

EL ARTE DEL DINERO



Índice del libro

1. **Portada, créditos y descargo**
2. **Capítulo 1 — La filosofía del dinero: qué es, cómo nace y por qué manda**
 - 1.1 Qué es el dinero (sin humo)
 - 1.2 Historia: del trueque al pixel
 - 1.3 ¿Qué da valor al dinero?
 - 1.4 Propiedades de un “buen dinero”
 - 1.5 Cómo se crea y se destruye el dinero hoy
 - 1.6 Cuando el dinero falla: inflación, deflación y corralitos
 - 1.7 Dinero y comportamiento: sesgos que cuestan
 - 1.8 Dinero como poder: quién manda
 - 1.9 Principios operativos
 - 1.10 Errores típicos del principiante
 - 1.11 Mini-glosario útil

- 1.12 Ejercicios (acción inmediata)
- 1.13 Resumen ejecutivo
- 3. **Capítulo 2 — Quién controla el dinero hoy (y cómo te afecta)**
 - 2.1 Mapa del sistema
 - 2.2 Bancos centrales: el volante macro
 - 2.3 Bancos comerciales: la fábrica del dinero bancario
 - 2.4 Gobierno y Hacienda: el grifo fiscal
 - 2.5 Mercados de capitales
 - 2.6 Corporaciones y Big Tech de pagos
 - 2.7 Organismos y tuberías globales
 - 2.8 Tipos de cambio y sistema internacional
 - 2.9 CBDC, stablecoins y cripto
 - 2.10 Riesgo sistémico: liquidez vs. solvencia
 - 2.11 Indicadores que debes vigilar
 - 2.12 Guía operativa
 - 2.13 Casos relámpago
 - 2.14 Checklist de acción
 - 2.15 Resumen ejecutivo
- 4. **Capítulo 3 — Cómo se genera el dinero (mapa y rutas de inicio)**
 - 3.1 Marco de los 3 carriles (trabajo, negocio, capital)
 - 3.2 Ingresos activos vs. pasivos
 - 3.3 Rutas tradicionales
 - 3.3.1 Empleo de alto valor
 - 3.3.2 Autoempleo/profesión (retainers)
 - 3.3.3 Negocio físico ligero
 - 3.3.4 Inmobiliario (alquileres y flipping)
 - 3.3.5 Mercados financieros (indexados/dividendos/bonos)
 - 3.3.6 Propiedad intelectual (regalías)
 - 3.4 Rutas digitales modernas
 - 3.4.1 Freelance productizado
 - 3.4.2 E-commerce (propio, FBA, dropshipping responsable)
 - 3.4.3 Afiliación (base)
 - 3.4.4 Info-productos y cohortes
 - 3.4.5 SaaS no-code / micro-herramientas
 - 3.4.6 Crypto/DeFi (táctico)
 - 3.5 Apalancamientos que multiplican
 - 3.6 Fiscalidad y cumplimiento (lo mínimo serio)
 - 3.7 Plan de 12 semanas desde cero
 - 3.8 Matriz de decisión de oportunidades
 - 3.9 KPIs por vía
 - 3.10 Errores que matan
 - 3.11 Checklist inmediata
 - 3.12 Resumen ejecutivo

5. **Capítulo 4 — Mentalidad del dinero (creencias, sesgos y pensar como inversor)**

- 4.1 Diagnóstico express
- 4.2 Creencias limitantes y reemplazos
- 4.3 Sesgos conductuales
- 4.4 Mandato del inversor (IPS)
- 4.5 Protocolos de pánico y euforia
- 4.6 Sistema PREP (propósito, reglas, entorno, planificación)
- 4.7 Disciplina del gasto
- 4.8 Deuda: usar el sable sin cortarte
- 4.9 Antifrágil personal y financiero
- 4.10 Diario de decisiones
- 4.11 Rutinas y hábitos ancla
- 4.12 Plantilla de IPS
- 4.13 Errores mentales de alto coste
- 4.14 Ejercicios prácticos
- 4.15 Resumen ejecutivo

6. **Capítulo 5 — Estrategias de marketing y afiliación (playbooks y KPIs)**

- 5.1 Unidad económica (LTV, CAC, MER, payback)
- 5.2 Mercado y posicionamiento (ICP/JTBD/PUV)
- 5.3 La oferta (bonus, garantía, escasez, riesgo invertido)
- 5.4 Embudos que funcionan
- 5.5 Tráfico de pago (Meta/Google/YouTube/TikTok)
- 5.6 SEO y contenido
- 5.7 Email marketing (flujos y newsletters)
- 5.8 CRO: landing que convierte
- 5.9 Marketing de afiliación
 - 5.9.1 Modo afiliado
 - 5.9.2 Modo anunciante (tu programa)
- 5.10 Influencers y UGC (performance)
- 5.11 Analítica y atribución
- 5.12 Legal y cumplimiento (RGPD/LSSI)
- 5.13 Tres playbooks de 90 días (A/B/C)
- 5.14 Plantillas listas
- 5.15 Checklist de escalado
- 5.16 Resumen ejecutivo

7. **Capítulo 6 — Dinero corrupto: riesgos, fraudes y blindaje**

- 6.1 Mapa de riesgos
- 6.2 Lavado de dinero (fases y señales)
- 6.3 Evasión fiscal (dónde se cruza la línea)
- 6.4 Corrupción e influencia
- 6.5 Fraudes de inversión y “chiringuitos”
- 6.6 Cripto/Web3: rug pulls, drainers y soporte falso
- 6.7 Ciberfraude de pagos (BEC, facturas, SIM swap)
- 6.8 Due diligence de bolsillo (KYC/KYB/KYT)

- 6.9 Protocolo de respuesta a fraude (48 h)
- 6.10 Cláusulas y políticas tipo
- 6.11 Lista rápida de red flags
- 6.12 Resumen ejecutivo
- 8. **Capítulo 7 — Puesta en práctica: planes, tablas, herramientas y plantillas**
 - 7.1 Ruta de implementación (16 semanas)
 - 7.2 IPS — plantilla
 - 7.3 Presupuesto y liquidez — tabla
 - 7.4 Matriz de decisión de oportunidades
 - 7.5 Unidad económica — hoja de control
 - 7.6 Embudo mínimo viable — checklist
 - 7.7 SOPs de 1 página — plantillas
 - 7.8 Protocolo antifraude (5 controles)
 - 7.9 Plantillas de comunicación (cold, cobro, negociación)
 - 7.10 Política personal “inviolables del dinero”
 - 7.11 Checklist mensual
 - 7.12 Indicadores macro (radar)
 - 7.13 Plantillas legales (extractos)
 - 7.14 Hojas de cálculo (A/B/C)
 - 7.15 Cierre operativo (esta semana)
 - 7.16 Resumen ejecutivo
- 9. **Capítulo 8 — Casos prácticos (de cero a sistema rentable)**
 - 8.1 Caso A — Empleo premium (+10–20% en 12 semanas)
 - 8.1.1 Plan de 12 semanas
 - 8.1.2 Unidad económica personal
 - 8.1.3 KPIs
 - 8.1.4 Riesgos y mitigación
 - 8.1.5 Checklist semanal
 - 8.2 Caso B — Servicio productizado (MRR 1.000–2.000 €/12 semanas)
 - 8.2.1 Arquitectura del negocio
 - 8.2.2 Plan de 12 semanas
 - 8.2.3 Números guía
 - 8.2.4 KPIs
 - 8.2.5 Riesgos y mitigación
 - 8.2.6 Checklist semanal
 - 8.3 Caso C — Cartera + primer inmueble (12–18 meses)
 - 8.3.1 Secuencia
 - 8.3.2 Modelo numérico
 - 8.3.3 Criterios de compra
 - 8.3.4 Plan de ahorro
 - 8.3.5 Cartera paralela
 - 8.3.6 KPIs del inmueble
 - 8.3.7 Riesgos y mitigación
 - 8.3.8 Checklist de cierre

- 8.4 Multiplicadores y combinaciones
- 8.5 Resumen ejecutivo
- 10. **Capítulo 9 — Apéndices, plantillas y cierre**
 - 9.1 Plantillas imprimibles
 - 9.1.1 IPS (1 página)
 - 9.1.2 Presupuesto mensual y colchón
 - 9.1.3 Unidad económica por oferta/canal
 - 9.1.4 Landing mínima que convierte
 - 9.1.5 SOPs (Cobro, IBAN, Alta cliente)
 - 9.1.6 Protocolo antifraude (5 controles)
 - 9.1.7 Emails modelo (cold, cobro, disclosure)
 - 9.2 Hojas de cálculo (A/B/C)
 - 9.3 Checklists de bolsillo
 - 9.4 Mini-glosario ampliado
 - 9.5 Herramientas recomendadas
 - 9.6 Bibliografía esencial y fuentes
 - 9.7 Advertencias y uso responsable
 - Colofón y cierre

Capítulo 1 — La filosofía del dinero: qué es, cómo nace y por qué manda

Idea-fuerza: **el dinero es un contrato social** que coordina a millones de personas que no se conocen. No es magia: es confianza organizada. Quien entiende las reglas del dinero, juega con ventaja.

1.1 Qué es el dinero (sin humo)

Definición operativa: dinero es **todo activo generalmente aceptado** para pagar bienes, servicios y deudas. Punto.

Funciones clave:

1. **Medio de cambio:** permite comprar/vender sin trueque.
2. **Unidad de cuenta:** mide precios con una vara común.
3. **Depósito de valor:** conserva poder adquisitivo en el tiempo.
4. **Patrón de pago diferido:** liquida deudas futuras.

Si alguno de estos cuatro pilares falla (ej. inflación alta → mala función de depósito de valor), el sistema cruje y la gente busca alternativas.

1.2 Un repaso crudo de su historia (de la vaca al pixel)

1. **Trueque** → ineficiente: necesitas “doble coincidencia de deseos”.
2. **Dinero mercancía** (sal, granos, metales). Ventaja: valor intrínseco; desventaja: logística.
3. **Monedas** (acuñación) → calidad y peso estandarizados.
4. **Papel-convertible** (recibos de almacenes de oro) → nace la banca.
5. **Patrón oro** → disciplina, pero rigidez.
6. **Dinero fiduciario (fiat)** desde 1971: vale porque **el Estado lo declara de curso legal** y porque **con impuestos te obligan a demandarlo**. Ventaja: flexibilidad para crisis. Riesgo: mala gestión → inflación.
7. **Dinero digital**: el 90%+ del dinero son **apuntes bancarios** (depósitos).
8. **Criptoactivos** (Bitcoin y cia.): oferta programada, sin emisor central. Ventaja: resistencia a censura; riesgo: volatilidad extrema.
9. **CBDC** (monedas digitales de bancos centrales): mismo euro/dólar, pero “nativo digital” del banco central. Aún en pruebas en muchos países.

Conclusión: el dinero evoluciona con la tecnología y las necesidades de coordinación. La constante es la **confianza**.

1.3 ¿Qué da valor al dinero?

- **Aceptación y red:** cuanto más lo usa la gente, más útil es (efecto red).
- **Respaldo legal:** pagar impuestos en esa moneda obliga a demandarla.
- **Escasez relativa:** oferta limitada o predecible ayuda a mantener precios estables.
- **Credibilidad del emisor:** disciplina fiscal/monetaria; instituciones serias.
- **Liquidez:** facilidad para convertirlo rápidamente en otros bienes/activos.
- **Coste de oportunidad / utilidad:** si guardar ese dinero te permite comprar mañana lo mismo o más, lo valoras; si cada día compra menos, buscas refugio.

Traducción al día a día: un euro vale porque millones lo aceptan, el Estado te cobra impuestos en euros y el BCE procura que **no pierda demasiado poder adquisitivo**. Si empieza a perderlo rápido, la gente se protege con otros activos.

1.4 Propiedades de un “buen dinero”

| Propiedad | Oro | Billete/moneda | Depósito bancario | Bitcoin |
|---|--------------------------|--------------------|---------------------------------|----------------------|
| Portabilidad | Baja | Media | Alta | Alta |
| Divisibilidad | Baja | Media | Alta | Alta |
| Durabilidad | Muy alta | Media | Alta (mientras exista el banco) | Alta (a nivel red) |
| Fungibilidad | Alta | Alta | Alta | Media (trazabilidad) |
| Verificabilidad | Media | Alta | Alta | Alta (criptográfica) |
| Volatilidad de poder adquisitivo | Baja/Media (largo plazo) | Depende del emisor | Media (riesgo de banco) | Alta |
| Resistencia a censura | Media | Baja | Baja | Alta |

No existe el dinero perfecto. **Fiat** gana en estabilidad a corto plazo y facilidad de uso; **oro/bitcoin** ganan en escasez/resistencia a abuso, pero pierden en volatilidad/uso masivo.

1.5 Cómo se crea (y se destruye) el dinero hoy

- **Banco central:** emite **base monetaria** (efectivo + reservas bancarias).
- **Bancos comerciales:** crean **dinero bancario** al prestar. Ejemplo simple:
 - Te aprueban un préstamo de 10.000 € → acreditan tu cuenta: **aparece** un depósito nuevo.
 - Cuando devuelves el principal, ese dinero **se destruye**.
- **Multiplicador crediticio:** limitado por capital del banco, regulación, demanda de crédito y política de tipos.

Idea clave: el dinero moderno nace sobre **deuda**. Por eso el precio del dinero (el **tipo de interés**) es el volante que acelera o frena la economía.

1.6 Cuando el dinero falla: inflación, deflación y corralitos

- **Inflación alta:** el dinero pierde poder; salarios corren detrás de precios. Gente huye a dólares, oro, inmuebles, cripto, lo que sea.
- **Deflación:** precios bajan, la gente aplaza compras, las deudas pesan más. Mal para crecimiento.
- **Controles/corralitos:** si la confianza en bancos/Estado cae, restringen retiros o transferencias. El “dinero dentro del banco” deja de ser líquido.

Regla dura: confía, pero **no seas ingenuo**. Diversifica custodias (bancos, brókers, efectivo prudente) y jurisdicciones si el patrimonio lo justifica.

1.7 Dinero y comportamiento: la cabeza sabotea más que el mercado

Sesgos que te cuestan dinero:

- **Aversión a la pérdida:** duele perder 1€ más que alegra ganar 1€. Resultado: vendes ganadores pronto y aguantas perdedores demasiado.
- **Contabilidad mental:** tratas igual 100€ “de premio” y 100€ del sueldo? Deberías; no lo hacemos.
- **Anclaje:** te casas con el “precio de compra”. El mercado no te debe nada.
- **Exceso de confianza:** crees que “controlas” resultados aleatorios. Spoiler: no.

Antídotos prácticos:

- Reglas por escrito (por qué compras, cuándo vendes).
 - Automatizar aportes/inversión periódica.
 - Checklists (riesgos, alternativas, costes, impuestos).
 - Distancia emocional: *primero* números, *después* narrativa.
-

1.8 Dinero como poder: quién manda y por qué te importa

- **Estados/Bancos centrales:** fijan el marco (tipos, regulación, moneda).
- **Banca:** decide a quién prestar (creación de dinero bancario).
- **Mercados de capitales:** asignan recursos a empresas/proyectos.
- **Big Tech/medios de pago:** controlan canales por donde **circula** tu dinero.

Traducción práctica: tu libertad financiera aumenta si reduces dependencia de **un solo empleador, un solo banco, una sola fuente de ingresos y una sola jurisdicción**.

Diversificar no es paranoia: es **gestión de riesgo**.

1.9 Principios operativos (para colgar al lado del escritorio)

1. **Gasta menos de lo que ingresas y automatiza** el ahorro.
 2. **Liquidez primero**: fondo de emergencia 3–6 meses (en instrumentos seguros).
 3. **Deuda productiva sí / deuda de consumo no**: si no genera flujo o valor, evita.
 4. **Invierte con mandato**: objetivo, horizonte, riesgo, vehículo y coste.
 5. **Diversifica**: activos, sectores, monedas, custodios y, si puedes, países.
 6. **Impuestos**: planifica **antes** de operar. Legal, pero eficiente.
 7. **Protege el downside**: stop-loss, escalado, no concentrar >10–20% en una sola apuesta (salvo convicción extrema y sabiendo lo que haces).
 8. **Itera**: mide, aprende, ajusta. Sin apego a ideas perdedoras.
-

1.10 Errores típicos del principiante (y cómo evitarlos)

- **Confundir “precio” con “valor”**: un activo barato puede estar caro si su calidad es mala. Estudia flujo de caja, ventajas competitivas, ciclo.
 - **Perseguir modas**: si lo compraste por FOMO, lo venderás por pánico. Política escrita > impulsos.
 - **Apalancarte sin colchón**: la deuda amplifica errores. Sin liquidez, cualquier bache te liquida.
 - **No entender el producto**: si no puedes explicarlo en dos párrafos, no metas dinero.
 - **Ignorar costes e impuestos**: muchas “estrategias” mueren por comisiones y Hacienda.
-

1.11 Mini-glosario útil

- **Base monetaria**: efectivo + reservas bancarias en el banco central.
 - **Depósito**: tu saldo en el banco; es **deuda** del banco contigo.
 - **Tipo de interés**: precio del dinero en el tiempo.
 - **Inflación**: subida sostenida de precios; erosiona poder adquisitivo.
 - **Liquidez**: facilidad para convertir un activo en efectivo sin perder valor.
 - **Riesgo de contraparte**: posibilidad de que quien te debe no pague (banco, bróker, empresa).
 - **Custodia**: quién “tiene” realmente el activo (tú, tu banco, un tercero).
-

1.12 Ejercicios (acción inmediata)

1. **Mapa de dinero personal:** lista tus cuentas, custodios y contrapartes. Señala concentraciones >40% y reduce.
 2. **Política de inversión de 1 página:** objetivo, horizonte, asignación, reglas de compra/venta, costes, fiscalidad.
 3. **Sesgos:** escribe tu último error con dinero, nómbralo (ej. anclaje) y define un gatillo para detectarlo la próxima vez.
 4. **Liquidez:** si no tienes fondo de emergencia, programa aportes automáticos hasta cubrir 3–6 meses.
-

1.13 Resumen ejecutivo

- El dinero es un **sistema de confianza** con reglas técnicas (emisión, tipos) y humanas (comportamiento).
- Su **valor** depende de aceptación, escasez creíble y calidad institucional.
- Se **crea** sobre deuda; los **tipos** son el acelerador/freno.
- Tu defensa: **diversificar, liquidez, reglas escritas y educación continua.**

Capítulo 2 — Quién controla el dinero hoy (y cómo te afecta en la práctica)

Idea-fuerza: **el dinero moderno es un sistema de permisos.** Quien controla el **precio** del dinero (tipos), el **volumen** (crédito) y los **canales** por donde circula (pagos/mercados) controla tu economía. Aprende el mapa y podrás anticiparte.

2.1 El mapa rápido del sistema

1. **Bancos centrales (BC):** fijan tipos, emiten base monetaria, actúan como prestamista de última instancia.
2. **Banca comercial:** crea dinero bancario al prestar; gestiona pagos, depósitos y crédito.
3. **Gobiernos/Hacienda:** política fiscal, impuestos, emisión de deuda soberana.
4. **Mercados de capitales:** asignan ahorro a inversión (bolsa, bonos, crédito privado).
5. **Corporaciones/Big Tech & pagos:** procesan transacciones (tarjetas, wallets, TPV).

6. **Organismos internacionales:** reglas y cortafuegos (FMI, BPI, Basilea, SWIFT).
7. **Sistema monetario internacional:** tipos de cambio, moneda de reserva, flujos.

Piensa en **tres llaves**: *precio del dinero* (tipos), *cantidad de dinero* (crédito) y *velocidad/canales* (pagos y confianza).

2.2 Bancos centrales: el volante macro

Mandato típico: estabilidad de precios (inflación baja y estable) \pm empleo/crecimiento y estabilidad financiera.

Herramientas principales:

- **Tipo oficial** (overnight): ancla el coste del dinero a corto.
- **Operaciones de mercado abierto:** inyecciones o drenajes de liquidez.
- **Facilidades permanentes:** ventanillas para prestar/depositar a un tipo.
- **Requisitos de reservas:** mínimo de reservas sobre depósitos.
- **Balance (QE/QT):** compras de activos para bajar primas de plazo (QE); ventas/vencimientos para normalizar (QT).
- **Forward guidance:** guiar expectativas futuras con comunicación.

Canales de transmisión (traducción a tu vida):

- **Tipos hipotecarios/préstamos:** suben tipos \rightarrow hipoteca variable te aprieta; bajan \rightarrow refinancia.
- **Curva de rendimientos:** si se **invierte** (corto $>$ largo), el mercado descuenta enfriamiento económico.
- **Riqueza y crédito:** tipos bajos inflan activos (bolsa/inmuebles) y facilitan crédito; al subir, enfrían.
- **Tipo de cambio:** tipos más altos suelen apreciar la moneda \rightarrow importaciones más baratas, exportaciones sufren.
- **Expectativas:** si la gente cree que habrá inflación, la provoca (sube precios y salarios).

Regla táctica: BC **sube** tipos cuando la inflación molesta y **baja** cuando el crecimiento peligra. Tu planificación financiera debe **mirar 12-18 meses** por delante, no el titular de hoy.

2.3 Bancos comerciales: la fábrica del dinero bancario

- **Cómo crean dinero:** préstamo concedido = depósito nuevo. El límite real no es “reservas”, sino **capital, regulación y demanda solvente**.

- **Riesgos que gestionan:**
 - **Liquidez** (que los depositantes retiren a la vez).
 - **Solvencia** (que los créditos no se cobren).
- **Defensas:** capital (CET1), provisiones, diversificación de cartera, seguros de depósitos, líneas con el BC.

Para ti: diversifica bancos, entiende **límites de garantía de depósitos** (p. ej., en la UE, 100.000 € por titular y entidad), y evita concentrar caja operativa en un solo banco si manejas negocio.

2.4 Gobierno y Hacienda: el grifo fiscal

- **Política fiscal:** impuestos + gasto. Déficits altos **empujan** la economía a corto; si son persistentes, presionan tipos e inflación a medio.
- **Deuda soberana:** el Tesoro emite bonos; su **rentabilidad** marca el “suelo” del coste de capital del país (todo se precifica sobre eso).
- **Dominancia fiscal:** cuando el gobierno necesita al BC para financiarse (directa o indirectamente). Suele terminar en inflación o devaluación.

Para ti: si ves déficits crónicos sin plan creíble y banca pública comprando deuda “porque sí”, prepara **coberturas de inflación/divisa** y alarga tus plazos fijos solo con prima suficiente.

2.5 Mercados de capitales: la máquina de asignar ahorro

- **Renta fija:** gobiernos y empresas se financian con bonos; el spread te paga por riesgo de impago y duración.
- **Renta variable:** propiedad de empresas; capta crecimiento a largo, volatilidad a corto.
- **Crédito privado / direct lending / PE / VC:** financiación fuera de bolsa; menos líquida, mayor prima.

Para ti: el **coste del capital** sube/baja con los BC. When cheap money → expansión y múltiplos altos; when tight money → selección natural y compresión de múltiplos. Ajusta tu cartera.

2.6 Corporaciones y Big Tech de pagos: “quien posee el checkout posee el dato”

- **Redes de tarjetas** (Visa/Mastercard), **procesadores** (Stripe/Adyen/PayPal), **wallets** (Apple/Google Pay) y **TPV** controlan **tasa, fraude y acceso**.
- **Poder blando**: pueden bloquear comercios o países por cumplimiento (KYC/AML).
- **Coste invisible**: comisiones por transacción afectan márgenes de tu negocio.

Para ti (si vendes): negocia MDR (merchant discount rate), ofrece alternativas (transferencia instantánea, BNPL) y **mide conversión en checkout**; cada 0,1% cuenta.

2.7 Organismos y tuberías globales

- **FMI/Banco Mundial**: cortafuegos de crisis de balanza de pagos; imponen condicionalidad.
- **BPI/Basilea**: estándares de capital y liquidez bancarios.
- **SWIFT/CLS/Euroclear/Clearstream**: mensajería y liquidación; si te desconectan, no cobras ni pagas fuera.
- **Reglas AML/CFT**: anti-lavado/financiación del terrorismo; marcan fricción en pagos internacionales.

Para ti: transferencias transfronterizas dependen de estas tuberías. Ten **planes B** (segundos bancos/corresponsales) si operas internacionalmente.

2.8 Tipos de cambio: la liga internacional

- **Régimen cambiario**: fijo, flotante sucio o flotante.
- **Trinidad imposible**: no puedes tener a la vez tipo fijo, libre movimiento de capital y política monetaria independiente. Elige dos.
- **Moneda de reserva**: el dólar domina facturación global de comercio y deuda; condiciona liquidez mundial.
- **Carry trade**: pedir prestado en moneda barata para invertir en una cara. Va bien... hasta que no.

Para ti: si tus ingresos están en X y tus gastos futuros en Y, **cubre divisa**. No especules con tu sustento.

2.9 CBDC, stablecoins y crypto

- **Stablecoin** (colateralizadas o algorítmicas): prometen 1:1 con una moneda. Riesgo: colateral y regulatorio.

- **Cripto descentralizadas:** oferta preprogramada; volatilidad alta; útiles para **censura-resistencia**.
- **CBDC:** depósito directo en el BC para el público. Pros: pagos instantáneos/seguros; Contras: **desintermediación bancaria** y privacidad.

Para ti: si usas cripto, **custodia bien** (hardware wallet, claves) y separa uso táctico de ahorro estratégico. Si llegan CBDC, evalúa su **letra pequeña** (límites, remuneración, privacidad).

2.10 Riesgo sistémico: liquidez vs. solvencia

- **Corrida bancaria:** problema de **liquidez** (buenos activos, dinero tarde). Se arregla con BC prestando.
- **Crisis de solvencia:** activos malos; no hay préstamo que lo arregle. Requiere recapitalización, bail-in/bail-out.
- **Garantía de depósitos:** te cubre hasta un límite por entidad. No cubre **todo**.

Para ti: reparte fondos >límite entre bancos; para inversiones, separa **custodia** (bróker) y **liquidación** (CSD) y usa cuentas **nominales** cuando esté disponible.

2.11 El panel de control: indicadores que debes vigilar

1. **Inflación (IPC, subyacente) y expectativas** (breakevens).
2. **Tipos oficiales y curva** (normal vs. invertida).
3. **Crecimiento** (PMIs, PIB), **paro**, **salarios**.
4. **Crédito al sector privado** y estándares de concesión.
5. **Agregados monetarios** (M2) como contexto, no dogma.
6. **Morosidad bancaria** y **spreads** de crédito (IG/HY).
7. **Déficit y deuda/PIB**; calendario de emisiones del Tesoro.
8. **Cuenta corriente** y **reservas internacionales** (para países emergentes).
9. **Índices de estrés** (TED spread, FRA-OIS).
10. **Divisas** (DXY, pares clave) si tienes exposición.

Lectura rápida:

- Inflación bajando + crecimiento flojo + curva invertida → **bajada de tipos** en el horizonte.
 - Inflación tozuda + mercado laboral fuerte → tipos altos **más tiempo**.
 - Spreads de crédito abriéndose rápido → riesgo/off; reduce beta.
-

2.12 Guía operativa (lo que puedes hacer tú)

- **Deuda personal:**
 - Tipos al alza → *prefiere fijo*; si tienes variable, calcula umbral de dolor y adelanta amortización si pasas de ahí.
 - Tipos a la baja → evalúa **refinanciación** si el ahorro supera costes.
 - **Cartera de inversión:**
 - Ciclo restrictivo: más **calidad**, duración moderada, cash remunerado, value/beneficios actuales.
 - Ciclo expansivo: aumenta **riesgo** (equity growth), alarga duración gradualmente.
 - **Liquidez:** remunera tu caja; no la dejes dormida en cuenta a 0.
 - **Divisa:** alinea moneda de tus activos a la de tus **objetivos futuros**.
 - **Negocio propio:** asegura **líneas de crédito** antes de necesitarlas; negocia plazos con proveedores y clientes cuando los tipos cambien.
 - **Bancos y custodios:** diversifica y documenta **titularidades** (personas/empresas) para optimizar cobertura de garantía.
-

2.13 Casos relámpago (para calibrar el radar)

- **2008–09:** crisis de solvencia bancaria → BCs bajan tipos a cero y lanzan **QE**. Ganadores: bonos largos y megacaps defensivas; perdedores: bancos sin capital.
 - **2013 “taper tantrum”:** solo **comunicar** menos compras de bonos disparó yields; moraleja: **expectativas** son media política monetaria.
 - **2020 pandemia:** estímulo fiscal + monetario récord → recuperación en V de activos; después **inflación** por exceso de demanda + cuellos de oferta.
 - **2022–24:** subidas agresivas de tipos → compresión de múltiplos, stress en bonos largos y bancos con carteras mal cubiertas. Quien tenía **duración** sin hedge, sufrió.
-

2.14 Checklist de acción

1. Lista tus **exposiciones a tipos** (hipotecas, préstamos, bonos) y simula ± 200 pb.
 2. Revisa **coberturas de depósitos** por entidad y titular. Redistribuye si superas límites.
 3. Define tu **política de divisa** (ingresos vs. gastos futuros).
 4. Ajusta la **duración** de tu cartera al ciclo esperado (6–12 meses vista).
 5. En negocio, negocia **comisiones de pago** y ofrece alternativas.
 6. Suscríbete a un par de **fuentes macro** fiables y revisa mensualmente el panel de 2.11.
-

2.15 Resumen ejecutivo

- El dinero lo “gobiernan” **BC + banca + fiscal**; los **pagos** y **mercados** deciden cómo fluye.
- Tu defensa es anticiparte al ciclo: **tipo, crédito, divisa**.
- Diversifica contrapartes, **remunera tu liquidez**, fija reglas por escrito y **no pelees con el banco central**: adáptate a él.

Capítulo 3 — Cómo se genera el dinero (mapa completo y rutas de inicio)

Idea-fuerza: **el dinero llega por tres carriles** —*trabajo, negocio y capital*.

Ordena tu vida para explotar los tres (no a la vez, sino en secuencia). Empieza con flujo de caja, consolida procesos y, cuando sobre, convierte en activos que paguen solos.

3.1 El marco de los 3 carriles

1. **Trabajo (ingreso activo)**: vendes tiempo/skill. Escalable solo si subes precio/hora o productividad.
2. **Negocio (ingreso operativo)**: sistema que vende sin depender 100% de ti. Escala con procesos, equipo y marketing.
3. **Capital (ingreso de activos)**: tu dinero compra activos que pagan (dividendos, alquileres, intereses, regalías).

Regla de oro: construye en este orden — **flujo > sistema > activos**. Sin flujo, no hay gasolina; sin sistema, no hay escala; sin activos, no hay libertad.

3.2 Tipos de ingresos: activo vs. pasivo (y el gris entre medias)

| Tipo | Qué es | Pros | Contras | Cómo acelerar |
|------|--------|------|---------|---------------|
|------|--------|------|---------|---------------|

| | | | | |
|--------------------|--|--------------------------|-----------------------------------|--|
| Activo | Cobras por horas/proyecto (empleo, freelance) | Predecible al principio | Tope por horas/energía | Especialízate, sube tarifas, empaqueta (retainers) |
| Semi-pasivo | Sistemas con intervención baja (e-commerce con fulfilment, afiliados, SaaS simple) | Escalable | Montaje exige trabajo/capital | Automatiza, delega, tráfico orgánico/pago |
| Pasivo | Activos que pagan solos (dividendos, alquileres, bonos, regalías) | Flujo “mientras duermes” | Requiere capital/habilidad previa | Reinvierte, reduce costes, fiscalidad eficiente |

Meta realista: 1 fuente activa sólida + 1 semi-pasiva en marcha + 1 pasiva creciendo.

3.3 Rutas tradicionales (probadas y con números)

3.3.1 Empleo de alto valor (subir precio/hora)

- **Palancas:** rareza (skills escasos), certificaciones, portafolio, negociación.
- **Plan 60-90 días:**
 - Semana 1–2: inventario de skills; detecta brecha salarial en tu sector.
 - Semana 3–6: mejora 1 skill monetizable (curso + 3 proyectos reales).
 - Semana 7–9: rehace CV y LinkedIn orientados a valor/impacto (métricas).
 - Semana 10–12: entrevistas; pide +10–20% con argumentos (logros, mercado).
- **KPI:** €/hora efectivo (salario neto / horas reales), % tiempo en tareas A (de alto impacto).

3.3.2 Autoempleo/profesión (freelance con retainers)

- **Modelo:** vender paquetes mensuales (no horas sueltas): p. ej., “Gestión de anuncios + reporting” por 600–1500 €/mes/cliente.
- **Estructura de oferta:** problema → promesa → proceso → prueba → precio.
- **Pipeline básico:** prospección semanal (X leads), diagnóstico, propuesta 48h, cierre.
- **Errores típicos:** cotizar bajo, scope sin límites, cobrar tarde.
- **Plantilla de cobro:** 50% al inicio / 50% a los 30 días o fee mensual por adelantado.

3.3.3 Negocio físico ligero (servicios locales)

- **Ejemplos:** mantenimiento, reformas, logística de última milla, micro-hostelería nicho.
- **CAPEX/OPEX:** entra con bajo CAPEX (alquila equipos, coworkings, cocinas fantasma).
- **Escala:** procedimientos, CRM simple, acuerdos con proveedores, “manual de operaciones” de 10 páginas.
- **Unidad económica:** ticket medio, margen bruto, coste de adquisición (CAC), tasa de repetición.

3.3.4 Inmobiliario (alquileres y flipping)

- **Estrategias:**
 - **Buy-to-let** (alquiler estable): apalancamiento prudente, cash-on-cash $\geq 7-9\%$ neto.
 - **Mid-term** (estancias 3–9 meses): mejor yield sin vaivén diario.
 - **Flipping:** comprar, reformar, vender (riesgo obra/mercado; exige músculo y velocidad).
- **Checklist de compra:** localización, demanda, rentas comparables, gastos fijos, tasa de vacancia, stress test +200 pb de tipos.
- **Riesgos:** regulación alquiler, subidas de tipos, reformas que se comen el margen.
- **Mitigación:** margen de seguridad, seguro de impago, property manager.

3.3.5 Mercados financieros (dividendos, bonos, fondos indexados)

- **Racional:** capturar crecimiento económico sin operar empresas.
- **Ruta básica (principiante):**
 - Fondo indexado mundial de bajo coste (DCA mensual).
 - Bonos a corto/medio plazo como colchón y liquidez remunerada.
 - Regla 100-edad para aproximar % en renta variable (ajusta a tu tolerancia).
- **Avanzado:** dividendos crecientes, covered calls, factor investing.
- **KPI:** coste total (% TER + comisiones), tracking error, yield neto, drawdown máximo soportable.

3.3.6 Propiedad intelectual (regalías)

- **Formatos:** libro/ebook, curso, fotos, música, apps.
 - **Estrategia:** resolver un dolor concreto con calidad; long tail + SEO.
 - **Embudo:** awareness (contenido) → confianza (muestras/casos) → compra (checkout simple).
 - **Métrica clave:** LTV por activo (ingresos totales / horas de creación).
-

3.4 Rutas digitales modernas (alto apalancamiento)

3.4.1 Freelance online “productizado”

- **Ejemplos:** edición de vídeo para creadores, gestión de newsletters, automatizaciones no-code.
- **Producto fijo:** paquete “Video Shorts Pro: 12 piezas/mes + títulos + miniaturas por 450 €/mes”.
- **Tráfico:** outreach frío bien hecho (100 emails/semana), portafolio en Notion, testimonios.
- **Automatiza:** plantillas, checklists, Zapier/Make, entrega en 72h.

3.4.2 E-commerce (propio, FBA o dropshipping responsable)

- **Diferenciación:** micro-nicho + propuesta única (calidad, velocidad, personalización).
- **Economía unitaria:** margen bruto $\geq 60\%$ en D2C (después podrás pagar CAC 20–30%).
- **Canales:** SEO, UGC/ads, email/SMS.
- **Operación:** 3PL o FBA para logística; controla devoluciones.
- **Riesgos:** dependencia de plataforma; mitiga con lista de email y marca.

3.4.3 Afiliación (capítulo 5 irá a fondo; aquí la base)

- **Tesis:** contenido útil + intención de compra + enlaces.
- **Playbook 90 días:** keyword research → 10 artículos “best X” y “vs” → comparación honesta → CTA claro → captar emails.
- **KPI:** CTR a enlaces, conversión por artículo, RPM (ingreso/1000 visitas).

3.4.4 Info-productos y cohortes

- **Oferta:** curso corto resuelve un problema en 14–28 días; opción cohort-based con soporte.
- **Precio guía:**
 - Sin soporte: 39–149 €.
 - Con soporte/cohort: 199–799 €.
- **Entrega:** plataforma LMS, comunidad cerrada, garantías claras (devolución 7–14 días).

3.4.5 SaaS no-code / micro-herramientas

- **Oportunidad:** automatizar tareas repetitivas para nichos pequeños.
- **MVP en 2–4 semanas:** Airtable + Softr + Stripe; si hay tracción, programa.
- **Modelo:** suscripción mensual 9–49 €.
- **KPI:** MRR, churn $< 5\%$ /mes, payback CAC < 3 meses.

3.4.6 Crypto/DeFi (solo táctico y con límites)

- **Usos válidos:** pagos internacionales, stablecoins para tesorería en dólares cuando convenga, staking *de bajo riesgo* con custodia propia.
 - **Reglas:** <5–10% del patrimonio líquido; nada apalancado; custodio hardware; entiende el smart-contract o no entres.
 - **Prohibido:** “rendimientos garantizados” y plataformas opacas.
-

3.5 Apalancamientos que multiplican (sin romperte)

1. **Capital:** deuda buena para activos que fluyen (inmuebles, máquinas), con stress test.
2. **Talento:** delegar tareas repetitivas para liberar horas A.
3. **Tecnología:** automatizar (cobros, reporting, atención básica).
4. **Audiencia:** email list/seguidores propios reducen CAC a futuro.
5. **Procesos:** SOPs de 1-página por tarea crítica; cualquiera del equipo lo ejecuta.

Regla: apalanca una cosa a la vez; si falla, que no te hunda.

3.6 Fiscalidad y cumplimiento (lo mínimo serio)

- **Separación absoluta:** cuenta bancaria de negocio \neq personal.
 - **Factura siempre:** país, epígrafes, IVA/IRPF/IS según toque; usa software.
 - **Reserva de impuestos:** aparta mensual 20–35% de beneficios en subcuenta.
 - **Contratos:** clientes y colaboradores con alcance, plazos, propiedad intelectual y confidencialidad.
 - **Protección de datos:** si manejas emails/clientes, cumple RGPD (consentimiento y bajas fáciles).
 - **KYC/AML:** si mueves dinero de terceros, verifica identidad; evita “servicios de pasarela” turbios.
 - **Seguridad digital:** 2FA en todo, gestor de contraseñas, backups, mínimo acceso.
-

3.7 Plan de 12 semanas desde cero (dos fuentes funcionales)

Objetivo: en 90 días, 1 fuente activa de 800–1500 €/mes y 1 semi-pasiva con primeras ventas.

- **Semana 1–2:** define nicho y oferta productizada (servicio). Monta página simple (1-página), portafolio básico y método de cobro.

- **Semana 3–4:** outreach: 100 contactos/semana (email/DM con caso y propuesta). Cierra 2–4 retainers a precio de entrada.
- **Semana 5–6:** operacionaliza (SOPs, plantillas). Paralelo: keyword research para afiliación/infoproducto; redacta 5 piezas pilar.
- **Semana 7–8:** sube 10 contenidos (SEO/YouTube). Captura emails con lead magnet.
- **Semana 9–10:** lanza mini producto (ebookcurso corto 39–79 €) o página de afiliados optimizada.
- **Semana 11–12:** analiza métricas; sube precios a nuevos clientes; reinvierte 20–30% en ads/test o herramientas.

Meta cuantitativa:

- 3 clientes recurrentes x 300–500 €/mes = 900–1500 €/mes.
- 1000 visitas/mes al contenido → primeras 5–20 ventas/mes o comisiones.

3.8 Matriz de decisión de oportunidades (elige con cabeza)

Puntúa 1–5 cada criterio; prioriza lo que supere 18/25.

| Criterio | Pregunta | Puntuación |
|--------------------------|---|------------|
| Skill-fit | ¿Tengo/puedo adquirir las habilidades en < 4 semanas? | 1–5 |
| Capital | ¿Requiere < 1000 € para arrancar? | 1–5 |
| Tiempo a 1ª venta | ¿Puedo vender en ≤ 30 días? | 1–5 |
| Margen | ¿Margen bruto ≥ 60% (servicios/infoproductos) o ≥ 25% (físico)? | 1–5 |
| Escalabilidad | ¿Puedo automatizar/delegar en 90 días? | 1–5 |

3.9 KPIs operativos por vía

| Vía | KPIs núcleo |
|---------------|---|
| Empleo | €/hora efectivo, % tareas A, roadmap de skills |
| Freelance | Leads/semana, tasa de cierre, ARPU, margen, churn de clientes |
| E-commerce | CAC, AOV (ticket medio), margen, tasa de devolución, LTV, tiempo de entrega |
| Afiliación | Tráfico orgánico, CTR enlaces, conversión, RPM |
| Info-producto | Tasa de conversión landing, reembolso, completion rate, NPS |
| Inversión | Asignación, coste total, drawdown, yield neto, tracking error |
| Inmobiliario | Rentabilidad neta, vacancia, cash-on-cash, DSCR |

3.10 Errores que matan (y cómo blindarte)

- **Hacer de todo a la vez:** foco en **una** vía hasta MRR/flujo estable; luego la segunda.
 - **Ignorar unidad económica:** vender “por vender” sin margen.
 - **No cobrar por adelantado** en servicios: riesgo de caja.
 - **Apalancamiento sin stress test:** subidas de tipos te barren.
 - **Dependencia de una plataforma:** diversifica canales y capta emails propios.
-

3.11 Checklist de acción inmediata

1. Elige **una** vía activa (empleo premium o freelance productizado) y **una** semi-pasiva (afiliación/infoproducto).
 2. Redacta **oferta en 7 líneas** (dolor → promesa → prueba → proceso → precio → plaza → CTA).
 3. Haz **outreach de 100 contactos** esta semana.
 4. Publica **2 contenidos** de intención de compra (comparativas o “mejores X”).
 5. Abre **cuenta de negocio** y separa contabilidad.
 6. Agenda **revisión fiscal** con asesor para no improvisar.
-

3.12 Resumen ejecutivo

- El dinero se genera por **trabajo, negocio y capital**; domínalos en secuencia.
- Necesitas **flujo de caja rápido, sistema replicable y activos** que te paguen.
- Usa **apalancamientos** (talento, tecnología, audiencia) y mide **KPIs** desde el día 1.
- Plan 90 días: 3 clientes recurrentes + primer embudo de afiliación/infoproducto funcionando.

Capítulo 4 — Mentalidad del dinero (creencias, sesgos y pensar como inversor)

Idea-fuerza: **tu cartera obedece a tu cabeza**. Sin un marco mental sólido, cualquier estrategia financiera es un castillo de naipes. Con él, hasta un plan simple compite con los “gurús”.

4.1 Diagnóstico express: ¿dónde te boicoteas?

Marca sí/no y sé brutalmente honesto:

1. ¿Has vendido ganadores pronto “para asegurar” y aguantado perdedores “porque ya remontará”?
2. ¿Compraste algo por FOMO (miedo a perderte la subida) sin entenderlo?
3. ¿Has subido tu nivel de gasto solo porque subieron tus ingresos?
4. ¿Te cuesta decir “no” a planes que revientan tu ahorro del mes?
5. ¿No tienes reglas escritas de inversión/ahorro?

Si dijiste “sí” ≥ 3 veces, tu problema no es falta de información: es **proceso mental**.

4.2 Creencias que te empobrecen (y su reemplazo operativo)

| Creencia limitante | Efecto | Reemplazo útil |
|---------------------------------|--------------------------------------|--|
| “El dinero corrompe” | Culpa al ganar → auto-sabotaje | “El dinero potencia lo que ya eres; lo usaré alineado con mis valores.” |
| “No soy bueno con las finanzas” | Parálisis de aprendizaje | “No nací sabiendo; 90 días de práctica > 10 años de excusas.” |
| “Para ganar hay que sufrir” | Rechazo a eficiencias/automatización | “Valoro el resultado ; optimizar no es hacer trampa, es profesionalizar.” |
| “Rico = tramposo” | Rechazo a oportunidades | “Hay juego limpio y sucio; yo juego limpio y compito en ejecución.” |
| “El Estado/me jefe me salvará” | Pasividad | “La responsabilidad de mis finanzas es mía .” |

Ejercicio 15 min: escribe tu creencia limitante #1, la evidencia a favor/en contra y el **nuevo guion** que repetirás (y practicarás) 30 días.

4.3 Sesgos conductuales (traducción a pérdidas reales)

- **Aversión a la pérdida:** perder 1 duele más que ganar 1 alegra → vendes bien y mantienes mal.
Antídoto: reglas de salida (stop y take-profit) **antes** de entrar.

- **Confirmación:** solo buscas info que te da la razón.
Antídoto: “abogado del diablo” por escrito: 3 motivos para NO hacer la operación/compra.
 - **Anclaje:** te casas con el precio de compra.
Antídoto: revalora por **fundamentos actuales**; si han cambiado, aceptas error y sales.
 - **Recencia:** extrapolas el último mes a la eternidad.
Antídoto: mira marcos temporales múltiples (3–5 años) y series largas.
 - **Sobreconfianza:** te crees más listo que la media (spoiler: estadísticamente no).
Antídoto: límites de tamaño por posición y **diario de decisiones** con revisión mensual.
-

4.4 Pensar como inversor (framework operativo)

Mandato en 1 página (IPS):

1. Objetivo (cantidad y fecha) • 2) Horizonte • 3) Riesgo tolerado • 4) Asignación base • 5) Reglas de aportes/rebalanceo • 6) Costes máximos • 7) Fiscalidad.

Reglas de oro:

- **Horizonte > titulares.** El ruido del día no cambia tu plan de 7 años.
- **Esperanza matemática > tasa de acierto.** Prefiero acertar 45% si mis ganadores valen 2–3× mis perdedores.
- **Diversificación real.** Activos, sectores, moneda y **custodia**.
- **Liquidez primero.** Fondo de emergencia; lo demás invierte sin miedo.

Barbell (barra): 70–90% en activos seguros/liquidez remunerada + 10–30% en apuestas de alto potencial que si fallan no te hundan. Evita la zona tibia que ni protege ni despega.

4.5 Protocolos ante pánico y euforia (tu “botón rojo”)

Pánico (caídas fuertes):

1. Pausa 24 horas.
2. Revisa tu IPS: ¿esto estaba previsto? (sí, los mercados caen).
3. Ejecuta **rebalanceo** si toca (comprar barato lo que cayó).
4. Prohibido vender por emoción. Si necesitas vender, justifica con **tesis rota** (no precio).

Euforia (subidas absurdas):

1. No persigas velas.
 2. Recorta a objetivo (take-profit parcial) y vuelve a asignación meta.
 3. Recuerda: “ganancias rápidas = riesgo oculto”. Si no lo ves, es que está en ti.
-

4.6 Sistema PREP: mente blindada a base de proceso

- **Propósito:** para qué quiero dinero (metas medibles por fecha).
- **Reglas:** límites y umbrales (tamaño, stop, endeudamiento, gasto).
- **Entorno:** elimina fricciones malas (apps de compra compulsiva, gente tóxica) y crea fricciones buenas (24 h de espera, doble confirmación).
- **Planificación:** agenda mensual de revisión, aportes automáticos, checklist fiscal.

Checklist mensual (20 min):

1. Ahorro % ingreso \geq objetivo • 2) Aportes automáticos OK • 3) Rebalanceo si desviación > 5 p.p. • 4) Costes e impuestos previstos • 5) Riesgos concentrados detectados.
-

4.7 Disciplina del gasto (sin moralina, con números)

- **Paga(te) primero:** transfieren el % de ahorro el día de cobro. Lo que queda, entonces sí, gástalo.
 - **Presupuesto 80/15/5:** 80% vida, 15% inversión, 5% “capricho”. Ajusta a tu realidad.
 - **Antideriva:** suscripciones: lista trimestral y cancela lo que no uses.
 - **Compra grande:** regla 10–10–10 \rightarrow ¿cómo lo verás en 10 días, 10 meses, 10 años? Si la respuesta no compensa, no compres.
-

4.8 Deuda: usar el sable sin cortarte

- **Deuda buena:** compra activos/productividad (inmueble rentable, maquinaria, estudios con ROI claro).
- **Deuda mala:** consumo y status.
- **Umbrales personales:** ratio cuota/ingresos $< 30\%$; tipo fijo si ciclo alcista; stress test +300 pb.
- **Plan salida deudas caras:** bola de nieve (de pequeña a grande) o avalancha (de mayor tipo a menor). Matemáticamente gana avalancha; psicológicamente a muchos les funciona bola de nieve. Elige y ejecuta **sin fallos**.

4.9 Antifrágil en lo personal y financiero

- **Colchones:** efectivo (3–6 meses), red de apoyo, skills transferibles.
 - **Redundancias:** dos bancos, dos fuentes de ingreso, dos canales de captación.
 - **Exposición positiva al azar:** proyectos con colas largas de upside (royalties, contenido, equity) y downside limitado.
 - **Higiene digital:** 2FA, gestor de contraseñas, backups; perder una cuenta puede costarte dinero real.
-

4.10 Diario de decisiones (tu ventaja compuesta)

Plantilla (máximo 5 minutos por decisión):

- **Contexto:** qué compro/vendo (o gasto relevante) y por qué ahora.
- **Tesis:** qué tiene que suceder para que funcione (3 bullets).
- **Riesgos:** qué puede romperse (3 bullets) y plan si ocurre.
- **Métrica de salida:** precio/fecha/condición.
- **Post-mortem:** resultado + lección (mensual).

Revisión mensual: busca patrones de error → crea **regla nueva** para bloquearlos.

4.11 Rutinas y hábitos ancla

- **Diario 5 minutos** (mañana): foco del día + 1 micro-acción financiera.
 - **Bloque semanal de dinero (30–45 min):** revisión de gastos, aportes, tareas fiscales, una lectura técnica.
 - **Desconexión saludable:** no mires cotizaciones más de 1–2 veces por semana si eres inversor a largo. Más pantalla ≠ más rentabilidad.
 - **Entrena y duerme:** rendimiento financiero cae si tu fisiología va al límite. Disciplina física → disciplina financiera.
-

4.12 Plantilla de Mandato Financiero (copia y rellena)

- **Objetivo 1:** € _____ fecha _____
- **Objetivo 2:** € _____ fecha _____

- **Asignación meta:** Liquidez __% • Bonos __% • Acciones __% • Inmuebles __% • Alternativos __%
 - **Aportes automáticos:** € ____ / mes el día ____
 - **Reglas:** tamaño por posición \leq __%; stop \leq __%; rebalanceo si desvío $>$ __ p.p.
 - **Fiscalidad:** régimen aplicable, cuentas, límites de aportación y deducciones.
 - **Riesgos críticos y mitigación:** (lista)
 - **Revisión:** día __ de cada mes.
-

4.13 Errores mentales de alto coste (blacklist)

1. **Confundir suerte con habilidad.** Un trade bueno no te hace genio; 10 seguidos quizá tampoco.
 2. **Aumentar tamaño tras una racha ganadora** sin revisar riesgo.
 3. **Cambiar de estrategia cada trimestre** persiguiendo la moda.
 4. **Ignorar costes e impuestos** (“pequeños” porcentajes que se comen la rentabilidad).
 5. **Pensar en bruto, no en neto** de inflación y fiscalidad.
-

4.14 Ejercicios prácticos (1 semana)

- **Día 1:** escribe tu IPS (1 página).
 - **Día 2:** configura aportes automáticos y fondo de emergencia.
 - **Día 3:** crea tu checklist de inversión/compra grande.
 - **Día 4:** elimina 3 suscripciones inútiles y redirige ese importe a inversión.
 - **Día 5:** redacta protocolo de pánico/euforia y guárdalo visible.
 - **Día 6:** establece límites de deuda personales.
 - **Día 7:** primera revisión del diario con una micro-lección aplicada.
-

4.15 Resumen ejecutivo

- Tu **marco mental** es el multiplicador de cualquier técnica.
- Neutraliza sesgos con **reglas, diarios y fricciones** bien puestas.
- Piensa como **propietario/inversor**: horizonte, esperanza matemática, diversificación real.
- Sistema PREP + protocolos de pánico/euforia = **antídoto** contra el auto-saboteo.

Capítulo 5 — Estrategias de marketing y afiliación (playbooks, embudos y KPIs)

Idea-fuerza: **marketing que imprime dinero = unidad económica + sistema + tráfico**. No hay magia. Si los números no cierran, el “marketing” es decoración cara.

5.1 La base dura: unidad económica

Antes de anuncios, logos y hype, **cuadra esto**:

- **LTV (valor de vida del cliente)**: ingresos netos esperados por cliente en 12–24 meses.
- **CAC (coste de adquisición)**: todo lo que gastas para conseguir 1 cliente.
- **Margen de contribución**: ingreso – coste variable (producto, envío, comisiones, devoluciones) – publicidad atribuible.
- **Payback**: meses para recuperar CAC con margen de contribución.

Reglas operativas:

- **LTV:CAC \geq 3:1** (saludable).
 - **Payback \leq 3 meses** si vas con caja justa; hasta 6–9 meses si tienes músculo/financiación.
 - **MER** (Marketing Efficiency Ratio) = Ventas totales / Gasto en ads. Objetivo \geq 3.
 - No escales nada que **pierda dinero en contribución**; likes no pagan nóminas.
-

5.2 Mercado y posicionamiento (no vendas hielo en Laponia)

- **ICP (perfil de cliente ideal)**: quién compra, qué duele, cuánto puede pagar, dónde vive online.
- **JTBD (Jobs To Be Done)**: qué “trabajo” te contrata tu cliente (ej.: “quiero abdominales visibles en 8 semanas sin gimnasio”).
- **Propuesta única de valor (PUV)**: promesa clara y medible + evidencia.
- **Diferenciadores**: producto (mejor), proceso (más rápido), precio (más eficiente), prueba (más creíble), persona (marca).

Plantilla PUV (rellena):

Para [ICP] que quiere [resultado] sin [objeción], ofrecemos [solución] que logra [prueba] en [plazo], respaldado por [evidencia].

5.3 La oferta (el 80% del resultado)

Oferta = Producto/servicio + Precio + Bonus + Garantía + Escasez real + Riesgo invertido.

- **Bonus:** complementos que aceleran resultado (checklists, sesiones, comunidad).
- **Garantía:** condicionada e inteligente (p. ej., “si completas el plan y no logras X, devolvemos”).
- **Escasez:** real (plazas/stock) o temporal (cierra domingo). Nunca humo.
- **Riesgo invertido:** tú asumes la duda (garantías, prueba gratuita).

Si tu oferta no es irresistible, **ningún anuncio la salva**.

5.4 Embudos (funnels) que funcionan

1. **Orgánico de contenido** → SEO/YouTube/Redes → Lead magnet → Email → Venta.
2. **Pago directo** → Anuncio → Landing 1 oferta → Checkout → Upsell/downsells.
3. **Afiliación/Partners** → Tráfico templado de otros → Landing → Venta → Comisión.
4. **Referidos** → Clientes traen clientes con incentivo.

KPI por etapa: CTR → CVR landing → CVR checkout → AOV → LTV → CAC/MER.

5.5 Tráfico de pago (Meta/Google/YouTube/TikTok)

Estructura mínima (ejemplo Meta):

- Campañas separadas por objetivo (Prospección / Remarketing).
- Conjuntos por audiencia (intereses/lookalikes/anchas).
- Creatividades múltiples (UGC, demostración, testimonio, “razones para no comprar”).

Benchmarks razonables (orientativos, varía por nicho):

- CTR (link) 0,8–2,5% | CPC 0,20–1,50 € | CVR landing 2–8% | ROAS \geq 2–3 en frío.

Testing 0→1 (2 semanas):

- Día 1–3: 10–20 creatividades con 3 ángulos (dolor, prueba, oferta).
- Corta todo lo $< 1\%$ CTR a 1000 impresiones.
- Día 4–7: duplica ganadores, prueba 3 titulares nuevos.
- Semana 2: test de **oferta** (precio/bonus/garantía) con top creativos.

Escala:

- **Horizontal:** más audiencias/creativos.
- **Vertical:** +20–30% presupuesto/día si mantiene KPIs.
- **Reglas automáticas:** pausa si CPA > umbral 48 h; escala si ROAS > meta 3 días.

Errores que matan: escalar con ROAS de “suerte”, no aislar variables, no medir post-click (la landing falla y culpas al anuncio).

5.6 SEO y contenido (la fábrica de demanda barata)

- **Investigación:** intención de compra (“mejores X”, “X vs Y”, “precio X”), problemas (“cómo arreglar...”).
- **Arquitectura:** pillar pages + clústeres; enlazado interno; velocidad móvil.
- **E-E-A-T:** experiencia, pericia, autoridad, confianza (autor visible, fuentes, casos).
- **Calendario 90 días:** 24 piezas (6 comparativas, 12 guías, 6 casos).
- **Distribución:** re-utiliza en shorts, newsletter, LinkedIn/TikTok.

KPI: impresiones, CTR orgánico, posiciones medias, páginas/sesión, conversiones asistidas.

5.7 Email marketing (dinero recurrente)

Flujos imprescindibles:

- **Welcome** (3–5 emails): historia, valor, oferta de entrada.
- **Abandoned cart** (2–3 emails): prueba social, urgencia real.
- **Post-compra:** activación/uso, cross-sell.
- **Winback** (90 días inactivo): incentivo para volver.

Ritmo de newsletters: 1–2/semana con valor + CTAs claros.

KPI guía: Open rate 25–45% (conforme al RGPD y mediciones actuales), CTR 2–8%, tasa de baja < 0,5%/envío, ingresos/1000 suscriptores.

Regla: lista = activo. Cuídala. Segmenta. Limpia rebotes y zombies.

5.8 Conversion Rate Optimization (CRO): landing que convierte

Above the fold en 5 segundos debe responder:

Qué es, para quién, beneficio principal, prueba, CTA.

Estructura sugerida de landing:

1. Titular de beneficio + subtítulo de prueba.
2. Sección “cómo funciona” en 3 pasos.
3. Prueba social (testimonios verificables).
4. Detalle de la oferta (qué incluye, bonus).
5. Garantía y FAQs que machacan objeciones.
6. CTA repetidos.
7. Footer legal completo.

Copy frameworks: PAS (Problema-Agitación-Solución), AIDA, 4P (Promesa-Prueba-Propuesta-Precio).

Testing A/B: 1 variable por vez; tamaño de muestra suficiente; 14 días mínimo; gana **con versión que mejora dinero**, no solo CTR.

5.9 Marketing de afiliación (modo editor y modo anunciante)

5.9.1 Si eres afiliado (monetizas audiencia)

- **Modelos de pago:**
 - CPA (pago por venta/acción), CPL (lead), **RevShare** (porcentaje de ingresos).
- **Señales del programa bueno:** comisión \geq del 5–10% físico / 20–50% digital, ventana de cookie \geq 15–30 días, material creativo, dashboard claro, pagos puntuales.
- **Tipos de contenido que venden:** comparativas “mejores X”, “X vs Y”, tutoriales paso a paso, estudios de caso, listas de recursos.
- **Disclosure:** avisa que hay enlaces de afiliado. Transparencia = confianza = más conversión.
- **Tácticas:** enlazado profundo al producto exacto, CTAs encima y al final, botones con copy de valor (“Ver precio actualizado”), capturar email para no depender solo de Google.

Errores típicos: reseñas sin prueba real, perseguir todo nicho a la vez, no actualizar contenidos (links rotos = dinero perdido).

5.9.2 Si eres anunciante (montas tu programa)

- **Plataforma:** red (Awin, CJ, Impact, ShareASale, Hotmart/ClickBank para digitales) o in-house (trackers).

- **Comisión y cookies:** paga justo; evita estructuras enrevesadas. Empieza simple: % por venta, 30 días de cookie.
- **Activos:** creatividades, guías de producto, cupones trackeables, feed actualizado.
- **Términos:** prohíbe PPC sobre tu marca si no quieres pujas, cookie stuffing, incentivos engañosos.
- **Onboarding de afiliados:** outreach a sitios relevantes, seed list de 50 creadores, comisión premium temporal a quienes te muevan volumen.
- **Policía:** revisa fraude y cumplimiento; paga a tiempo a quien produce.

KPI del programa: % ventas por afiliados, AOV por afiliados, tasa de aprobación, fraude detectado, ROI canal.

5.10 Influencers y UGC (performance, no postureo)

- **Influencer vs. UGC:** al primero le pagas por su audiencia; al segundo por **contenido** que usarás en tus anuncios.
- **Brief ganador:** ICP, promesa clave, 3 bullets obligatorios, tomas/ángulos, claims permitidos, CTA, derechos de uso (6–12 meses, whitelisting).
- **Compensación:** fee + variable por performance cuando sea posible.
- **KPI:** view-through, clics únicos, códigos usados, CAC por creador.

Regla: exige derechos de uso publicitario y **whitelisting** para correr ads desde el handle del creador (convierte mejor).

5.11 Analítica y atribución (sin datos, estás a oscuras)

- **UTM siempre:** source / medium / campaign / content.
 - **GA4** bien configurado + eventos clave (view_content, add_to_cart, purchase/lead).
 - **Server-side tracking** si te lo permite el stack.
 - **Atribución:** no te cases con last-click; mira modelos alternativos y panel MER.
 - **Panel semanal simple:** gasto por canal, ingresos atribuibles, MER, CAC, AOV, tasa de devolución, % nuevos vs. repetidores.
-

5.12 Legal y cumplimiento (no te dispaes al pie)

- **RGPD y LSSI:** consentimiento explícito para email; banner de cookies con preferencia granular; política de privacidad visible.
- **Publicidad:** identifica contenido patrocinado/afiliado (etiquetas claras).

- **Afirmaciones:** evita claims no verificables (salud/ingresos). Prueba o fuera.
 - **Propiedad intelectual:** licencias claras de creatividades y UGC.
-

5.13 Tres playbooks de 90 días (elige uno y ejecuta)

A) Blog + Afiliación (desde cero)

- **Semana 1–2:** define nicho; 50 keywords con intención de compra; diseño ligero; página “Sobre mí” y disclosure.
- **Semana 3–6:** publica 8 piezas (4 “mejores X”, 2 “X vs Y”, 2 guías). Captura email con lead magnet.
- **Semana 7–10:** outreach para backlinks; optimiza CTR (títulos/meta). Añade 5 artículos más y actualiza 2 antiguos.
- **Semana 11–12:** inserta comparadores/tablas; prueba 2 programas de afiliados por categoría.
- **Meta:** 1000–3000 visitas/mes y primeras 10–30 conversiones.

B) D2C sencillo con paid + email

- **Semana 1–2:** define oferta (pack con bonus y garantía), landing rápida + checkout; integra pixel y GA4.
- **Semana 3–4:** 15 creatividades UGC; lanza prospección y remarketing; activa abandonos de carrito.
- **Semana 5–8:** test de precios y bundle; duplica creatividades ganadoras; newsletter semanal.
- **Semana 9–12:** optimiza tiempo de carga, FAQs, upsell en checkout; escala presupuesto si $MER \geq 3$.
- **Meta:** $CAC \leq 30\%$ AOV y payback ≤ 60 días.

C) Info-producto con cohortes

- **Semana 1–2:** define promesa concreta (resultado en X días), temario, bonus, garantía condicional.
 - **Semana 3–4:** webinar/mini-curso gratis como lead magnet; página de venta.
 - **Semana 5–8:** campaña email (5–7 toques), 10 testimonios beta; 2 webinars en vivo.
 - **Semana 9–12:** abre y cierra carrito; entrega; recoge casos; prepara evergreen.
 - **Meta:** tasa de conversión landing 1,5–3%; refund $< 8\%$.
-

5.14 Plantillas listas para usar

A) Anuncio (UGC 20–30s)

- Hook: “La razón por la que [ICP] falla en [objetivo] no es falta de disciplina; es [fricción].”
- Prueba: “Mira esto en 10 segundos: [demo/resultados].”
- Oferta: “Hoy, [producto] con [bonus/garantía].”
- CTA: “Pulsa ‘Más información’ y empieza.”

B) Email de bienvenida (1/3)

Asunto: Bienvenido — esto es lo que vas a conseguir

Cuerpo:

1. Qué va a recibir y cada cuánto.
2. Tu promesa en una línea.
3. 1 recurso estrella.
4. CTA suave (seguir en red/canal) + preferencia de temas.

C) Disclosure de afiliado (pie de página)

“Algunos enlaces son de afiliado. Si compras a través de ellos, puedo recibir una comisión sin coste extra para ti. Solo recomiendo productos que usaría yo y que aportan valor real.”

D) Brief para creador UGC (extracto)

Objetivo: 3 vídeos 20–30s verticales.

Mensajes clave: [beneficio #1], [prueba], [CTA].

Tomas obligatorias: unboxing, uso, reacción.

Prohibido: claims médicos/garantías de resultados no verificables.

Derechos: uso orgánico + paid 12 meses, whitelisting incluido.

5.15 Checklist de escalado (cuando ya vende)

- $MER \geq 3$ tres semanas seguidas.
 - $Payback \leq 90$ días.
 - Tasa de devolución $< 6-8\%$ (si e-commerce).
 - Operación puede manejar $2\times$ demanda (stock/soporte/logística).
 - Pipeline creativo: 10 piezas nuevas/semana; 30% rotación.
 - Email aporta $\geq 20-30\%$ de ingresos.
 - Dependencia de un solo canal $< 50\%$ ventas.
-

5.16 Resumen ejecutivo

- **Oferta manda**, no el anuncio.

- Sin **unidad económica** clara, no hay escala.
- **Paid** enciende, **orgánico** abarata, **email** captura el margen, **afiliados** expanden.
- Mide, corta perdedores rápido, **duplica ganadores**.
- Legal y datos en orden; crecer a ciegas es receta para estrellarse.

Capítulo 6 — Dinero corrupto: mapa de riesgos, fraudes y cómo blindarte

Idea-fuerza: **la mejor defensa es un sistema**. El 90% de los líos de dinero sucio se evita con procesos simples, disciplina y cero ingenuidad. Si suena a “dinero fácil”, es que el negocio eres tú.

6.1 El mapa: qué entra en “dinero corrupto”

1. **Lavado de dinero**: ocultar origen ilícito para “blanquear” fondos.
2. **Evasión fiscal**: ocultar ingresos/falsear gastos para no pagar impuestos.
3. **Corrupción pública/privada**: sobornos, tráfico de influencias, malversación.
4. **Fraudes de inversión**: Ponzi/pirámide, “chiringuitos”, boiler rooms, HYIPs.
5. **Manipulación de mercado**: *pump & dump*, *wash trading*, *spoofing*.
6. **Ciberfraude**: *phishing*, BEC (suplantación de email corporativo), *SIM swap*, facturas trucadas.
7. **Cripto/Web3 scams**: *rug pulls*, airdrops trampa, soporte falso, *drainers*.
8. **Estafa del adelanto** (fees upfront), romance, loterías, “empleos milagro”.

Regla de la abuela: si no puedes explicar en 60 segundos de dónde sale el dinero **sin** mencionar reclutar gente, arbitrajes mágicos ni secretos “que no se pueden contar”, sal de ahí.

6.2 Lavado de dinero (alto nivel, sin manuales para delincuentes)

Fases clásicas:

- **Colocación**: meter efectivo o fondos ilícitos en el sistema.
- **Estratificación**: capas de movimientos (transferencias, cambios, compra/venta) para perder rastro.
- **Integración**: reaparición como “ingreso legítimo”.

Señales de alerta (particulares y pymes):

- Pagos **en efectivo** inusuales o fraccionados (“te hago varios ingresos pequeños”).
- Terceros **pagando** deudas de otros sin justificación (“mi primo te hace la transferencia”).
- Operaciones **urgentes** y sin negociación del precio (“como sea, hoy”).
- Estructuras **innecesariamente complejas** (empresas pantalla sin actividad real).
- Negocios con **alto cash** declarando márgenes irreales y casi sin gastos.
- Clientes que **evitan** documentación normal (factura, contrato, KYC básico).

Blindaje operativo mínimo (negocios/autoempleo):

- Política **No efectivo** o límite bajo (y recibos siempre).
 - **No aceptes** pagos de terceros sin contrato/anexo.
 - Verifica **titularidad** de cuentas (nombre IBAN \approx nombre factura).
 - Contrato + **factura numerada** + justificante de servicio/entrega.
 - KYC/KYB ligero: DNI/CIF, razón social, domicilio, web/actividad, representante.
 - Red flag → baja relación o cobra **100% anticipado** por vía trazable.
-

6.3 Evasión fiscal: dónde se cruza la línea

- **Elusión**: planificar dentro de la ley (OK).
- **Evasión**: ocultar ingresos, falsear gastos, facturas falsas, “caja B” (delito).

Riesgos reales: multas, recargos, bloqueo de cuentas, responsabilidad penal y quedas señalado para años.

Higiene básica:

- **Cuenta separada** para negocio; contabilidad al día.
 - Reserva **mensual** para impuestos (20–35% según régimen).
 - Factura **todo**; contratos + entregables guardados.
 - Asesoría profesional; no improvises deducciones.
 - Si te **proponen** “ahorrar” con facturas de favor, sales en 3...2...1.
-

6.4 Corrupción e influencia: cómo no pringarte

- **Banderas rojas** en licitaciones/proveedores:
 - Exigen trato **en efectivo** o “comisiones” para “agilizar”.
 - Cambios de **cuenta bancaria** de último minuto por email.
 - Proveedores sin **historial verificable** que ganan contratos grandes.

- Funcionarios o compradores piden “regalos”/viajes.
 - **Cláusulas anticorrupción** en contratos: derecho a auditoría, terminación inmediata por soborno, cumplimiento de código ético y políticas *gift & hospitality*.
 - **Regla interna**: cualquier “detalle” > 0 € a decisores va en registro de obsequios (y mejor que sea 0).
-

6.5 Fraudes de inversión y “chiringuitos”

Señales universales:

- **Rentabilidades garantizadas** o muy por encima del mercado.
- **Urgencia/escasez** artificial: “solo hoy”, “plaza VIP”.
- **Opacidad**: sin auditorías, sin entidad regulada, domicilios raros.
- **Reclutamiento** > venta de producto real.
- Testimonios **no verificables** y lujos de escaparate como “prueba”.

Checklist exprés (particular):

1. ¿Está **regulado** en tu país? (en España: CNMV, Banco de España, DGSFP).
2. Nombre legal + CIF + dirección + equipo visible.
3. Auditorías/estados financieros (si procede).
4. Condiciones de retirada, comisiones, custodio y jurisdicción.
5. Opiniones **fuera** de su web.
6. Importes de prueba, **sin** apalancamiento, y ver retirada **antes** de aumentar.

Si te llaman por teléfono (boiler room): colgar. Luego buscar el nombre en la lista de **chiringuitos** (CNMV) y, si sale, denunciar.

6.6 Cripto/Web3: dónde está el agujero

Scams típicos:

- **Rug pull**: proyecto/fondo liquida y huye.
- **Giveaway/soporte falso**: “envía 1 y recibes 2”; “soporte” pide tu *seed phrase*.
- **Drainers** por firmar transacciones ciegas o enlaces maliciosos.
- **Airdrops** trampa para pedir permisos ilimitados a tus tokens.

Buenas prácticas mínimas:

- **Hardware wallet**; *seed phrase* jamás por pantalla/teclado.
- Revoca **permisos** periódicamente (aprobaciones de *spend*).

- Solo contratos y apps **verificadas**; escribe tú la URL.
 - No conectes wallet “principal” a dapps nuevas; usa **burner**.
 - **Nada** apalancado y <5–10% del patrimonio líquido en crypto especulativa.
 - Auditado ≠ seguro. Influen-CEO ≠ diligencia.
-

6.7 Ciberfraude de pagos (BEC, facturas, *SIM swap*)

Ataques más caros para pymes:

- **BEC** (Business Email Compromise): interceptan email y cambian IBAN del proveedor.
- **Factura clonada**: misma factura, IBAN modificado.
- **SIM swap**: duplican tu SIM y roban 2FA.
- **QR/TPV** adulterado en tienda física.

Controles que salvan dinero:

- **Verificación fuera de banda** para **todo** cambio de IBAN (llamada a número verificado, no al del email).
 - **Lista blanca** de beneficiarios; primer pago = micro-transferencia de validación.
 - **Doble firma** para transferencias > X €.
 - Límites diarios + alertas push en cuentas.
 - 2FA con **app** (no SMS); bloqueo de SIM con PIN y operadora.
 - Plantilla de factura con **sello** y validación de cuenta (y un aviso: “no se cambia IBAN por email”).
-

6.8 Due diligence de bolsillo (KYC/KYB/KYT)

Antes de trabajar con alguien (proveedor/cliente):

- Identidad: DNI/CIF, escritura/administradores, dirección física.
- Actividad: web, redes, referencias, años operando.
- Financiero: forma de pago, plazos, señales de tensión.
- Sanciones/PEPs: si tratas con países/sectores sensibles, consulta listas públicas.
- Transacción: ¿monto y forma tienen **sentido económico**? Si no, se pide explicación **por escrito** o no se hace.

Documenta todo. Si mañana te preguntan por qué cobraste/pagaste X, tienes el rastro.

6.9 Protocolo de respuesta a fraude (primeras 48 h)

1. **Corta:** llama a tu banco para **bloquear** transferencias/tarjetas; intenta *recall* inmediato.
2. **Aísla:** desconecta equipos comprometidos; resetea accesos críticos.
3. **Prueba:** guarda emails, IPs, facturas, pantallazos, hashes de transacciones.
4. **Denuncia:** comisaría/autoridad competente (y, si procede, regulador).
5. **Informa** a clientes/proveedores afectados (transparencia reduce daños).
6. **Audita** causa raíz y cierra el agujero (proceso, técnico o humano).
7. **Revisa** pólizas (ciberriesgo/fidelidad) y activa cobertura si aplica.

Ventana de oro: las primeras horas deciden si recuperas algo.

6.10 Cláusulas y políticas listas para copiar (ajusta con tu asesor)

Cláusula anticorrupción (extracto):

“Las Partes se obligan a abstenerse de ofrecer, prometer, dar, solicitar o aceptar sobornos o ventajas indebidas. El incumplimiento dará lugar a la resolución inmediata del contrato, sin perjuicio de daños y perjuicios, y a la obligación de colaborar en la investigación.”

Cláusula AML/KYC (extracto):

“El Proveedor se compromete a facilitar la documentación KYC requerida (identidad, titularidad real, datos bancarios). Cualquier modificación de cuenta de cobro deberá ser notificada por escrito y validada telefónicamente a través de los contactos autorizados.”

Política de cambios de cuenta:

- Cambios de IBAN **solo** por carta firmada + llamada de verificación.
 - Primer pago a nuevo IBAN = **micro-ingreso** de validación.
 - Emails que soliciten cambios se ignoran **hasta** validación fuera de banda.
-

6.11 Lista rápida de red flags (imprime y pega)

- Rentabilidades **garantizadas**.
- “**No hace falta** que entiendas cómo funciona”.

- “**Hoy o nada**”.
 - Pagos **en efectivo**/criptos **sí o sí**.
 - Terceros **pagando/cobrando** sin lógica.
 - Empresa sin **historial** ni huella real.
 - **Reclutar** personas como parte de la “inversión”.
 - Cambios de **IBAN** de última hora por email.
 - Soporte que pide **contraseñas** o *seed phrase*.
 - Contratos que **evitan** poner domicilios, jurisdicción y custodios.
-

6.12 Resumen ejecutivo

- El dinero sucio vive de tres cosas: **opacidad, urgencia y tu ingenuidad**.
- Tu escudo es **proceso**: KYC/KYB básico, verificación fuera de banda, pagos trazables, contratos claros y disciplina.
- No necesitas ser jurista ni hacker: con **cinco controles** (doble firma, lista blanca, validación de IBAN, 2FA por app, política no efectivo) eliminas la mayoría del riesgo.
- Cuando dudes, **no firmes ni transfieras**. La oportunidad real **resiste** una validación de 24–48 horas.

Capítulo 7 — Puesta en práctica: planes, tablas, herramientas y plantillas

Idea-fuerza: la diferencia entre “saber” y “tener dinero” es un sistema ejecutado en el calendario. Aquí tienes el sistema, listo para copiar/pegar y operar.

7.1 Ruta de implementación (vista de pájaro)

Secuencia recomendada en 4 etapas (16 semanas):

1. **Liquidez y control (Semanas 1–4)**
 - Fondo de emergencia 3–6 meses.
 - Presupuesto y separación de cuentas.

- Mandato financiero (IPS) en 1 página.
 - Auditoría de contrapartes (bancos/custodios) y límites de garantía.
 - 2. **Flujo de caja (Semanas 5–8)**
 - Una fuente **activa** sólida (empleo premium o servicio productizado).
 - Política de precios y cobro por adelantado.
 - Primeros SOPs y automatizaciones.
 - 3. **Sistema y tráfico (Semanas 9–12)**
 - Embudo mínimo viable (orgánico + email / o paid con control de CAC).
 - KPI operativos y panel semanal.
 - Afiliación/infoproducto v1.
 - 4. **Activos y escala (Semanas 13–16)**
 - Inversión periódica (indexados/bonos) y/o primer inmueble analizado.
 - Email aporta $\geq 20\%$ ingresos; MER ≥ 3 ; payback ≤ 90 días.
 - Checklist de riesgo y protocolo antifraude activos.
-

7.2 Mandato financiero (IPS) — plantilla rellenable (1 página)

Objetivos:

- O1: € _____ con fecha _____
- O2: € _____ con fecha _____

Asignación meta: Liquidez __% • Bonos __% • Acciones __% • Inmuebles __% • Alternativos __%

Aportes automáticos: € _____ / mes el día ____

Reglas:

- Tamaño por posición \leq __% • Stop \leq __% • Rebalanceo si desvío $>$ __ p.p.
- Caja mínima = ____ meses de gastos.
- Endeudamiento máximo: cuota/ingresos $<$ __%.

Fiscalidad: regímenes aplicables, límites y cuentas.

Riesgos críticos + mitigación: (lista)

Revisión: día __ de cada mes (bloque 45').

7.3 Presupuesto y liquidez — tabla operativa

| Partida | % objetivo | €/mes | Observaciones |
|---------------------|------------------------|-------|------------------------------|
| Vida esencial | 50–60% | | vivienda, comida, transporte |
| Vida no esencial | 15–25% | | ocio/compras |
| Inversión | 10–20% | | aportes automáticos |
| Fondo de emergencia | hasta cubrir 3–6 meses | | luego se reduce |
| Formación/skills | 2–5% | | cursos, libros, herramientas |

Reglas duras:

- “Págate primero”: el % de inversión sale el día de cobro.
- Suscripciones: revisión trimestral; tres bajas por trimestre mínimo si no hay uso.
- Cualquier gasto >€300 sigue la regla **10–10–10** (10 días/meses/años).

7.4 Matriz de decisión de oportunidades (puntuación 1–5)

| Criterio | Pregunta | Puntuación |
|-------------------|--|------------|
| Skill-fit | ¿Puedo entregar valor competitivo en ≤ 4 semanas? | 1–5 |
| Capital | ¿Arranca con <€1000? | 1–5 |
| Tiempo a 1ª venta | ¿Puedo vender en ≤ 30 días? | 1–5 |

Margen ¿Margen bruto $\geq 60\%$ (servicios/digital) o $\geq 25\%$ (físico)? 1–5

Escala ¿Automatizable/delegable en 90 días? 1–5

Criterio de arranque: oportunidades $\geq 18/25$ se ejecutan; el resto, a la cola.

7.5 Unidad económica — hoja de control (marketing/ventas)

Inputs (por oferta/canal):

- Precio medio (AOV) = € _____
- Coste variable (producto, envío, comisiones) = € _____
- Gasto publicitario = € _____
- Ventas atribuidas (unidades) = _____

Cálculos clave:

- **Margen de contribución/venta** = AOV – coste variable – ads atribuibles/venta
- **CAC** = ads / nº de clientes
- **LTV** (12–24 m) = AOV \times recurrencia \times (1 – tasa de devolución)
- **LTV:CAC** $\geq 3:1$ para escalar
- **Payback** = meses hasta recuperar CAC con contribución

Panel semanal mínimo: Gasto, Ingresos, MER (Ventas/Ads), CAC, AOV, CVR, Devoluciones, % repetidores.

7.6 Embudo mínimo viable — checklist

Landing (5 segundos debe responder): qué es, para quién, beneficio, prueba, CTA.

Secciones: 1) Promesa + prueba 2) Cómo funciona 3) Testimonios 4) Oferta clara 5) Garantía y FAQs 6) CTA repetidos 7) Legal.

Email (flujos base): Welcome (3–5), Abandono (2–3), Post-compra (2), Winback (90 días).

KPIs referencia: OR 25–45%, CTR 2–8%, bajas $< 0,5\%$ /envío, ingresos por 1000 suscriptores.

7.7 SOPs de 1 página — plantillas

SOP-01 Cobro y facturación (servicios):

- Antes de empezar: 50% o fee mensual por adelantado.
- Contrato + alcance + hitos + plazos.
- Factura numerada, vencimiento 7–10 días.
- Recordatorio automático a T+1, T+7, T+14.
- Corte de servicio a T+21 (si aplica).

SOP-02 Cambios de IBAN (proveedores/clientes):

- Cambios **solo** por carta firmada.
- Validación telefónica a número en contrato.
- Primer pago: micro-transferencia de verificación.
- Cualquier email solicitando cambios → ignorar hasta validar fuera de banda.

SOP-03 Alta de cliente (KYC/KYB light):

- DNI/CIF, razón social, dirección, web, contacto autorizado.
 - Forma de pago y titularidad de cuenta.
 - Señales de actividad real (casos, reseñas, referencias).
 - Red flags → prepago 100% / relación denegada.
-

7.8 Protocolo antifraude — 5 controles que salvan dinero

1. **Doble firma** para transferencias > €_____
2. **Lista blanca** de beneficiarios aprobados
3. **Verificación de IBAN fuera de banda**
4. **2FA con app** (no SMS) + gestor de contraseñas
5. **Pagos trazables** (no efectivo) y contratos con domicilios/jurisdicción

Respuesta 48 h (si pasa algo): bloquea pagos, recolecta evidencias, denuncia, informa afectados, corrige causa raíz.

7.9 Plantillas de comunicación — ventas/cobro/negociación

Cold email (servicios productizados):

Asunto: Idea rápida para [empresa] sobre [resultado]

Cuerpo:

Hola [Nombre], en [X análisis de 1 línea] veo una oportunidad de [beneficio concreto].

Hemos ayudado a [2 pruebas breves] a lograr [métrica] en [plazo].

Propuesta simple: [paquete] en [precio], entrega en [plazo], garantía [X].

¿Te encaja una llamada de 15' el [día] a las [hora]?

—[Tu nombre], [web/portafolio]

Recordatorio de factura (firme y cordial):

Asunto: Recordatorio factura #[número] — vencida el [fecha]

Hola [Nombre], la factura #[número] por [importe] venció el [fecha].

Adjunto de nuevo. ¿Podéis completar el pago hoy? Si necesitáis algo, decídmelo.

Gracias, [Nombre].

Negociación de precios (anclaje):

“Para el alcance que planteáis, el rango de mercado está en €X–€Y. Mi paquete cubre [entregables] y garantía [Z] por €X. Si necesitáis ajustar, podemos reducir [entregable menor], pero no comprometo calidad.”

7.10 Política personal “inviolables del dinero”

1. No firmo ni transfiero **nada** “urgente” sin 24 h y validación.
 2. Nada que no entienda en **dos párrafos** recibe dinero.
 3. Deuda solo para **activos** o productividad con stress test +300 pb.
 4. Caja mínima = __ meses; si baja, priorizo reconstruirla.
 5. Aportes automáticos pase lo que pase (paro/caída del mercado no los detiene).
 6. Concentración máxima por activo = __%; por custodio = __%.
 7. Toda oferta pasa por **unidad económica** y fiscalidad neta.
-

7.11 Checklist mensual (bloque de 45 minutos)

- Ahorro % ingreso \geq objetivo ☐
 - Fondo de emergencia = __ meses ☐
 - Aportes automáticos ejecutados ☐
 - Rebalanceo si desviación > 5 p.p. ☐
 - Costes e impuestos previstos ☐
 - Riesgos concentrados (activo/custodio/divisa) ☐
 - Panel marketing (MER, CAC, LTV) dentro de rango ☐
 - Suscripciones y desperdicios eliminados ☐
 - Diario de decisiones revisado (1 lección aplicada) ☐
-

7.12 Indicadores macro para tu radar (15 minutos/mes)

- Inflación y subyacente; tipos oficiales; curva (inversión/normal).
 - PMIs y mercado laboral.
 - Spreads de crédito (IG/HY) y morosidad.
 - Déficit y calendario del Tesoro (si inviertes en bonos).
 - Divisa expuesta vs. tus objetivos.
- Acción:** ajusta duración, divisa y riesgo táctico si hay cambios relevantes.
-

7.13 Plantillas legales de trinchera (ajusta con tu asesor)

Cláusula de confidencialidad (extracto):

“Las Partes se obligan a mantener confidencial la información no pública intercambiada. La obligación subsiste 3 años tras la relación. Quedan excluidos datos ya públicos o requeridos por ley.”

Cláusula de propiedad intelectual (servicios):

“El cliente adquiere los derechos de uso sobre los entregables tras el pago completo. El proveedor conserva metodologías y know-how preexistentes.”

Disclosure de afiliación (web/email):

“Algunos enlaces son de afiliado. Si compras a través de ellos, puedo recibir una comisión sin coste extra. Solo recomiendo productos que usaría yo.”

7.14 Hojas de cálculo — estructura y fórmulas (para que lo montes en 20’)

A) Presupuesto y colchón

- Hoja “Ingresos”, “Gastos fijos”, “Gastos variables”, “Ahorro/Meta”.
- Fórmulas:
 - $\text{Ahorro\%} = \text{Ahorro} / \text{Ingreso total}$
 - $\text{Meses de colchón} = (\text{Caja disponible}) / (\text{Gasto medio mensual})$

B) Unidad económica / marketing

- Inputs: AOV, CV, Ads, Leads, Ventas.
- $\text{CVR} = \text{Ventas} / \text{Visitas}$; $\text{CAC} = \text{Ads} / \text{Ventas}$; $\text{MER} = \text{Ventas€} / \text{Ads€}$;
- $\text{Contribución/venta} = \text{AOV} - \text{CV} - \text{Ads/Venta}$;
- $\text{Payback (meses)} = \text{CAC} / \text{Contribución mensual por cliente}$.

C) Cartera

- Asignación meta vs. real; desviación;
 - Rebalanceo sugerido = $(\text{Meta} - \text{Real}) \times \text{patrimonio}$.
 - Yield neto = $\text{Dividendos/Intereses netos} / \text{Patrimonio invertido}$.
-

7.15 Cierre operativo (qué haces esta semana)

1. Rellena tu **IPS** (7.2) y configura aportes automáticos.
 2. Abre cuenta **separada** de negocio y activa facturación con numeración.
 3. Aplica **SOP-02** (cambios de IBAN) y los 5 controles antifraude.
 4. Monta panel semanal con **MER, CAC, LTV** y metas.
 5. Lanza 1 outreach masivo (100 contactos) o 2 piezas SEO con intención de compra.
 6. Agenda tu **bloque mensual** de revisión (calendario, recurrente).
-

7.16 Resumen ejecutivo

- No necesitas más teoría; necesitas **procesos, paneles y fechas**.
- Con estas plantillas ejecutas liquidez, flujo, sistema y activos **sin improvisar**.
- La calidad de tu vida financiera será el promedio de tus **hábitos y SOPs**, no de un golpe de suerte.

Capítulo 8 — Casos prácticos: de cero a sistema rentable (paso a paso con números)

Idea-fuerza: **no vendas humo, vende resultados**. Tres rutas posibles —empleo premium, servicio productizado y cartera + primer inmueble— con metas, métricas y guías de 12 semanas. Copia, ajusta y ejecuta.

8.1 Caso A — Empleo premium: +10–20% de ingresos en 12 semanas

Perfil base

- Profesional junior/intermedio con salario neto 1.400 €/mes.
- Skill principal: marketing digital / analista / soporte técnico (cualquier skill con demanda).
- Tiempo disponible: 6–8 h/semana para mejora y búsqueda.

Objetivo (12 semanas)

- Subir salario 10–20% o lograr oferta externa con +300–500 €/mes.
- Alternativa: mantener salario y obtener variable/bonus que equivalga a +3.000–6.000 €/año.

8.1.1 Plan de 12 semanas

- **Semanas 1–2: Auditoría y brecha de valor**
 - Lista de logros medibles (impacto € / % / horas ahorradas).
 - Análisis de mercado (3 rangos salariales reales, no foros).
 - Elección de 1 skill “palanca” (p.ej., GA4 avanzado, SQL básico, copy de respuesta directa).
- **Semanas 3–6: Producción de evidencia**
 - 3 mini-proyectos con métricas (antes/después).
 - Portafolio de 1 página (casos y capturas).
 - Rehacer CV y LinkedIn orientados a impacto (no tareas).
- **Semanas 7–9: Mercado**
 - 10–15 candidaturas semanales a roles alineados.
 - 5 cafés virtuales con gente del sector.
 - Simulación de entrevistas y negociación (guion de anclaje).
- **Semanas 10–12: Negociación**
 - Oferta interna: presenta plan de 90 días con metas cuantificadas y pide ajuste.
 - Oferta externa: ancla alto (+15–20%), acepta si $\geq +10\%$ neto o compensa con variable/beneficios.

8.1.2 Unidad económica personal

- **Coste del proyecto (12 semanas):**
 - Cursos/licencias: 150–300 €
 - Tiempo invertido: 80–100 h (valorarlo como inversión).
- **Retorno esperado:**
 - +300 €/mes netos = +3.600 €/año → payback < 2 meses.
 - Si no hay subida, plan B: 1 cliente freelance de 300–500 €/mes (ver Caso B).

8.1.3 KPIs

- Entrevistas conseguidas/semana (meta: 2–3).

- Tasas: entrevista→oferta ($\geq 15\%$); oferta→cierre ($\geq 50\%$).
- €/hora efectivo (salario neto / horas reales).
- % de tiempo en tareas A (impacto directo).

8.1.4 Riesgos y mitigación

- **Mercado flojo:** amplia geografía/remoto, roles afines, contratos temporales puente.
- **Skill irrelevante:** valida con ofertas reales antes de estudiar 3 meses.
- **Bloqueo interno:** ofrece variable por objetivos si no hay ajuste fijo.

8.1.5 Checklist semanal

- 10 candidaturas de calidad, 2 simulacros, 1 mini-proyecto o caso.
- Contacto con 5 profesionales (mensaje breve y claro).
- Diario de negociación (objeción → respuesta).

Resultado probable: subida de 10–20% en 1–3 meses o puente a freelance retainers.

8.2 Caso B — Servicio productizado: 1.000–2.000 €/mes de MRR en 12 semanas

Perfil base

- Skill vendible a pymes/creadores: edición de vídeo shorts, gestión de anuncios, email marketing, diseño landing, automatizaciones no-code, community management.
- Caja: < 500 € para herramientas.
- Tiempo: 10–12 h/semana.

Oferta tipo (ejemplo)

- “Shorts Pro”: 12 vídeos/mes + títulos + miniaturas + calendario por 450 €/mes.
- Alternativas: “Email Launch Pack” 4 campañas/mes 350–600 €, “Ads Starter” 500–900 €.

8.2.1 Arquitectura del negocio

- **Producto fijo** (entregables claros, plazo 7 días, SOP de 1 página).
- **Precio paquetizado** (3 niveles: 300 / 450 / 750 €).
- **Cobro:** recurrente mensual por adelantado (Stripe/TPV).
- **Capacidad:** 8–12 clientes/mes con 10–15 h semanales si hay SOPs.

8.2.2 Plan de 12 semanas

- **Semanas 1–2: Montaje**
 - Web 1-página (promesa, prueba, CTA), portafolio mínimo.
 - SOP grabado (loom) del flujo de trabajo.
 - Herramientas: gestor de tareas, almacenamiento, factura.
- **Semanas 3–6: Prospección**
 - 100 outreach/semana (email/DM) con caso breve y CTA a llamada de 15’.
 - 2 demos semanales con propuesta 24–48 h.
 - Cierre: 50% al inicio o mensual por adelantado.
- **Semanas 7–9: Entrega y upsell**
 - Cumple SLA, pide testimonios en día 21.
 - Ofrece nivel superior o paquete complementario (p.ej., edición + gestión YouTube).
- **Semanas 10–12: Optimización**
 - Sube precios a nuevos clientes +15–25% si ocupación > 70%.
 - Contrata apoyo puntual (freelancer) para picos.

8.2.3 Números guía

- **Meta:** 4–6 clientes x 300–450 € = 1.200–2.700 €/mes.
- **Costes** (herramientas + subcontratas): 150–400 €/mes.
- **Margen** esperado > 60%.
- **Impuestos:** reserva 20–35% del beneficio para Hacienda según régimen.

8.2.4 KPIs

- Leads/semana (100 contactos → 10 respuestas → 2 llamadas).
- Tasa de cierre (≥ 20 –30%).
- Churn mensual (< 10%).
- NPS > 8 y tiempo medio de entrega < 72 h por lote.

8.2.5 Riesgos y mitigación

- **Scope creep:** contrato y alcance cerrados; extras con tarifa.
- **Impagos:** pago por adelantado; corte automático a T+3.
- **Dependencia de un cliente:** ningún cliente > 30% MRR.
- **Calidad:** checklist por pieza, QA antes de entrega.

8.2.6 Checklist semanal

- 100 outreach, 2–3 demos, 1 caso publicado, facturación al día, revisión NPS.

Resultado probable: MRR 1.000–2.000 € en 8–12 semanas si hay outreach disciplinado y entrega excelente.

8.3 Caso C — Cartera + primer inmueble (buy-to-let) en 12–18 meses

Perfil base

- Ahorro mensual potencial: 600–900 €.
- Capital inicial: 4.000–6.000 €.
- Objetivo: comprar 1 piso pequeño para alquilar y montar cartera básica diversificada.

8.3.1 Secuencia

1. **Mes 0–3: Liquidez y aportes automáticos**
 - Fondo de emergencia 3–6 meses.
 - Aportes mensuales automáticos: 400–700 €.
2. **Mes 0–3: Cartera base**
 - 60–70% fondo indexado global de bajo coste.
 - 30–40% renta fija corto/medio plazo o monetarios remunerados.
 - Rebalanceo anual o desvío > 5 p.p.
3. **Mes 4–12: Preparar inmueble**
 - Ahorro objetivo entrada + gastos: 20–30% del precio del activo + 10–13% gastos (ITP/notaría/gestoría).
 - Estudio de mercado: rentas comparables, vacancia, regulación.
4. **Mes 12–18: Compra y puesta en marcha**
 - Hipoteca fija/mixta con stress test +300 pb.
 - Seguro impago/inquilino + property manager si compensa.

8.3.2 Modelo numérico (ejemplo simplificado)

- **Precio objetivo:** 90.000 € (ciudad secundaria/barrio obrero bien comunicado).
- **Gastos compra** (10%): 9.000 € → total 99.000 €.
- **Entrada 25%:** 22.500 € + gastos 9.000 € → **31.500 €** capital necesario.
- **Hipoteca:** 67.500 € a 25 años, TAE 3,5% → **cuota ~337 €/mes**.
- **Renta esperada:** 600 €/mes.
- **Gastos anuales:** comunidad/IBI/seguros/mantenimiento ≈ 1.200–1.500 €/año (100–125 €/mes).
- **Gestión** (si delegas): 5–7% renta (30–42 €/mes).
- **Cash flow** (sin gestión): 600 – 337 – 110 ≈ **153 €/mes** (antes de impuestos).
- **Yield bruto:** $600 \times 12 / 90.000 = 8,0\%$.
- **Cash-on-cash:** $(153 \times 12) / 31.500 \approx 5,8\%$ (mejora con aumento de renta y amortizaciones).

Stress test: si tipos suben a 5% → cuota ~395 € → cash flow baja a ~95 €/mes.
Aún positivo, pero más ajustado.

8.3.3 Criterios de compra

- Demanda de alquiler sostenida (proximidad a transporte/empleo).
- Rentas comparables \geq cuota + gastos + margen de seguridad.
- Estado de la finca (ITE, derramas).
- Regulación local (zonas tensionadas, límites alquiler, licencias).
- DSCR (renta neta / cuota) $\geq 1,2$.

8.3.4 Plan de ahorro (para 31.500 €)

- Aporte mensual 800 € \rightarrow 39 meses.
- Con 10.000 € iniciales + 800 €/mes \rightarrow 27 meses.
- **Atajo realista**: buscar precio 65–75k (barrios alternativos) o **compra con socio 50/50** y reglas claras.

8.3.5 Cartera financiera paralela (no pares por el inmueble)

- Mantén aportes automáticos (aunque reduzcas temporalmente).
- Evita liquidar cartera a pérdidas para la entrada; planifica con tiempo.
- Diversifica custodios y evita concentración sectorial/país.

8.3.6 KPIs del inmueble

- **Vacancia** $< 5\text{--}8\%$ anual.
- **Rentabilidad neta** $\geq 4\text{--}5\%$ sobre precio.
- **Cash-on-cash** $\geq 6\%$ objetivo a 24 meses (revisando renta/gastos).
- **Morosidad**: 0 (seguro + filtro inquilino).

8.3.7 Riesgos y mitigación

- **Vacancia/impago**: seguro y buena selección (nóminas, historial).
- **Subida de tipos**: fija/mixta y stress test +300 pb.
- **Derramas/obras**: fondo reserva y due diligence técnica.
- **Regulación**: diversifica ciudades/jurisdicciones si escalas.

8.3.8 Checklist de cierre de compra

- Nota simple, cargas, ITE, comunidad, derramas.
- Contrato de arras con cláusulas de salida (vicios ocultos/financiación).
- Tasación y tasador independiente si dudas.
- Seguro hogar/impago antes de entrega de llaves.
- Contrato de alquiler con anexo de inventario y fotos.

Resultado probable: 1 activo real produciendo 1.000–2.000 € netos/año y apreciación potencial, mientras la cartera financiera compone a largo plazo.

8.4 Multiplicadores y combinaciones

- **A + B:** usa el alza salarial para “encender” el MRR de tu servicio (publicidad, herramientas, subcontrata).
 - **B + C:** convierte MRR estable en entrada del inmueble; documenta ingresos para hipoteca.
 - **A + C:** con sueldo superior mejora condiciones de financiación y velocidad de ahorro.
-

8.5 Resumen ejecutivo del capítulo

- Tres rutas, un mismo patrón: **flujo** → **sistema** → **activos**.
- Caso A sube tu precio/hora con evidencia. Caso B compra tiempo futuro con MRR. Caso C convierte excedente en patrimonio que paga.
- Con números realistas y disciplina semanal, el **payback** de cada caso es corto y el riesgo, controlado.

Capítulo 9 — Apéndices, plantillas y cierre

Idea-fuerza: **un buen sistema cabe en pocas páginas**. Te dejo todo lo necesario para operar: plantillas imprimibles, hojas de cálculo, checklists de bolsillo, bibliografía y el paquete de cierre (portada, índice y colofón).

9.1 Plantillas imprimibles (copiar/pegar)

9.1.1 Mandato Financiero (IPS) — 1 página

Objetivos

- O1: € _____ • Fecha: // _____
- O2: € _____ • Fecha: // _____

Asignación meta

Liquidez __% • Bonos __% • Acciones __% • Inmuebles __% • Alternativos __%

Aportes automáticos

€ ____ / mes • Día ____

Reglas

- Tamaño por posición \leq ____% • Stop \leq ____% • Rebalanceo si desviación $>$ ____ p.p.
- Caja mínima = ____ meses de gasto
- Endeudamiento máx.: cuota/ingresos $<$ ____%

Fiscalidad

Cuentas/régimenes aplicables, límites, deducciones.

Riesgos críticos y mitigación

(____)

Revisión

Día ____ de cada mes (bloque 45').

9.1.2 Presupuesto mensual y colchón

| Partida | % objetivo | €/mes | Observaciones |
|---------------------|-----------------|-------|------------------------------|
| Vida esencial | 50–60% | | Vivienda, comida, transporte |
| Vida no esencial | 15–25% | | Ocio/compras |
| Inversión | 10–20% | | Aportes automáticos |
| Fondo de emergencia | hasta 3–6 meses | | Luego se reduce |
| Formación/skills | 2–5% | | Cursos, libros, herramientas |

Reglas: “págate primero”, revisión de suscripciones trimestral, regla 10–10–10 para compras $>$ €300.

9.1.3 Unidad económica por oferta/canal

Inputs: Precio medio (AOV) € ____ • Coste variable € ____ • Ads € ____ • Ventas (unid.)

Cálculos:

- Contribución/venta = $AOV - CV - Ads/Venta$
- $CAC = Ads / N^{\circ} \text{ clientes}$
- $LTV (12-24 \text{ m}) = AOV \times \text{recurrencia} \times (1 - \text{devoluciones})$
- $LTV:CAC \geq 3:1$ • Payback $\leq 3-6$ meses

Panel semanal: Gasto, Ingresos, MER, CAC, AOV, CVR, Devoluciones, % repetidores.

9.1.4 Landing mínima que convierte (estructura)

1. Titular (beneficio) + subtítular (prueba)
 2. “Cómo funciona” en 3 pasos
 3. Prueba social (casos/testimonios verificables)
 4. Oferta (qué incluye, bonus)
 5. Garantía y FAQs (objeciones)
 6. CTA arriba/medio/abajo
 7. Footer legal
-

9.1.5 SOPs (1 página cada uno)

SOP-01 Cobro y facturación (servicios)

- 50% o fee mensual por adelantado • Contrato + alcance + hitos
- Factura numerada, vencimiento 7–10 días
- Recordatorios T+1/T+7/T+14 • Corte a T+21

SOP-02 Cambio de IBAN (proveedores/clientes)

- Cambios solo por carta firmada + **validación telefónica** (número en contrato)
- Primer pago: micro-ingreso de verificación
- Cualquier email pidiendo cambios → ignorar hasta validar fuera de banda

SOP-03 Alta de cliente (KYC/KYB light)

- DNI/CIF, razón social, web, contacto autorizado
- Titularidad de cuenta • Señales de actividad real
- Red flags → prepago 100% o relación denegada

9.1.6 Protocolo antifraude (5 controles)

1. Doble firma > €_____
2. Lista blanca de beneficiarios
3. Verificación de IBAN **fuera de banda**
4. 2FA por app + gestor de contraseñas
5. Pagos trazables (no efectivo) + contratos con domicilios/jurisdicción

Respuesta 48 h: bloquear pagos, recolectar evidencias, denuncia, informar afectados, corregir causa raíz.

9.1.7 Emails modelo

Cold email

Asunto: Idea rápida para [empresa] sobre [resultado]

Cuerpo:

Hola [Nombre], en [señal] veo una oportunidad de [beneficio medible].

Hemos ayudado a [2 pruebas] a lograr [métrica] en [plazo].

Propongo [paquete] por [precio], entrega [plazo], garantía [X].

¿Te encaja una llamada de 15' el [día] a las [hora]?

—[Tu nombre], [web]

Recordatorio de factura

Asunto: Recordatorio factura #[nº] — vencida el [fecha]

Hola [Nombre], la factura #[nº] por [importe] venció el [fecha].

¿Podéis completar el pago hoy? Adjunto de nuevo.

Gracias, [Nombre].

Disclosure de afiliación

“Algunos enlaces son de afiliado. Si compras a través de ellos, puedo recibir una comisión sin coste extra para ti. Solo recomiendo lo que usaría yo.”

9.2 Hojas de cálculo — estructura y fórmulas

A) Presupuesto y colchón

- Hojas: **Ingresos, Gastos fijos, Variables, Ahorro/meta**
- $\text{Ahorro\%} = \text{Ahorro} / \text{Ingreso total}$
- $\text{Meses de colchón} = \text{Caja} / \text{Gasto medio mensual}$

B) Unidad económica/marketing

- Entradas: AOV, CV, Ads, Leads, Ventas
- $CVR = Ventas / Visitas$ • $CAC = Ads / Ventas$ • $MER = Ventas€ / Ads€$
- $Contribución/venta = AOV - CV - Ads/Venta$
- $Payback (meses) = CAC / Contribución\ mensual\ por\ cliente$

C) Cartera y rebalanceo

- Asignación meta vs. real • Desviación p.p.
- $Rebalanceo\ sugerido = (Meta - Real) \times Patrimonio$
- $Yield\ neto = (Dividendos + Intereses\ netos) / Patrimonio\ invertido$

Consejo: empieza en Google Sheets; cuando crezca, migra a un dashboard (Data Studio/Looker).

9.3 Checklists de bolsillo

Mensual (45'): ahorro %, fondo emergencia, aportes OK, rebalanceo (>5 p.p.), impuestos previstos, riesgos concentrados, MER/CAC/LTV en rango, limpiar suscripciones, 1 lección del diario aplicada.

Compra inmobiliaria: nota simple, cargas, ITE, derramas, tasación, stress +300 pb, seguro impago, contrato con inventario.

Anti-estafa express: rentabilidades garantizadas, urgencia, opacidad, reclutar > vender, cambios de IBAN por email, soporte pidiendo contraseñas/seed. Si ves 1–2, sales.

9.4 Mini-glosario ampliado (selección)

- **Base monetaria:** efectivo + reservas en el banco central.
 - **CAC/LTV/MER:** coste de adquisición / valor de vida / eficiencia de marketing.
 - **Payback:** meses para recuperar CAC con margen de contribución.
 - **DSCR:** cobertura de deuda (renta neta / cuota).
 - **Barbell:** cartera con extremos (seguro + apuestas contenidas), evitando la zona tibia.
 - **Carry trade:** endeudarte en moneda barata para invertir en otra.
 - **Garantía de depósitos:** cobertura legal a depósitos hasta un límite por entidad/titular.
-

9.5 Herramientas recomendadas (orientativas)

- **Gestión/Docs:** Notion, Google Drive
 - **Facturación:** Quipu / FacturaDirecta (o equivalente)
 - **Pagos:** Stripe / Paypal (usa ambos si vendes)
 - **Email:** MailerLite / ConvertKit
 - **Analítica:** GA4 + UTM
 - **SEO:** Ahrefs/SEMrush (o alternativas light como LowFruits/KeywordChef)
 - **Automatización:** Zapier/Make
 - **Seguridad:** 1Password/Bitwarden + autenticador (no SMS)
-

9.6 Bibliografía esencial y fuentes (para profundizar)

- **Historia/filosofía del dinero:** Georg Simmel, *Filosofía del dinero*.
- **Conducta/decisiones:** Daniel Kahneman, *Thinking, Fast and Slow*; Richard Thaler, *Misbehaving*.
- **Inversión largo plazo:** John C. Bogle, *The Little Book of Common Sense Investing*; Burton Malkiel, *A Random Walk Down Wall Street*.
- **Riesgo/antifragil:** Nassim N. Taleb, *Antifragile*.
- **Empresa/escala:** W. Chan Kim & Renée Mauborgne, *Blue Ocean Strategy*; Eliyahu Goldratt, *La Meta*.
- **Marketing/afiliación:** Eugene Schwartz, *Breakthrough Advertising*; Cialdini, *Influence*.
- **Regulación/alertas España:** CNMV (listado de chiringuitos), Banco de España (educación financiera), AEPD (RGPD).
- **Antifraude consumo:** FTC/Consumidor (señales de piramidal, BEC, phishing).

Reglas: lee poco pero **aplica**. Un buen capítulo ejecutado vale más que diez libros subrayados.

9.7 Advertencias y uso responsable

- Este material es **educativo**, no asesoramiento financiero/fiscal individual.
 - Verifica normativa local (fiscalidad, alquiler, publicidad, protección de datos).
 - Invierte solo lo que entiendas y con colchón. Nada de “garantizados”.
 - En caso de duda legal o fiscal, habla con un profesional.
-

Portada (sugerida)

EL ARTE DEL DINERO

Filosofía, sistema y ejecución para entenderlo, generarlo y dominarlo

Autor: _____

Edición: 1ª • Fecha: 26 de agosto de 2025

Contacto/Marca: _____

Sitio/Red: _____

Índice general (para tu Word)

1. La filosofía del dinero: qué es, cómo nace y por qué manda
 2. Quién controla el dinero hoy (bancos centrales, banca, gobiernos, corporaciones y mercados)
 3. Cómo se genera el dinero (mapa completo y rutas de inicio)
 4. Mentalidad del dinero (creencias, sesgos y pensar como inversor)
 5. Estrategias de marketing y afiliación (playbooks, embudos y KPIs)
 6. Dinero corrupto: mapa de riesgos, fraudes y cómo blindarte
 7. Puesta en práctica: planes, tablas, herramientas y plantillas
 8. Casos prácticos: de cero a sistema rentable (paso a paso con números)
 9. Apéndices, plantillas y cierre
 - Bibliografía y recursos
 - Colofón y descargo
-

Colofón y cierre

Has pasado por **filosofía** → **mapa de poder** → **generación** → **mentalidad** → **ejecución** → **antifraude** → **casos** → **plantillas**. Con esto puedes montar un sistema que, sin ruido, genera, protege y escala tu dinero.

Siguientes 3 movimientos (esta semana):

1. Rellena tu IPS y programa aportes automáticos.
2. Lanza 1 oferta productizada u optimiza la que ya tienes (unidad económica cerrada).
3. Activa el protocolo antifraude de 5 puntos.

Dinero no es magia; es **disciplina aplicada**. Ya tienes el bisturí. Ahora, a operar. Fin.

