados entre lo que has identificado de ti mismo y lo que perciban los demás, con la intención de tenerlos identificados y poder trabajarlos cuando aparezcan dentro de ti y los proyectes hacia afuera.

Recuperación de energía, armonía en tu vida, aceptación de ti mismo. Así es como debes enfrentarte a tus propias pesadillas; una vez lo consigas, se produce una armonía poderosa.

El hecho de aceptar tu lado oscuro te permitirá ver que no es tan oscuro. Es otro lado. Te permite ser compasivo con aquellas personas que reflejan esa parte que llamamos oscura, ya que tú también la tienes y empatizas con ellas. Dentro de este mundo materialista, una vez te conozcas y aceptes tu lado oscuro, intenta alinear tu completitud como ser humano con lo que quieras proyectar hacia el mundo, es decir, con lo que quieres que el mundo sea.

Todas las personas tienen fortalezas y debilidades, y estas últimas forman parte del lado oscuro.

Lo que te dará dinero será potenciar tus fortalezas y aceptar tus debilidades, invirtiendo mucho dinero, energía y tiempo en las primeras, y poco o nada en las segundas. Pero acepta tu cara oscura, no inviertas nada en ocultarla porque requiere mucho de ti hacerlo. Cuando creas que has llegado a un máximo en tus fortalezas, encuentra a alguien mejor que tú, con demostrada experiencia, y consigue que se encargue de mejorarlas. También puedes encargarte tú mismo, pero es más rápido si combinas la motivación interna con la externa.

Hay dos tipos de tensiones, las corporales y las mentales. Lo ideal es que minimices todas las tensiones de tu vida y te dejes llevar por ti mismo. Las tensiones requieren energía para mantenerse, dilúyelas y notarás un incremento de energía. Es la misma práctica que la de integrar tu lado oscuro, estira tu cuerpo, estira tu mente.

Recuerda que cuanto más alineada esté tu máscara con tu esencia, menos desgaste energético se produce en tu fluir por la vida.

LA RESPONSABILIDAD

Para alcanzar la libertad financiera equilibrada, debes estar en equilibrio y asumir la responsabilidad.

Nada de lo que ocurra durante el camino es responsabilidad de los demás.

Es fundamental un equilibrio en todos los sentidos, ya que, por el contrario, si alcanzas la libertad financiera en estado de desequilibrio, lo que ocurre es que la caída será más grande. Por eso este libro trata, además de los aspectos financieros, del desarrollo personal, ya que todo está relacionado, lo que ocurre es que no es visible a simple vista.

A partir de ahora, elige tu reacción. Toda acción provoca una reacción, con la particularidad de que el ser humano puede decidir en muchas ocasiones la reacción, en lugar de actuar de forma inconsciente.

Es más, en ocasiones, las personas necesitan encontrar justificación, dotar de sentido una reacción que desean que se produzca.

La decisión de cómo actuar y cómo reaccionar siempre es tuya, aunque no siempre es fácil, ya que en muchas ocasiones tendrás que llevarte la contraria a ti mismo por tu propia naturaleza, pues tú mismo estás diseñado para la búsqueda de placeres a corto plazo, y la libertad financiera es un objetivo a largo plazo, una forma de vida.

También se producen desequilibrios en tu propio organismo a nivel químico, lo que influye en tu energía y estado anímico, que a su vez impacta en cómo interactúas con el medio; de ahí la importancia de mantener el equilibrio en todos los sentidos, incluida la salud vista como un todo.

Para romper el statu quo de una entidad hay que conocer la estructura interna en el sentido más amplio posible. Igual que actúan los hackers cuando piratean un sistema, incidiendo en

pequeñas grietas de complejas estructuras para lograr sus objetivos, debes actuar sobre ti mismo, conocerte en profundidad, cuestionar tu manera de pensar de modo que puedas moldear a voluntad aquellos aspectos intrínsecos que consideres pertinentes. Esta libertad de actuación sobre ti mismo se alcanza y perfecciona a medida que te conoces; conforme avances en la toma de consciencia de tus reacciones y emociones, podrás generar de forma voluntaria espacios de tiempo sobre los que decidir qué hacer y, en el siguiente nivel, qué sentir.

Para sentirte pleno, hazte dueño de todo aquello que te rodea y asume las consecuencias de tus actos. Es de vital importancia este punto, puesto que en función del grado de responsabilidad que asumas en tu entorno, así serán los resultados y su percepción. Si te responsabilizas de todo, te crees dueño de todo, irás perfeccionando la habilidad de tomar decisiones por ti mismo, y te equivocarás, posiblemente más que si no lo haces y dejas que personas más experimentadas tomen las decisiones por ti, pero así no crecerás, ni aprenderás. Para aprender idealmente hay que vivir y hacer. Por el contrario, si tú eres dueño de la mayor parte de tu vida, lo que ocurra en ella es gracias a ti. Equivócate tú, y ve definiéndote y desdibujándote con la vida. Toma modelos de referencia; todas las personas de este planeta son modelos en algo, inclusive aquellas que consideres enemigas en algún punto del camino, ellas te enseñarán características de ti mismo que debes mejorar, se darán vivencias para desarrollar la compasión, la valentía, la paciencia y el autocontrol.

Cualquier situación adversa que te regale la vida es una lección acelerada de conocimientos: ¡aprovéchala!

No eludas nunca un problema, asúmelo y responsabilízate de él. Tu mundo es el que es porque así lo has decidido tú, y si tu percepción es que no lo has decidido tú, es porque has decidido que otros lo hicieran por ti. En cualquier caso, siempre estarás

decidiendo, desde que te levantes hasta que te acuestes, e incluso más allá.

La responsabilidad social es un ente conformado por todos los habitantes del planeta en un momento determinado, que engloba la responsabilidad individual, crucial para avanzar como individuo y de forma colectiva. Sin embargo, cuando se felicita o se culpa a alguien por algo, generalmente es por una limitada visión de ese hecho puntual, ya que de forma global, si se dibujara la trazabilidad completa del individuo y de todas sus vivencias hasta llegar al hecho concreto, se vería cómo absolutamente todo está relacionado y es responsable en mayor o menor grado de ese hecho final.

De forma indirecta todo está interrelacionado. Y tú eres el que eres por las infinitas interacciones que tendrás con el entorno a lo largo de tu vida. Utiliza esta información para decidir de qué y con quién rodearte, ya que influirá en quién serás.

Tener presente esta realidad en la que todos son responsables te permitirá un punto de vista particular respecto a las personas con las que interactúes a la hora de hacer juicios, ya que implica una mayor tolerancia por el hecho de responsabilizarte de lo que la realidad es y asumir que cada uno es producto de infinitas interacciones de las que tú también formas parte.

Como habitante de este planeta, puedes llegar a ser lo que quieras ser, crear lo que quieras crear y vivir como quieras vivir. La fórmula mágica para conseguirlo es definir tu objetivo, analizar el entorno y ponerte a caminar en ese sentido. Para ello, necesitas el conocimiento suficiente para dar el siguiente paso, conocer las reglas que se den en ese momento para poder tomar decisiones en consecuencia, e ir redirigiendo tu camino hacia esa dirección conforme encuentres obstáculos o atajos.

Debes adquirir fortaleza, tanta como flexibilidad, puesto que al responsabilizarte de la mayor parte de tus ideas y actos, te conviertes inevitablemente en alguien más poderoso, lo que a su vez

implica que debes desarrollar la humildad para mantener un equilibrio.

Al responsabilizarte de algo, las decisiones son conscientes, decidirás hacer o no hacer, pero lo decidirás tú. Si algo no te gusta o crees que es mejorable, actúa conociendo profundamente el sistema en el que te encuentres, para poder tener una visión global de la situación y así anticipar estratégicamente las posibles consecuencias de tus decisiones.

Decide tú aunque te equivoques, no permitas que los demás acierten por ti.

Es vital que tomes decisiones importantes a partir de ahora en lo que a tu trabajo se refiere, que te responsabilices de tu entorno por completo. En el caso de que seas un trabajador por cuenta ajena, si estás en un entorno laboral en el que día tras día acudes a trabajar desanimado, estás a disgusto las horas que pasas allí y necesitas urgentemente las vacaciones, debes cambiar. Esa actividad a la que dedicas aproximadamente un tercio del tiempo de tu vida y la mitad del que pasas despierto demanda gran cantidad de tiempo y de energía. En el caso de que además suponga una carga, necesitarás mucha más energía positiva para contrarrestar la negativa y encontrarte en un estado neutral para después poder aplicar los conocimientos que te proporciona el libro con el fin de ir construyendo tu patrimonio. Además, en el momento de tus vacaciones, estarás tan perjudicado mentalmente que con toda probabilidad las destines a realizar actividades que te evadan de tu vida cotidiana y ninguna de estas actividades te acercará a tu meta de la libertad financiera, por lo que entrarás en un ciclo que se dará año tras año, e incluso podrías quedar atrapado en esta dinámica el resto de tu vida. ¡Reacciona!

Encuentra un trabajo que te permita sobrevivir para hacer frente a los pagos imprescindibles mientras realizas tu estrategia a lo largo de los años, pero, sobre todo, que el trabajo suponga un entorno

positivo que te aporte, además del sustento económico, algo que no te aleje de tu meta, sino que te acerque. No importa de qué sea el trabajo, lo importante es que te permita fluir de manera que no necesites los fines de semana ni las vacaciones para descansar. Ya que a partir de ahora tu tiempo libre estará destinado íntegramente a construir nuevas fórmulas de inversión, a gestionar tu patrimonio, a especular o a cualquier actividad que, proyectada en el tiempo, te acerque a aumentar tus ahorros o tus ingresos pasivos.

Más allá del salario que te pagan, puedes encontrar fórmulas dentro de cualquier trabajo que te inviten a acudir a él: rodéate de buenos compañeros, involúcrate en la mejora continua de tu empresa a través de tu propia mejora, escucha música o audiolibros, investiga todo lo que puedas sobre la estructura empresarial y las decisiones que allí se tomen. Piensa como si fueras el dueño de la empresa y actúa adaptándote al entorno. Si además de trabajar te dedicas a observar y a tomar registro de lo observado, encontrarás información muy valiosa que en algún punto de tu desarrollo podrás utilizar. Por ejemplo, si necesitas conocimientos de ventas, puedes entrar a trabajar en una empresa de ventas y analizar todo lo que puedas al respecto con el fin de aprender lo suficiente para utilizarlo en un futuro en tus propios proyectos.

Busca aquellas actividades que te guste realizar en tu tiempo libre, e intenta, en la medida de lo posible, llevarlas a cabo dentro de tu trabajo.

Insisto en que debes estar a gusto en tu entorno laboral. El objetivo es fluir dentro de él para alcanzar un objetivo mucho más grande. Es más, cuando consigas tu objetivo, es muy probable que dentro de tu trabajo todo te vaya muy bien y disfrutes de tal manera de él que las decisiones que tomes al respecto te sorprendan incluso a ti. Pero para ello debes tomar las riendas de tu destino y abandonar aquel entorno que te resta energía.

Mucho más allá de la libertad financiera estás tú, y estás viviendo la realidad que te encuentras desde el momento en el que naces, pero todo será radicalmente diferente en unas décadas, así como la interacción con el dinero, dado que es posible que ni siquiera exista como hoy se conoce.

En la realidad actual, la jornada laboral tiene entre 35 y 40 horas semanales. Los grandes empresarios y multimillonarios, en sus comienzos, dedican entre 70-80 horas semanales. Luego dedican en torno a 60-70 horas.

Es tan importante el número de horas que dediques a tus actividades como la motivación que tengas al hacerlas.

Es más difícil ser un maestro en algo que no amas y muy triste convertirte en uno sin haberlo decidido voluntariamente.

Asumir la responsabilidad total de lo que eres, tienes y haces te convierte en una persona poderosa.

LAS POSIBILIDADES INFINITAS

Hay un universo lleno de posibilidades dispuestas a que se hagan realidad. No hay nada imposible, sólo hay cosas que no han sido posibles hasta un momento concreto de la historia conocida. Ser plenamente consciente de que lo que estás haciendo en este momento es una elección entre infinitas, por lo que, ante todo, gracias. Siempre hay elección.

Aquí tienes los conocimientos básicos para empezar a caminar, las claves para analizarte a ti mismo y poder tomar decisiones para redirigir tu camino a base de observarte e identificar aquellos momentos que te hacen fluir, y descartar todo aquello que te convierte en una persona más pequeña. De manera que una vez tengas identificadas las cosas que te hacen fluir, puedas establecer patrones que, a su vez, se conviertan en un sistema que te permita crecer y ser libre financieramente.

Además, la mente es experta en proyectar el futuro. También se equivoca a menudo. Por eso a veces un deseo cumplido no satisface a las personas.

Una persona no preparada para tener riqueza puede verse agobiada cuando tiene en su poder varios millones de euros. ¿Qué hará con ellos? ¿Estará seguro su entorno ahora que es rico? ¿Cómo los guardará? ¿Cómo los repartirá en el futuro? Pueden surgirle muchas preguntas incómodas si no está preparada, e incluso llegar a malgastarlos en un corto período de tiempo o enfermar de miedo y preocupación. Otra persona puede desear intensamente un bonito coche toda su vida y, al tenerlo, no disfrutarlo por su caro mantenimiento, no utilizarlo por miedo a que los demás lo rayen, en definitiva, tener algo que la persona considera demasiado para ella. Las realidades de sus sueños distaban mucho de las proyecciones de éstos. Por eso este libro te prepara para alcanzar la libertad

financiera y ser capaz de llegar a cualquier punto del camino que decidas recorrer con seguridad total en ti mismo.

Por tanto, he ahí una de las claves: para saber si tu sueño se ajustará a ti a la perfección, deberás haberlo experimentado antes de obtenerlo, y de esta manera podrás redefinirlo, ampliarlo o eliminarlo.

Recuerda que las posibilidades son infinitas, defínelas lo mejor posible.

Imagina detalladamente tu sueño, cómo lo gestionarás, cómo lo disfrutarás, cómo lo vivirás, con quién, cuándo y dónde, qué cuidados necesitará, tu día a día, todo lo que se te ocurra, una y otra vez. Absolutamente todos los detalles. Sólo así podrás minimizar la insatisfacción de un sueño cumplido. Al haber pensado todos los detalles, tendrás poder para tomar decisiones sobre él; de otro modo, es muy probable que no se ajuste a lo que tú soñabas, porque, de hecho, nunca lo hiciste, sólo hiciste un esbozo.

Escribe con todo lujo de detalles tus sueños y con esta práctica minimizarás la insatisfacción de un sueño cumplido.

La teoría del caos es aquella que indica que el universo no sigue un modelo predecible. Esta teoría es un paradigma que supuso una revolución científica, pues demostró que determinados sistemas que se consideraban previsibles hasta un momento determinado eran en realidad de una previsibilidad limitada.

Las matemáticas, la meteorología o la astronomía se sirven de esta teoría para explicar la dificultad y la inexactitud de definir la realidad. Esto es debido a la infinidad de variables que afectan a la previsión de la realidad y a la relación entre esas variables. Tal y como indica lo que se conoce como el efecto mariposa, un aleteo de una mariposa puede provocar un huracán a miles de kilómetros de ella. Esto puede ocurrir porque la aparición de una variable puede afectar al resto de variables iniciales, de manera que el resultado sea inesperado.

La teoría del caos indica que pequeños cambios en las condiciones de inicio pueden dar lugar a grandes cambios, que derivan en resultados no esperados. El caos resultante está limitado por las condiciones en las que ocurra, es decir, hay muchas posibilidades con resultados limitados. Los procesos que rigen resultados caóticos se encuentran limitados por las leyes físicas conocidas.

El comportamiento humano es caótico. Determinados procesos psicológicos pueden vincularse con la teoría del caos, de manera que las personas que padecen determinadas patologías pueden desarrollar una desvinculación del medio motivada por la incapacidad de predecir los resultados al interactuar con él, lo que causa la aparición y la alimentación del miedo. La sensación de preocupación surge de imaginar escenarios futuros desfavorables para el individuo, en los que la predicción de los hechos está basada en posibilidades dentro del futuro caótico.

Los pequeños detalles de tu vida pueden provocar efectos inesperados en ella. En la etapa que viven las personas en este momento, una capacidad muy valorada es la de adaptación al medio. Las empresas que sobreviven son aquellas que tienen una capacidad de adaptación constante, son capaces de navegar por el caos. Por eso te recomiendo que adquieras esa habilidad y la desarrolles. Para ello, puedes tener comportamientos imprevisibles que deriven en resultados imprevisibles para ti mismo. Con la práctica te acostumbrarás a ellos. Es muy divertido observar las reacciones a lo imprevisto.

El siguiente paso en las organizaciones debería ser la autorregulación en todas sus escalas, de manera que, mediante prácticas que puedan predecir el bienestar individual, se deje a la entidad actuar de forma caótica para la consecución de objetivos definidos y con apertura para resultados impredecibles.

Dentro del caos se encuentran las maravillas. Dentro de tu propio caos está tu potencial.

De la misma manera que hay algo bello en el miedo, esta nueva interacción de sistemas complejos con individuos que se regulan a sí mismos para obtener resultados imprevisibles y hacer pequeños cambios de dirección es una forma magnífica de mejorar como sociedad, desde la aleatoriedad y lo caótico y dando libertad a los protagonistas.

Había infinitas posibilidades de transmitir los conceptos que aquí he plasmado a través de un número finito de decisiones y un número finito de horas dedicadas.

Mi camino a la libertad financiera está completamente alineado con los mensajes que aquí he escrito. El tuyo puede no estarlo, y ahí reside la magia. Dentro de lo que es y tu interpretación de lo que es, espero que este libro te ayude en algún sentido, el que sea.

Lo más valioso que tienes es tu tiempo y a ti mismo, y un día, de repente, terminará. Espero que este libro también te sirva para valorarte y encontrar el poder que en ti reside, y cuando lo hayas logrado, la libertad financiera será una consecuencia, si así te lo propones.

Conforme pasan los años, los meses y los días, más admiro mi naturaleza incoherente. Me divierte descubrir lo equivocada que estaba hace un instante.

ESMERALDA GÓMEZ LÓPEZ

BIBLIOGRAFÍA

Eker, T. H., *Los secretos de la mente millonaria*, Sirio, Málaga, 2011.

Gómez López, E., *Cómo comprar una casa*, 2016.

Hogan, K., *Cómo dominar el arte de la persuasión*, Open Project, Madrid, 2000.

Kawasaki, G., *El arte de cautivar*, Ediciones Gestión 2000, Barcelona, 2011.

Kiyosaki, R. T., *Padre rico, padre pobre*, Punto de Lectura, Madrid, 2015.

Ontiveros, Emilio y Cano, David, *El ahorrador inteligente*, Espasa Libros S.L.U., Barcelona, 2014.

Tolle, E., *El poder del ahora*, Gaia, Madrid, 2007.

Para los productos financieros he utilizado como referencia la web <www.finanzasparatodos.es>, de la CNMV, el Banco de España y mi propia experiencia bancaria.

Tu llave a la libertad financiera
Esmeralda Gómez

No se permite la reproducción total o parcial de este libro, ni su incorporación a un sistema informático, ni su transmisión en cualquier forma o por cualquier medio, sea éste electrónico, mecánico, por fotocopia, por grabación u otros métodos, sin el permiso previo y por escrito del editor. La infracción de los derechos mencionados puede ser constitutiva de delito contra la propiedad intelectual (Art. 270 y siguientes del Código Penal)

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

© del diseño de la portada, microbiogentleman.com, 2018
© de la imagen de la portada, Lushik, IconicBestiary, Alewka73, Getty Images

© Esmeralda Gómez, 2018

© Centro Libros PAPF, S. L. U., 2018
Alienta es un sello editorial de Centro Libros PAPF, S. L. U.
Grupo Planeta, Av. Diagonal, 662-664, 08034 Barcelona (España)
www.planetadelibros.com

Primera edición en libro electrónico (epub): enero de 2018

ISBN: 978-84-16928-55-2 (epub)

Conversión a libro electrónico: El Taller del Llibre, S. L.
www.eltallerdelllibre.com

¡Encuentra aquí tu próxima lectura!





¡Síguenos en redes sociales!

