

BILL PERKINS

MORIR CON CERO

Sácale todo el provecho
a tu dinero y a tu vida



EDICIONES OBELISCO

Si este libro le ha interesado y desea que le mantengamos informado de nuestras publicaciones, escribanos indicándonos qué temas son de su interés (Astrología, Autoayuda, Psicología, Artes Marciales, Naturismo, Espiritualidad, Tradición...) y gustosamente le complaceremos.

Puede consultar nuestro catálogo en www.edicionesobelisco.com

Este libro expone ideas de su autor. El autor no es asesor financiero y, por tanto, este libro no pretende ser un sustitutivo de la consulta con un asesor financiero o contable titulado o con cualquier otro profesional de este ramo. El editor y el autor rechazan toda responsabilidad por cualquier efecto adverso resultante, directa o indirectamente, de la información contenida en la obra.

Colección Éxito

MORIR CON CERO

Bill Perkins

1.ª edición: junio de 2022

Título original: *Die with Zero*

Traducción: *David George*

Corrección: *M.ª Jesús Rodríguez*

Diseño de cubierta: *Enrique Iborra*

Ilustraciones y gráficos: *Charles Denniston* (usados con permiso)

© 2020, William O. Perkins III

Publicado por acuerdo con Harper Collins Publishers LLC.

(Reservados todos los derechos)

© 2022, Ediciones Obelisco, S.L.

(Reservados los derechos para la presente edición)

Edita: Ediciones Obelisco, S.L.

Collita, 23-25. Pol. Ind. Molí de la Bastida

08191 Rubí - Barcelona - España

Tel. 93 309 85 25

E-mail: info@edicionesobelisco.com

ISBN: 978-84-9111-874-9

Depósito Legal: B-10.304-2022

Impreso en los talleres gráficos de Romanyà/Valls S.A.

Verdaguer, 1 - 08786 Capellades - Barcelona

Printed in Spain

Reservados todos los derechos. Ninguna parte de esta publicación, incluido el diseño de la cubierta, puede ser reproducida, almacenada, transmitida o utilizada en manera alguna por ningún medio, ya sea electrónico, químico, mecánico, óptico, de grabación o electrográfico, sin el previo consentimiento por escrito del editor.

Diríjase a CEDRO (Centro Español de Derechos Reprográficos, www.cedro.org)

si necesita fotocopiar o escanear algún fragmento de esta obra.

ÍNDICE

Nota del autor	9
1. Optimiza tu vida	13
2. Invierte en experiencias	31
3. ¿Por qué morir con cero?	49
4. ¿Cómo gastarte tu dinero (sin quedarte sin blanca antes de morir)?	71
5. ¿Qué pasa con los hijos?	85
6. Equilibra tu vida	109
7. Empieza a categorizar el tiempo de tu vida	139
8. Conoce tu cima	151
9. Sé valiente, no insensato	177
Conclusión: Una tarea imposible, un objetivo que vale la pena	189
Agradecimientos	191
Apéndice: ¿Cuál es esa nueva aplicación de la que no dejas de hablar?	195
Créditos de las ilustraciones	201
Índice analítico	203

*A Skye y Brisa,
que tengáis la vida más plena posible,
llena de aventuras y amor.*

NOTA DEL AUTOR

Puede que ya conozcas la fábula clásica de Esopo sobre la cigarra y la hormiga. La diligente hormiga trabajó todo el verano almacenando comida para el invierno, mientras que la despreocupada cigarra jugaba y se divirtió todo el verano. Así, cuando llegó el invierno, la hormiga pudo sobrevivir, mientras que la cigarra pasó graves aprietos. La moraleja de la fábula es que hay un tiempo para trabajar y un tiempo para jugar.

Gran moraleja; *pero ¿cuándo juega la hormiga?*

Ésta es la temática de mi libro. Sabemos lo que le pasa a la cigarra (se muere de hambre); pero ¿qué le ocurre a la hormiga? Es decir, si la hormiga pasa su corta vida trabajando como una esclava, ¿cuándo se divierte? Todos tenemos que sobrevivir, pero todos queremos hacer mucho más que sobrevivir. Queremos *vivir de verdad*.

Eso es en lo que me centro en este libro: en medrar, y no sólo en sobrevivir. Este libro *no* trata de hacer crecer tu dinero, sino de hacer crecer tu *vida*.

He estado pensando en estas ideas durante años y discutiendo sobre ellas con amigos y colegas, y ahora quiero hacértelas llegar a ti. No dispongo de todas las respuestas, pero tengo algo que decirte que sé que enriquecerá tu vida.

No soy un asesor financiero titulado ni un consultor de inversiones familiares. Sólo soy alguien que quiere vivir su vida al máximo, y deseo lo mismo para ti.

Creo que todo el mundo desea ese tipo de vida, pero sabemos que no todos podemos alcanzarla. Y para ser honesto: si estás batallando

para llegar a fin de mes, puede que saques algún provecho de este libro, pero menos que alguien con suficiente dinero, salud y tiempo libre para tomar verdaderas decisiones sobre cómo dar el mejor uso a sus recursos.

Por lo tanto, sigue leyendo. Espero, por lo menos, hacerte reflexionar y reconsiderar algunas de tus suposiciones básicas sobre la vida.

BILL PERKINS
Verano de 2019

MORIR CON CERO

1

OPTIMIZA TU VIDA

Norma número 1:

Maximiza tus experiencias positivas de la vida

En octubre de 2008, Erin y su marido, John, eran abogados de éxito y tenían tres hijos pequeños cuando se enteraron de que John padecía un sarcoma de células claras: un tipo de cáncer raro y de crecimiento rápido que afecta a los tejidos blandos del cuerpo. «Nadie pensó que alguien sano y con treinta y cinco años podría tener un tumor del tamaño de una pelota de béisbol», recuerda Erin. Nadie sospechó de un cáncer hasta que el tumor se extendió hasta los huesos de la espalda y las piernas de John. «No fuimos capaces de comprender lo grave que era su estado hasta que le hicieron una radiografía y ésta aparecía iluminada como un árbol de Navidad», dice Erin. El sombrío diagnóstico la aterrorizó y la superó; y con John demasiado enfermo para trabajar, toda la carga de cuidar de la familia física y económicamente recayó sobre ella. Era una carga demasiado pesada para una sola persona.

Yo era amigo de Erin desde que éramos niños, así que quería hacer todo lo que estuviera en mi mano por hacer que la situación fuese menos terrible.

—Deja de hacer lo que estás haciendo —le dije—, y pasad tiempo siendo una familia mientras John pueda.

También me ofrecí a ayudarla con los gastos.

Resulta que estaba gastando saliva: Erin ya había estado pensando en dejar de trabajar para centrarse en lo que de verdad importaba. Y eso es lo que hizo. Por lo tanto, en su época en Iowa, entre los tratamientos

contra el cáncer de John, la pareja disfrutó de placeres sencillos como la compañía mutua: iban al parque, veían películas, jugaban a videojuegos e iban juntos a recoger a sus hijos al colegio.

En noviembre, cuando los médicos locales habían hecho todo lo que habían podido, sin éxito, Erin encontró un ensayo clínico en Boston, y decidieron viajar allí para que John se sometiera a un tratamiento experimental. Mientras John todavía pudo caminar, emplearon el tiempo libre en hacer recorridos históricos por la ciudad. Sin embargo, al poco tiempo, su esperanza se desvaneció, y un día John se vino abajo al pensar en todo lo que se perdería: desde ver a sus hijos crecer hasta pasar muchos años junto a Erin.

John falleció en enero de 2009, justo tres meses después de su diagnóstico. Al echar la vista atrás hasta ese período, Erin recuerda el trauma y la devastación, pero se alegra de haber dejado su trabajo para estar en casa con John.

La mayoría de la gente hubiera hecho lo mismo en esas circunstancias. La muerte despierta a la gente y, cuanto más cerca está, más despiertos y conscientes nos volvemos. Cuando el final está cerca, empezamos, repentinamente, a pensar, «¿Qué diablos estoy haciendo? ¿Por qué he esperado tanto?». Hasta entonces, la mayoría de nosotros pasamos por la vida como si dispusiésemos de todo el tiempo del mundo.

Parte de ese comportamiento es racional. Sería ridículo vivir cada día como si fuese el último: no te preocuparías por trabajar, estudiar para un examen o acudir a la consulta del dentista. Por lo tanto, tiene sentido demorar la gratificación en un cierto grado, ya que eso acaba dando sus frutos a largo plazo. No obstante, la triste verdad es que demasiada gente retrasa la recompensa durante demasiado tiempo o indefinidamente. Deja de lado lo que quiere hacer hasta que es demasiado tarde, ahorrando dinero para experiencias que nunca disfrutará. Vivir como si tu vida fuese infinita es lo contrario a asumir la visión a largo plazo: es algo terriblemente corto de miras.

Es cierto que la historia de Erin y John es un caso extremo. Un sarcoma de células claras en estado avanzado es algo raro, y la muerte estaba mirándole a los ojos a esta pareja mucho más pronunciadamente de cómo lo hace en el caso de la mayoría de la gente. Pese a ello, el

reto que presentaba su situación es común a todos nosotros: la salud empeora con el tiempo, y tarde o temprano todos fallecemos, por lo que la pregunta a la que todos debemos responder es cómo sacarle el máximo provecho a nuestro tiempo finito en este mundo.

Expuesta así, parece una pregunta elevada y filosófica, pero ésta no es la forma en la que yo lo veo. He recibido formación como ingeniero y he hecho mi fortuna sobre la fortaleza de mis habilidades analíticas, por lo que considero esta pregunta como un problema de optimización: cómo maximizar la realización al tiempo que minimizo el despilfarro.

El problema de todos nosotros

Todos nos enfrentamos a alguna versión de esta pregunta. Por supuesto, la cantidad de dinero varía entre las personas, a veces enormemente, pero la pregunta fundamental es la misma para todos nosotros: ¿cuál es la mejor forma de distribuir nuestra energía vital antes de morir?

He pensado en esta pregunta durante muchos años, remontándome a cuando apenas ganaba lo suficiente para vivir y, con el tiempo, he desarrollado varios principios rectores que tienen sentido. Son las ideas subyacentes en este libro. Algunas experiencias, por ejemplo, sólo pueden disfrutarse en determinados momentos: la mayoría de la gente no puede hacer esquí acuático siendo nonagenaria. Otro principio: aunque todo poseemos, como mínimo, el potencial de ganar más dinero en el futuro, nunca podemos retroceder y recuperar el tiempo perdido. Por lo tanto, no tiene ningún sentido permitir que las oportunidades nos pasen por delante por miedo a malgastar nuestro dinero. Malgastar nuestra vida debería suponer una preocupación mucho mayor.

Creo firmemente en estas ideas, y las predico siempre que tengo la oportunidad. Tanto si se trata de alguien de veinticinco años con miedo a perseguir su sueño y que, en lugar de ello, se conforma con un trabajo seguro pero que le parte el alma, como si se trata de un multimillonario de sesenta años que sigue trabajando muchas horas para ahorrar más dinero para su jubilación en lugar de disfrutar de la gran riqueza que ya ha acumulado. Odio ver a la gente malgastar sus recur-

sos y postergar vivir ahora su vida al máximo, y se lo digo. Practico lo que predico tanto como puedo. Ciertamente, muchas veces soy como un entrenador de fútbol americano gordo en la línea de banda que no logra seguir sus propios consejos, pero cuando me pillo haciendo eso, hago correcciones, y leerás sobre algunas de ellas más adelante en este libro. Ninguno somos perfectos, pero yo lo hago lo mejor que puedo con el fin de hacer lo que predico.

Todos somos parecidos y todos, diferentes

Vivir la vida al máximo adopta muchas formas. A mí, por ejemplo, me encanta viajar y adoro el póquer, por lo que hago muchos viajes, algunos de ellos para jugar en torneos. Esto significa que gasto un gran porcentaje de mis ahorros cada año en viajar y en el póquer. Pero no me malinterpretéis: no defiendo que todo el mundo deba gastarse sus ahorros en viajes, y mucho menos en el póquer. Lo que *sí* defiendo es que decidas lo que te hace feliz y que luego transformes tu dinero en las experiencias que escojas.

Naturalmente, esas placenteras experiencias varían entre las distintas personas: algunas son activas y aventureras, y otras prefieren quedarse cerca de casa. Algunas obtienen una gran satisfacción derrochando en sí mismas, su familia y sus amigos, mientras que otras prefieren dedicar su tiempo y su dinero a los que son menos afortunados que ellos. Y, por supuesto, podemos disfrutar de una mezcla de experiencias. Por más que me encante viajar, también me gusta dedicar mi tiempo y dinero a promover causas que me importan: desde protestar contra los rescates bancarios hasta proporcionar ayuda para solucionar los problemas generados por los huracanes a mis vecinos de las Islas Vírgenes de Estados Unidos. Por lo tanto, no intento decirte que un conjunto de experiencias sea mejor que otro, sino que deberías escoger tus experiencias deliberada e intencionadamente en lugar de vivir la vida en modo piloto automático, como hacemos muchos.

Por supuesto, es más complicado que simplemente saber lo que te hace feliz y gastar tu dinero en esas experiencias en todo momento. Esto es así porque nuestra capacidad de disfrutar de distintos tipos de

experiencias cambia a lo largo de la vida. Piensa en ello: si tus padres te llevaron de viaje a Italia siendo niño, ¿qué obtuviste de esas caras vacaciones aparte de, quizás, un amor de por vida por el helado italiano? O piensa en el otro extremo: ¿cuánto crees que disfrutarás de la escalinata de la plaza de España de Roma a los noventa años (si es que sigues con vida y eres capaz de subir todos esos escalones para entonces)? Ésta es la pregunta que propone el título de un artículo de una revista sobre economía, «¿De qué sirve la riqueza sin salud?».¹

En otras palabras, para sacarle todo el jugo a tu tiempo y dinero, la elección del momento oportuno sí importa. Así pues, para incrementar la satisfacción general de tu vida, es importante disfrutar de cada experiencia a la edad adecuada, y eso es cierto independientemente de aquello con lo que disfrutes o de cuánto dinero tengas. Por lo tanto, aunque la magnitud de la satisfacción en la vida de cada uno variará (por ejemplo, gente con relativamente pocos excedentes procedentes de sus ingresos tienden a tener menores niveles de realización, y la gente feliz por naturaleza suele tener unos mayores niveles de satisfacción), todos necesitamos elegir el momento adecuado para disfrutar de nuestras experiencias. Maximizar tu satisfacción procedente de las experiencias (planeando cómo emplearás tu tiempo y dinero para alcanzar las mayores cimas que puedas con los recursos de los que dispones) es la forma en la que maximizas tu vida. Haciéndote cargo de esas decisiones cruciales te haces cargo de tu vida.

El milmillonario honorífico

Algunos de mis amigos me llaman «milmillonario honorífico», lo que significa exactamente lo que crees: en realidad no soy milmillonario, pero gasto como si lo fuera.

Pese a ello, la verdad es que la mayoría de los milmillonarios no gastan su fortuna durante su vida. Hay un límite a cuánto puede gas-

1. FINKELSTEIN, A.; LUTTMER, E. F. P. y NOTOWIDIGDO, M. J. (2013): «What Good is Wealth Without Health? The Effect of Health on the Marginal Utility of Consumption», *Journal of the European Economic Association*, vol. 11, pp. 221-258.

tarse una persona en sí misma, incluso aunque tenga los gustos más lujosos, por lo que los ultrarricos tienden a donar mucho dinero. Sin embargo, colectivamente, los 2000 hogares más adinerados de Estados Unidos (la mayoría de ellos formados por gente anciana) donan tan sólo el 1 % de su riqueza total cada año: un ritmo al que de ningún modo podrán gastar todos sus recursos antes de fallecer.² No hablo solamente de los apestosamente ultrarricos. Los hogares más acaudalados también incluyen a los más generosos filántropos actuales (gente como Bill Gates, Warren Buffett y Michael Bloomberg, todos ellos han prometido donar su fortuna). Sin embargo, estos extraordinarios donantes tienen problemas para gastarse sus miles de millones con la suficiente rapidez. Eso se debe, en parte, a que han amasado tanta riqueza que su dinero crece cada año a más velocidad de la que pueden donarlo de forma meditada y responsable. Gates, por ejemplo, ha visto cómo su riqueza casi se doblaba desde 2010, incluso pese a que se ha dedicado a combatir la enfermedad y la pobreza. Aunque odio meterme con alguien que está haciendo tantísimo bien en el mundo, tengo que preguntarme cuánto más podría hacer la inmensa fortuna de Gates si se las ingeniara para hacer uso de ella en este preciso momento.

Por lo menos, Gates tuvo la inteligencia y la previsión de dejar de trabajar por dinero cuando todavía era lo suficientemente joven para empezar a gastarlo a lo grande. Demasiada gente acaudalada de éxito no logra hacer eso, e incluso Gates debería haberse retirado del trabajo remunerado hace tiempo, antes de acumular varias veces lo que podría gastarse en una vida. La vida no es un juego de *Invasores espaciales*: no te dan puntos por todo el dinero que acumulas en el juego, pero mucha gente se la toma como si fuera así. Simplemente no dejan de ganar más y más dinero, intentando maximizar su riqueza sin reflexionar tanto sobre cómo maximizar lo que podrían obtener con su riqueza, incluyendo lo que pueden darles ahora a sus hijos, amigos y la sociedad en general, en lugar de esperar hasta morir.

2. CALLAHAN, D.: «The Richest Americans are Sitting on \$4 Trillion. How Can They Be Spurred to Give More of it Away? », *Inside Philanthropy*, www.insidephilanthropy.com/home/2018/12/4/the-richest-americans-are-sitting-on-4-trillion-how-can-they-be-spurred-to-give-more-of-it-away

Una conversación que me cambió la vida

No siempre pensé así, y desde luego no lo pensaba cuando estaba en mi primer trabajo después de salir de la universidad. En la Universidad de Iowa jugué al fútbol americano y me gradué en ingeniería eléctrica. Pese a que me encantaba la ingeniería y sigo teniendo una mentalidad optimizadora, sabía, para cuando los reclutadores de empleo vinieron al campus, que simplemente no había forma de que pudiera seguir la típica trayectoria laboral en el sector de la ingeniería. Trabajar para una compañía como, digamos IBM, me llevaría años de trabajo en una subsección de una subsección de un chip para tener la oportunidad de llevar a cabo algún diseño propiamente dicho. Eso no parecía emocionante. El rígido horario (con sólo un par de semanas de vacaciones anuales) se interpondría en el camino de las otras cosas que quería hacer. Ciertamente, era joven y tenía sueños de grandeza, pero estaba seguro de que había algo mucho mejor para mí ahí fuera.

La película *Wall Street* se estrenó durante mis años universitarios. En la actualidad, la mayoría de la gente se ríe de un modo u otro de ella: ridiculizamos a Gordon Gekko, el personaje de pelo engominado interpretado por Michael Douglas, que nos decía que «La avaricia, a falta de una palabra mejor, es buena». Todos sabemos a dónde llevó a nuestro país ese tipo de capitalismo desenfrenado, pero en esa época, el estilo de vida acaudalado y despreocupado que retrataba esa película me atraía realmente. Percibía que el sector financiero me proporcionaría el tipo de libertad que deseaba.

Por lo tanto, acepté un trabajo en la Bolsa Mercantil de Nueva York. Mi cargo era el de «empleado de cribado»: un asistente, un don nadie que hacía cosas como llevarle bocadillos a mis jefes a hurtadillas. Era el equivalente en el sector financiero de trabajar en la oficina de clasificación de correspondencia en Hollywood.

Mi salario en ese empleo empezó siendo de 16 000 mil dólares anuales (no era exactamente suficiente para vivir en la ciudad de Nueva York, incluso remontándonos a principios de la década de 1990), por lo que volví a vivir con mi madre en el condado de Orange (Nueva Jersey). Después de que me ascendieran a «jefe de empleados de cribado» y de que estuviera ganando 18 000 dólares anuales, pude mudar-

me al Upper West Side de Manhattan compartiendo un estudio. Mi compañero de piso y yo pusimos una pared improvisada que me proporcionó una cuasi habitación del tamaño de un horno de pizza. Tenía tan pocos ingresos disponibles en esa época que si no compraba un pase mensual para el metro me arruinaba porque no podía permitirme comprar los billetes sencillos a diario. Si invitaba a una cita al cine, me entraban sudores fríos si mi acompañante pedía palomitas. En serio.

Por lo tanto, empecé a conducir la limusina de mi jefe por las noches para ganar un dinero extra, y me volví extremadamente ahorrador, intentando guardar tanto dinero como podía. El único tipo más agarrado que yo al que conocía era mi amigo Tony, que gorroneaba los granos de maíz que no habían explotado de un cuenco de palomitas para poder reaprovecharlos más adelante, después de refrigerarlos con la esperanza de que recuperaran de nuevo su grado de humedad.

Me sentía orgulloso de mi frugalidad satisfecho conmigo mismo por lograr ahorrar dinero con unos ingresos tan bajos. Entonces, un día, estaba llevando a Joe Farrell, mi jefe y socio de la compañía para la que trabajaba, y de algún modo empezamos a hablar sobre mis ahorros (creo que eran de unos 1 000 dólares entonces), pensando que admiraría mis habilidades para la gestión del dinero. ¡Vaya si estaba equivocado! Ésta fue su infame respuesta:

—¿Eres jod*d*mente idiota? ¿Ahorrar ese dinero?

Fue como una bofetada en toda mi cara. Siguió hablando:

—¡Tu capacidad de ganar dinero llegará! ¿Crees que sólo ganarás 18 000 dólares anuales durante el resto de tu vida?

Estaba en lo cierto. No había aceptado un empleo en Wall Street para ganar tan poco, y casi con completa seguridad ganaría más en los próximos años. Así pues, ¿debía ahorrar este porcentaje aleatorio de mis modestos ingresos para el futuro? ¡Lo que debía hacer era disfrutar de esos exiguos 1 000 dólares en ese preciso momento!

Fue un momento que me cambió la vida: simplemente me abrió la mente a nuevas ideas sobre cómo equilibrar los ingresos y los gastos. No lo sabía en aquella época, pero de lo que estaba hablando Joe Farrell es, de hecho, una idea bastante antigua en el mundo de las finanzas y la contabilidad. Se llama *suavización del consumo*. Nuestros ingresos puede que varíen de un mes a otro o de un año a otro, pero eso no

significa que los gastos deban reflejar esas variaciones: nos iría mejor si las allanásemos. Para hacer eso necesitamos, básicamente, transferir dinero de los años de abundancia a los de vacas flacas. Ésa es una de las utilidades de las cuentas de ahorro; pero en mi caso, había estado usando mis ahorros totalmente al revés: ¿estaba retirando dinero de mi yo joven y famélico para dárselo a mi yo futuro más rico? No es de extrañar que Joe me dijera que era idiota.

Al leer esto hoy puede que digas: «De acuerdo, la suavización del consumo tiene sentido en teoría, pero ¿cómo podrías realmente saber que serás mucho más rico en el futuro de lo que lo eras entonces? No todo empleado de cribado llega a convertirse en un inversor de éxito, al igual que no todo empleado de una oficina de clasificación del correo de Hollywood llega a convertirse en un magnate de los estudios cinematográficos.

Es una buena pregunta y soy el primero en admitir que hubo muchas cosas que tuvieron que salir bien para que llegara hasta donde estoy hoy. Es cierto que no podía predecir la *magnitud* de mis ganancias futuras, pero aquí está la clave: acerté en cuanto a tener confianza sobre la *dirección* de mis ingresos. No podía saber que llegaría a ganar millones, pero sí que sabía, ciertamente, que ganaría más de 18 000 dólares anuales. De hecho, sabía que podría haber trabajado de camarero y ganar más.

La bolsa o la vida

Justo alrededor de esa época, tropecé con un libro importante e influyente: *La bolsa o la vida: los 9 pasos para transformar tu relación con el dinero y alcanzar la libertad financiera*, de Vicki Robin y Joe Dominguez. Ese libro, que me he releído varias veces desde entonces y que, veinticinco años después, es ahora popular entre una nueva generación de lectores, muchos de los cuales forman parte del movimiento IEJP («independencia económica, jubílate pronto»), transformó por completo mi conocimiento sobre el valor de mi tiempo y mi vida: me di cuenta, a partir de su lectura, que estaba malgastando valiosas horas de mi vida.

¿Cómo? El libro sostenía que tu dinero representa energía vital. La *energía vital* son todas las horas que estás vivo para hacer cosas, y siempre que trabajas empleas parte de esa energía vital finita. Por lo tanto, cualquier cantidad de dinero que hayas ganado mediante tu trabajo representa la cantidad de energía vital que has empleado ganando ese dinero. Eso es cierto independientemente de lo mucho o poco que te pague tu trabajo. Por lo tanto, incluso aunque sólo ganes 8 dólares por hora, gastarlos también significa gastar una hora de valor de tu energía vital. Esa sencilla idea tuvo un gran impacto en mí, golpeándome con mucha más dureza que el viejo cliché de que el tiempo es oro. Empecé a pensar: «¡Te estás llevando mi energía vital y me estás dando papel!». Era como el final de *The Matrix*, cuando Neo deambula viendo el mundo tal y como es. Así es como me encontraba después de leer el libro: empecé a darle vueltas, calculando las horas que necesitaba para comprar cosas. Veía una camisa bonita, hacía los cálculos matemáticos mentales y pensaba: «No. ¡No puedes hacerme trabajar dos horas simplemente para comprarme esa camisa!».

Varias otras ideas que aparecían en ese libro se me quedaron grabadas, pero sólo compartiré la más relevante para las páginas que estás leyendo ahora: un salario más alto no siempre significa más ingresos por hora. Por ejemplo, una persona que gane 40 000 dólares anuales puede que esté ganando más por hora que alguien que gane 70 000 mil. ¿Cómo es eso posible? Una vez más, todo tiene que ver con la energía vital. Si el empleo de 70 000 dólares anuales te cuesta más en términos de tu energía vital (el coste de unos largos viajes diarios al trabajo en la gran ciudad, el coste del tipo de ropa que necesitas para mantener ese empleo de alto estatus y, por supuesto, las horas extra que tienes que dedicarle al trabajo en sí), entonces la persona que gana el salario más elevado suele acabar siendo más pobre al final. Esta persona que supuestamente gana más también tiene menos tiempo libre para disfrutar del dinero que gana. Por lo tanto, cuando compares empleos, realmente tienes que incluir esos costes ocultos pero esenciales.

Para mí, todo se reduce a galletas. Por el bien del cartílago entre mis rodillas y por otras razones relativas a la salud, me gusta mantener un cierto peso corporal, por lo que cuando miro una galleta la transformo en tiempo en la cinta de correr. A veces, cuando veo una galleta que

tiene un buen aspecto, le doy un bocadito para ver lo bien que sabe, y luego me pregunto: «¿Vale, el comerme esta galleta, caminar una hora extra en la cinta de correr?». La respuesta no siempre es que no (aunque suele serlo), pero sea como fuere, nunca es una decisión irreflexiva. Este tipo de cálculos (ya sea con el dinero y el tiempo, o con la comida y el ejercicio) nos ayuda a ser más reflexivos con nuestras elecciones, lo que en último término significa que estamos llevando a cabo mejores elecciones que si actuamos a partir del impulso o el hábito.

No estoy diciendo que todos los trabajos (o todos los entrenamientos) sean un sumidero de tiempo. Probablemente disfrutas con aspectos de tu trabajo. De hecho, puede que fueras feliz haciendo parte de él incluso aunque no te pagaran por ello. Pero esa supone la menor parte del trabajo de la mayoría de la gente: si nouviésemos que trabajar para ganar dinero, casi todos nosotros encontraríamos otras cosas que preferiríamos hacer con nuestro tiempo.

Como estadounidenses, estamos imbuidos de la anticuada ética laboral, pero la gente de muchas otras culturas comprende que la vida tiene que ver con muchas más cosas que con el trabajo. Obtienes una sensación de eso a partir de la cantidad de vacaciones anuales pagadas que la gente de muchos países europeos disfruta: seis semanas o más en lugares como Francia y Alemania. En la isla de San Bartolomé, que es uno de mis lugares favoritos en el mundo, todas las tiendas cierran durante dos horas a mitad del día para que todos puedan salir con sus amigos y disfrutar de una comida larga y agradable. Eso supone un equilibrio entre trabajo y vida mucho mejor del que la mayoría de nosotros estamos acostumbrados.

Tu vida es la suma de tus experiencias

Y eso también va mucho en la onda de *La bolsa o la vida: los 9 pasos para transformar tu relación con el dinero y alcanzar la libertad financiera*. Por encima de todo, los autores de ese libro nos conminan a no sacrificar nuestra vida por el dinero, ya que no quieren que seamos esclavos de nuestro trabajo y nuestras posesiones. Así pues, ¿cómo sugieren que abordemos el hecho de alcanzar esta independencia económica? El

camino que exponen es el de la frugalidad: escoger vivir sencillamente, de forma que no necesites mucho dinero. Pese a ello, ésa no es una de mis grandes moralejas de su libro, que hace que cambien las vidas, y no es lo que defiendo para ti.

En lugar de ello, soy un firme creyente en el valor de las experiencias. Éstas no tienen por qué costar mucho dinero, e incluso pueden ser gratis, pero las experiencias que valen la pena suelen costar algo de dinero. El viaje inolvidable, las entradas para un concierto, perseguir un sueño empresarial o una nueva afición: todas ellas cuestan dinero, y a veces mucho. Para mí ése es dinero que vale la pena gastar. Muchos estudios psicológicos han demostrado que gastar dinero en experiencias nos hace más felices que gastarlo en cosas. Al contrario que las posesiones materiales, que parecen emocionantes al principio, pero que luego suelen perder valor rápidamente, las experiencias, de hecho, ganan en valor con el tiempo: pagan lo que llamo *dividendos en forma de recuerdos*, algo sobre lo que leerás mucho más en el siguiente capítulo. Vivir con un presupuesto ajustado cuando puedes permitirte más te priva de esas experiencias y hace que tu mundo sea más pequeño de lo necesario.

Por lo tanto, tu vida es la suma de tus experiencias; pero ¿cómo maximizar su valor para así sacarle el máximo provecho a tu única vida? O, tal y como he expuesto anteriormente en este capítulo, ¿cuál es la mejor forma de emplear tu energía vital antes de morir?

Éste libro es mi respuesta a esa pregunta.

¿Por qué este libro?

Este libro empezó como una aplicación. Sabía que tenía que existir una forma óptima de emplear tu energía vital, y que la mayoría de la gente lo estaba haciendo de forma subóptima. Parte de la razón es la complejidad de los cálculos matemáticos. Como humanos, tenemos problemas a la hora de procesar grandes cantidades de datos que impliquen múltiples variables, y cuando nos agobiamos ponemos el piloto automático, y el resultado dista mucho de ser óptimo. Los ordenadores son mucho mejores a la hora de resolver este tipo de pro-

blemas. Por lo tanto, concluí que crearía una aplicación que ayudara a la gente a optimizar su vida o que, por lo menos, se acercase tanto como razonablemente pudieran hacerlo una persona y un ordenador.

Hace algunos años, estaba hablando con mi médico (uno de esos facultativos de Los Ángeles que básicamente intenta mantenerte vivo para siempre). Su nombre es Chris Renna y trabaja en una clínica llamada LifeSpan, que lleva a cabo pruebas supercompletas para detectar los problemas precozmente. Cuanto antes detectes los problemas médicos, más serán tus probabilidades no sólo de evitar calamidades, sino también de tener una vida más saludable. Si, por ejemplo, te has roto algo y evitas que se rompa más, tendrás una mejor calidad de vida. Por lo tanto, me hacía todo tipo de preguntas para detectar los trastornos médicos precozmente. Preguntas como «¿Duermes siete horas cada día?», «¿Cómo va tu vida amorosa?» o «¿Tienes problemas cuando orinas?». Todo lo que pudiera preguntar. Y entonces, como parte de la evaluación psicológica, hacía una pregunta sobre el estrés económico: «¿Tienes miedo de quedarte sin dinero?».

Le contesté:

—¡Espero quedarme sin dinero!

Me miró sorprendido. Así pues, me metí de lleno en todo mi discurso sobre querer una vida llena de experiencias y cómo no podré usar mi dinero cuando esté muerto o sea demasiado viejo para disfrutar de muchas experiencias, y que, por lo tanto, debería aspirar a morir con cero. Me dijo que nunca nadie había contestado a esa pregunta de esa forma. A pesar de que sus pacientes suelen ser ricos, muchos de ellos tienen miedo de quedarse sin dinero. Le dije que estaba trabajando en una aplicación para ayudar a la gente con ese problema, y me contestó:

—No, tienes que escribir un libro. Tienes que salir a la palestra y explicar toda la historia: exponer todas tus ideas, y no sólo a los usuarios de la aplicación, y tienes que empezar ahora.

Incluso me presentó a escritores fantasma.

Pero el libro que estás leyendo no es exactamente la obra que el doctor Renna tenía en mente. Resulta que lo que más le emocionaba (la novedad de explicar por qué deberías morir con cero) era también lo que desencantaba a muchas personas. La gente rica no es, obviamente, la única que tiene miedo a quedarse sin dinero. Éste es un miedo que

he oído una y otra vez de boca de personas que han escuchado mis ideas. Así pues, verás cómo abordo este miedo a lo largo del libro. A fin de cuentas, nadie intentaría nunca morir con cero si estuviese temeroso de alcanzar el cero antes de fallecer.

Sin embargo, quiero ser claro, ya que no todos los miedos económicos son iguales. Los miedos de algunas personas son irracionales: tienen abundantes recursos, por lo que, si planifican bien, no necesitarán preocuparse por quedarse sin dinero. Ésas son las personas para las que escribo: gente que ahorra demasiado para su propio bien; pero para millones de estadounidenses, y para miles de millones de personas que viven fuera de Estados Unidos, el miedo a quedarse sin dinero es más que un mero miedo. Lamentablemente, los más pobres entre nosotros se encuentran en ese barco: si tienes pocos ingresos o careces de ellos, entonces, por definición, dispones de pocas elecciones en cuanto a cómo gastar tu dinero, por lo que tiene todo el sentido para ti centrarte en sobrevivir. Los indigentes no pueden darse el lujo de intentar encontrar el equilibrio óptimo entre el trabajo y el ocio, o entre gastar ahora e invertir para el futuro. Dentro de los límites de sus pésimas circunstancias, la gente que vive en la pobreza probablemente ya esté haciendo todo lo que puede para sacarle todo el jugo a su dinero y a su vida.

El miedo a quedarse sin dinero también es razonable en el caso de quienes gastan despreocupadamente: éstas son personas que están, realmente, gastando demasiado excesivamente pronto, por lo que deberían tener miedo. Quiero darle la vuelta a la fábula de la cigarra y la hormiga para mostrarle a la gente que atrasar la gratificación hasta llegar a extremos significa no tener ninguna recompensa en absoluto. Sin embargo, también soy consciente de que, lamentablemente, hay mucha gente que se identifica demasiado bien con la cigarra.

Hasta cierto punto, este libro es para ambos lados. Tanto si eres María Derrochona, que sacrifica experiencias futuras que ni siquiera sabía que quería vivir, como si eres Juan El Que Se Mata Trabajando, que sigue yendo al trabajo haciendo algo que no le gusta para así ganar dinero para vivir experiencias que nunca disfrutará, estás viviendo de forma subóptima. Dicho esto, este libro tiene mucho más que ver con arrastrar a la hormiga hacia la cigarra que el caso contrario.

Hay muchas formas de ser subóptimo y sólo una de ser perfectamente óptimo. Ninguno de nosotros será nunca perfecto, pero si sigues los principios que aparecen en este libro evitarás los errores más atroces y obtendrás más de tu dinero y tu vida.

¿Cómo? Todos los seres vivos, incluyendo los humanos, son unidades procesadoras de energía.³ Procesamos alimentos de modo que podamos proporcionar energía a nuestro organismo. Procesar energía nos permite no sólo sobrevivir en este mundo, sino también llevar una vida potencialmente satisfactoria: con esa energía podemos mantenernos activos en este planeta. El movimiento es vida y, a medida que nos movemos, obtenemos un *feedback* continuo, lo que nos lleva al descubrimiento, el asombro, el júbilo y a todo el resto de las experiencias que podemos tener a lo largo de la gran aventura que es la vida. Cuando ya no puedas procesar energía, certificarán tu defunción y tu aventura habrá acabado. Este libro trata de sacarle el máximo provecho a tu aventura antes de que acabe. Como la recompensa del procesamiento de energía son las experiencias que puedes escoger, parece lógico que la forma de sacarle todo el jugo a tu vida consista en maximizar el número de estas experiencias, especialmente de las positivas.

3. GOLD, T.: *The Deep Hot Biosphere*. Springer, Nueva York 1998. Edición digital: www.amazon.com/Deep-Hot-Biosphere-Fossil-Fuels/dp/0387985468. El hecho de que todos los seres vivos necesiten energía para permanecer vivos es un concepto básico de la biología, pero no fui consciente de su importancia hasta que leí el libro de Thomas Gold *The deep hot biosphere* (un libro importante para un inversor en el campo de las empresas energéticas, ya que Gold argumenta que la Tierra contiene mucho más petróleo del que sugiere la teoría de los combustibles fósiles sobre el origen del petróleo, mientras que los precios del oro negro se basan en un suministro escaso de petróleo). Pese a ello, lo más fascinante para mí fueron las partes del libro sobre los orígenes de la vida a partir de los más simples microbios hasta las criaturas más complejas, cada uno de ellos dependientes de la energía química almacenada en los niveles inferiores de la cadena alimentaria. Asimilé la idea de que soy una unidad procesadora de energía (UPE) del mismo modo en que lo es un robot o un coche. Eso me hizo pensar sobre lo caro que es, en términos de calorías, mover nuestro cuerpo, y lo interesante que es que construyamos máquinas como los aviones, que pueden transportarnos a grandes distancias y una velocidad elevada: somos, en esencia, UPE que construyen otras UPE. Si buscas una máquina inteligente, que se automejora y que se puede replicar, ya está aquí, y se llama especie humana.

Pero eso probablemente haga que el reto de la maximización parezca más fácil de lo que realmente es. Para sacarle todo el rendimiento a tu vida, no puedes empezar a aprovechar tantas experiencias de la vida positivas como seas capaz de encontrar. Eso se debe a que la mayoría de las experiencias cuestan dinero (para empezar, la comida que te proporciona energía vital no es, con toda seguridad, gratis). Así que, aunque sería supereficiente convertir toda tu energía vital directamente en experiencias, con frecuencia tienes que dar el paso intermedio de ganar dinero. En otras palabras, tienes que pasar por lo menos parte de tu vida trabajando para luego emplear tus ingresos para obtener experiencias.

Pero cuando tu objetivo consiste en maximizar la satisfacción a lo largo de la duración de tu vida, no es en absoluto obvio cuánta de tu energía vital debería dedicarse a ganar dinero (y cuándo) y cuánta a disfrutar de experiencias. En primer lugar, todos somos diferentes de varias formas importantes: hay, simplemente, muchas variables para tener en cuenta. Por lo tanto, esto resulta ser un problema complejo de optimización. Ésa es la razón por la cual una aplicación es de utilidad: puede asimilar muchas variables y hacer los cálculos necesarios para ayudarte a comparar distintos caminos posibles en la vida, mostrando qué ruta conduce a una mayor realización. Pese a ello, una aplicación no puede optimizar a la perfección, porque incluso el modelo más sofisticado no capta por completo la complejidad de una vida humana. Además, los resultados de una aplicación sólo son tan buenos como los datos que se le proporcionen, la mayoría de los cuales tampoco son perfectos. Pese a ello, con o sin software, es posible pensar de forma inteligente en estas decisiones relativas a los ingresos y los gastos; y aunque no dispongo de todas las respuestas, y nunca las tendré, tengo confianza en los principios rectores o «normas» que he mencionado anteriormente, que conducen a decisiones más inteligentes sobre la distribución de tu preciosa energía vital. Tú y yo nunca alcanzaremos la perfección, pero si aplicas estas normas a tu propia vida podrás acercarte más a ese punto óptimo.

Mi objetivo principal es hacerte pensar en tu vida de una forma más significativa y deliberada, en lugar de que simplemente hagas las cosas como tú y los demás siempre las habéis hecho. Sí, quiero

que hagas planes para tu futuro, pero nunca de tal forma que olvides disfrutar del presente. Todos contamos con un viaje en esta montaña rusa de la vida. Empecemos a pensar en cómo hacer que sea lo más emocionante, estimulante y satisfactoria posible.

Recomendación

Empieza a pensar activamente en las experiencias de la vida que te gustaría tener y el número de veces que te gustaría disfrutarlas. Pueden ser grandes o pequeñas, gratuitas o costosas, caritativas o hedonistas; pero piensa en lo que realmente quieres sacar de esta vida en términos de experiencias importantes y memorables.

2

INVIERTE EN EXPERIENCIAS

Norma número 2:

Empieza a invertir en experiencias pronto

Cuando estaba a principios de mi veintena, mi compañero de piso en esa época, Jason Ruffo, decidió tomarse tres meses libres de su trabajo para hacer un viaje como mochilero por Europa. Se trata del mismo amigo con el que compartía el alquiler en un apartamento del tamaño de un horno de pizza en Manhattan. Ambos éramos empleados de cribado y ganábamos unos 18 000 dólares anuales.

Para hacer que un viaje así se convirtiera en realidad, Jason tendría que dejar en espera su empleo, y tendría que pedir prestados unos 10 000 dólares a la única persona que le dejaría esa cantidad: un usurero. Ya sabes, el tipo de prestamista que no pide avales y no le importa tu informe crediticio porque dispone de otras formas para asegurarse de que saldes la deuda.

Le dije a Jason:

—¿Estás loco? ¿Pedir dinero prestado a un usurero? ¡Harás que te partan las piernas!

No estaba preocupado sólo por la seguridad física de Jason. Irse a Europa significaba que Jason también se perdería oportunidades para ascender en su trabajo. Para mí, la idea de hacer algo así era tan ajena como ir a la Luna. De ninguna forma iba a irme con él.

Pero Jason estaba decidido, por lo que voló hasta Londres, nervioso y emocionado por viajar sólo con un pase Eurail y ningún plan pre-establecido. Cuando regresó, unos meses después, no había ninguna

diferencia discernible entre sus ingresos y los míos, pero las fotografías y las historias de sus experiencias mostraban que era infinitamente más rico por haberse ido. Debes recordar que estamos hablando de principios de la década de 1990, antes del Internet de alta velocidad y de Google Earth. Para ver qué aspecto tenía Praga sin ir allí tenías que hacerte con un álbum de fotos de un tamaño considerable sobre ese lugar. Por lo tanto, escuchar las historias y ver sus fotografías era como oír a un explorador exótico.

En Alemania vio los horrores del campo de concentración de Dachau. En la República Checa, recién constituida, oyó hablar de la vida bajo el régimen comunista. En París, él, junto con dos amigos que había hecho, mataron el tiempo en un parque disfrutando de unas baguettes con queso y vino y sintiendo que todo era posible. Finalmente fue a las islas griegas. En algún lugar del camino se enamoró de una mujer e hizo el amor en la playa por primera vez. Mientras conocía a lugareños y viajeros jóvenes de todo el mundo, aprendió más cosas sobre sí mismo y otras gentes y culturas, y sintió cómo el mundo se le abría. Sus historias sobre las interesantes culturas que había visto y las relaciones que había establecido eran tan sorprendentes que sentí mucha envidia y me arrepentí de no haber ido.

A medida que pasó el tiempo, ese sentimiento de arrepentimiento no hizo sino aumentar. Cuando acabé yendo a Europa (a los treinta años), era demasiado tarde: ya era un pelín demasiado mayor y estaba demasiado aburguesado como para quedarme en albergues juveniles y juntarme con jóvenes de veinticuatro años. Además, tenía muchas más responsabilidades que las que tenía a principios de mi veintena, lo que hacía que fuera mucho más difícil tomarse meses de vacaciones del trabajo. Al final, y lamentablemente, llegué a la conclusión de que debía haber viajado antes.

Al igual que yo, Jason sabe que escogió el momento oportuno para hacer ese viaje a Europa. «Ahora no disfrutaría durmiendo en un albergue juvenil con veinte tipos más, en una asquerosa litera, y no disfrutaría llevando encima una mochila de veintisiete kilos en los trenes y por las calles», me dijo.

Pero al contrario que yo, él hizo el viaje, por lo que no tiene que vivir con las dudas. De hecho, a pesar del préstamo con un alto interés,

siente lo contrario al arrepentimiento en relación con ese gasto. «Independientemente de lo que pagase, siento que fue un chollo debido a las experiencias de la vida que obtuve», me cuenta. «Nadie puede quitármelas, y nunca haría que me las borrarán por mucho dinero que me diesen». En otras palabras, lo que ganó con ese viaje tiene un valor incalculable.

Regresando a cuando Jason decidió hacer ese viaje, lo hizo por intuición. No estaba planeando toda su vida y decidiendo, conscientemente, *invertir en experiencias*, cuando era joven. En cierto modo, fue un afortunado ya que su instinto le llevó a tomar una decisión tan genial; pero por lo común el instinto no es suficiente y, frecuentemente, nos hace tomar el camino equivocado. Por otro lado, mi objetivo, a lo largo de todo el libro es hacer que seas más intencionado con respecto a tus elecciones en la vida: que emplees los datos y el sentido común para averiguar qué hacer. Así es como tomarás las mejores decisiones. En este capítulo eso significa mostrarte cómo pensar en tus experiencias de la vida de una forma más cuantitativa de la que probablemente nunca hayas estado acostumbrado a hacer.

El negocio de tu vida

La idea principal aquí es que tu vida es la suma de tus experiencias. Esto significa que todo lo que hagas (las experiencias diarias, semanales, mensuales, anuales y que sólo se dan una vez en la vida de las que disfrutes) constituye quién eres. Cuando eches la vista atrás y te fijes en tu vida, la riqueza de esas experiencias determinará tu valoración de lo plena que ha sido la vida que has llevado. Por lo tanto, parece lógico que debieras pensar y dedicar esfuerzos, seriamente, a planear el tipo de experiencias que quieres para ti. Sin ese tipo de planificación deliberada, estás destinado a seguir el trillado camino por defecto de nuestra cultura a lo largo de la vida: a pasar con facilidad con el piloto automático puesto. Llegarás a tu destino (la muerte), pero probablemente sin disfrutar del tipo de viaje que habrías elegido de forma activa para ti.

Lamentablemente, así es como mucha gente vive su vida. Jugando con las metáforas, construyen un pozo, se hacen con una bomba, y

mientras la bomba bombea agua a una taza, ésta se llena rápidamente, por lo que empieza a rebosar. Beben un trago y siguen bombeando; y al final de su vida, después de toda una existencia bombeando, ven que siguen sedientos. ¡Qué despilfarro! Imagina el arrepentimiento que sentirías si llegaras al final de tus días sin haber logrado llevar una vida llena de experiencias satisfactorias. En las sabias palabras de Carson, el mayordomo de *Downton Abbey*, «El negocio de la vida consiste en la adquisición de recuerdos. Al final es así de sencillo».

Eso suena realmente bien, pero también es el tipo de pensamiento que tiende a entrar por un oído y salir por el otro. Lo escuchas, puede que no lo apruebes, y regresas al trabajo, como siempre. A pesar de ello, hacia el final de la vida de mi padre, esta idea de que la existencia consiste en adquirir experiencias me llegó a lo más hondo.

Mi padre no habría podido disfrutar de ningún tipo de vacaciones llegado a ese punto: sus capacidades físicas estaban enormemente mermadas, y un viaje hubiera supuesto un peligro demasiado grande para su vida. El lugar de ello le hice un regalo descaradamente sentimental: un iPad lleno de recuerdos. Cuando era universitario, había jugado a fútbol americano para la Universidad de Iowa, incluyendo el año 1959, cuando los Hawkeyes ganaron la Rose Bowl (el campeonato universitario). Así pues, tomé un carrete de fotos con los momentos estelares de esa gloriosa temporada, hice que lo digitalizaran y los guardé en el iPad. Siempre estamos reviviendo partes de nuestra vida a partir de los recuerdos, y supuse que este formato haría que los recuerdos le resultaran más vívidos y fácilmente accesibles. Como era de esperar, le encantó. Mientras estaba sentado, sujetando el iPad y viendo el vídeo, se rio, lloró y rememoró. Era demasiado mayor para adquirir nuevas experiencias importantes, pero pudo obtener un gran placer del vídeo con los momentos estelares. De hecho, pensó que era el mejor regalo que le habían hecho nunca. Fue entonces cuando me di cuenta de que te *jubilas con tus recuerdos*. Cuando eres demasiado frágil para hacer gran cosa más, puedes seguir recordando la vida que has llevado y experimentar un inmenso orgullo, alegría y el agrídulce sentimiento de nostalgia.