

CELIA RUBIO

HAZLO BIEN CON TU DINERO

UN PLAN DE 7 PASOS

PARA TRANSFORMAR TUS FINANZAS Y CONSEGUIR QUE
EL DINERO TRABAJE PARA TI

PRÓLOGO DE
LUIS RAMOS

Libro con
REALIDAD
AUMENTADA



Hazlo bien con tu dinero

Un plan de 7 pasos para transformar
tus finanzas y conseguir que el dinero
trabaje para ti

CELIA RUBIO

© Celia Martín Rubio, 2022

© Centro de Libros PAFP, SLU., 2022

Alienta es un sello editorial de Centro de Libros PAFP, SLU.

Av. Diagonal, 662-664

08034 Barcelona

www.planetadelibros.com

ISBN: 978-84-1344-156-6

Depósito legal: B. 5.967-2022

Primera edición: mayo de 2022

Preimpresión: Realización Planeta

Impreso por Romanyà Valls

Impreso en España - *Printed in Spain*

El papel utilizado para la impresión de este libro está calificado como **papel ecológico** y procede de bosques gestionados de manera **sostenible**.

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 fotocopiar o escanear 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.

Sumario

Prólogo.....	17
Introducción.....	21
1. ¿Por qué tenemos problemas de dinero?.....	25
2. ¿Por qué no nos enseñaron esto en el colegio?	41
3. Tu meta económica	57
4. Haz que las cosas cambien	61
PASO 1: TU RADIOGRAFÍA FINANCIERA	67
5. ¿Por qué has llegado hasta este punto?	71
PASO 2: DECIDE DE ANTEMANO QUÉ PASARÁ CON TU DINERO.....	81
6. Decide qué va a pasar con tu dinero	85
PASO 3: HAZ TU CONTROL DE INGRESOS Y GASTOS	101
7. ¿Lo estoy haciendo bien?	103

PASO 4: TU FONDO DE EMERGENCIA.....	119
8. Tu salvavidas financiero.....	121
PASO 5: ACABA CON TU DEUDA.....	129
9. ¿Por qué la deuda es más importante de lo que pensamos?	131
10. Elimina la deuda de tu vida	143
PASO 6: TU COLCHÓN DE SEGURIDAD.....	155
11. Protégete ante cualquier contratiempo	157
PASO 7: HAZ QUE TU DINERO TRABAJE PARA TI.....	165
12. Los ahorradores son perdedores	169
13. La psicología del inversor. Por qué tomamos malas decisiones.....	175
14. El poder del interés compuesto	185
15. Diseña tu estrategia de inversión	189
16. Cómo comenzar a invertir.....	201
17. Productos financieros	207
18. Oídos sordos a los cantos de sirena.....	235
Conclusiones finales	239
Agradecimientos.....	243
¿Me ayudas?	245
¿Conectamos?	247

¿Por qué tenemos problemas de dinero?

El que no es dueño de sí mismo está condenado a obedecer.

FRIEDRICH NIETZSCHE

Sentí que llevaba años equivocándome, desperdiciando mi tiempo y mi energía, y lo que es peor, me di cuenta de que estaba entrando en lo que se conoce como «la carrera de la rata» —de la que después hablaremos más— y lo más grave de todo, me di cuenta de que si seguía así cada vez sería más complicado salir de ahí.

Estaba estudiando mi primer año de carrera, al mismo tiempo durante los fines de semana trabajaba de camarera para conseguir unos ingresos extras. He de reconocer que durante mis años de carrera el dinero no fue un problema, bueno, al menos en principio no debería haberlo sido. En aquel momento vivía en casa de mis padres, por lo que como puedes imaginar, mis gastos habituales no eran demasiado altos. Además, siempre fui buena estudiante, lo que hizo que recibiera becas a la excelencia académica durante todos los años de carrera.

Sin embargo, mi situación económica en ese momento no era tan buena como debería, tenía ingresos, sí, y desde luego suficientes para cubrir mis gastos básicos de aquel entonces, pero a pesar de ello, vivía con una sensación constante de falta de dinero, siempre me acababa faltando y sentía que eso, estaba de alguna manera condicionando mi vida.

Una noche había quedado para ir al cine con un compañero de

universidad. Justo cuando salí de casa pasé por el cajero automático del banco a sacar dinero, lo recuerdo perfectamente, quería sacar 20 euros, sin embargo, cuando lo intentaba me aparecía la palabra «Error» en la pantalla. Reconozco que lo primero que pensé en aquel momento es que se trataba de un fallo del cajero. Hasta que decidí darle a ese botón que normalmente evitaba consultar: «Ver saldo en cuenta». Para mi sorpresa, no había ningún error en el cajero, simplemente el saldo de mi cuenta era inferior a 20 euros.

Me sentí agobiada por la situación, no sabía cómo ir a casa y decirles a mis padres lo que me había pasado, no quería pedirles dinero a ellos, no era justo. El fallo había sido mío. Dudé durante tiempo qué hacer. Al final haciendo cálculos llegué a la conclusión de que con lo que me quedaba en la cartera podría ir al cine y no fallar a mi cita, siempre y cuando no comprara ni bebida ni palomitas. La noche acabó bien, no necesité pedir dinero, ni tampoco faltar a la cita, así que nadie se enteró de lo que había pasado. Nadie salvo yo, claro.

Ese día supuso un punto de inflexión. Estábamos a mitad de mes, quedaban varios días para la siguiente nómina, y mi cuenta estaba prácticamente a cero. Pero lo peor de esto es que no tenía ni la más remota idea de cómo había llegado a ese punto. No había comprado nada importante para mí, no había tenido que afrontar ningún gran gasto, simplemente el dinero se había ido, y yo no sabía cómo.

Esa noche me sentí mal. Sentía cómo algo me quemaba por dentro, sentía rabia. Rabia hacia mí misma, por ir a clases de lunes a viernes, estudiar todas las tardes (y alguna que otra noche) y trabajar los fines de semana, sacrificando mi tiempo y ¿para qué? Para acabar gastando todo el resultado de este esfuerzo en cosas que no necesitaba, y lo que es peor, en cosas que ni siquiera sabía.

Estoy segura de que en más de una ocasión antes había vivido una situación parecida, gastar mi dinero sin mirar hacia un objetivo, quedarme sin nada antes de lo esperado. Sin embargo, esta vez algo hizo que me doliera más. Creo que fue el cansancio, cansancio físico y mental, por trabajar, estudiar cada día, tener muy poco tiempo libre y sentir que ese esfuerzo había sido en balde.

Mi caso no fue grave, lo sé. El mundo no se para por ir o no al cine, tampoco tenía ningún gasto necesario que asumir, por lo que podía pasar los quince días hasta que volviese a cobrar sin gastar nada, y estaría solucionado. Mi problema tenía fácil solución.

Sin embargo, agradezco mucho que me pasara esto y, sobre todo, que me ocurriera pronto. A mí esta circunstancia me permitió por primera vez tomar consciencia de cómo estaba mi situación financiera. Algo que por desgracia a muchas personas sólo les llega cuando les ocurre algo realmente grave, se ven en la quiebra, el banco les va a quitar la casa o no tienen suficiente dinero ni siquiera para cubrir los gastos más básicos de su día a día y los de su familia, como la luz, el agua o incluso la comida.

Yo había hecho todo lo que me habían dicho que tenía que hacer, era buena estudiante, trabajaba para cubrir mis gastos. Y, de vez en cuando, me daba algún que otro capricho, como algún bolso o alguna cena porque me lo había ganado. Y también, debo ser sincera, porque con dieciocho años si ganas dinero quieres que los demás lo sepan, o al menos lo intuyan, y para eso hacían falta bolsos, zapatos y ropa de marca. Sin embargo, nadie me había dicho que antes de ganar y gastar dinero debía aprender cómo funciona.

Me di cuenta de que si no hacía nada para cambiar, mi situación empeoraría cada vez más. Mi futuro económico se vería determinado por mis circunstancias, los gastos que surgieran en el camino o la cantidad de planes con amigos que aparecieran en mi agenda. Pero nunca por lo más importante, por mí misma.

El verdadero origen de los resultados financieros

Han pasado diez años desde ese día, diez años desde mi primera toma de consciencia con mi situación financiera, desde que me di cuenta por primera vez de que lo que la mayoría de las personas hacían, lo que a mí me habían enseñado a hacer, no era más que una estrategia perdedora.

Desde pequeños nos enseñan que el dinero viene y va, que los problemas económicos se solucionan ganando más dinero y, por supuesto, que la mejor forma de conseguirlo es trabajando más. De esta manera, cuando nos convertimos en adultos, todos lleva-

mos una mochila que nos acompaña cargada de condicionamientos, de creencias limitantes que se encuentran en nuestro subconsciente, pero que acaban determinando cada una de las decisiones que tomamos con respecto a nuestro dinero.

¿Te has preguntado alguna vez por qué algunas personas de forma sistemática tienen malos resultados económicos y otras, sin embargo, pase lo que pase siempre parecen «resurgir de sus cenizas»?

Casos como el de Walt Disney, quien nació en el seno de una familia humilde y a la corta edad de 21 años, con multitud de deudas y sin poder siquiera pagar a sus empleados, tuvo que declararse en bancarrota tras la quiebra de su primer estudio Laugh-O-Gram. Y que, sin embargo, a pesar de llegar a Hollywood con menos de 40 dólares en su cartera, no sólo se recuperó, sino que acabó creando un nuevo estudio, el Disney Brothers Cartoon Studio, que le lanzó al éxito mundial llevando la marca Disney hasta lo que es hoy en día, una marca con una valoración de casi 300 miles de millones de dólares.

O el caso de Maggie Magerko, quien heredó de su padre la empresa 84 Lumber, dedicada a los suministros para hogares, y que contaba en 2006 con una fortuna estimada de 2 millones de dólares. Al igual que en el caso de Walt Disney, la suerte no siempre acompañó a Maggie, quien, en 2009, tras el colapso del mercado inmobiliario, se vio obligada a vender todas sus posesiones, incluyendo las joyas y otros objetos personales con el fin de salvar la empresa de su padre de la ruina total. Estuvo muy cerca de la quiebra de la empresa y de su propia bancarrota, sin embargo, continuó luchando y consiguió sacar la empresa adelante. Actualmente sus ingresos anuales rondan los 3,9 miles de millones de dólares.

Sin embargo, de la misma manera que podemos enumerar una lista enorme de millonarios que han conseguido recuperarse de quiebras, incluso mejorando con creces su situación inicial, podemos hacer el estudio a la inversa. Analizar a miles de personas que han conseguido tener un gran éxito económico repentino (por ejemplo, ganando un premio importante de lotería) y, sin embargo, en pocos años han vuelto a su situación inicial, o incluso han pasado a estar mucho peor que antes.

Tanto es así que según un informe publicado por el Fondo Nacional para la Educación Financiera (NEFE), el 70 por ciento de los ganadores de una lotería lo pierden todo en sólo cinco años. Y no sólo eso, sino que una de cada tres personas acaba declarándose en quiebra tras ganar estos premios.

De alguna manera podemos ver cómo ante cambios drásticos y rápidos de nuestras circunstancias las personas tendemos a volver a nuestro punto de partida. Pero ¿por qué este punto de partida, lo que podríamos llamar nuestro anclaje, para algunas personas está en ser millonarias mientras que para otras está en no llegar a fin de mes?

Lo financiero, nuestros resultados económicos son eso, resultados, así que para contestar a esta pregunta necesitamos ir un paso más allá y analizar dónde está la verdadera razón de éstos.

Es por ello que el cambio en tus finanzas no puede comenzar por lo que pasa en tu cuenta bancaria, necesitamos ir un paso más allá, llegar primero a la verdadera raíz de todo, para desde ahí cambiar la manera en la que actuamos con nuestro dinero, y con ello nuestros resultados financieros.

Al hablarte sobre mi historia, estoy segura de que ésta no te suena demasiado lejana, la verdad es que mi caso no es ni mucho menos único. Seguro que en más de una ocasión tú también has tenido esa sensación, la de mirar tu cuenta bancaria a final de mes (o a mitad como en mi caso) y no dar crédito a lo que estabas viendo. No entender cómo, sin haber comprado «nada», habías llegado a ese punto. Espero que ya te hayas dado cuenta de que no es cosa tuya, ocurre mucho, y, sobre todo, nos ocurre a todos.

Lo peor es que esto no es una ocurrencia aislada, no se trata de un hecho que aparezca un mes puntual, sino que es una historia que se repite una y otra vez, en el caso de muchas personas, durante toda la vida.

Esto es lo que generalmente conocemos como la carrera de la rata: ¿has visto alguna vez un hámster en una jaula corriendo dentro de su rueda? Seguro que sabes qué ocurre, el hámster corre y corre, intenta hacerlo cada vez más rápido, pero, ¡oh, sorpresa!, siempre está en el mismo punto, un poco más cansado, cada vez más convencido de que nunca le será posible llegar a otro lugar, alcanzar su meta. Está exactamente igual que al inicio.



La mayoría de las personas pasan su vida en esta rueda, trabajando, trabajando mucho para intentar ganar cada vez más dinero. Sin embargo, cuanto más consiguen incrementar sus ingresos más aumentan también sus gastos, haciéndoles estar permanentemente en el mismo punto.

Ante el mínimo incremento en nuestro ingreso, las personas tenemos tendencia a incrementar nuestro nivel de vida, nuestros gastos habituales. Y no es casualidad, el sistema está hecho para que sea así, nos han vendido la idea de que lo mejor que podemos hacer con nuestro dinero es gastarlo. ¿Cuántas veces has imaginado ese momento en el que por fin te suben el sueldo o llegan nuevos clientes y al fin puedes empezar a ahorrar? Sin embargo, la gran mayoría de las veces, cuando llega la deseada mejora, nos damos cuenta de que nuestra capacidad de ahorrar sigue siendo la misma y de que nuestra situación prácticamente no ha cambiado en nada.

La razón de esto suele estar tras pequeños y sutiles cambios. No nos compramos un yate o nos vamos una semana a Maldivas (al menos, normalmente no), pero sí empezamos a implementar pequeñas mejoras como comer más fuera de casa, comprar ropa más cara o, incluso, cambiar el coche.

Es por ello por lo que, tal y como decíamos, la solución a un problema económico nunca está en ganar más dinero, puesto que lo más probable es que en pocos meses nos volvamos a encontrar en el mismo punto.

Un claro ejemplo de esto lo encontramos en lo que ocurre cuando un empleado de una empresa recibe un incremento sala-

rial. En este caso el extra de motivación esperable como consecuencia de este aumento de sueldo sólo dura una media de tres meses.

De hecho, Andrew T. Jebb, reconocido investigador de la Universidad de Purdue, hizo un estudio analizando el impacto de la satisfacción generada por un incremento salarial. Los resultados fueron más que sorprendentes. De lo que Jebb y su equipo se dieron cuenta es de que sólo las subidas de sueldo más considerables, las que tienen como resultado un salario superior a 77.550 euros anuales, prolongaban la satisfacción algo más de los tres meses promedio, entre seis y doce meses.

Sin embargo, lo más preocupante es que tras esta especie de «luna de miel» la situación empeora, y mucho. La mayoría de las personas después de este período experimentan algo similar a un «efecto rebote». La alegría inicial da paso a una serie de preocupaciones que acaban afectando al estado de ánimo y a la calidad de vida.

La razón es que con frecuencia estos grandes incrementos en ingresos vienen acompañados de ascensos, puestos de mayor responsabilidad y, con ello, una mayor carga de trabajo. Así que, al desaparecer la alegría inicial por los nuevos ingresos y acomodarse económicamente al nuevo nivel de vida, las personas se acaban viendo inmersas en puestos de trabajo que les absorben más energía, les dejan menos tiempo libre, y, sin embargo, la recompensa que obtienen no les hace más felices.

Como decíamos al principio, al ganar más dinero, pasamos a gastar más, haciendo que rápidamente nos acostumbremos a un nuevo nivel de vida, que además exige un mayor esfuerzo para mantener esos ingresos que lo sostienen.

Así que, cuando seguimos la fórmula tradicional según la cual, si queremos mejorar nuestro estilo de vida, necesitamos trabajar más para ganar más dinero, y así poder comprar un coche más caro, una casa más cara, y ropa y viajes más caros, estamos metiéndonos de lleno en esta carrera de la rata y alejándonos cada vez más de nuestros verdaderos objetivos.

Dirige tu atención a lo importante

Me gusta pensar que nuestras finanzas son como un árbol. Lo primero que nos llama la atención cuando lo vemos siempre son los frutos, los resultados. Sin embargo, al poner nuestra atención en esto incurrimos en el primer gran error, y es que cuando queremos cambiar algo, de nada sirve quedarnos observando los resultados y tratar de corregirlos.

Si nuestro árbol está dando naranjas verdes y ácidas, por mucho que intentemos cambiarlo cogiendo pintura y pintando sobre ellas una capa anaranjada, de nada servirá, los frutos seguirán siendo verdes y amargos, aunque con algo de pintura.

Cuando se trata de nuestras finanzas, lo primero en lo que fijamos nuestra mirada es en el número de ceros de la cuenta corriente. Pero como veíamos antes, de nada sirve poner el foco en cambiar esto. Por mucho que alteremos de forma temporal nuestros resultados, por ejemplo, ganando un premio gordo en la lotería, de nada servirá en el corto o medio plazo, ya que en realidad no habremos hecho nada para cambiar el origen de esos resultados, es decir, la raíz de nuestro árbol.

Es por ello por lo que para comenzar a mejorar tu situación financiera es necesario ir un paso más allá, empezar por cambiar la manera en la que estamos condicionados, aprender realmente dónde está la diferencia entre ricos y pobres, entre personas exitosas y no exitosas (sea el éxito lo que sea para ti), entre personas capaces de resurgir una y otra vez, y personas capaces de perderlo todo una y otra vez.

Sinceramente, me encantaría poder decirte la causa probada que diferencia a las personas de un grupo y de otro, poder darte una causa genética, un cromosoma determinado que indique cómo nos irá en lo económico, pero por desgracia eso no existe. Cuando nacemos somos un gran libro en blanco, lleno de páginas por escribir, con sólo unos pocos condicionamientos innatos (el apego a mamá, el reflejo de succión, el llanto, etc.) hechos para garantizar nuestra supervivencia, pero el resto de las páginas que vayamos escribiendo será cosa nuestra.

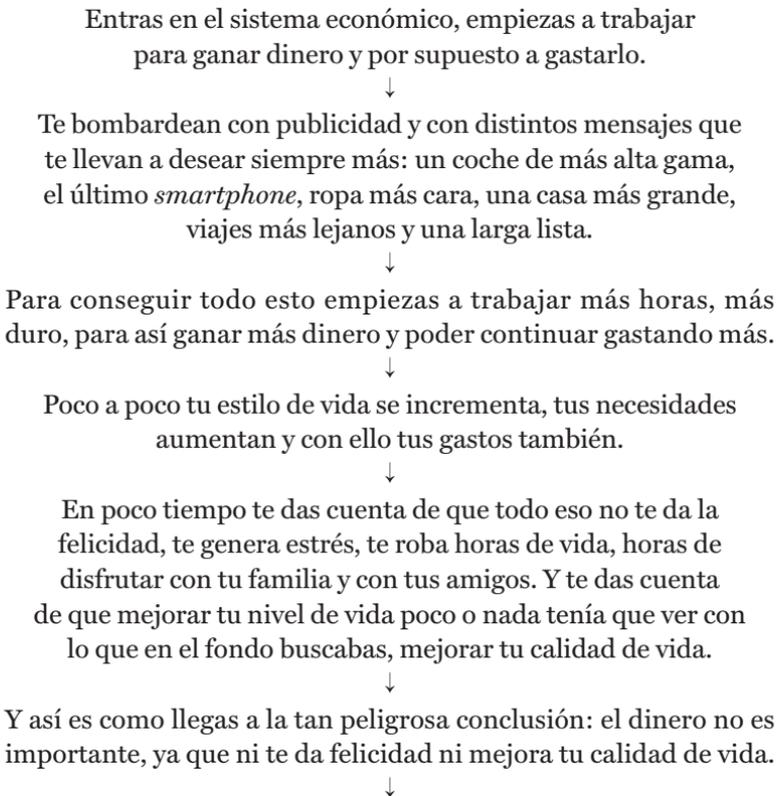
Sin embargo, la manera en la que completamos estas páginas siempre estará determinada por algo de vital importancia: nuestro condicionamiento.

Nuestro condicionamiento

Como ya hemos visto, la solución a los problemas de dinero nunca está en ganar más dinero. Ganar más dinero no mejora nuestra situación financiera, ni siquiera nos hace más felices a medio o largo plazo.

Pero, entonces, si el dinero *per se* no sirve para mejorar nuestras finanzas, ni siquiera para que vivamos más felices, ¿será verdad que el dinero no da la felicidad? ¿Deberíamos entonces restarle importancia?

Demasiadas personas llegan a esta conclusión, errónea y desacertada desde cualquier punto, pero es que, si lo pensamos detenidamente, es el resultado de una lógica y más que estudiada secuencia de pensamientos:



Y más aún, el dinero es fuente de problemas, puesto que fue precisamente el querer generar más dinero lo que te llevó a encontrarte en este punto.

Al creer que el dinero no es importante, dejamos de prestarle atención. Por supuesto, no dejamos de querer ganar más, ya que una vez entramos en esta rueda necesitamos seguir generando ingresos para mantener nuestro estilo de vida (¿recuerdas el hámster en la rueda?).

Sin embargo, le restamos importancia no dedicando ni el tiempo ni la energía necesaria a aprender cómo hacerlo mejor con nuestro dinero, cómo sacar el máximo rendimiento de él, cómo utilizarlo de forma inteligente. Y en realidad este comportamiento tiene mucho sentido, al fin y al cabo, si el dinero «no es importante», qué sentido tiene poner nuestro foco ahí.

Imagina que alguien te propone apuntarte a un curso de polaco, pero tú no tienes la más remota intención de viajar a Polonia o, en cualquier caso, si decides hacerlo estás seguro de que con el inglés te sería más que suficiente. ¿Comprarías libros para aprender polaco? ¿Te apuntarías con tu amigo a una academia? O ¿verías tu serie favorita con subtítulos en polaco? Desde luego que no, resulta absurdo poner nuestro foco en cosas que no importan. Por el contrario, aprendemos de alimentación cuando pensamos que eso puede tener un beneficio sobre nuestra salud o nuestra forma física, aprendemos inglés cuando entendemos que lo necesitaremos para estar al día con la última información, para viajar o para trabajar.

Podríamos situar la idea de «el dinero no es importante» en el centro, como el verdadero origen de nuestros problemas de dinero. Curioso.

Esta idea nos viene de la vorágine de ganar y gastar dinero de forma constante en la que la gran mayoría nos vemos inmersos en algún momento (o durante toda la vida). Sin embargo, existen toda una serie de condicionamientos que desde pequeños recibimos que refuerzan este mensaje y nos hacen permanecer en ese punto.

Estos son condicionamientos multifactoriales a los que desde pequeños estamos sometidos y que ya en la edad adulta acabarán

determinando el tipo de creencias que desarrollamos con respecto al dinero y con ello la manera en la que nos relacionamos con él y lo utilizamos.

Estos condicionamientos pueden ser **extrínsecos** o **intrínsecos**.

Los factores o condicionamientos extrínsecos son aquellos que nos vienen determinados por factores sociales o culturales y que, por tanto, al menos en principio, a todos nos afectan por igual.

Un ejemplo claro de estos los encontramos en las películas infantiles. Seguro que durante tu infancia pasaste varias horas viendo películas de dibujos animados, como las películas de Disney. También es muy posible que no recuerdes que en ellas se hablara sobre dinero, al menos no de forma directa y en un sentido peyorativo. Sin embargo, se hacía, y mucho.

Si bien de forma directa el dinero no solía ser uno de los ejes centrales de estas películas, sin duda era uno de los temas a tratar. Tras analizar algunas películas es fácil darse cuenta de algo. Hay patrones que se repiten de forma constante.

Por ejemplo, los villanos, estos malos de los cuentos que intentaban acabar con los protagonistas, siempre eran los más ricos. Los que vivían en palacios, tenían monedas de oro, etcétera. Sin embargo, los protagonistas solían ser personas humildes, incluso bastante pobres, pero que eran buenas personas y todos adoraban.

Si nos vamos a un ejemplo más concreto, en la película *Blancanieves y los siete enanitos* la bruja del cuento era la reina, vivía en palacios y vestía ropas caras. Sin embargo, Blancanieves y los enanitos vivían de forma humilde, sin lujos. Incluso los enanitos tenían uno de los trabajos más duros que existen, pero a pesar de eso vivían felices y, sobre todo, eran buenas personas.

Pero esta historia de Blancanieves no es la excepción. Si nos paramos en otro clásico, la película *Mary Poppins*, la entrañable historia de una niñera con toques de magia, nos encontramos que al mirar hacia sus personajes principales lo que vemos es un padre de familia que siempre está estresado con muchos problemas y sin tiempo para disfrutar con su familia, y, por otra parte, personajes como el deshollinador, el limpiador de chimeneas, ese personaje que siempre está feliz, que canta y baila y al cual los niños adoran.

Éstos son sólo dos ejemplos de los cientos que puedes encontrar, pero el mensaje que hay detrás puede resultar muy peligroso: los ricos son o crueles o infelices, mientras que los pobres son buenas personas y felices.

Poco a poco vamos creciendo con estos mensajes que no sólo provienen de las películas o los dibujos infantiles, sino de muchas otras fuentes como el refranero popular —seguro que en más de una ocasión has escuchado expresiones como «poderoso caballero es don Dinero», «yo seré pobre pero honrado», entre muchas otras—, y vamos desarrollando una idea errónea sobre lo que supone el dinero.

El mensaje que todo esto forja en nuestro inconsciente es que el dinero es algo negativo, que si tenemos dinero tendremos más posibilidades de convertirnos en una mala persona.

De forma progresiva, todo esto va haciendo que el dinero se convierta en uno de los grandes tabúes de nuestra sociedad. Nos cuesta hablar de dinero, resulta incómodo (si no me crees haz la prueba de preguntarle a tu cuñado en la próxima reunión familiar cuánto gana a final de mes, sólo espera unos segundos y mira las caras del resto de comensales), hablar de dinero es señal de algo negativo, como si por hablar sobre dinero no nos importaran otras cosas, como si hablar de dinero implicase ser una persona materialista. Sin embargo, no hablar de dinero tiene graves consecuencias, por ejemplo, que no aprendamos a manejarlo correctamente, que no nos atrevamos a preguntar a la persona que tiene buenos resultados qué ha hecho para conseguirlo y, lo que es peor, que no estemos interesados en aprender sobre dinero. En definitiva, el precio de que el dinero sea un tema tabú es muy caro.

Mientras estos factores extrínsecos nos son dados a modo de herencia cultural, nos afectan a todos y responden a distintos intereses —¿te has planteado alguna vez a quién le interesa que tú no aprendas sobre el dinero? ¿quién se beneficia de tu «ignorancia financiera»?—, los factores intrínsecos dependen mucho más de nuestro entorno cercano. Estos factores intrínsecos son aquellos que dependen de las experiencias propias de cada persona, por tanto, se forjan en función de la educación que hemos recibido, de la forma de ser de nuestros padres y de nuestras propias vivencias.

Por ello, este segundo tipo de factores sí que variarán de unas

personas a otras, aunque hayan vivido en el mismo tiempo y en la misma ciudad, ya que dependen de las circunstancias personales, lo que veíamos en casa. Estos factores son, por tanto, mucho más específicos y relevantes.

Uno de los más importantes son nuestros padres. Sabemos que la manera de ser de nuestros padres resulta determinante en muchas áreas de nuestra vida, desde cómo criamos a nuestros hijos hasta el tipo de relación que tenemos con nuestra pareja. Nos guste o no, la influencia de nuestros padres nos marca y nos acompaña de por vida. Y por supuesto cuando se trata de nuestro dinero esto no es una excepción.

La forma en la que nuestros padres actuaban con el dinero y la situación económica en la que ellos se encontraban es una de las mayores influencias que tendremos a lo largo de nuestra vida desde el punto de vista económico: si solían gastar sin medida o por el contrario ahorraban e invertían su dinero. En este tipo de comportamiento acabamos marcando nuestra referencia acerca de cómo debería ser la gestión de nuestro dinero. Y por supuesto el tipo de resultados económicos que cosechaban, cómo estaban a nivel económico, si veías que el dinero era en casa un problema o, por el contrario, teníais una vida cómoda desde el punto de vista financiero, y cómo a tus padres les afectaban problemas económicos en su relación.

Muchas personas crecimos teniendo la sensación de que el dinero era un bien escaso que nos condicionaba a no hacer lo que nos gustaría. Con algunas de las frases que todos hemos escuchado como «no podemos ir de vacaciones porque no tenemos dinero», «no tenemos dinero para esos caprichos», etc., esta idea se hacía cada vez más fuerte. Y a pesar de que en ocasiones pueden resultar necesarias como parte de la educación, al convertirse en la tónica habitual acabamos teniendo la convicción de que el dinero es un factor limitante en la vida.

Además, otros factores como el hecho de ver a nuestros padres o a algún familiar discutir por temas de dinero, o vivir cómo nuestro padre o madre llegaba tarde a casa porque tenía que trabajar más horas para conseguir dinero, contribuyen a que acabemos asociando la idea de dinero con algo negativo, como una fuente de conflictos.

En general, con nuestros padres tendemos a adoptar una de estas dos posturas:

O bien reproducimos exactamente la misma manera de ser y actuar que nuestros padres. Es decir, si ellos eran derrochadores, nosotros más, si no llegaban a fin de mes, nosotros tampoco lo haremos.

O por el contrario adoptamos la posición completamente opuesta a ellos, de tal forma que, si ellos gastaban mucho, nos volvemos unos tacaños. Si eran ahorradores, derrochamos el dinero.

En cualquiera de los dos casos, los resultados para nuestras finanzas son terribles. Por ello es imprescindible que te pares a analizar este punto, a pensar cómo eran tus padres con el dinero y cómo estás siendo tú, de qué forma todo eso que viviste hace veinte, treinta, cincuenta años o incluso más, hoy día te sigue afectando.

También otros factores como recibir en el colegio o en la universidad una buena educación financiera, o si en algún momento alguien nos habló sobre cómo manejar de forma efectiva nuestra economía o no, juegan un papel fundamental en nosotros.

Hemos hablado mucho de cómo estos factores nos pueden afectar negativamente, pero también pueden actuar en sentido contrario.

Si bien los factores extrínsecos son difícilmente controlables, cuando se trata de factores intrínsecos éstos pueden actuar de forma positiva ayudándonos a desarrollar una mentalidad abundante con respecto al dinero.

Si desde pequeños recibimos estímulos positivos, por ejemplo, nos enseñan cómo manejar el dinero de forma eficaz, vemos que nuestros padres utilizan el dinero como una herramienta de forma inteligente y son capaces de ponerlo a trabajar y hacerlo crecer, la idea que desarrollaremos y el tipo de condicionamientos que nos acompañarán en la edad adulta serán completamente distintos.

Todo este conjunto de experiencias derivadas de condicionamientos extrínsecos o intrínsecos dan lugar a una serie de creencias que se acaban convirtiendo en convicciones acerca del verdadero significado del dinero. Tenemos una auténtica certeza de que eso es así, y no admite discusión. Por ejemplo, al crecer experimentando cómo quien nace pobre está condenado a serlo durante

toda su vida, acabamos desarrollando la convicción, no de que ya nos será difícil mejorar nuestra economía, sino de que simplemente es imposible. Asumimos el imposible como verdad y acabamos sintiendo que no somos capaces de mejorar nuestra situación financiera, lo cual nos limita para alcanzar nuestras metas.

Esto resulta aplicable a cualquier ámbito de nuestra vida. Los sentimientos profundos arraigados en nosotros desde nuestra primera infancia acaban generando fuertes convicciones que nos limitan la capacidad de cambiar. Pero con el dinero esto cobra aún más importancia.

A la hora de entender nuestros resultados económicos debemos comenzar por analizar cómo fue nuestro condicionamiento por estos factores extrínsecos e intrínsecos, ya que sólo teniendo claro esto, sabiendo qué te ha condicionado y cómo lo ha hecho, serás capaz de comprender el origen de tus problemas financieros y estarás en la posición para comenzar a cambiar tus resultados.

Momento de acción

Como hemos visto en esta parte, nuestros resultados financieros actuales se encuentran tremendamente influenciados por dos tipos de condicionamientos:

- Los factores extrínsecos, los cuales hacen referencia a la herencia cultural que desde pequeños adquirimos a través de lo que escuchábamos por la calle o en la TV sobre el dinero o la gente rica.
- Los factores intrínsecos. Aquí toman una relevancia fundamental nuestros padres, la manera en la que manejaban sus finanzas y el tipo de resultados económicos que tenían. Aunque también resultan de mucha relevancia algunos otros factores como el tipo de educación que recibimos y lo que veíamos de nuestro entorno más allá de nuestros padres.

Por ello, a la hora de mejorar nuestros resultados financieros una de las primeras cosas que necesitamos es analizar cómo nos

afectaron estos factores. Pensar en cómo en nuestro caso concreto éstos nos condicionaron y cómo actualmente continúan influyendo en nuestros resultados.

Mentalidad

