



# *El arte de* gastar dinero

PEQUEÑAS DECISIONES  
PARA UNA VIDA MÁS RICA

**MORGAN HOUSEL**

Autor del *best seller* internacional *La psicología del dinero*

**MORGAN HOUSEL**

# El arte de gastar dinero

**PEQUEÑAS DECISIONES PARA  
UNA VIDA MÁS RICA**

La lectura abre horizontes, iguala oportunidades y construye una sociedad mejor. La propiedad intelectual es clave en la creación de contenidos culturales porque sostiene el ecosistema de quienes escriben y de nuestras librerías. Al comprar este libro estarás contribuyendo a mantener dicho ecosistema vivo y en crecimiento.

En Grupo Planeta agradecemos que nos ayudes a apoyar así la autonomía creativa de autoras y autores para que puedan seguir desempeñando su labor. Dirígete a CEDRO (Centro Español de Derechos Reprográficos) si necesitas fotocopiar o escanear algún fragmento de esta obra. Puedes contactar con CEDRO a través de la web [www.conlicencia.com](http://www.conlicencia.com) o por teléfono en el 91 702 19 70 / 93 272 04 47.

Queda expresamente prohibida la utilización o reproducción de este libro o de cualquiera de sus partes con el propósito de entrenar o alimentar sistemas o tecnologías de inteligencia artificial.

Título original: *The Art of Spending Money. Simple Choices for a Richer Life*

© Morgan Housel, 2025

Esta edición se publica por acuerdo con Portfolio, un sello de Penguin Publishing Group, una división de Penguin Random House LLC.

Todos los derechos reservados, incluidos los de reproducción total o parcial en cualquier forma. Esta obra queda excluida de la minería de texto y datos (Artículo 4(3) de la Directiva (UE) 2019/790).

© de la traducción del inglés, Arnau Figueras Deulofeu, 2025

© Editorial Planeta, S. A., 2025  
Diagonal, 662-664, 08034 Barcelona  
[www.editorialplaneta.es](http://www.editorialplaneta.es)  
[www.planetadelibros.com](http://www.planetadelibros.com)

Primera edición: octubre de 2025  
Depósito legal: B. 15.021-2025  
ISBN: 978-84-08-30932-1  
Composición: Realización Planeta  
Impresión y encuadernación: Rodesa  
*Printed in Spain* - Impreso en España



# Sumario

|                                                                                         |     |
|-----------------------------------------------------------------------------------------|-----|
| Nota del autor . . . . .                                                                | 11  |
| Introducción. La búsqueda de la vida sencilla . . . . .                                 | 13  |
| Todo comportamiento tiene sentido cuando<br>dispones de suficiente información. . . . . | 23  |
| Un poco de atención, por favor . . . . .                                                | 37  |
| Las personas más felices que conozco . . . . .                                          | 51  |
| Todo lo que no ves . . . . .                                                            | 63  |
| El activo financiero más valioso es no necesitar<br>impresionar a nadie . . . . .       | 75  |
| Lo que te hace feliz . . . . .                                                          | 91  |
| Los adinerados y los ricos . . . . .                                                    | 103 |
| ¿Por la utilidad o por el estatus? . . . . .                                            | 119 |
| Riesgo y remordimientos. . . . .                                                        | 129 |
| Fijarse en los demás. . . . .                                                           | 145 |
| La riqueza sin independencia es una forma<br>peculiar de pobreza. . . . .               | 159 |
| Deuda social . . . . .                                                                  | 173 |
| Acumulación discreta . . . . .                                                          | 183 |
| Identidad. . . . .                                                                      | 191 |
| Probar cosas nuevas . . . . .                                                           | 203 |

|                                                                  |     |
|------------------------------------------------------------------|-----|
| Tu dinero y tus hijos . . . . .                                  | 217 |
| A las hojas de cálculo les dan igual tus sentimientos .          | 229 |
| Los detalles . . . . .                                           | 235 |
| El ciclo de vida de la avaricia y el miedo . . . . .             | 245 |
| Cómo ser infeliz al gastarte tu dinero . . . . .                 | 259 |
| Cuanto más afortunado seas, más amable<br>deberías ser . . . . . | 267 |
| Agradecimientos . . . . .                                        | 275 |
| Notas . . . . .                                                  | 277 |

# **Todo comportamiento tiene sentido cuando dispones de suficiente información**

---

La mayoría de los debates sobre aquello en que merece la pena gastar dinero no son, en realidad, más que personas con distintas experiencias vitales hablando a la vez.

---

Hay una pregunta importante que me encanta: ¿qué has experimentado tú que yo no haya vivido y te hace creer en lo que haces? Y ¿vería yo el mundo igual si experimentase lo que has vivido tú?

Esto es válido para muchas cosas en la vida. Incluido el dinero.

La cuestión más importante a la hora de utilizar el dinero, causa de mucha frustración y decepción financiera, es que no hay una forma «correcta» de hacerlo. No existen unas leyes universales que establezcan una manera de gastarse el dinero que haga sentirse feliz y realizado a todo el mundo.

Aquello en lo que a mí me gusta gastarme el dinero quizás no tenga ningún sentido para ti. Mis miedos podrían ser tus alegrías. Tu objetivo podría ser aquello que yo más quiero evitar.

Hay una máxima que dice lo siguiente: nunca te rías de alguien por pronunciar mal una palabra en inglés, porque significa que la ha aprendido leyendo. Y de ahí podemos extrapolar lo que sigue: nunca te rías de cómo alguien se gasta su dinero, porque lo ha aprendido viviendo.

Cada uno es producto de su pasado. Para entender por qué las personas se gastan el dinero de la forma en que lo hacen, debes ahondar en sus experiencias vitales.

Mi cuñado es educador social. Trabaja con niños que proceden de entornos de extrema pobreza y de hogares desestructurados que van entrando y saliendo de centros de acogida.

Muchos de esos niños tienen dificultades en el colegio. Se portan mal. Se saltan clases. No prestan atención. Se meten en peleas en el recreo. No logran centrarse en el futuro.

Es fácil que la gente no solo critique el comportamiento de esos niños, sino que se quede perpleja ante su conducta.

«¿Por qué actúas de esa forma?»; «¿Por qué no puedes entender que, si te portas mejor, tendrás un futuro mejor?»; «¿Cómo es posible que pienses que está bien hacer eso?».

No obstante, en el sistema de acogida circula la siguiente máxima: todo comportamiento tiene sentido cuando dispones de suficiente información.

Una vez que entiendes aquello con lo que algunos de esos niños han lidiado en casa —incertidumbre, falta de seguridad, amor y atención—, su comportamiento empieza a cobrar sentido. Están constantemente en modo supervivencia y no han aprendido nunca algunas de las habilidades sociales básicas que para otros niños son obvias.

No se trata de fomentar, ni siquiera de justificar, su conducta. Pero, en cuanto ves el mundo a través de sus ojos, enseguida entiendes por qué alguien puede tomar decisiones que a ti y a mí nos parecen un disparate.

*Todo comportamiento tiene sentido cuando dispones de suficiente información:* también el comportamiento asociado a las distintas formas en que nos gastamos nuestro dinero.

---

A finales de los años veinte del siglo pasado, Estados Unidos estaba acercándose al término de un ciclo económico y social

completo. Después de la devastación de la Primera Guerra Mundial, llegó una recesión sin precedentes. Y luego, tras una década de miseria, la gente —por fin— pudo disfrutar de un bum económico que dio nombre a los felices años veinte.

Y decir que fueron felices no les hace justicia: aquello fue una fiesta absoluta. A mediados de los años veinte, durante más de cinco años, la economía se vio estimulada por la deuda barata, una burbuja del mercado de valores y el alcohol de contrabando.

En junio de 1928, el columnista Robert Quillen escribió un titular de periódico que en pocas palabras describe algo muy simple e importante:<sup>1</sup>

**Cuanto Más Te Ignoraron Mientras Eras Pobre,  
Más Disfrutas Mostrando Tu Riqueza.**

— Por ROBERT QUILLEN —

Eso es. En buena medida, el deseo que hubo a finales de los años veinte de presumir de riqueza con nuevos coches, nueva ropa y nuevos juguetes fue una reacción a la pobreza y la incertidumbre que precedieron al período.

Cuando has estado reprimido y luego te sientes liberado de repente, una reacción habitual es apresurarte con frenesí a recuperar el tiempo perdido. El historiador Frederick Lewis Allen escribió lo siguiente sobre esa época:

Al igual que el veraneante que de repente se ve libre, el país sintió que debía disfrutar más de lo que lo estaba haciendo, y que la vida era algo vano y nada importaba mucho. Pero que, mientras tanto, ¿por qué no?, podía jugar: imitar a los demás y hacerse con los nuevos juguetes que estaban divirtiéndose a las masas.<sup>2</sup>

Los ciudadanos parecían justificar un gasto descontrolado e insostenible porque estaban compensando la represión y contención de los años de miseria. Era como si estuvieran corrigiendo un error, como si se vengaran. No estaban gastando sin control porque hubieran hecho números y hubieran decidido que aquello era lo correcto. Intentaban curar una herida emocional.

Ese comportamiento es imperecedero y explica muchas cosas.

Un familiar cercano se crio en un entorno de extrema pobreza y en un hogar desestructurado, humillado de todas las formas posibles. Más adelante se convirtió en un empresario de éxito. Cuando su hija estaba preparándose para ir a la universidad, le dijo: «Elige la facultad más cara de las que acepten tu solicitud». Mandar a su hija a una facultad cara era un símbolo tan poderoso de lo que había superado que era casi como si prefiriera pagar el precio más descabellado posible. Una matrícula universitaria elevada era como un trofeo social que lo hacía sentir de maravilla con respecto a su trayectoria vital.

Si no creciste en un entorno como esa persona, para ti esto quizás no tenga ningún sentido. Pero ahí está la cuestión: buena parte de los gastos no tienen sentido hasta que no vas quitando las capas de la personalidad de un individuo e identificas esa cosa concreta que intenta lograr o el hueco que intenta llenar.

La forma en que tu pasado influye en tus decisiones de gasto puede manifestarse de distintas maneras, con resultados opuestos dependiendo de la persona. Tiffany Aliche —una ex-maestra de preescolar que se ha convertido en una divulgadora financiera con un éxito apabullante— dijo una vez que sufre «un trastorno postraumático por pobreza». Debido a eso le ha costado gastarse la riqueza que ha amasado en los últimos años. «Durante mucho tiempo no tuve ni un duro, y lo que viví fue

tan extremo que me da miedo volver a aquella situación», asegura Aliche.<sup>3</sup>

Al intentar encontrar sentido a los hábitos de gasto —los tuyos o los de los demás—, debes empezar por entender que las personas no solo utilizan el dinero para comprarse cosas que les parecen entretenidas o útiles. A menudo sus decisiones son un reflejo de las experiencias sociales y psicológicas de su vida. Y, como las experiencias vitales varían muchísimo entre una persona y otra, lo que tiene sentido para ti podría parecerme una locura a mí, y al revés.

Gastarse un dineral en un título universitario puede parecerle un desperdicio a una persona, un requisito innegociable a otra y la señal definitiva de ascenso social a otra. El mismo producto entraña significados muy distintos para individuos diferentes.

Para alguien que nació en una familia rica de toda la vida, un Lamborghini puede ser un símbolo de egocentrismo vulgar; para alguien que se crio pobre como una rata, ese mismo coche podría servir como el símbolo por excelencia de que has triunfado en la vida.

Nadie debería fingir que hay una respuesta correcta a estas preguntas, porque satisfacen una necesidad psicológica diferente en cada persona.

Un abogado que trabaja cien horas a la semana y que detesta su empleo quizás tenga la necesidad de hacer gastos frívolos para compensar el sufrimiento que le supone ganarse la nómina. Nunca he visto que el dinero haya abierto un agujero en el bolsillo de alguien tan deprisa como cuando un banquero de inversión cobra su prima anual. Tras doce meses elaborando modelos con Excel hasta las tres de la madrugada, sientes la necesidad de demostrarte que ha valido la pena, de compensar lo que has sacrificado. Es como alguien a quien le obligan a

estar un minuto bajo el agua: cuando sale a la superficie, no toma una respiración serena, sino que jadea. Muchas veces se gasta jadeando. Y una idea relacionada con esto: me he dado cuenta de que quienes son más capaces de retrasar la gratificación son con frecuencia quienes disfrutan de su trabajo. Quizás el sueldo esté bien, pero no sienten la necesidad de compensar el trabajo duro con mucho gasto.

La conclusión relevante de todo esto es la siguiente: la mayoría de los debates sobre aquello a lo que vale la pena destinar dinero no son, en realidad, más que personas con distintas experiencias vitales hablando a la vez. Cuánto deberías gastarte y por qué los demás utilizan el dinero de la forma en que lo hacen empieza a tener sentido cuando aceptas que personas que han tenido vidas distintas a la tuya quieren cosas distintas de las que puedas querer tú.

Creo que es una señal de profunda inmadurez pensar que, como a ti te gusta gastarte el dinero de cierto modo, los demás también deberían hacerlo así. Es una señal de profunda inmadurez pensar que, como tú no valoras algo, nadie más debería hacerlo. El mundo no funciona así. Lo que para ti es un gasto razonable y gratificante, a mí puede parecerme absurdo. Lo que para mí es obligatorio a ti puede parecer un desperdicio.

El ingeniero de *software* Billy Markus afirma lo siguiente: «Las personas no son racionales; solo racionalizan. Una vez que entiendes este simple hecho, de repente los comportamientos humanos más extravagantes cobran mucho más sentido».<sup>4</sup>

Por eso hay que ver la utilización del dinero como un arte, no como una ciencia. No existen respuestas universales que aclaren cómo hacerlo o qué merece la pena. Lo mejor que podemos hacer es llegar a entender bien lo variadas que pueden ser las

mentes humanas y lo variadas que son nuestras preferencias a la hora de gastarnos el dinero.

---

La psicóloga Lisa Feldman Barrett estudia de dónde proceden las emociones.

La perspectiva clásica en psicología es que las emociones están profundamente arraigadas desde el nacimiento, consecuencia de eones de evolución que han dictado que lo que da miedo, es divertido o insultante para mí debería serlo también para ti y para todos los seres humanos.

Barrett se ha pasado treinta años demostrando que la realidad es más compleja: «Las emociones no están integradas en tu cerebro al nacer —asegura—. Las va desarrollando el cerebro a medida que las necesitas».<sup>5</sup>

Desde el momento en que naces, empiezas a aprender que una cosa da miedo, que otra es divertida o que tal cosa debería hacerte enfadar. Se te enseña incluso a responder: haz una mueca así cuando estés enfadado para transmitirle a tu interlocutor cómo te sientes.

Lo importante es que las emociones se *aprenden*. Son producto de la cultura y el entorno en el que nos criamos. Escribe Barrett:

Conceptos como la *rabia* o el *asco* no están predeterminados genéticamente. Los conceptos emocionales con que estás familiarizado son inherentes porque creciste en un contexto social concreto en el que esos conceptos emocionales son significativos y útiles, y tu cerebro los aplica, sin que tú seas consciente, para construir tus experiencias.<sup>6</sup>

Lo fascinante es contemplar lo diferentes que pueden ser las experiencias vitales de cada persona.

Un niño pobre de África aprende a asustarse por cosas distintas que un niño rico de California. De pequeño, un niño de Manhattan aprende a buscar el placer en cosas distintas que un granjero de Iowa. Sentimientos de los más básicos y aparentemente fundamentales —como la alegría, el miedo, la vergüenza o el orgullo— varían entre culturas, familias e individuos.

Un comportamiento que a ti te avergüenza podría hacerme sentir orgulloso a mí.

Lo que yo temo a ti podría entusiasmarte.

Tus objetivos podrían ser mis pesadillas.

Y no varían solo las emociones. Lo que es *de sentido común* en una cultura puede parecer absurdo y retrógrado en otra. El psicólogo Jonathan Haidt señala que es perfectamente aceptable que un hijo de veinticinco años se dirija a su padre por su nombre de pila en Estados Unidos, pero se considera moralmente incorrecto —universalmente incorrecto— en otras culturas.<sup>7</sup> Encontramos diferencias parecidas al hacer preguntas básicas sobre la preparación de la comida, la higiene, la crianza de los hijos o el trato que hay que dar al cónyuge. Si definimos el «sentido común» como verdades en las que está de acuerdo todo el mundo, encontramos que es algo bastante inhabitual y se restringe a cosas científicamente objetivas, como que  $2 + 2 = 4$ . El autor David McRaney señala que «las realidades por consenso son en su mayor parte resultado de la geografía».<sup>8</sup>

Todo esto hace que existan diferencias extremas en lo que la gente considera que es un riesgo que merece la pena, un pequeño experimento entretenido, un inofensivo placer culpable o una necesidad gratificante.

Fijémonos en un ejemplo que pone el autor Rob Henderson, que de pequeño pasó por diez hogares de acogida y terminó

obteniendo un doctorado en Psicología en la Universidad de Cambridge:

Un estudiante adinerado de una universidad de élite puede experimentar con la cocaína y es probable que no le pase nada. Sin embargo, en el caso de un chaval de un hogar disfuncional con progenitores ausentes es más probable que, tras ese primer colocón de cristal, no pare hasta auto-destruirse. Esto puede explicar por qué, en una encuesta que hizo en 2019 el Cato Institute, se halló que más de un 60 por ciento de los estadounidenses con al menos un grado universitario estaban a favor de legalizar las drogas, mientras que menos de la mitad de los estadounidenses sin estudios universitarios pensaban que era una buena idea. Las drogas pueden ser un pasatiempo para los ricos, pero para los pobres suelen ser la puerta de entrada a un dolor mayor.<sup>9</sup>

Pero volvamos a mi cuñado, el educador social.

Una vez me contó una anécdota que le ocurrió al intentar convencer a un matrimonio pobre del valor de ahorrar, aunque fuera solo una pequeña cantidad de dinero, para evitar que los desahuciaran de su piso al mes siguiente.

«Se rieron de mí», me dijo. Esta fue la conversación:

—Tú *futurizas* —le espetó el marido, riéndose más fuerte.

—¿Cómo? —respondió mi cuñado.

—Que futurizas. Tú cuentas con el lujo de pensar en el futuro. Nosotros no. Para nosotros, el futuro son las próximas veinticuatro horas. A veces es una ventana de cinco minutos, por ejemplo, dónde vamos a conseguir la próxima comida. Esto es lo máximo que futurizamos.

Se gastaban hasta el último centavo que tenían lo más rápido posible en parte porque su concepto de «futuro» era

diferente del que podríamos tener tú o yo. No había ninguna coincidencia sobre lo que podría considerarse sentido común.

Tom Gayner, director ejecutivo de Markel Group, una vez contó lo que le había ocurrido en una ocasión comiendo con su hija, que es abogada de oficio. Al preguntarle por un caso reciente, la hija de Gayner le habló de un hombre que había entrado en un restaurante, había pedido un plato, se lo había comido y había intentado pagar literalmente con dinero del *Monopoly*.

—¿Ese tío era tonto, imbécil o quería gastar una broma? —preguntó Gayner.

—Papá, era pobre y tenía hambre —le respondió la hija—. Mis clientes son maestros zen del ahora mismo. Para ellos no hay pasado ni futuro. Ese hombre, simplemente, estaba hambriento.

Este es un ejemplo radical, pero todos nosotros —tú, yo, todo el mundo— vivimos alguna versión de eso mismo. Hay muchísimos casos, tanto de personas ricas como pobres, que ponen de manifiesto que tus valores son iguales que tus preferencias, y que tus preferencias se basan en intentar reconciliar tus necesidades actuales con las lecciones aprendidas a partir de tus experiencias pasadas, que son únicas.

---

Y esto me lleva a darte dos consejos, ambos claves para entender el arte de gastar dinero:

1. No dejes que nadie te diga en qué deberías gastarte o no el dinero. No hay una forma «correcta» de hacerlo. Tienes que averiguar qué te hace sentir feliz y realizado (volveremos a esto más adelante).

«Las finanzas personales son más personales que finanzas»,<sup>10</sup> afirma el asesor financiero Tim Maurer. Esta es una de las citas más inteligentes sobre economía que he oído nunca.

Muchos problemas de dinero surgen porque la gente gasta o ahorra de la forma en que piensa que debe hacerlo, pero que no se corresponde con su personalidad. Las personas buscan una respuesta general a un problema que es de lo más personal. Es como vivir la vida forzándote a ser alguien que no eres.

La mayoría de las personas te entienden si te gusta la cocina italiana, pero mi favorita es la mexicana. Nadie está equivocado; solo es cuestión de preferencias.

No obstante, esta lógica se va al garete cuando la amplías al tipo de casa en el que vives, a la ropa que llevas, a cuándo vas a jubilarte, a la frecuencia con que viajas o a lo a menudo que comes en restaurantes. Da igual cómo vivas, muchas personas —amigos, familia, compañeros de trabajo, troles virtuales— no van a tardar ni un minuto en decirte que lo estás haciendo mal.

Hasta que no reconoces lo personal y emocional que puede ser nuestra relación con el dinero, no te das cuenta de que estás solo en este camino. Quizás tu cónyuge y tus hijos formen parte de la ecuación, pero llega un momento en el que tienes que encontrar tu propia vía, sin miedo a lo que piensen los demás.

## 2. Cuidado con juzgar cómo los demás se gastan su dinero.

El humorista George Carlin dijo: «¡Todas las personas que conducen más lento que tú son unos idiotas y todas las que conducen más deprisa son unos locos!». <sup>11</sup> Es natural que veamos las decisiones ajenas como algo equivocado cuando difieren de las nuestras.

Hay algunos puntos de este libro en los que critico las decisiones de gasto de otras personas. Pero intento restringir esas

críticas a ocasiones en las que pienso que es obvio que alguien se ha gastado el dinero de una forma que va en detrimento de su propia felicidad.

Una cosa es que alguien no entienda las consecuencias de las decisiones que toma. Quizás esa persona necesite ayuda y orientación. Otra muy distinta es criticar las decisiones de alguien solo porque son diferentes de las tuyas.

A algunas personas puede costarles entender por qué no puedes ver las cosas como las ven ellos. Comprendo por qué sucede esto: si yo tomo la decisión de llevar un estilo de vida distinto al tuyo, tú puedes ver eso como un ataque a la decisión que has tomado; sobre todo si sigues teniendo dudas o no estás del todo seguro de tu decisión, algo que nos pasa a todos.

El peligro es que, si critico cómo tú utilizas el dinero, puedo convencerme de que hay una forma correcta de usarlo: la manera en que lo hago yo. Pero eso puede impedir que sea más introspectivo con respecto a mis propias decisiones, que me pregunte si podría hacerlo mejor o que intente entender mis emociones. Juzgar a los demás requiere una confianza terca en uno mismo, lo cual puede impedirte crecer.

Una filosofía financiera saludable es tener respeto por las experiencias de los demás, saber apreciar la propia y entender que todo comportamiento tiene sentido cuando dispones de suficiente información.

Y ahora déjame contarte otra historia sobre el respeto y la admiración.