

RAIMON SAMSÓ

El Código del Dinero

Conquista tu libertad financiera



EDICIONES OBELISCO

A mis padres.
Les dediqué mi primer libro y repito en el décimo.
En la lotería de los padres, a mí me tocó el primer premio:
me dieron amor, conocimiento y libertad.
Seguramente porque eso es lo que ellos *son*.
Mi gran deseo es que todos los padres del mundo
reciban algún día unas palabras parecidas.

Introducción

Sé que para conseguir algo distinto es preciso antes *ser* una persona *distinta* y hacer cosas diferentes. Cualquier ámbito de nuestra vida mejora cuando nosotros mejoramos, pero no antes. Siempre en este mismo orden. El dinero no es ajeno a esa regla. De modo que para que nuestra economía cambie, antes tendremos que «cambiar» nosotros. Este libro trata sobre ese cambio personal y sobre hacer cosas diferentes.

En mi trabajo diario con personas, he comprobado que éstas muy a menudo desean que sus circunstancias mejoren sin mejorar antes su mentalidad. La ley del orden nos enseña que «somos nuestras creencias». Y que no se pueden forzar las circunstancias externas para convertirlas en lo que uno no *es*. La pregunta que cualquiera deberá formularse tarde o temprano es: ¿conducen mis creencias con mis deseos?

Es paradójico pero las personas que más necesitan cambiar son precisamente las más reacias al cambio, las más inflexibles. Tal vez piensan que cambiar sus opiniones es un síntoma de debilidad. A la vez, se sienten incómodas cuando escuchan que es su propia inflexibilidad lo que les separa de lo que desean.

Este libro propone cambios en las creencias sobre el dinero. Sin esa apertura, todas las respuestas que contiene pasarán inadvertidas. *El Código del Dinero* proporciona una información que adquiere significado desde cierto tipo de mentalidad, la que este libro propone desarrollar en el lector que se halla listo para abrazarla. *El Código del Dinero* proporciona las respuestas a las preguntas que todos nos hemos formulado sobre la libertad financiera; sin embargo, sé de antemano que no todas se recibirán con agrado.

En realidad, no creo que existan problemas, sino soluciones que no gustan. Nuestros problemas, desde luego, no están en el mundo sino en las percepciones de la mente que lo contempla. Y las soluciones definitivas a los problemas de dinero requieren desaprender todo aquello que ha demostrado no funcionar hasta la fecha. Este libro propone un cambio de los paradigmas estereotipados sobre el dinero.

Está dicho que cada vida es un reflejo de las decisiones, hábitos, elecciones, creencias, emociones y comportamientos que han conducido justo hasta el momento presente. Y mientras quede alguien que crea que sus problemas de dinero no tienen nada que ver con su mentalidad y comportamiento, habrá sufrimiento por asuntos de dinero.

He comprobado que los problemas económicos no están causados por el dinero sino por los patrones mentales sobre él. La economía personal, en condiciones normales, es el reflejo de patrones mentales, de decisiones y conductas. He concluido que el dinero, en realidad, se *hace* en la mente.

Casi todo lo que una persona promedio sabe sobre el dinero se basa en opiniones condicionadas que ha ido acumulando a lo largo de su vida. El éxito económico es una clase de programación mental (cifras con muchos ceros) y el fracaso económico es otra clase de programación (cifras con pocos ceros). En ambos casos, todo se reduce a la clase de *software* o programación instalada en el cerebro: un programa perdedor o uno ganador en el juego del dinero. La lectura de este libro ayudará a las personas a reprogramarse para conseguir prosperidad.

La diferencia entre las personas que manifiestan prosperidad y las que no, radica en que las primeras aplican fórmulas *útiles* y las segundas fórmulas *inútiles*. Este libro te enseñará a distinguir unas de otras. Te propongo que lo estudies, llévalo a todas partes, como un buen compañero, hasta que domines su contenido. Es un libro para leer, releer, subrayar y anotar. Quisiera que fuese tu libro de cabecera como emprendedor de tu negocio personal. Y quisiera que me considerases tu *coach* financiero. Puedo ayudarte a mejorar tu relación con el dinero.

Lo que sigue es una lista de las mayores mentiras sobre el dinero que he escuchado. Son mitos sin fundamento, supersticiones y prejuicios. He comprobado que hay más problemas ocasionados por «lo que uno *sabe* y no es cierto» que por lo que no sabe. He aquí algunas (no todas) de esas creencias irracionales sobre el dinero: *no me interesa el dinero, no puedes ser rico y espiritual, para hacerse rico hay que trabajar mucho, pobre pero honrado, es más noble y espiritual ser pobre, los ricos son gente mala, no puedes divertirte y ganar dinero, no soy buena con el dinero, si yo gano es que alguien pierde, no hay suficiente dinero para todos, más vale malo conocido que bueno por conocer, el dinero*

no es importante, el dinero corrompe, cuanto más ganas más impuestos pagas, el dinero no da la felicidad, el dinero es sucio... Sólo el hecho de mencionarlo y escribirlo, me agota. ¿Entiendes ahora por qué hay tantos problemas económicos?

Si te has reconocido en alguna de estas creencias, no te incomodes, no te culpabilices; en realidad lo importante no es lo que has creído hasta este día, sino lo que elijas creer de ahora en adelante. Seamos claros en esto, yo creo que es perfectamente compatible el que te vayan bien las cosas con hacer un gran bien a los demás.

Las personas, por lo general, no relacionan sus creencias con el dinero porque les parecen ¡cosas desvinculadas! En este libro explico por qué sí tienen relación. Mis años en la banca me han enseñado que la prosperidad es un «equipaje mental».

Todas las personas que han entrado en contacto con las ideas expuestas en este libro, y que desarrollo en mis cursos, han cambiado de algún modo su economía. Mi deseo es contribuir a la formación financiera de las personas para aliviar el sufrimiento por motivos económicos. Este libro también trata sobre el cambio que el mundo está experimentando y que nos pide una nueva mentalidad, porque sé que cuando cambian las reglas del juego es preciso reajustar el modo de jugarlo. ¿Conoces las reglas de la nueva economía? Te contaré lo que sé sobre esto.

Ahora mismo, existen millones de personas en todo el mundo —que tienen un sueldo pero no *tienen* una vida— suspirando por conquistar la libertad financiera, desean deshacerse de su ocupación y crear un nuevo estilo de vida con significado. Creo que todos necesitamos, ya lo manifesté en su día, una sacudida, un *shock* para desper-

tar del sueño que mantiene a tanta gente atada a un empleo que no aman, que no les hace ni libres ni ricos. Pero no está en mi voluntad ofender a nadie que lea este libro, ni imponer mis opiniones a las tuyas. Por favor, pido que nadie se tome lo que está a punto de leer como un asunto personal. Por mi parte, me comprometo a escribir sobre el dinero a las claras y sin rodeos.

Cuando me refiera al sistema educativo, por favor, que ningún profesional de la enseñanza se sienta aludido. Para mí, los docentes, a todos los niveles, son héroes y heroínas que hacen mucho con poco. Mi hermana es profesora en un instituto, trabaja con adolescentes, y sé, de primera mano, que su día a día es más duro de lo que cualquiera de nosotros pueda imaginar. Mi aprecio y respeto para todos esos profesionales.

La presente obra consta de dos partes: «Libertad Financiera» –el Código del Dinero– y «De Empleado a Emprendedor» –el Código del Dinero en acción–. La primera parte se enfoca sobre la actitud, la segunda sobre la aptitud, la cara y la cruz de la misma moneda: el éxito económico. Me he esforzado en explicar conceptos financieros en el lenguaje de cada día para que todo el mundo pueda entenderlo, espero haberlo conseguido.

En la primera parte examinaremos: qué está ocurriendo, por qué hay problemas económicos y cuáles son los obstáculos a la libertad financiera, qué son la inteligencia financiera y la libertad financiera. Te revelaré lo que no se enseña en la escuela y mantiene atrapadas a las personas en la carrera por la supervivencia. Conocerás los tres roles que eligen las personas para obtener sus ingresos. Aprenderás el vocabulario de la riqueza. Descubrirás la

novena maravilla del mundo: los ingresos pasivos y finalmente descifrarás el Código del Dinero.

En la segunda parte sabrás: cómo piensa y se conduce un emprendedor, cómo evitar los errores más comunes, no desgastarte en un autoempleo, la importancia de contar con un superproducto y un sistema perfecto que funcione solo, cómo empezar y con qué medios, aplicar un marketing irresistible, desarrollar las habilidades del emprendedor, cómo conseguir más con menos gracias a las palancas, cómo promocionarte con chispa, elegir tu cliente ideal, posicionar tu marca personal y utilizar el poder de Internet para hacer «estallar» tu negocio personal.

El Código del Dinero contiene información que dinamitará los esquemas mentales que no hacen a las personas libres ni prósperas. Lo sé y por esa razón quiero prevenirte. No diré qué hacer, cuándo ni cómo; ni qué negocios funcionan y cuáles no. El objetivo de este libro es desatar el Coeficiente de Inteligencia Financiera en todos sus lectores. Lo que cada uno haga después será su elección y su responsabilidad.

Este libro es para la gente que está empleada –pero no está satisfecha– y también para los que ya poseen su propio negocio personal –pero sienten que deben conducirlo al siguiente nivel–. Lo escribí para las personas que están listas para mejorar su economía. Es un libro para todos porque todos manejamos dinero cada día.

RAIMON SAMSÓ

PRIMERA PARTE

Libertad Financiera
(El Código del Dinero)

Conquista tu libertad financiera

Este es el capítulo más sencillo del libro porque no se trata de aprender sino de desaprender. Cualquier cosa que desees conseguir llegará después de un proceso de sustracción, no de adición. No busques la libertad financiera, mejor deshazte de todas las barreras que has levantado entre ella y tú. Desarmados los obstáculos nada os separará ya. Este libro está pensado para que desaprendas lo que creías saber sobre el dinero y simplemente no es verdad.

Voy a hacerte una confesión.

Mis ingresos, en la actualidad, no provienen de mi educación convencional. Mi actual libertad financiera tampoco es fruto de mis estudios universitarios. Los años que pasé estudiando macroeconomía, matemáticas financieras, estadística, econometría, historia económica o derecho mercantil no me han hecho ganar ni un euro en toda mi vida. Lástima de tiempo perdido.

Confieso que lo que aprendí sobre el dinero, y merece la pena saberse, no me lo enseñaron en la universidad donde me licencié en Ciencias Económicas—, y tampoco en las tres empresas multinacionales donde ocupé cargos financieros, o en los tres bancos en los que trabajé. En realidad, el Código del Dinero lo aprendí creando mi propio sistema de ingresos múltiples; y en estas páginas lo compartiré contigo.

Sí, durante mi proceso de transición de empleado a emprendedor aprendí algunas lecciones esenciales. Y este libro es la quintaesencia del período más interesante de mi vida. Cada vez más personas me consultan sobre cómo efectuar su transición profesional de empleado a emprendedor y yo siempre les sugiero un proceso de *coaching* que les apoye y plantearse una transición suave, bien planeada, nada traumática. Iniciar una actividad profesional con independencia no es un proceso sencillo, es preciso vencer la fuerza de la inercia, además de los temores, mucho coraje y compromiso, además de disciplina y paciencia sin límites. También sugiero empezar en pequeño, invirtiendo poco dinero pero mucho talento y creatividad, porque sé que al principio se cometen errores.

Paciencia y disciplina infinitas son las actitudes más rentables.

La clave, como siempre y en todo, está en amar y disfrutar del proceso. Si las metas son importantes, el proceso aún lo es más. El gran regalo de la vida es en *quién* te conviertes mientras persigues tus metas. Con el dinero sucede igual, consigues más si no te enfocas en hacer dinero, sino en disfrutar mientras sirves a las personas. Si lo planteas así, ten por seguro que el dinero llegará sólo.

El secreto para conseguir dinero no es perseguir el dinero.

Cuando no *necesitas* dinero de un modo apremiante es mucho más sencillo *crear* riqueza. Cuando lo necesitas de inmediato tus posibilidades se reducen y todo lo que puedes hacer es trabajar por dinero. Por eso suelo decir que la prosperidad económica no se consigue en un trabajo, sino fuera de él.

La prosperidad es un efecto y su causa son las creencias sobre el dinero y la educación financiera. Todo aquel que aprenda cómo activar las causas de la prosperidad, conseguirá inevitablemente riqueza material. «Dentro de cada vida se hallan las causas de lo que entra en ella» (F. W. Sears, autor de *Cómo atraer el éxito*). Es cierto, el dinero ama a quien ama el proceso, no a quien ama el resultado. Lo primero es la causa y lo segundo el efecto. Una estrategia centrada en los efectos es tan absurda como esperar ganar la lotería sin haber comprado un billete.

El dinero es el efecto inevitable de activar sus causas. ¿Las conoces?

Deberían enseñarnos de pequeños que éste no es un mundo de cosas sino de «ideas solidificadas». Que la realidad es una emanación de la mente. Y todo lo que ocurre en el mundo material antes ha sido creado en la mente individual o colectiva. «Si lo ves en tu mente lo verás en la realidad», pero si no puedes crearlo en tu mente no estará en ningún lugar. Sí, «los pensamientos son cosas», repítelo conmigo para no olvidarlo. El dinero también es una idea, un concepto, así que deberás *crear-lo* antes en la mente. Puesto que tienes la capacidad de crear pensamientos puedes crear riqueza.

¿El dinero es una idea? ¡El dinero es una idea!

Parece un juego de palabras ingenioso pero no lo es. Es un concepto sólido, casi puede tocarse porque es real. El dinero es un amplificador de tus creencias, expande aquello que ya está en ti. Si tu programación proviene de una mentalidad pobre, el dinero escasea; si tu programación proviene de una mentalidad rica, el dinero abunda. El dinero revela la idea que tienes de él, ni más

ni menos. Permíteme la siguiente metáfora: las personas llevan incorporado un «termostato mental» que marca el límite máximo sobre el dinero que se permiten a sí mismas. ¿Qué «temperatura económica» marca tu termostato? Es fácil averiguarlo: examina tu declaración de renta, tus extractos bancarios, las cifras de tus ingresos... No te pongas excusas en esto, son el «termómetro» que señala tu límite interior.

Pensamientos *pobres*, comportamientos *pobres*, resultados *pobres*. Pensamientos *ricos*, comportamientos *ricos*, resultados *ricos*.

Algunas personas afirman: «El dinero no es importante». Estoy de acuerdo y, a la vez, no lo estoy. Tengo argumentos para ambas tesis: para quienes dicen que sí lo es y para los que dicen que no lo es.

Para quienes dicen que el dinero no es importante:

Por lo general, lo afirman personas que viven con lo justo y hacen ese comentario con un suspiro. Sus creencias se reflejan en su economía y no disponen de suficiente dinero porque para ellas «no es importante». Yo me pregunto: ¿cómo podrán conseguir aquello que no valoran? Porque cuando declaran que algo «no es importante», lo que hacen es alejarlo de sí mismas. Tengo unas preguntas para quienes afirman que el dinero «no es importante»: si no lo es ¿por qué pasan 40 horas, o más, a la semana en un empleo durante 40 años o más?, y ¿por qué aceptan una nómina a final de mes? Si no es importante, entonces es que no es necesario... ¿o sí? ¿Ves como sí es importante? Dos preguntas adicionales para quienes aún no lo tengan claro. Una: Si

mañana dispusieran de cien millones de euros, ¿harían lo mismo, de la misma manera y durante las mismas horas al día? Dos: Si les quedaran cinco años de vida, ¿seguirían haciendo lo mismo?

Para quienes dicen que el dinero sí es importante:

Por lo general no desean pasarse la vida trabajando para ganarlo. Dado que no desean estar siempre pendientes del dinero, resuelven ese tema de una vez por todas. Zanja esa cuestión cuanto antes y pasan a disfrutar de la vida. Aprenden las reglas del juego del dinero y las aplican. Se forman financieramente. Hacen los deberes y no esperan a última hora para preparar el examen. Como es un asunto importante para ellos, lo resuelven pronto y luego se dedican a vivir.

Sir Richard Branson, creador del imperio Virgin, afirma que todas las personas que se acercan a él le preguntan cuál es su secreto, cómo gana dinero, pero lo que Branson percibe es que en realidad lo que la gente quiere saber es cómo *ellos* pueden ganar dinero, ya que, según él, todo el mundo quiere ser millonario. La respuesta que les ofrece es la siguiente: «Intento pasarlo bien. ¿De qué sirve pasar todo el tiempo trabajando hasta quedar agotado? La diversión te refresca y es estimulante a nivel espiritual. Saber reírse, amar y apreciar a los demás es de lo que trata la vida». Gracias, Mr. Branson, por aclararlo.

No nos engañemos, el dinero no es importante para lo que no lo es y es importante para aquello que sí lo es.

Imagino que estamos de acuerdo en que el dinero condiciona muchas áreas de nuestra vida. Por ejemplo, la falta de dinero es una de las primeras causas de ansie-

dad, muchas parejas se rompen por causa de discusiones sobre problemas con el dinero, y demasiadas vidas no se viven plenamente por carecer de él. Las estadísticas nos dicen que los problemas financieros son la primera causa de divorcio (no es la falta de amor sino la falta de dinero). Incluso pueden significar la diferencia entre la vida o la muerte en situaciones límite.

Lo que sigue no lo escribí yo, sino Dostoyevski: «*El dinero es libertad acuñada*». Estoy totalmente de acuerdo. El dinero compra la libertad para poder elegir qué se hace con el tiempo.

Sé muy bien que el dinero no da la felicidad, pero también sé que la falta de dinero tampoco hace feliz. Está comprobado. El dinero no da la felicidad, de acuerdo, pero te deja tan cerca de ella que puedes llegar andando en unos minutos. De hecho, el dinero crea un estado mental tan parecido a la felicidad que ni siquiera un experto neurólogo puede hallar la diferencia. Ahora en serio, sin bromas, cuando no estés presionado por la necesidad de hacer dinero, te liberarás de la preocupación de pensar a cada minuto de dónde saldrá el siguiente euro y, entonces, ¡serás rico y libre!

2 Recupera tu pasión y tu vida

Las personas que acuden a mi curso «Libertad Financiera» buscan tomar el control de su destino económico. Son hombres y mujeres que quieren responsabilizarse de su economía y ser autónomas respecto al dinero. Gente cansada de dar vueltas sobre lo mismo y no llegar a ninguna parte. Si tú estás leyendo este libro, apuesto a que eres una de esas personas, y a que probablemente sientes que ha llegado el momento de tomar las riendas de tu destino financiero.

Empecemos, pues.

Mi opinión sobre mantener un empleo, como única fuente de ingresos, es bastante radical y no espero que todo el mundo esté de acuerdo con ella. Bajo mi particular punto de vista, contar con una única fuente de ingresos es una temeridad. Depender de un empleo es un riesgo del que deberíamos protegernos.

Aceptémoslo, un «empleo fijo» no es seguro, es una ilusión de seguridad. Si en las expectativas de alguna persona está conseguir «la seguridad en el trabajo» es que ha perdido el contacto con la realidad. Los «trabajos seguros» siguen la senda de los dinosaurios: la extinción total e inminente. Ve eliminando el concepto «empleo

seguro» de tu vocabulario. Quien los eche de menos siempre podrá recordarlos en los museos de historia.

Créeme, no existe nada que pueda llamarse «seguridad». La seguridad es una fantasía. «La seguridad sólo es una superstición, no existe tal cosa en la naturaleza. La vida es una aventura o no es nada», afirma Hellen Keller (ciega y sorda de nacimiento, aprendió a hablar, se licenció en la universidad y escribió libros y dio conferencias de autosuperación toda su vida; por lo que recibió el reconocimiento del gobierno americano). Por fin alguien habla claro sobre el tema.

Ningún barco está seguro fuera del puerto, pero los barcos se construyeron para navegar los mares, no para buscar la seguridad. En mi opinión, en el futuro la única seguridad consistirá en: *a*) mantenerse creativo de por vida, y *b*) reaprender de por vida. Si somos capaces de crear utilidad, significado y añadir valor, constantemente, de una u otra manera, entonces, y sólo entonces, no nos faltarán ingresos.

Unas personas trabajan toda la vida en un empleo para poder sobrevivir, otras trabajan para crear un activo –o negocio– del que vivir el resto de su vida. ¿Ves la diferencia? Yo sí, mira, si trabajas en un empleo, cada vez tienes que trabajar más para ganar lo mismo. Si creas un activo cada vez trabajas menos hasta que empieza a trabajar para ti. Un activo puede hacerte ganar diez veces más que un empleo trabajando diez veces menos. ¿Puedes ver la gran diferencia? Este párrafo sintetiza algo de lo que no oí hablar en la escuela. Cuando lo pienso no lo puedo creer.

Sí, has entendido bien, las mentes *ricas* crean activos que generan flujos de dinero; por el contrario, las mentes

pobres crean más pasivos que les sacan más y más dinero. Creo que todos debemos aprender la diferencia entre un activo y un pasivo:

Activo = crea dinero

Pasivo = cuesta dinero

La diferencia entre activos y pasivos es tu patrimonio neto. ¿Podrías detener tu lectura por un momento y calcular la cifra aproximada de tu patrimonio neto? Mientras, voy a prepararme un té... Ya regresé; bien, si salió una diferencia positiva, pero no lo suficiente, sigue leyendo. Si salió una cifra negativa, estás en bancarrota, sigue leyendo. A todos: convertíos en expertos en crear activos y no en especialistas en pasivos.

Más diferencias. Cuando consigues un empleo tienes que trabajar; cuando consigues un activo, éste empieza a trabajar para ti. Mientras la mayoría de personas se pasan la vida estudiando para trabajar, y así conseguir una nómina, otros ocupan su tiempo en crear activos que garanticen su jubilación.

En este momento, trabajar para uno mismo y crear activos es más sencillo de lo que lo ha sido nunca.

¿Por qué es mejor un activo que un empleo? Porque no puedes poseer un empleo pero sí puedes poseer un activo. Porque no puedes vender un empleo pero sí puedes vender un activo. Porque un empleo deja de darte dinero cuando te detienes y en cambio un activo seguirá proporcionándote dinero después de que tú hayas dejado de trabajar. ¿Lo tienes claro? (Puedes marcar este párrafo.)

Insisto, creo que depender económicamente de un empleo forma parte de un modelo que funcionó bien en el pasado, pero que ofrece dudas en la actualidad. Entiendo que esta opinión pueda resultar chocante para una persona que valora por encima de todo una nómina y un empleo; y que además no conoce otra vía para obtener ingresos. Pero probablemente, en los próximos 15 años, el mundo laboral –en Occidente, al menos– será irreconocible. En la economía postindustrial el trabajo cambiará más que en los dos siglos anteriores.

El mundo actual está cambiando a un ritmo sin precedentes.

Todo está cambiando tan velozmente que, en Europa, ni políticos, ni sindicatos ni trabajadores pueden asimilarlo. Sus discursos no se corresponden con los cambios que se avecinan. Aquí estamos transitando a una economía de servicios en la que la materia prima será: el talento, la innovación, la tecnología y el conocimiento. El resto de empleos serán en buena parte los denominados *McJobs* (en dudoso honor a los McDonald's): trabajos de alta rotación y baja paga. Con semejantes expectativas, ¿quién quiere un empleo?

Buscarse *un trabajo* tiene una consecuencia obvia y es que acabas teniendo *mucho trabajo*. Peor, acabas enterrado bajo una montaña de trabajo. Lo siguiente que sucede es esto: un trabajador está tan ocupado en su trabajo que no tiene tiempo para pensar en cómo hacerse rico. Hablando de ricos...

Amancio Ortega, Mister Zara, un hombre hecho a sí mismo. Creó el grupo Inditex, en el que la nave capitana es Zara, con sucursales en

todo el mundo. Es el décimo hombre más rico del mundo y el primero de España. La clave de todo está en el innovador sistema que siguen sus cadenas de ropa. De sus dos proyectos para la innovación, él mismo dice: «El proyecto Ponte dos Brozos y el Centro de Desarrollo y Tecnología tienen el mismo objetivo de fomentar la innovación. El primero, en el campo de la educación, y el segundo para ayudar a demostrar que desarrollo humano y revolución tecnológica son fuente de prosperidad». Su clave: la innovación.

El futuro de Europa, EE.UU. y Japón está en la innovación, no en la producción. Innovación: todo aquello que huele a fresco. Recuérdalo.

Hoy asistimos perplejos a la transición del *pleno empleo* al *pleno desempleo*, entendiendo por esto último no un caos laboral, sino un mercado laboral diferente: flexibilidad, eventualidad en la ocupación, baja retribución por hora, contratos de bajo contenido. España tiene la tasa de contratos en temporalidad más alta de Europa: el 30%. Está ocurriendo y, sin perdernos en valoraciones, es mejor preguntarse: ¿cómo podemos prepararnos para trascender las desventajas de este escenario?

El cambio se ha instalado en el mundo y va a quedarse (como ruido de fondo). La buena noticia es que los cambios traen oportunidades proporcionales a la velocidad del cambio (la de éste es frenética). De hecho, cada vez que hay un cambio (tecnológico, mercado, necesidades...) emergen grandes oportunidades. ¿Y tú? ¿Esperas tu oportunidad, buscas tu oportunidad o creas tu oportunidad?

Creo que los europeos están viendo sacudidas sus mentalidades por el fenómeno de la globalización sin que su capacidad de respuesta pueda anticiparse al cambio y

ofrecer una reacción adecuada. Los anglosajones, tanto europeos como americanos, son más flexibles al cambio. Lo que sabemos es que las mayores oportunidades serán para quienes se muevan rápido en los contextos de cambio. Los lentos perderán sus opciones y pagarán cara su rigidez. Las mentalidades flexibles ganarán, las acartonadas perderán. Quienes no vean la oportunidad en el cambio lo sufrirán.

Ningún empleo, por bueno que sea, puede ofrecerte verdadera libertad ni hacerte rico. «Puesto de trabajo» es un paradigma que falla por todos lados, pierde aceite. No digo que alguien no disfrute en un empleo (aunque, la verdad, es la rara excepción), sino que «vivir de un empleo» puede salir muy caro desde el punto de vista financiero. Espero que estemos pronto de acuerdo en que el pasaporte a la libertad y la prosperidad es: «Mi propio negocio personal». Suena bien, ¿verdad?

- *Tu tiempo te pertenece*, ¿a quién si no? ¿Y dónde está escrito que hay que ocuparlo en algo que no te convence?
- *Tu economía te pertenece*, ¿a quién si no? ¿Y qué sentido tiene seguir recetas financieras que no funcionan?
- *Tu libertad te pertenece*, ¿a quién si no? ¿Y no es la libertad el derecho más elemental del ser humano?

Sí, tu vida te pertenece. Y lo siguiente que te diré es que tendrás que conquistarla. Es tuya, de acuerdo, pero debes ganártela. Seamos sinceros, que te pertenezca no significa que sea gratuita.