

## Índice

<i>Prólogo</i> .....	11
PRESENTACIÓN. EL PREMIO .....	17
1. ¡Nos ha tocado! .....	19
PRIMERA PARTE. VIERNES .....	33
2. La taquilla del tiempo.....	35
3. Bocatas y galletitas.....	41
4. Los Hilos de la Fortuna.....	46
5. Max .....	55
6. El diezmo y el principio de Pareto.....	61
7. ¡¡Preparados...!! ¡¡Listos...!! No.....	66
8. La regla del 72 .....	72
9. La Calculadora Humana .....	77
10. La Pirámide de la Avaricia.....	83
SEGUNDA PARTE. SÁBADO .....	91
11. Patrimonio o matrimonio .....	93
12. ¡Yamiqué! .....	104
13. El Hexágono de la Inversión.....	109
14. El Túnel de la Risa.....	114
15. La promediación.....	129
16. La economía doméstica.....	134
17. ¡Qué mona la economía! .....	139
18. La guardería.....	142

TERCERA PARTE. DOMINGO.....	147
19. Próspero o popular.....	149
20. A lo bonzo con Ponzi.....	156
21. ¿Interés simple... o simple interés?.....	160
22. Los <i>cuñaos</i> .....	162
23. El mercado... zona de guerra.....	172
24. El seguro «colocado».....	176
25. La mejor inversión.....	179
26. Encuentros en la tercera... zona.....	184
27. Las minas antipatrimonio.....	189
28. ¿Pensión o presión?.....	196
29. La planificación financiera.....	206
30. Urgente o importante.....	211
31. ¿Seguro de que estás seguro?.....	214
32. La parte importante.....	228
33. Las tres reglas del tonto.....	138
34. El cuarto de los cuartos se llama hucha.....	244
CUARTA PARTE. DE NUEVO DOMINGO.....	253
35. Todo por un sueño.....	255
<i>Epílogo. Dos cosas para acabar: el ANM y Matrix</i> .....	257
<i>La luz al dar a luz</i> .....	259
<i>El porqué del libro</i> .....	261
<i>Agradecimientos</i> .....	263
<i>Bibliografía y «webgrafía»</i> .....	267

## Prólogo

«No podía ser mejor, por no ser mío.  
Gracias, Fernando».

Desde el primer momento que conocí a Juan Marín y a su bella esposa Raquel me impresionaron su simpatía, su empuje y su honestidad, virtudes que luego comprobé eran sólo algunas de las muchas que tenía esta pareja. Junto a Eusebi y Paqui y muchos otros formaban parte de ese grupo humano tan profesional y tan íntegro que, en Girona, lideraban Ángel Galindo y Anna Andreu, mis queridos compañeros de batalla en más de un evento por toda España: San Sebastián, Palma de Mallorca, Madrid... Todos formábamos parte de esa apasionante aventura que fue Citisoluciones en España.

En realidad la historia comenzó hace muchos, muchos años en un pequeño pueblo del estado de Georgia, Estados Unidos, cuando un profesor de rugby sin ningún conocimiento sobre economía decidió comenzar una cruzada contra un injusto sistema financiero, tan injusto que permitía que su madre al enviudar recibiera un mísero puñado de dólares como indemnización después de haber estado pagando su padre un seguro durante toda una vida... Y, lo que era mucho más grave, haciéndolo sin conocer otro tipo de seguro mucho más beneficioso para el cliente en términos de mayores coberturas y menores primas y exclusiones, pero mucho menos rentable para las aseguradoras, que, por tanto, ni siquiera lo promovían. En unos años este luchador llamado Art Williams y su compañía se hicieron líderes en el sector asegurador norteameri-

cano haciendo lo correcto por el cliente el 100 por cien de los casos. Había nacido Primerica...

Cuando, años después, esta firma fue adquirida por el gigante Citigroup, enseguida se pensó en una expansión internacional, eligiéndose como primer país para ello España. Comenzaba así en el año 2000 la apasionante andadura de Citisoluciones, empresa que, a pesar de no haber sobrevivido a la crisis actual por muchos motivos que no merece la pena enumerar ahora (pero ninguno relacionado con el inmenso mercado que tenía el producto ofrecido), revolucionó el sector financiero español gracias a su lenguaje claro y directo, a su cristalina misión: «Ayudar a las familias de clase media a alcanzar su independencia financiera». Para ello, nada más simple que formar a los clientes dándoles unas nociones fundamentales pero vitales sobre cultura financiera, útiles para cualquier economía doméstica y basadas en principios generalmente aceptados por cualquier economista. Una revolución dentro de un país subdesarrollado en términos de conocimientos económicos básicos, esos que cualquier persona, independientemente de su profesión o estudios, debiera tener para manejar sus propias finanzas con cierta soltura.

Todavía añoro la fuerza de las personas que, guiadas por el corazón, nos embarcamos en esa aventura: los fundadores del negocio en España, los empleados del *staff*, pero sobre todo, los poderosos líderes que ya estaban aquí e iban a coger la antorcha de esta cruzada... Y que afortunadamente siguen llevándola hoy bajo el nombre de Barymont con nuevos y valiosísimos compañeros de viaje, entre los que destacan multinacionales de reconocido prestigio internacional que han apostado por la fuerza y la visión de una nueva forma de entender los negocios.

El diccionario de la RAE define en una de sus acepciones la palabra ‘cruzada’ como misión o campaña en pro de algún fin. Por otro lado, la palabra ‘necesidad’ queda definida así: «Impulso irresistible que hace que las causas obren infaliblemente en cierto sentido». La labor que personas como Juan y Raquel, o sus mentores Ángel y Anna, o los mentores de éstos, Ana Barros y Emilio Montaraz, están haciendo es una auténtica *cruzada*, pues responde a la llamada imperiosa de satisfacer una *necesidad* real que exis-

te en el mercado español, a saber, «desfacer» el entuerto que durante años y años el sistema financiero español, buscando siempre su beneficio sin pensar necesariamente en sus clientes, ha creado en las economías domésticas. Siendo uno de sus principales males el mantener a las familias en la más absoluta e inconcebible de las inculturas financieras, para así mejor poder encajar sus productos...

Por eso, el libro de Juan Marín, además de brillante, ameno e instructivo, es oportuno, pues resume de forma magistral todos los conocimientos que durante años Citisoluciones y ahora Barymont explicaron a las familias españolas en un esfuerzo único de culturizarles financieramente hablando, trasmitiéndoles unos conocimientos básicos sobre finanzas y que debieran ser explicados en la escuela. (Que en este país nadie está por la labor de explicar estos conceptos vitales, urgentes y necesarios lo demuestra el hecho de que yo, licenciado en ciencias empresariales, oí hablar por primera vez de la regla del 72 —clave para empezar una correcta planificación financiera— en el año 2000, cuando los fundadores de Primerica nos explicaron todos estos conceptos).

Sin embargo, algo está cambiando, afortunadamente, y gracias al esfuerzo de luchadores incansables como Juan y las personas que dentro de Barymont se afanan, como él, por transmitir esta cultura financiera a las familias de clase media. Recientemente, el Banco de España y la Comisión Nacional del Mercado de Valores colgaron en la web un resumen de los diez principios básicos para invertir correctamente... Tuve un arrebató de satisfacción y orgullo al ver que, punto por punto, se recogían los principios por los que tanto habíamos luchado: invertir a largo plazo, diversificar, promediar, incluso la regla del 72 tal y como la hemos explicado siempre los que llevamos en el corazón esta cruzada. Mi amigo Paco me llamó con emoción para decírmelo: «Fernando, hemos construido un legado».

En realidad los que han construido algo son los luchadores que están a pie de calle y de casa batallando en el día a día, gente de acción, gente de impulso, no teóricos ni filósofos. Por eso, este libro nunca podría haber sido escrito por un economista.

Era necesario que alguien que ha mamado el negocio desde abajo, mejor, que primero lo ha vivido como cliente, con empuje, con rabia por comprender la injusta naturaleza de un sistema anómalo, con las agallas necesarias para querer cambiarlo a pesar de todo y de todos, alguien en definitiva como Juan (y también Raquel), viniese a contárnoslo de una forma gráfica pero contundente.

Decía mi padre, líder al que siempre me refiero, que las críticas de tus enemigos y el poder de los mismos hablarán de la bondad de tu trabajo. Juan: mucha gente se va a enfadar con este libro, muchas críticas —ya las estoy oyendo— lloverán desde todos los lugares, públicos y privados. Eso demostrará no sólo la bondad y oportunidad de tu obra, sino la bondad y oportunidad de nuestra misión en España. Pues mientras haya una familia enmarañada en una red de productos financieros mal vendidos, contraproducentes entre sí, productos trabajando únicamente a favor del banco y nunca a favor de los intereses del cliente, mientras esto ocurra, nuestra cruzada estará más viva que nunca.

Retirado como estoy del mundo financiero y dedicado a la literatura, ha sido para mí un placer revivir en tus páginas todos los conceptos que forman nuestra revolución financiera: conceptos sencillos, como todo lo que es útil, como todo lo que merece la pena, lejos de sofisticaciones falsas. Por ello te doy las gracias por haberme concedido el honor de escribir este humilde prólogo. Tu Juan Tonto, además, me ha recordado un cuento que hace mucho tiempo me dio a leer un amigo, y que se llamaba *Paco el tonto no es tan tonto...* Trataba el cuento de ese personaje que existe en todos los pueblos, del que todos se ríen, pero que, sin embargo, tiene una sabiduría vital impresionante, poniendo a la larga a la gente y a las cosas en su sitio, de manera que al final no se sabe quién es más tonto... Yo, a pesar de mis estudios, era «Juan Tonto» antes de conocer todos los principios que resumes en este libro y que nadie me había enseñado en cinco años de carrera en empresariales; ahora soy «Juan Tonto Ladran Luego Cabalgamos», pues aplico uno por uno todos estos principios, me digan lo que me digan esos gurús sofisticados, engominados, altivos y con ti-

rantes que aparecen en cada crisis con recetas mágicas..., las mismas que nos llevarán a la próxima crisis.

Muchas gracias

FERNANDO CALVO GONZÁLEZ-REGUERAL,  
Escritor, licenciado en Ciencias Empresariales  
por la Universidad de Alcalá de Henares.

P.D.: Por supuesto, a pesar de estar dedicado plenamente a la literatura, sigo con mi plan financiero, revisando mis metas y mi análisis de necesidades financieras cada cierto tiempo, invirtiendo para el futuro y protegiendo a los que quiero de verdad, sabiendo que con un plan coherente basado en conocimientos uno no sólo sobrevive a las crisis económicas —que siempre vienen, lo revuelven todo y se van—, sino que las convierte a su favor. Pero pasen ya y lean en este libro cómo es eso posible...

PRESENTACIÓN

EL PREMIO

## ¡Nos ha tocado!

Hola, me llamo Juan.

Hasta aquí todo normal, lo que pasa es que mi primer apellido es TONTO, y claro, igual que el famoso «Juan sin Miedo» a mí desde siempre me han llamado «Juan Tonto».

No estaría disgustado si este nombre y apellido, pasado durante muchas generaciones de padre a hijo, no se hubiera visto casualmente completado cuando mi padre se casó con la hija más guapa de la familia De las Finanzas.

Este «De las» delante del apellido es porque en la familia de mi madre había algún título nobiliario (que no dinero) y alguien decidió ponerle el añadido, que daba más caché.

Sí, ya sé que es mucha historia, pero quería que supierais que mi nombre completo es JUAN TONTO DE LAS FINANZAS, y que no es por casualidad.

Tengo 40 años, y no tengo estudios acabados; los dejé a media carrera por culpa de un trauma. Después de trabajar en una fábrica durante años, de camarero los fines de semana y de pasar por algún que otro trabajo más, me decidí a probar suerte en el mundo empresarial. Hoy soy autónomo, y tengo una gasolinera con una franquicia de una famosa marca de carburantes. No me va mal, tengo trabajo para ganarme un sueldo decente, y, aunque me machacan a impuestos, puedo ahorrar algo.

Mi mujer se llama Anabel, tiene 33 años, es encantadora y, sobre todo, tiene dos apellidos «normales». Eso sí, sabe de finanzas lo mismo que yo, o sea, NADA. Trabaja de administrativa en una empresa que prepara los menús para los niños en las escuelas.

Gracias a sus conocimientos en nutrición, ella es la encargada de crear menús equilibrados; ya sabes, lo de no comer patatas fritas cada día, y todo eso. Es mileurista (y agradecida por tener trabajo, con los tiempos que corren), pero compensa porque tiene vacaciones cuando los niños las tienen.

Los niños, ya que hablamos de ellos: África es nuestra hija mayor, tiene 11 años y es la primera de su clase. Le encanta preguntar, es muy curiosa y lo quiere saber todo. Áxel es nuestro hijo pequeño, tiene 9 primaveras recién cumplidas y sigue a la zaga de su hermana. Es preguntón y algunas de sus cuestiones ya nos ponen en apuros.

Uno de nuestros hobbies es el cine. Tenemos una colección de películas (todas originales) que serían la envidia de cualquier videoclub. Las tenemos «expuestas» en una pared, clasificadas por géneros, para admiración de los que nos visitan. También nos gusta mucho el senderismo, ponernos nuestras botas de montaña, preparar nuestra tienda de campaña e ir a conocer cualquier rincón apartado todo el fin de semana.

¿Te ha quedado claro quiénes somos? Perfecto, porque es mentira. Ésos éramos nosotros antes de conocer a Max, y tú le conocerás también. El encuentro con nuestro amigo Max tuvo una importancia relevante en nuestras vidas. Fue una experiencia crucial no sólo para Anabel y para mí, sino para nuestros hijos y las generaciones venideras, sin duda.

Bien, ésta es mi familia, y podríamos escribir un libro sobre las aventuras que hemos pasado, pero la aventura más asombrosa, divertida y práctica de nuestra vida comenzó cuando me tocó un curioso premio en un sorteo: un fin de semana entero para toda la familia en Money-Land, el parque temático sobre el dinero y las finanzas, acompañado de un «liberado».

Era la primera vez que me tocaba un premio SERIO (aunque no recordaba haber participado en ningún sorteo de esas características). Yo juego LO NORMAL a los juegos de azar: dos Primitivas a la semana, la quiniela (yo entiendo mucho de fútbol), el sorteo extraordinario de los viernes y alguna vez algún numerillo entre semana. Bueno, y una pasta en participaciones del gordo de Navidad, pero es que la lotería de Navidad tiene «sentimiento»...

Anabel dice que para qué juego tanto si es muy difícil que me toque, pero yo confío mucho en la SUERTE.

Bien, este premio era especial, porque es un parque muy exclusivo y caro, al que suelen acudir sobre todo personas de las clases altas de la sociedad. Más adelante sabría por qué.

Existe una leyenda urbana que dice que los ricos obligan a sus hijos a trabajar en pequeñas tareas, tales como ayudar a los vecinos a podar el césped y cosas por el estilo, hasta ahorrar el dinero necesario y poder pagarse la entrada al parque. Les crean tanta expectación, les ilusionan tanto con él, que lo primero que los niños quieren hacer con su dinero ahorrado, antes que nada, es ir al parque.

La entrada para un día valía 2.000 euros por adulto y los niños de menos de 10 años, 1.000 euros; y desde luego, el precio de la entrada era carísimo (aunque más adelante aprendería a distinguir entre «caro» y «barato») y ningún parque de atracciones valía eso, pensaba yo. Tres días completos en el parque nos costaría 3,5 millones de las antiguas pesetas, y eso era algo que, aunque hubiéramos tenido ahorrado en nuestro banco, no creíamos lógico gastar en ocio. Pero bueno, el caso es que nos había tocado (ya le decía yo a Anabel que alguna vez tenía que ser) y elegimos un fin de semana que nos fuera bien a todos.

La empresa propietaria del parque temático y responsable del sorteo nos avisó de que nuestro acompañante asignado pasaría días antes por nuestra casa para traernos las entradas y explicarnos las reglas del ¿juego?

Nos parecía tan misteriosa esa visita que esperamos ansiosos todo el día convenido, y a última hora de la tarde llamó a la puerta nuestro acompañante, un «liberado».

Corrí a abrir la puerta, nervioso.

—Buenas tardes. ¿El señor Juan Tonto de las Finanzas?

Una sonrisa sincera en su cara me dijo que no pronunciaba mi nombre completo con la sorna a la que estaba acostumbrado. Algo en él me inspiró confianza. Nos quedamos observándonos el uno al otro como si de un pulso de miradas fijas se tratase, y parecía que mientras nos estudiábamos, ambos estuviéramos esperando que el otro fuese el primero en hablar. No pude aguantar más de tres eternos segundos y me aparté.

—Sí, pase y tome asiento. Le estábamos esperando.

—Bien, crear una expectativa es parte del juego.

—¿Juego? Ya es la segunda vez que nos hablan del parque refiriéndose a un juego. ¿No será una broma? No recuerdo haber jugado a nada en lo que pudiera tocarme este curioso premio.

—Bueno, en realidad el premio no le ha tocado a usted. ¿Creo adivinar que fue su esposa la que mandó el sms para participar? ¿No le dijo nada?

—Sí, fui yo —admitió Anabel sonrojada.

Yo miré a Anabel con cara de incredulidad. ¿Anabel jugando a algo? Nuestro intrigante visitante nos devolvió a la realidad.

—Bien, ya hemos aclarado quién ha sido el culpable —dijo, mirando a Anabel con una sonrisa de complicidad—, pero antes de nada creo que debería presentarme. Mi nombre es Maximiliano, pero podéis llamarme Max, que es como me llaman mis amigos. Y por favor, antes de que empecéis a llamarme de usted, ya os pido que me tuteéis; nuestra relación debe estar por encima de la de cualquier turista con su cicerone.

—Encantado, Max —contesté—. Déjame que te presente a mi familia: acabas de conocer a mi esposa Anabel, y éstos son nuestros hijos. África, la mayor, con 11 años, y Áxel, con dos años menos.

—Dios mío, qué alegría poder disfrutar de este fin de semana con estas personitas. ¡Qué suerte habéis tenido niños! Podréis aprender ya de jóvenes lo que yo aprendí hace veinte años, cuando contaba ya 55 otoños sobre mis doloridas espaldas.

—Entonces... usted tiene...

—Sí, hija mía, 75 años recién cumplidos, y tutéame, por favor.

—Esto... sí, disculpe. Pero si no aparenta..., aparentas más de 55 o 60, en serio.

—Bueno, eso es porque hace veinte años, cuando tuve la ocasión de visitar por primera vez el parque, el tiempo se detuvo para mí, fue como una revelación que me llevó a mis años de juventud. Al salir me sentí vivo de nuevo y comencé a rehacer todos mis negocios aplicando lo aprendido allí dentro. Dios mío, cómo pasa el tiempo, veinte años ya.

Maximiliano (Max) era una persona de complexión atlética, y se le veía en forma. Se podía apreciar un cuidado especial en sus

manos. Tenía una fina perilla muy arreglada y un corte de pelo muy moderno, con algún mechón hacia arriba, como engominado. Vestía un traje claro de algodón, con un polo de color oscuro debajo (de una marca cara, eso sí). La vestimenta le confería un aspecto serio, pero juvenil al mismo tiempo.

La verdad es que ya me gustaría tener un abuelo tan moderno, sí.

—Bien, ¿te parece que tomemos un café mientras nos aclaras todo este misterio?

—Sí, desde luego, para eso he venido. Perdonad mi animosidad, pero cada vez que vuelvo a Money-Land es como si fuera mi primera vez.

Los tres tomamos asiento alrededor de la mesa mientras los niños jugaban con la videoconsola.

—Niños, ¿os gustaría que os explicase qué vamos a hacer en el parque de atracciones? —continuó Max—. Ya lo dijo John Irving: «Donde funciona un televisor, seguro que hay alguien que no está leyendo» —masculló.

—Bonita frase —respondimos Anabel y yo al unísono.

—Sí, creo que vais a escuchar muchas más frases el fin de semana que viene. Espero que tengamos el coraje para aplicarlas todas.

—¿Ves? Esto es a lo que nos referíamos. Todo esto es demasiado misterioso para una visita a un simple parque de atracciones.

—¿De verdad creéis que es un simple parque de atracciones? Aunque sólo fuese por el precio: ¿os parecen simples 21.000 euros que os costarían las entradas para tres días? ¿Tenéis información sobre el parque para poder opinar con acierto sobre él? En el parque aprenderemos a diferenciar entre OPINIÓN e INFORMACIÓN.

—No, perdona, no queríamos ser groseros, pero tenemos muchas preguntas.

—Bien, si os parece, primero voy a preguntar yo. La empresa me ha pasado un cuestionario estándar que ellos necesitan para evaluar a sus visitantes.

—¿Evaluar? —dijimos todos con cara de sorprendidos.

—Papá, ¿qué es evaluar? —preguntó Áxel, que ya estaba sentado alrededor de la mesa junto a África.

—Es como un examen, hijo mío.

—Pero si no hemos estudiado...

—Bueno, eso lo vamos a ver enseguida —dijo Max—. Primera pregunta, para Anabel. Por favor, sé sincera. ¿Por qué enviaste el mensaje para participar en el sorteo?

—A Juan no le va a sentar bien si respondo sinceramente.

—Responde, mi vida, somos un matrimonio moderno, lo entenderé.

Anabel contestó, sabedora de que, a pesar de mis palabras, me iban a sentar mal las suyas.

—Escuché en algún lugar que el parque está basado en la temática del dinero, que aprendes a utilizarlo, a ahorrarlo, etcétera. Creo que Juan gasta mucho dinero en loterías y que podríamos ahorrar más si jugase menos. Eso sin calcular cuánto gasta en tabaco al mes, claro. Ganamos un buen sueldo, pero no ahorramos mucho, y si alguna vez necesitásemos dinero por una emergencia, creo que con lo que tenemos en el banco...

—Bien, me parece una reflexión muy sabia. Y tú, Juan. ¿Puedo tutearte? ¿Qué opinas de todo esto?

—Bueno —me puse un poco colorado—, no creo que necesitemos hablar de todo esto para disfrutar de un fin de semana en el parque.

—Sí, creedme; lo necesitamos. Os voy a dar alguna información que precisáis tener para seguir hablando del tema. El parque se puso en marcha con dinero privado, con dinero de personas como vosotros, que, sin tener formación al respecto de las finanzas, aprendieron y llegaron a ser prósperas económicamente; consiguieron su «libertad económica».

—¿Libertad económica?

—No tan deprisa. Estas personas crearon una sociedad y decidieron que el parque serviría para enseñar a otras personas todo lo que ellos habían aprendido sobre el dinero. ¿Qué opináis del dinero?

—Que vuelve malas a las personas —dije yo.

—¿Y tú qué opinas, Anabel?

—Creo que el dinero por sí solo no es bueno ni malo; es simplemente el uso que hagamos de él lo que determina el estado que adquieren los billetes.

—Exacto. Hay personas que gracias a que tienen mucho dinero hacen importantes donaciones a obras sociales. Pero quizá la

percepción que tenemos de riqueza es la que vemos en la televisión, que tan fácilmente nos vende «realidades distintas». Los «ricos» que aparecen en la tele son personas famosas, agobiadas por los *paparazzis*, que cambian de pareja cada dos por tres, a los que muchas veces se les atribuyen infidelidades y otros escándalos, ya sea con drogas, con alcohol o con cualquier otra cosa; personas a las que parece que el dinero les haya traído una vida distinta a la que queríamos para nosotros. La «libertad económica», el objetivo del parque, es sólo el equilibrio entre tiempo y dinero. Este atractivo término se refiere al estado económico en que una persona ya no depende de un trabajo, paga o negocio para poder vivir con la calidad de vida con que lo hacía antes, cuando trabajaba, pero el uso que hagáis de vuestro tiempo y dinero llegado ese punto será vuestra decisión. En todo caso, Anabel, tu respuesta es perfecta, por lo que te has ganado 1.000 money-dólares —dijo Max, mientras sacaba un billete del bolsillo interior de su americana.

—¿Money-dólares? ¿Es dinero de verdad? Más bien parecen billetes del Monopoly..., jeje.

—En realidad es algo muy parecido; es la moneda que hay dentro del parque, y os vais a tener que acostumbrar a ella, tanto para ganarla como para perderla.

—¿Ganar? ¿Perder? Yo creía que a estos sitios se iba a gastar, sencillamente.

—Bueno, ya os he dicho que no era un parque normal. El parque es como un gigantesco tablero de juego y cada atracción os puede hacer ganar o perder dinero. En el parque hay atracciones para adultos y atracciones para niños, aunque ninguna es especialmente exclusiva para unos u otros. Os invito a que participéis en todas las que podáis, ya que os servirá.

—Todo eso suena muy bonito... pero ¿es real?

—Sí, es real, pero primero otras preguntas: ¿os gustaría llegar a ese estado algún día?

—Claro, esperamos llegar a ese punto en nuestra jubilación. Para eso está la Seguridad Social.

—Bien, y ya que sacáis el tema, ¿qué opináis de la jubilación? ¿Creéis que dentro de veinte años habrá dinero para todos? ¿De verdad veis garantías en la Seguridad Social? ¿Lo único que estáis

haciendo para llegar a la soñada libertad financiera es prestarle vuestro dinero al Estado? ¿Os jugáis vuestra jubilación a una sola carta? ¿No creéis que deberían llamarle «edad de júbilo» en lugar de «edad de jubilación»?

—Bueno, si hemos cotizado toda la vida, tendrán que pagarnos la jubilación, digo yo; ¿no crees, Anabel?

—Sí, claro.

—Mirad, no hace falta ser economista para hacer unas cuentas rápidas. Juan, ¿cuántos tíos, hermanos e hijos tienes? ¿Y tú Anabel? Responedme a estas preguntas.

—Bien, —respondí yo—, aunque creo que sé adónde quieres ir a parar, te diré que mis padres eran seis y cinco hermanos. En la siguiente generación somos tres hermanos y con nuestros dos hijos y los de mis hermanos son cuatro bocas más en esta última generación.

—¿Veis el problema? En veinte años pueden llegar a ser más los que cobren las pensiones de jubilación que los que aporten a la Seguridad Social, sencillamente, la pirámide demográfica se está invirtiendo. Cada vez tenemos menos hijos y la esperanza de vida se alarga gracias a la medicina y a otros factores. Es cierto que hace muchos años que se habla de esa posibilidad, pero cuando, sin ir más lejos y teniendo en cuenta el famoso dicho de cuando el río suena, el propio gobernador del Banco de España es el que dice que no vamos a cobrar una pensión en condiciones... Cada persona necesita un plan financiero hecho a medida con el fin de poderse crear su «seguridad social privada».

—¿Te refieres a los seguros privados, como mutuas y eso? Ya tenemos.

—No, jeje, no me refiero a poder llevar a tus hijos a un médico privado, eso está muy bien; me refiero a poner en marcha un plan de ahorro para poder vivir de las rentas que genere tu propio patrimonio.

—Claro, eso es muy fácil decirlo, pero con lo que podríamos ahorrar y lo que nos da nuestro banco por nuestros ahorros...

—¿Nuestro banco? ¿Acaso es de vuestra propiedad? ¿Sois dueños de tan siquiera una parte de ese banco? Cuando has comprado acciones o participaciones (a través de un fondo de inversión o plan

de pensiones, por ejemplo), puedes hablar del banco como de algo tuyo (en realidad, eres dueño del banco, aunque en una milmillonésima parte, quizá). Pero en este caso no creo que podáis hablar del banco como «vuestro».

»Volviendo al tema; creedme, lo que podéis ahorrar es suficiente, sólo necesitáis conocer las reglas del juego y utilizar a vuestro favor el interés compuesto. ¡Vaya, ya lo he dicho! Si es que me emocionó. Voy a plantear la pregunta de otro modo: si tuvierais la opción, ¿os gustaría jubilaros antes de tiempo por vuestros propios medios?»

—Claro, menuda pregunta.

—Bien, en ese caso lo único que tenéis que hacer es acumular dinero para poder comprar el tiempo necesario para vuestra temprana y planificada jubilación.

—¿Comprar el tiempo? —sonreímos los dos—. ¿Y dónde lo venden, en el súper?

—En cualquier lugar; es fácil de entender si tenemos claro primero que el tiempo sí compra dinero. El tiempo compra el dinero en función de tu especialización. Por ejemplo, un cirujano posiblemente gana más dinero por hora que un operario de fábrica, pero los dos tienen veinticuatro horas, que es el máximo que podrían intercambiar por dinero. Ésa es la limitación de cualquier trabajo remunerado. Pero si tuvieras dinero, ¿podrías comprar tiempo?»

Anabel fue la que intervino entonces; no entendía nada, como yo.

—No se puede comprar el tiempo, no es algo físico.

—¿Te gustaría lavar la ropa de la familia a mano?

—No, sería volver a la edad de piedra.

—Pues ahí tienes un ejemplo de cómo con un poco de dinero puedes comprar tiempo para ti. Con la compra de una lavadora has comprado tiempo libre, pero si te sobrase algo más de dinero, podrías contratar a una persona que hiciese TODAS las tareas de casa, eso supondría haber comprado MUCHO TIEMPO PARA TI.

África dijo que cuando tuviera dinero tendría una persona que le hiciera los deberes, y todos reímos, pero Max no dejó que las risas interrumpiesen demasiado tiempo su discurso.

—Si el dinero que necesitáis para vivir os llegara en forma de renta mensual, no tendríais necesidad de ir a trabajar. Eso sería tener «libertad financiera» y significaría haber alcanzado el último

escalón, según Robert Kiyosaki. El dinero da simplemente opciones, por sí solo no sirve para nada. Como tú bien dijiste, Anabel, el uso que hagamos de él determinará su estado de «bien usado» o «mal usado». Perfecto, entonces ya habéis entendido el objetivo del parque y estáis de acuerdo en que lo queréis para vosotros, ¿sí?

—Desde luego, ya tengo ganas de estar en el parque —dije yo.

—Aclarado este punto, os hablaré de algunas cosas a tener en cuenta: primera, os voy a entregar 10.000 money-dólares a vosotros dos y 5.000 a los niños para los tres días que vamos a pasar en el parque. Ése es todo el dinero del que vais a disponer dentro del parque.

—Pero... los niños...

—Los niños han de aprender a manejar el dinero tanto como vosotros; si tienen dinero propio aprenderán a manejarlo antes y mejor que si lo tenéis vosotros. ¿Ellos saben sumar y restar? Con eso es suficiente.

África y Áxel cantaron a la vez: uno por uno es uno... uno por dos, dos... uno por tres, tres...

—Ah, entonces, ¿también sabéis multiplicar? Estupendo. Os va a encantar el parque.

«¿A qué edad se piensa que los niños aprenden a multiplicar?», pensé.

—Otra cosa a tener en cuenta: hay algunas atracciones donde, si superamos la prueba, nos darán un premio en dinero, y si no la superamos, nos tocará pagar, pero no os preocupéis y recordad la frase: «Si no te equivocas de vez en cuando, quiere decir que no estás aprovechando todas tus oportunidades». Es de Woody Allen. Una regla, no obligatoria pero sí recomendable: haced caso de la información, no de la opinión. Ya entenderéis por qué. No hay nada más importante a tener en cuenta, de momento; algunas otras reglas las iremos aprendiendo sobre la marcha. Un último detalle, llegaremos al parque en helicóptero.

—Me dan miedo los aviones, y ni te explico entonces los helicópteros —dije yo.

—Es más fácil que te toque la lotería antes que un pájaro de éstos tenga un accidente.

Sonreí, el ejemplo me gustó.

Anabel dijo que con el tiempo que hacía que jugaba a la lotería y no me había tocado, no teníamos ninguna posibilidad de que el helicóptero se cayera. Áxel no tardó ni un segundo en preguntar que era un *¿li... cóstero?*

—¿Recuerdas la libélula que vimos en el lago de la última acampada? Un helicóptero es como un avión, pero que hace lo mismo que la libélula y vuela para adelante, para atrás, para arriba, para abajo...

Había que reconocer que Max tenía una personalidad entusiasta. La manera en la que transmitía todo lo que hablaba era especial, y en esa misma línea dijo su última frase antes de salir por la puerta:

—Estad tranquilos; todos los misterios de este parque os serán revelados de una manera práctica y fácil de entender. Según Albert Einstein, no entiendes realmente algo a menos que seas capaz de explicárselo a tu abuela, y lo cumpliremos.

Nos quedamos con una cara mezcla de intriga y decepción. Intrigados, todavía más que antes de la visita del señor Maximiliano; y decepcionados, porque esperábamos resolver muchas dudas que teníamos. Miré a Anabel y me di cuenta de que no habíamos preparado la entrevista; era Max quien había llevado la charla como él había decidido.

Anabel me sacó del trance:

—Niños, ¿tenéis hambre?

—Síiiiiiiiiii, vamos a merendar —gritaron.

—¿Merendar? ¿Sabéis que hora es? Es hora de cenar.

¿Las diez de la noche? Se nos había pasado el tiempo volando con la visita. Cenamos algo ligero, mientras hablábamos de la visita de Max, y nos entretuvimos viendo toda la documentación que nos había dado junto a las entradas del parque.

Acompañé a los niños a su habitación y charlé un rato con ellos antes de que se durmiesen; algo que intentaba hacer cuando no me encerraba en mi despacho a realizar cuentas hasta bien entrada la madrugada.

Nuestro piso era un dúplex en el centro de la ciudad. Tenía más de ciento cincuenta metros cuadrados y estaba decorado con sumo gusto —se había encargado de ello mi esposa, en su mayor parte.

En el nivel inferior se hallaba mi despacho, la cocina, un baño de cortesía y el comedor, amplio y decorado con un gusto minimalista. La estrella del salón era una gran mesa central, para doce personas, que apenas utilizábamos tres veces al año. Realmente hacíamos vida en la cocina. En el piso superior, estaba nuestro dormitorio, el de los niños, el «cuarto de invitados», el de la plancha, que más bien parecía el trastero, y un baño completo.

La habitación de los niños, no muy grande, pero tenía espacio suficiente para su escritorio y un gran armario. Les gustaban las literas, y nos pareció bien complacer su gusto al amueblar la habitación en la última reforma. Nuestra habitación era grande, con baño y un vestidor dentro. Tenía una gran claraboya redonda en el techo, que dejaba ver las estrellas en la noche y nos daba una luz natural que agradecíamos por las mañanas. Una puerta corredera daba a la terraza, comunicada también con la habitación de los chicos, y donde algunos fines de semana desayunábamos, como si estuviésemos en un hotel.

Anabel había ayudado a un amigo nuestro a decorar la habitación, pero lo mejor de todo (no recuerdo de quién fue la idea) era sin duda la «foto» que permitía ver la abertura en el techo.

Mis hijos habían puesto el nombre de «huevo frito» al punto en el que el sol de mediodía quedaba justo en el centro de la claraboya redonda y ofrecía la imagen de una yema perfectamente proporcional a la clara.

Ese nombre salió en un momento de risas, con los cuatro en la cama, jugando; algo que hacía tiempo que no practicábamos, ya que eran raros los días en que nos quedábamos hasta tan tarde acostados. Mis hijos me habían recordado en más de una ocasión que nunca tenía tiempo para jugar en la cama como hacíamos antes, y quizá tenían razón.

¡Huevo frito! ¡Qué ocurrencia!

Cuando entré en nuestro dormitorio, mi mujer ya había leído más de diez páginas del libro que la tenía enganchada hacía casi un mes. Narraba la historia de una organización secreta que controlaba la economía mundial; y me parecía un poco raro para el tipo de lectura que le gustaba a ella, pero...

Me dispuse a lavarme los dientes...

—*Arinyo, ¿Qué impresión e a ado el eñor axiliano?*

—¿Cómo dices?

Efectivamente, no se puede hacer dos cosas a la vez. Dejé el hilo dental y repetí la pregunta.

—¿Max? Me ha parecido una persona encantadora y que sabe muy bien de qué habla, aunque me parece que nos oculta algo. No sé, llámale intuición femenina o como quieras, pero creo que tiene un secreto que nos revelará llegado el momento oportuno.

—*Ma paece ke les emasiadah ovelab de consppiracioneh.*

—Deja el hilo dental para hablar, cariño. No te entiendo.

—Que te digo que me parece...

—Ya, ya te he entendido, y no tiene nada que ver con el libro.

Pero ¿no decía que no me había entendido? ¡¡No hay quién las entienda!!

Salí del baño, me metí en la cama y cogí de la mesita de noche un libro que había empezado el día antes. Era la biografía de Mendeleev, el creador de la tabla periódica de los elementos, una historia de convicción y de perseverancia. Mendeleev creó la tabla completa rellenando huecos con elementos que todavía no habían sido descubiertos, aunque sabía que debían existir. Me recordó la historia de Colón, que afirmó que la Tierra era redonda y luego se lanzó a comprobarlo.

Y pensar que nosotros no osamos aventurarnos fuera de lo que la misma sociedad nos pone delante como parte de un «sistema predefinido». Quizá el libro de Anabel no estaba tan lejos de la realidad.

Entre párrafo y párrafo no pudimos evitar hacernos algunas de las preguntas que no le formulamos a Max y entrar en suposiciones, a la espera de que todas nos fueran desveladas en el parque, días más tarde. Anabel fue la primera en dejar la lectura y apagar la lámpara de su mesilla de noche, y yo no aguanté más de diez minutos tras quedarme solo con mi libro.

Apagué la luz repasando mentalmente lo que acababa de leer. El autor decía que cuando te vas a dormir con un problema te despiertas con el mismo dilema; pero si te vas a dormir pensando en la solución, tu mente trabajará en esa dirección mientras duermes, y puede darte una sorpresa al día siguiente. ¿Sería verdad?

Yo no tenía problemas, pero siempre tenía preocupaciones. Y ahora tenía una de verdad. No me hacía ninguna falta ir a ese parque sólo para reconocerle a mi mujer que tenía razón en mi adicción a las loterías ni nada por el estilo. Pero, por otra parte, me intrigaba que realmente en el parque pudiese aprender a controlar mis gastos y a encontrar un camino hacia esa «independencia financiera» de la que nos había hablado nuestro visitante. Ese estado, si era posible para personas «normales» como nosotros, debía de ser asombroso.

Cerré los ojos pensando en las loterías, mi falta de ahorro y la independencia financiera. ¿Realmente eso eran problemas? A ver si el sueño me daba la solución al despertar, tal y como decía el libro.