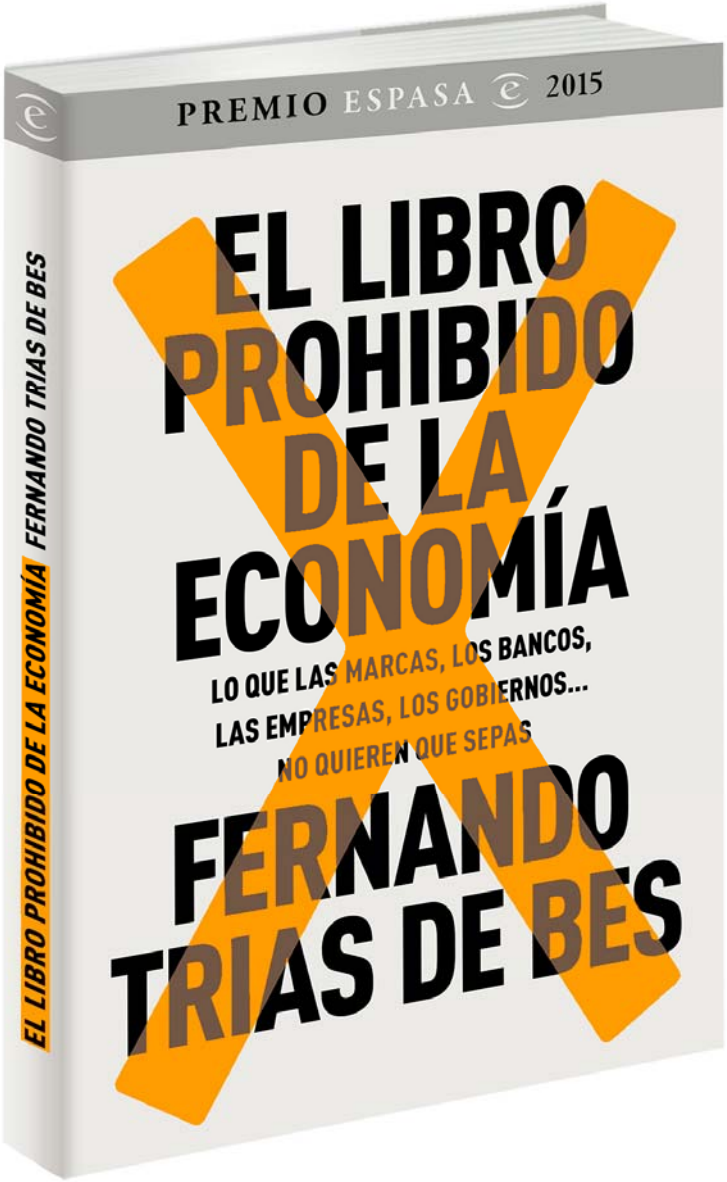
PREMIO ESPASA 2015



FRENTE A LA VERSIÓN OFICIAL DE LAS COSAS, EXISTE SIEMPRE LA REAL.
LO QUE LAS MARCAS, LOS BANCOS, LAS EMPRESAS,
LOS GOBIERNOS... NO QUIEREN QUE SEPAS.

LANZAMIENTO: 27/10/2015 • ISBN: 978-84-670-4553-6

240 PÁGINAS • 15 x 23 CM. • RÚSTICA CON SOLAPAS • 19,90 €

Para más información y entrevistas con el autor:

Desirée Rubio De Marzo
Prensa y comunicación Espasa
Grupo Planeta. Josefa Valcárcel 42, 5ª planta - 28027 Madrid
T. 91 423 03 54 | M. 680 683 717 | drubio@planeta.es

FALLO DEL PREMIO ESPASA 2015

La obra *El libro prohibido de la economía* de Fernando Trías de Bes gana el XXXII Premio Espasa

Fernando Trías de Bes ha ganado por unanimidad el Premio Espasa 2015 por su obra ***El libro prohibido de la economía. Lo que el Gobierno, empresas, bancos, economistas… no quieren que sepas*.** El Premio Espasa tiene una dotación económica de 30.000 euros.

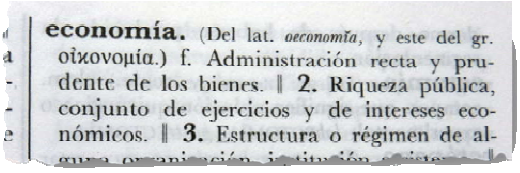
El **jurado**, presidido por **Pedro García Barreno**, lo integran **Nativel Preciado**, **Leopoldo Abadía, Juan José Gómez Cadenas, Pilar Cortés** y **Olga Adeva** como secretaria sin voto, ha destacado que Fernando Trías ha conseguido hacer «un libro serio de economía contado irónicamente».

En ***El libro prohibido de la economía*** se afirma que la única forma de combatir el descrédito que, con sus malas prácticas, políticos, empresarios y banqueros han arrojado sobre la economía, es desvelar su juego, desenmascarar los métodos y estrategias que utilizan para engañar a la ciudadanía.
La banca, el gobierno y los poderes financieros nos quieren hacer creer que el sistema es el que es porque es el mejor o no hay otro alternativo.
Nos cobran impuestos que no tienen ninguna razón de ser ni legitimidad económica alguna.
En las empresas se utilizan fabulosas herramientas comerciales para que la gente compre cosas que en realidad no necesita o ni siquiera sepa por qué paga.
Nadie hace nada para corregir todo esto. Por eso el autor se pone manos a la obra para denunciar un status quo que parece inamovible.

El jurado, presidido por Pedro García Barreno, lo integran Nativel Preciado, Leopoldo Abadía, Juan José Gómez Cadenas y Pilar Cortés, ha destacado que Fernando Trías ha conseguido hacer «un libro serio de economía contado irónicamente».

Fernando de Trías ha declarado: **«He escrito un libro donde la propia economía dice "basta", que describe la perversión y degeneración de instrumentos que los economistas habíamos puesto al servicio de la sociedad. Para muchos será un libro prohibido porque desvela verdades como puños».**

UNA VERDAD INCÓMODA: NOS ESTÁN ENGAÑANDO


economía. (Del lat. *oeconomía*, y este del gr. οἰκονομία.) f. Administración recta y prudente de los bienes. ‖ 2. Riqueza pública, conjunto de ejercicios y de intereses económicos. ‖ 3. Estructura o régimen de al-

Fernando Trías de Bes empieza ***El libro prohibido de la economía*** con una declaración de principios que es una verdad incómoda: nos están engañando. Los economistas —nos dice— se han ganado la fama de personas que no tienen ni idea de lo que va a pasar. La sociedad percibe la economía como una ciencia oscura que sirve para obtener poder o dinero a costa de los demás.

Considera, también, que se ha degradado el papel de la economía en la sociedad. En los medios de comunicación y en Internet se ofrece información parcial, presentando solo la parte que interesa a determinados poderes para manipular a la opinión pública.

«LAS ESTADÍSTICAS ECONÓMICAS SE UTILIZAN PARA ENGAÑAR A LA GENTE»

«He decidido desvelar el juego; rebelarme y decir la verdad, toda la verdad y nada más que la verdad. Solo a quienes manipulan o engañan les indignará que desvele y denuncie en qué hemos convertido a la economía».

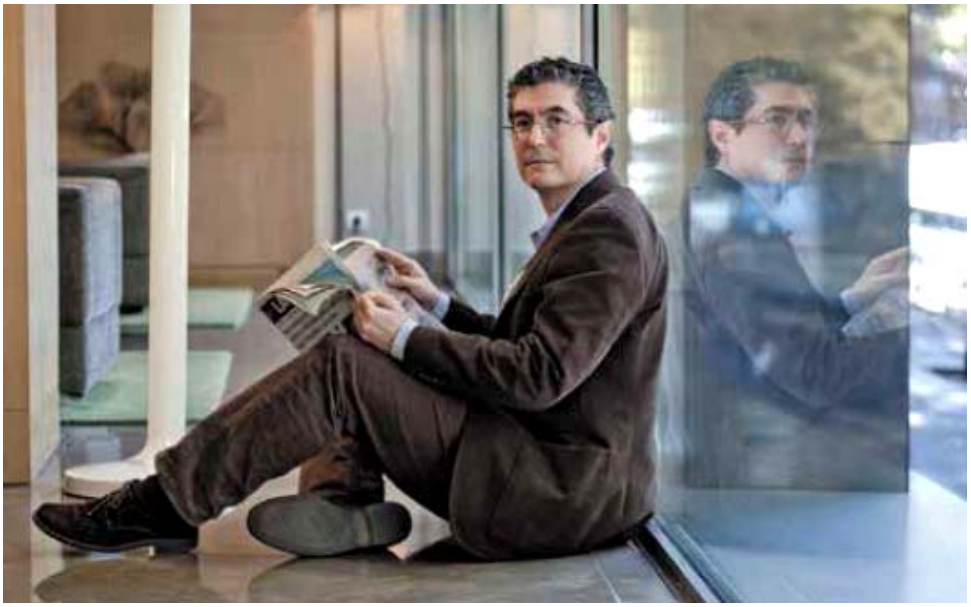
Políticos, ejecutivos de grandes corporaciones y representantes del poder financiero manipulan la economía sin escrúpulos. Una disciplina al servicio del ciudadano se ha convertido en una herramienta para la protección de intereses de los gobiernos, los bancos y las grandes empresas.

De la economía hay una versión oficial: la inflación es un aumento de los precios; el marketing busca satisfacer necesidades del consumidor; los bancos custodian nuestro dinero…Y se nos oculta la versión prohibida: la inflación se usa como forma encubierta de cobrar impuestos; el análisis del consumidor detecta necesidades accesorias por las que la gente ignora que paga un sobreprecio; los bancos apenas guardan el dos por ciento de lo que depositamos… Información que no interesa que sepamos, una realidad ocultada, prácticas cuyas consecuencias han desprestigiado a la economía.

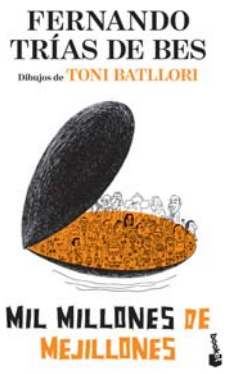
Con un tono divertido e irónico, Fernando Trías de Bes transmite un mensaje muy serio, la razón de ser de este ensayo: hemos de aprender a defendernos, cuestionando las ideas establecidas, y debemos saber que hay otros sistemas posibles, que, frente a la versión oficial de las cosas, existe siempre otra versión, la real. Por eso nos propone un recorrido por aquellos conceptos que se están manipulando o utilizando de forma inapropiada, partidista o interesada. Cada concepto es definido dos veces: la definición oficial y la prohibida.

BREVE NOTA BIOGRÁFICA DEL AUTOR

Fernando Trías de Bes (Barcelona, 1967) es economista y escritor, licenciado en Ciencias Empresariales y MBA por ESADE y la Universidad de Michigan, ha centrado sus investigaciones en el ámbito de la mercadotecnia y la innovación.



Colaborador habitual en prensa escrita y radio, es autor de numerosos ensayos de tema económico, así como de novelas y relatos. Entre los primeros, destacan *La buena suerte* (2004, en coautoría con Álex Rovira); *El libro negro del emprendedor* (2007); *El hombre que cambió su casa por un tulipán (*Premio Temas de Hoy 2009) o *El gran cambio* (2013). Entre sus principales títulos de ficción, *El coleccionista de sonidos* (2007); *Mil millones de mejillones* (2010) y *Tinta* (2011).



«SOLO A QUIENES MANIPULAN O ENGAÑAN LES INDIGNARÁ QUE DESVELE Y DENUNCIE EN QUÉ HEMOS CONVERTIDO A LA ECONOMÍA».

LO QUE NO QUIEREN QUE SEPAS

Las marcas y la distribución

El *marketing* goza de muy mala prensa. De hecho, popularmente, *marketing* es sinónimo de «mentira». En su versión prohibida, **Fernando Trías de Bes** resume el concepto en «cómo engañar sin mentir».
Los departamentos de *marketing* se han especializado en convertir carencias irrelevantes en deseos perentorios, en alterar la concepción de lo que realmente es una necesidad.

Sabías que...
...en una ciudad media, cuando compramos un coche de **40.000** euros, en 10 años pagamos:
5.000 euros en necesidad de transporte
2.000 euros en necesidad de comodidad.
10.000 euros en necesidad de seguridad.
13.000 euros en diseño.
10.000 euros en autorrealización y sentimiento de pertenencia.

A partir de la pirámide de Maslow, **Fernando Trías de Bes** nos muestra un proceso sencillo para averiguar lo que pagamos realmente cuando adquirimos determinados productos –un automóvil de gama alta, por ejemplo–. «A las marcas no les interesa que realicemos este proceso», nos asegura.
Introduce el concepto de Big Data, que va a incrementar y acelerar la capacidad de las empresas para dirigirse a cualquier persona, conociendo en qué etapa del ciclo de vida familiar se encuentra, así como sus gustos, preferencias e, incluso, sus relaciones. De momento, tienen más información de la que pueden procesar y por eso dedican muchísimo dinero al desarrollo de sistemas que les permitan comprender esta información y convertirla en comercialmente útil. Y lo mejor (para ellas) es que nosotros les facilitamos los datos voluntariamente.
Existen productos con los que la desorientación del consumidor es elevada, o bien la opinión de un experto tiene mucho peso. Es el caso de productos tecnológicos o de base científica. Las marcas saben que hay una figura fundamental que denominan «prescriptor»; en teoría, es una persona no vinculada a la marca que nos recomienda la que considera la mejor opción.

Sabías que...
...un reciente estudio demostró que el prescriptor con mayor influencia a la hora de elegir un hotel era... ¡los comentarios de desconocidos en Internet que se habían alojado en el hotel!
Creemos más a un desconocido que a la agencia de viajes. ¿Por qué? Pues porque no sabemos hasta qué punto la agencia tiene un incentivo por parte de ese grupo hotelero.

Ejemplos de prescriptores son los veterinarios, médicos, mecánicos o informáticos. Lo que empezó como una práctica de reputación se ha prostituido: es más barato comprar a un prescriptor que convencerle a base de invertir en formación e imagen de marca.
En este capítulo, **Fernando Trías de Bes** aborda, entre otras muchas, cuestiones como la falsa competencia o la «obsolescencia programada», que consiste en lanzar un nuevo producto sabiendo de antemano que tenems preparada otra versión superior. Ya no interesa fabricar productos

duraderos, sino perecederos. La prioridad es fabricar barato y revender rápido. Para ello, una de las tácticas que las empresas utilizan es la inefable mentira de los servicios técnicos oficiales. Sí, también ahí nos mienten descaradamente, como en las fechas de caducidad, los tamaños de los productos o los precios de venta al público, con juegos de cifras que desorientan al comprador. Pregúntele al autor cómo y por qué. O, ya puestos, sobre qué se oculta tras determinados sorteos o por qué una tarjeta de fidelización es más rentable para la empresa que para el consumidor.

Sabías que...

...en España, una persona que pague un 30 % de IRPF, también ha de costear un 21 % de IVA de su gasto y, sumando el resto de impuestos que paga, acaba sufriendo una presión fiscal cercana al 80 % con unas prestaciones sociales insuficientes.

Hacienda y el Gobierno

En el ámbito público la manipulación de la economía alcanza unas cotas estratosféricas. Nos dice **Fernando Trías de Bes** que «los estados van a utilizar la economía de una forma mediatizada: la auténtica necesidad pública se va a mezclar con la ideológica, con el ansia de poder y con la corrupción, dando lugar a algo llamado "política económica", eufemismo de malversación de caudales públicos».

Los estados tienen diversas obsesiones. La primera es recaudar más. Ningún Estado tiene dinero suficiente. El ansia recaudatoria es proporcional al dominio, poder y control sobre la ciudadanía. Los gobiernos son insaciables e inventan todo tipo de impuestos, algunos verdaderamente injustos, como el de sucesiones o el del patrimonio, que el autor define como el impuesto que grava lo que queda después de haber pagado todos los impuestos.

En ese contexto es fundamental el papel de la Agencia Tributaria, «policía económica del país», según la definición prohibida.

Fernando Trías de Bes carga, también, contra conceptos que tenemos interiorizados pero que –nos dice– son injustos. Uno de ellos es el de la supuesta progresividad de los impuestos. Y nos lo demuestra con ejemplos claros. Las escalas progresivas carecen de todo argumento económico, concluye, y están solo sujetas a un argumento ideológico.

Sabías que...

...en España los llamados «impuestos especiales» sobre el alcohol, el tabaco y el juego suponen alrededor del 8 % del total de lo que recauda el Estado, que depende de ellos para no quebrar. Así que el Gobierno se ha convertido en el primer fumador, el primer alcohólico y el primer ludópata del país, algo no muy ético ni sostenible.

En economía todo se basa en una premisa: los seres humanos funcionamos a través de incentivos.

Y los estados tienen en su mano el mejor de los incentivos posibles: los fiscales. Los gobiernos los utilizan como instrumentos políticos.
La inflación es un impuesto encubierto, denominado en privado por los economistas «el impuesto de los pobres». Parece que no te cobran, pero te roban a través de quitarte poder adquisitivo mediante la inflación. Un sistema de recaudación silencioso y muy eficiente.
Otro tema espinoso es el del endeudamiento público, que, para **Fernando Trías de Bes**, es un anticipo de futuros de impuestos, cuestión en la que ha jugado un papel fundamental el Banco Central Europeo, una institución que ha perdido su independencia para convertirse en el principal cómplice de la ineficiencia y dispendio de los gobernantes.
Toca muchos otros temas que les invitamos a descubrir: la fobia gubernamental al dinero en efectivo, las regulaciones financieras, los trucos varios con la contabilidad nacional, el PIB y la tasa de paro o el fraudulento concepto estadístico de «cesta de la compra».

Los Bancos

Si usted pide prestado, ha de pagar dos al banco; pero cuando usted le «presta» al banco, este le paga uno a usted. La pregunta es: ¿por qué? ¿Por qué los mortales tenemos que recibir menos intereses que los bancos? O, más grave todavía, ¿por qué el propietario del dinero ha de recibir menos que quien se ocupa «solo» de colocarlo?
Otra pregunta impertinente: ¿por qué el sector bancario tiene la exclusiva de la canalización del ahorro?
Fernando Trías de Bes analiza conceptos como el «margen de intermediación», un beneficio privado que emana de una función social, la de convertir el ahorro en inversión. O el de «coeficiente de caja», que es el porcentaje del dinero depositado por los clientes que un banco mantiene en sus cajas. El resto, lo presta. Es un mecanismo que genera mucho crecimiento económico pero que es muy frágil. Siendo esto así, no deja de ser paradójico que el coeficiente de caja se fije por criterios políticos más que por criterios de seguridad.

Sabías que...
...dado que el coeficiente de caja es del 1%, el «coeficiente de sus ahorros prestado a terceros» es del 99%. Sí, lo ha leído bien. El banco tiene permiso para prestar y, de hecho ha prestado, a constructores, promotores inmobiliarios, empresarios, inversores, familias que adquieren una vivienda o que piden prestado para un viaje el 99 % del ahorro que usted depositó.

Las versiones prohibidas de conceptos bancarios muestran paradojas dignas de *Alicia en el País de las Maravillas*. Así, el «departamento de riesgos» es un departamento del banco que deniega el crédito a personas o empresas igual de endeudadas que el propio banco. La de hipoteca tampoco tiene desperdicio: «es un crédito personal disfrazado de proyecto familiar» o, dicho de otra manera, según la vergonzosa ley hipotecaria de nuestro país, se trata de

créditos personales gigantescos parcialmente garantizados por el valor de la vivienda. De juzgado de guardia.

En este punto, **Fernando Trías de Bes** se detiene para analizar la relación personal del cliente con el banco, que pasa a través de una figura fundamental, el director de sucursal bancaria. Se trata de un profesional –en palabras del autor– que se ve obligado a anteponer el futuro de sus hijos al ahorro de sus clientes, dada la presión que soporta desde la cúpula de la entidad para colocar distintos productos financieros.

Muchos de esos productos, como las «acciones preferentes», son verdaderas muestras de una engañosa y vergonzosa creatividad semántica que llaman «ingeniería financiera», que utiliza técnicas de marketing para que un inversor no haga preguntas. No escapan, tampoco, a su agudo análisis las comisiones bancarias, el uso político de las cajas de ahorro, los intríngulis del crédito… o la banca *online*, «invento para que los clientes de un banco paguemos por trabajar».

Sabías que...

...las subidas de tipos de interés siempre tardan más en reflejarse en los depósitos de los clientes de los bancos que en los préstamos, donde se actualizan a la velocidad de la luz. Es un caso parecido al de las subidas y bajadas de la gasolina.

Las empresas

El de la empresa es un mundo aparte. Por eso e autor le dedica un extenso capítulo del libro y el más difícil de resumir, también. Se observan en las empresas –nos explica– fenómenos surrealistas y situaciones que, en muchos casos, rozan el despropósito. El motivo es sencillo: las empresas crean empleo y generan dinero, así que en ellas se concentra la eterna lucha de los humanos por el poder.

En la empresa se aúnan tal diversidad de elementos –legales, económicos, registrales, organizativos, relacionales, sociológicos o políticos– que da mucho juego a cualquier psicópata dispuesto a hacer de la empresa un instrumento para aumentar su poder y beneficio a costa de los demás. Por eso, en gran medida, siendo el de la empresa un mundo apasionante y lleno de intelectualidad, se ha convertido en una caja de oportunidades para indecentes.

Sabías que...

...en casi ninguna empresa el reflejo de su cuenta de pérdidas y ganancias a 31 de diciembre refleja lo que verdaderamente ha sucedido en esos 12 meses. Cuando una empresa tiene pérdidas, estas son menos abultadas de lo que en realidad son; y cuando tiene beneficios, no suelen ser tan altos como podrían haber sido.

Fernando Trías de Bes nos propone 27 versiones prohibidas de otros tantos conceptos utilizados en el mundo empresarial. Es imposible presentarlos todos, pero sepan que van desde la misma definición de empresa –«organización a la que se asigna personalidad jurídica con el objetivo de proteger el patrimonio de sus

Sabías que...

...en España, en 2009, año de crisis profunda, se crearon 140.276 empresas. ¡Un 10% más! que en 2000, un año de elevado crecimiento económico, cuando se registraron 127.044 nuevas sociedades.

propietarios»– hasta la de reservas –«indicios del compromiso y fe de los propietarios en su negocio»–, pasando por la figura del consejero delegado –«persona que manda más que los accionistas y que ostenta el poder cuasi absoluto»– o un sistema de remuneración tan discutible como el de las *stock options* –«incentivo para crecer sin importar la sostenibilidad de ese crecimiento, y salir pitando lo antes posible con las acciones convertidas en dinero»–.

Una de las conclusiones más terribles del autor en este análisis es que «en el mundo económico hemos asumido como normales las disfunciones. Yo mismo me doy cuenta de que apenas me sorprendía ya de ellas».

De paso, nos ofrece consejos de inversión y formas de esclarecer lo que muchos directivos se empeñan en ocultar. Asegura que estos directivos «se pasan la vida tratando de suavizar la evolución de los datos de la empresa porque tenemos un sistema heredado de los planes quinquenales socialistas, de los sistemas presupuestarios propios de la administración pública y de las Fuerzas Armadas. Confeccionamos presupuestos mirando por el retrovisor y no en base a las verdaderas oportunidades que presenta el mundo».

Los emprendedores noveles

Sabías que...

...entre un 75 % y 95 % de los proyectos de emprendimiento fracasan antes del primer año. La mayoría de políticos ignoran este dato o, si no lo ignoran, lo ocultan.

Desde hace unos años, la de los llamados «emprendedores» es un área llena de disfunciones. Aunque los temas que les atañen afectan a muchas menos personas –solo a ellos– que otras cuestiones analizadas en el libro, el impacto de un error sobre su economía personal suele tener repercusiones importantes. Emprender cuando no toca o no se está preparado puede hacerle perder mucho dinero.

Fernando Trías de Bes –que publicó, en 2007, *El libro negro del emprendedor*– denuncia el concepto de «autoempleo». El hecho de que un emprendedor se dé empleo a sí mismo –sostiene– es circunstancial y casi: el emprendedor de verdad no piensa en términos de empleo propio, sino en términos de proyecto empresarial. El que una persona emprenda porque no encuentra trabajo es la crónica de una muerte anunciada. Vincular emprendimiento con autoempleo es un error.

Asegura que emprender en España es una fuente de problemas de todo tipo: burocrático, fiscal, legal. Un emprendedor debe prepararse para

enfrentarse a prácticamente todas las administraciones y para pagar un dinero en impuestos que, en muchas ocasiones, ni siquiera ha llegado a cobrar. Por eso en España se emprende menos que en otros países; mucha gente prefiere ingresar una cantidad pequeña al mes, pero despreocuparse de obligaciones que no añaden valor alguno a su trabajo. Tener madera de emprendedor es estar dispuesto a tener problemas.

A partir de su experiencia propia y de sus conocimientos de economía y empresa, Fernando Trías de Bes ofrece en este capítulo consejos para enfrentarse con éxito a un proyecto de emprendeduría y a los distintos modelos de negocio. Habla, por ejemplo, de los planes de empresa, de la financiación, de la búsqueda de inversores o de los socios, a los que define como un «recurso innecesario la mayoría de las veces, que se busca por miedo y que suele ser la causa número uno de disolución de negocios».

Sabías que...

...En Estados Unidos se ha calculado que para que un emprendedor fragüe su negocio se necesita, en promedio, pasar por 3,75 cierres previos.

Además de un amplio recorrido por cuestiones de tipo administrativo, económico y empresarial, el autor incide también en temas más vinculados a lo cultural y –podría decirse– a lo antropológico. En nuestro país y en la cultura mediterránea en general, señala con agudeza, los conceptos de éxito y fracaso son demasiado unívocos y extremos. Se asocia el éxito a un reconocimiento social y público, a la valoración que desde fuera se realiza sobre nuestros logros. «El éxito lo medimos por lo que los otros piensan o creen y no por lo que nosotros consideramos», concluye.

Los economistas

Fernando Trías de Bes empieza su libro con varias consideraciones sobre los economistas –y su prestigio decreciente– y la economía. Y, como si se tratase de un relato circular, termina el libro con un capítulo en el que comparte con el lector un conjunto de conceptos propios de la economía y de los economistas.

Sabías que...

...la principal ventaja del monopolio es que permite fijar diferentes precios según la capacidad adquisitiva de cada cliente de modo que se capture toda la demanda que sea posible.
Es un concepto muy desconocido y que recibe el nombre de «discriminación de precios».

Un capítulo dedicado a los economistas, nos advierte, no significa necesariamente que sean «culpables» o responsables de cómo se han desvirtuado muchos de los conceptos que nos presenta, 18 en total. «En algunos casos lo somos y sin duda hemos contribuido a ello –reconoce–. En otros casos, sencillamente, quiero introducir nuevas perspectivas y puntos de vista, poco ortodoxos, que enriquezcan al lector».

Movido por su yo más polemista, se cuestiona algunas «verdades» y tótems de la economía que prácticamente nadie se cuestiona. Se trata de afirmaciones tales como «el monopolio es pernicioso», «la bolsa es un mercado» o «los cárteles deberían prohibirse».

Y es que la economía, como quiere demostrarnos a lo largo de este capítulo, es una disciplina que permite cuestionarlo casi todo.

Las empresas no tienden a la competencia, nos explica, tienden al monopolio –o al duopolio o al oligopolio, lo hemos visto en España–. Es su tendencia natural: agruparse y dejar de competir. Competir es muy cansado, desgasta, reduce márgenes, supone más recursos, más inversiones, innovar continuamente. Y todo ello tiende a hacer más difícil la supervivencia empresarial.

Nos habla, entre otros muchos temas, de la teoría del «equilibrio de Nash» y su relación con los pactos entre empresas, de los intereses políticos que se esconden tras muchos cárteles, del llamado «dilema del prisionero» aplicado al mundo de la empresa –prueba fehaciente de que los pactos entre empresas no sirven mientras haya incentivos para incumplirlos– y de las predicciones económicas y de los factores que las pueden alterar.

Un apartado en el que **Fernando Trías de Bes** se muestra especialmente irónico es el relacionado con las teorías económicas –normas sujetas a excepciones– y con los premios Nobel de Economía, a quienes define como investigadores que desconocen aún las excepciones de sus teorías, y los «gurús económicos», a los que trata de timadores que viven de la ignorancia ajena ◆.

[OTROS] **SABÍAS QUÉ…**

…a una marca de cereales de gran consumo que sortee un coche, el vehículo le sale gratis si aumenta solo un 0,75% las ventas. A cambio, recibe los datos de unas 100.000 personas que desconocen sus probabilidades de ser premiadas. ¿Estamos ante un incentivo o ante un señuelo?

…actualmente, un hogar gasta entre un 3% y 7% de su salario en la compra de los denominados «productos de impulso»; son productos que no se planteaba comprar, pero que, al verlos, decidió adquirirlos por impulso. Si usted tiene un sueldo anual de, pongamos, 24.000 euros, destina entre 720 y 1.680 euros al año a cosas que no necesita.

…a causa del impuesto de sucesiones, en una familia de cuatro hijos y un tipo de gravamen superior al 25 %, el Estado recibe más herencia que cualquiera de los cuatro hermanos.

…la tarjeta de crédito es un truco para que el PIB de un país sea un 8 % mayor de lo que podría ser, y de forma permanente.

…aplicando la cifra oficial del IPC desde 2001 –incorporación al euro– hasta hoy, un café nos debería costar 0,69 € y una barra de pan 0,37 €, en lugar del 1,20 € y 1,10 € que le costaron a **Fernando Trías de Bes** el día que escribió el texto correspondiente. El aumento real fue del 140 % y del 307%, respectivamente, en lugar del 38% oficial.

…en España hay auténticos profesionales de los cierres y aperturas de empresas. Hacen dinero a base de dejar colgados a la Seguridad Social, a la Agencia Tributaria, a bancos y, en menor proporción, pero también, a proveedores y empleados.

…a una empresa, en vuestro país y a efectos legales, se la considera una persona. No una persona física, por supuesto, pero sí una persona jurídica. El principal motivo es el dinero, ya que es una forma de defender el patrimonio de los propietarios.

…los ciclos económicos existen porque dependen de la libertad humana. En los sistemas económicos libres –libre mercado, capitalismo… no importa la nomenclatura– cuando la economía no es un sistema planificado y orquestado desde un Estado absolutista, el crecimiento se produce a base de grandes saltos y grandes batacazos.

LAS 126 DEFINICIONES PROHIBIDAS INCLUIDAS EN LA OBRA

Un recorrido por aquellos conceptos que se están manipulando o utilizando de forma inapropiada, partidista o interesada. En el libro, cada concepto es definido dos veces: la definición oficial y la prohibida.

Acciones preferentes
Activo
Agencia Tributaria
Ahorro
Apalancamiento financiero
Arancel
Atención al cliente
Auditoría
Autarquía
Autoempleo
Avales del Estado
Balance
Banca *online*
Banco
Banco Central Europeo
Blindaje
Bolsa
Burbuja
Business Angel
Caja de ahorros
Cambio de color del dinero
Cantidad de producto
Cantidad gratis
Capital humano
Cártel
Centro de coste
Cesta de la compra
Ceteris paribus
Ciclo de vida familiar
Ciclo económico
Coeficiente de caja
Comisión anual
Competencia perfecta
Compra por impulso
Concurso de acreedores
Consejero delegado
Consejeros de las cajas de ahorros
Contabilidad nacional
Costes de constitución
Crecimiento económico
Crédito al emprendedor
Criterio de caja
Denegación de crédito
Departamento de riesgos
Dilema del prisionero
Dinero
Dinero efectivo
Dinero electrónico
Director de sucursal bancaria
Discriminación de precios
Dividendos
Dos por uno
Economista
Emprendedor
Emprendimiento
Empresa
Endeudamiento público
Equilibrio de Nash
Escala progresiva
Éxito
Fecha de caducidad
Fecha valor
Folleto
Forma legal
Fracaso
Franquicia
Friends and Family
Fusión
Gasto anticipado *(Pre-Spending)*
Gestoría administrativa
Gurú
Hipoteca
Idea de negocio
Impuesto sobre el patrimonio
Impuesto sobre sucesiones
Incentivo o *bonus*
Inconsistencia temporal
Inflación
Ingeniería financiera
Inspector de Hacienda
Interés personalizado
Internacionalización
IPC
Libertad del emprendedor
Madera de emprendedor
Margen de intermediación
Marketing
Modelo de negocioMonopolio
Morosidad
Necesidad
Números rojos
Obsolescencia
OPA hostil
Pasivo
PIB
Pirámide de Maslow
Plan de empresa
Plazo de amortización hipotecaria
Pobreza
Predicción económica
Premio Nobel de Economía
Prescriptor
Presupuestos
Principio de Peter
Privatización
Proceso de compra
Provisión
Punto muerto
Quiebra
Regulación financiera
Reservas
Secretaria
Sector de actividad
Servicio técnico
Sinergias
Socios
Sorteo
Stock options
Subida de impuestos
Tarjeta de crédito
Tarjeta de fidelización
Tasa de morosidad bancaria
Tasa de paro
Teoría económica
Variación de tipos de interés