



YO, SINGLAPIPIS

Puede que tengas dinero. Tener dinero, en el sentido de este libro es: “ser dinero”.

O sea, ser un jeque, un dictador de un país muerto de hambre, un rey de la informática, etc. Si eres así, te extrañarás que alguien se atreva a publicar tus inmorales trucos.

Puede que no tengas dónde caerte muerto. En este caso te pregunto: ¿Crees que el dinero no conlleva la felicidad? ¿Crees que el dinero se consigue trabajando duro?

¿Crees que el dinero sólo persigue acaparar más dinero? ¿Crees que, un golpe de buena suerte, te puede hacer rico? ¿Crees que el dinero no puede comprar el amor?

¿Crees que el dinero no puede comprar la cultura?

Si no te aclaras con las respuestas, te conviene leer este libro. A ver si despiertas.

Claro que, después de leerlo, seguirás más pobre que una rata, pero, al menos, sabrás por qué.



COL·LECCIÓ SERRABONA

Autor: Josep-Joaquim Serrabona - 2008

Edició: a.bís

© Josep-Joaquim Serrabona
www.serrabona.org

Disseny: a.bís

Coberta: Ian de Juan

Impressió: a.bís

Altres col·laboracions:

www.avmradio.org

www.torrellenca.org

Per adquirir exemplars,
jj@serrabona.org

DL: B-49.974-2008

Tots els drets reservats.

Cap part d'aquesta publicació, pot ser
reproduït, o comercialitzat en manera
alguna ni per cap mitjà, sense permís
previ i per escrit, de l'autor.

ÍNDICE

YO, SINGLAPIPIS

Prólogo Dr. Arcadi Oliveres	7
Prólogo del autor	9
1. La bolsa es la vida	13
2. Tus dioses, los banqueros	19
3. Tu ¿por qué trabajas?	25
4. ¿Quién es Singlapipis?	31
5. Lo que nos inventamos	37
6. Dios creó las matemáticas	41
7. La reacción de Maillard	47
8. La epipedognosia	53
9. ¡Alto! ¿Quién vive?	59
10. Beatus ille	65
12. Las conclusiones de Singlapipis	71
Postdata	81

A los predadores,
los únicos que pueden comprender
el contenido de este libro.

El autor

PRÓLOGO DEL Dr. ARCADÍ OLIVERES

Mi amigo, Joaquim Serrabona, me pide, que prologue su creativo trabajo: «YO, SINGLAPIPIS». Se trata de un texto elaborado por un erudito enciclopédico, que, contrariamente a lo que afirma en este libro, no solamente repasa etapas ya recorridas, sino que las crea con una fuerza considerable.

7

Para un economista, como el que suscribe, resulta bien ilustrativo poder constatar las raíces psicológicas, y aún biológicas, de muchos mecanismos financieros. Una primera afirmación, en este caso referente a la biología, me parece altamente instructiva: «*la propiedad y la fortuna separan a la especie humana de los demás animales*». Esta frase, aunque de connotación negativa para la especie humana, resulta evidentemente cierta.

Tan evidente como el autor presenta la vinculación entre la psicología y el dinero. Es decir: la especulación bursátil, el atractivo de los juegos de azar, la fe ciega en las pirámides inversoras, la plena confianza en las agencias de notación, y el seguidismo indiscutido hacia los gestores de grandes patrimonios, etc., así lo han venido demostrando.

Serrabona no se limita tan sólo a señalar estas vinculaciones, sino que se introduce en el meollo de la economía para reflexionar críticamente sobre situaciones tan candentes como: la información privilegiada, el hermético corporativismo de ciertas familias del mundo de las finanzas, el enorme lucro derivado del manejo del dinero ajeno, la usura y la ética de los tipos de interés, y, naturalmente, la acumulación de capital, lo que nos lleva a constatar que las veinte primeras fortunas del planeta acumulan un capital equivalente al Producto Interior Bruto de toda la África negra.

Otras sugestivas facetas, del libro que nos ocupa, explican, y con razón, la manipulación de la opinión pública, la calificación de «disidentes» a aquellos que rechazan la vorágine consumista, y la permanente existencia de cuerpos policiales, judiciales, militares y de otras administraciones públicas, destinadas a proteger los intereses económicos de la élite dominante.

Mención separada, merece la referencia al origen catalán de algunas instituciones que hoy nos ocupan en estos ámbitos: el «*banc*», como antecedente de las actuales bolsas, y la «*taula de canvi*», anticipándose a los actuales bancos.

8

Las cuestiones políticas, siempre vinculadas y con mucha frecuencia derivadas de los condicionantes económicos, merecen una especial atención en esta obra de Serrabona. Sin duda alguna comparto su reiterada idea sobre la artificialidad de las fronteras, y también, ya en el terreno de la violencia, su clarividente afirmación de que: «*cuando acaba el soborno, el chantaje, la extorsión en general, sobreviene el accidente mortal o el tiro en la nuca*». Ejemplos de ello los hay a centenares. Tan sólo hace falta recorrer la historia de más de un siglo de explotación del petróleo para poder constatarlo.

He de confesar, sin embargo, que discrepo en algunas afirmaciones del autor sobre marxismo, pacifismo y el Islam. Que son creencias, y también opciones de vida, que, probablemente, cada una de ellas con sus errores y maximalismo pretenden la mejora de la condición humana. De igual modo, me atrevería a presentar mis dudas sobre su concepción negativa de la pobreza digna.

Sin embargo, no se trata de convertir un prólogo en mesa de discusión, sino más bien resaltar que, una visión clarividente y, probablemente amarga, de la explotación del hombre por el hombre, tal como nos la presenta Joaquim Serrabona, no puede ser otra cosa que un magnífico acicate para el análisis, la crítica y las propuestas transformadoras, que, en unos momentos de crisis como la actual, se ha demostrado imprescindibles.

El «*sin dinero*», o lo que es igual: el «*singlapipis*», es una persona real, que no debería existir, siempre que, como otra cara de la moneda, y nunca más oportunamente dicho, el dinero se convirtiera en simple instrumento de intercambio, para obtener bienes y servicios con los que satisfacer las necesidades humanas no superfluas.

Dr. Arcadi Oliveres
Presidente para Catalunya de «Justicia i Pau»
Catedrático de Economía de la Universidad Autónoma de Catalunya.

PRÓLOGO DEL AUTOR

En tiempos prehistóricos el Hombre era ecológico. Esa diferenciación es sumamente importante. Y, a menudo, se olvida. El Hombre vivía: sobreviviendo, como podía, a todas las agresiones de la Naturaleza terráquea. Las inclemencias climáticas, los predadores, las dificultades de abastecimiento, de reproducción, la lucha contra los propios humanos por el territorio, etc., hacían muy difícil la supervivencia.

Esto explica que, el *territorio*, fuera muy importante como refugio paradisíaco para la supervivencia. El *territorio* contenía todo lo imprescindible para comer, refugiarse, y mantener la reproducción. Por eso lo defendía. Y, cuando no se disponía de *territorio* propio, se emigraba para conseguir uno, lo cual era muy complicado. Eso explica el nomadismo. No siempre «*todo*» se encontraba en el mismo sitio, por lo que, cíclicamente, tenía que buscarse donde estuviera.

Este *Homo Ecologicus* era limpio. Natural. Zoológico, como debe de ser. No era perjudicial para la Tierra. Ni para sus congéneres. Se comportaba como cualquier animal salvaje se comporta hoy en día. Con ese comportamiento que, las leyes de la Naturaleza, han diseñado y programado para todo animal. El Hombre no deja de ser un animal. Hoy en día animal equivocado, pero animal al fin y al cabo.

Y, la equivocación, empieza cuando el Hombre empieza a poseer. Éste fue el primer paso. Al sedentarizarse, empezó a poseer. Poseía las hembras, los utensilios protésicos básicos, el *territorio* con su caza y frutos. Las hembras, siempre más conservadoras que los machos, empezaron a cultivar y a criar. Eso suplía la recolección, contingente a los frutos que se encontraban. Y garantizaba una cierta continuidad alimenticia.

Criando, conseguían que, la caza, no fuera una necesidad total, convirtiéndose paulatinamente en un ejercicio, dictado por nuestros orígenes. Bajo estas circunstancias, el Hombre empieza a producir. Primero para su misma tribu, o clan, o familia, como quiera llamarse. Después, con el excedente empezará el trueque. Porque no todos producían lo mismo y en la misma cantidad.

Posteriormente, la posesión se afianzó del todo. Y apareció la propiedad. Propiedad y producción cambiaron el comportamiento natural del Hombre. Dejó de ser ecológico y pasó a ser económico. Nació el *Homo Economicus*. Lo importante ya no era el poder cazar o recolectar, sino la producción en sí. Lo importante era la cría, la cosecha y, sobretodo, la producción de utensilios manufacturados, destinados a la lucha, almacenaje, vestidos, ornamentación, etc.

Y, para producir, era necesaria la propiedad, que garantizaba la continuidad y el beneficio de la producción. El beneficio del excedente de la producción, causa del trueque, se convirtió una motivación *per se*, por lo que nace automáticamente el interés de crear fortuna. La fortuna es independiente de la supervivencia original y natural del Hombre. Es una aparición posterior y artificial, que nos separa de los demás animales.

Esa es la única diferencia real entre nosotros y los demás animales. Ellos no amasan fortuna, nosotros sí. Claro está, a partir de que el Hombre dejó de ser ecológico. Por todo lo demás, biológicamente hablando, somos iguales a nuestros familiares los animales. Se puede afirmar, ahora, que, el *Homo Ecologicus*, vivía en el Paraíso bíblico. La fortuna, los deseos de amasarla, nos catapultaron a la civilización, tan contraria a la Naturaleza y sus leyes.

Nos catapultaron a una civilización artificial, que, por apartarse de la Naturaleza, de aquel Paraíso bíblico, nos ha creado todos los problemas artificiales, que estamos sufriendo. Con la propiedad apareció la criminalidad. Apoderarse de la fortuna de otro puede catalogarse como un atavismo ecológico. Siempre, claro está, que esa apropiación nazca de una perentoriedad. Pero, en cuanto esa apropiación obedece a una necesidad de amasar fortuna *per se*, y no de una necesidad, la apropiación es antinatural. Eso dicen.

Para poner un ejemplo actual, una cosa es robar una barra de pan para comer, la otra atracar una joyería. El expolio del vecino se institucionalizó. Vamos a llamarle: ataque. Contra el ataque surge la defensa. Por lo que, institucionalizado el ataque, la defensa también se institucionaliza. Y, se institucionaliza de tal modo, que se convierte en el método *princeps* de amasar fortuna.

11

Podríamos decir que, el *Homo Economicus*, vertebra su economía alrededor de la defensa. Desde aquella época postparadisíaca. Es lo que, hoy en día, aritmetizamos sumando los gastos militares, armamentos, policías, poder judicial, seguros de todo tipo, guardias privados, etc. Todo ello, y sus industrias colaterales, son el primer motor económico de nuestra sociedad antinatural. Pero, volvamos a la fortuna, al dinero.

Hemos de comprender el significado económico del dinero. De eso se encarga la Economía. Sin embargo, lo difícil, es comprender el significado psicológico del dinero. Para una persona hambrienta, un trozo de comida, es una gratificación. Todo un premio a su fisiología. Lo que, técnicamente, se llama un *refuerzo positivo primario*. Una vez saciado el hambre, la comida ya no es ninguna gratificación.

Por el contrario, al poder asociar cerebralmente, concatenar, un *refuerzo positivo primario* con un sustituto de este, podremos canjear el sustituto, en cualquier momento, por ese mismo *refuerzo positivo primario*. El sustituto se llama, técnicamente, *refuerzo positivo secundario*, o *vicario*. En ejemplos reales, el dinero es un *refuerzo positivo secundario o vicario*, canjeable en cualquier momento por comida, o por lo que sea. Por cualquier cosa que nos gratifique.

De ahí, el valor, ya intrínseco del dinero. La Humanidad dependerá para siempre del dinero. El dinero será el dios a adorar. Será aquel vellocino de oro bíblico. Será imprescindible. Sin dinero, el Hombre no puede sobrevivir. En ningún rincón del planeta. El dinero es vida. Equivocada y artificial, pero vida. El «*no dinero*», es la muerte.

Este libro trata de la vida y la muerte, causada por el dinero. Nuestra vida y nuestra muerte dependen de nuestro propio dinero.

1. LA BOLSA ES LA VIDA

Los bandoleros de marras, hoy en día héroes históricos, pronunciaban una frase sagrada: «*la bolsa o la vida*». Si no les entregabas la bolsa con el dinero, te mataban. Si se la entregabas, igual te mataban para que no los denunciaras. Pero aquella bolsa ya ha pasado a mejor vida. Hoy en día, la vida está en la Bolsa.

El comienzo de la Edad Media coincide, el año 476, con la caída del Imperio Romano de *Occidente*. Y finaliza en 1453, con la caída del Imperio Romano de *Oriente*. A mediados de esta Edad Media, en el *Imperio Catalán* de aquella época, se crearon dos instituciones, de clara inspiración mercantilista judía.

Ambas empezaron en los puertos de mar. Cuando un barco zarpaba, era posible que el armador, o quien alquilaba el barco para transportar una mercancía ya apalabrada allende, o como se dice ahora: «*off shore*», necesitara dinero para cubrir la compra y/o el flete.

Unos individuos, que disponían de capital, esperaban pacientemente, sentados en un «*banc*» (en catalán), o «*banco*». Simple tablón de madera. Si el negocio les parecía suculento, financiaban todo o parte de este negocio. La gracia de los capitanes marinos era, precisamente, el zarpar con unas mercancías a un puerto, y volver cargado de otras mercancías.

En ese proceso intervenían los armadores, los capitanes, los negociantes, los vendedores, los prestamistas, y los del «*banc*». Por lo que, de todos ellos, los que tenían normalmente la palabra final, eran los del «*banc*».

Algunas veces, habiendo ya «*comprado*» los derechos de financiación, los revendían a mejor precio, a cualquier rezagado, o muy interesado en el negocio. Como es

lógico, existía una connivencia entre algunos de los del «*banc*» con los capitanes, o demás intervinientes en el negocio, y, utilizando la información privilegiada, el verdadero negocio de los del «*banc*», era comprar y vender derechos.

14

Si traspolamos la intervención de los del «*banc*», al tiempo actual, aquellos derechos, no son más que las actuales acciones, y el «*banc*», la Bolsa de valores. En realidad, ese «*banc*», pronto se convirtió en las llamadas «*LLOTGES*» (en catalán). Que, posteriormente, también se llamarían: «*Borsa de Mercaders*». De ahí que, en varios idiomas, se siga llamando: «Bolsa», «Bourse», «Bursen», etc.

En definitiva, el negocio primario, es superado por las expectativas secundarias del valor de las «*acciones*», «*derechos*», sobre aquel negocio primario. Por lo que, la Bolsa se complicará con negocios de negocios, hasta un límite, que sólo los expertos conocen. Mercado continuo, warrants, contratos de diferencias, intradays, opciones, OPAs, futuros, fondos, materias primas, etc., serán denominaciones que irán complicando ese negocio de utilizar los negocios, para hacer negocio.

Explicado así, queda muy claro que, la Bolsa, es totalmente artificial. Es pura especulación, basada en el negocio de la pirámide. El truco es muy simple. Fíjate bien. Supongamos que un desastre natural, destruye medio Mozambique. Gran suerte, porque ahora tendrán que reconstruirlo. Por una serie de tratados bilaterales, Mozambique está manipulado por empresas portuguesas. Por lo tanto, esas empresas portuguesas reconstruirán Mozambique. Supongamos que, lo destruido, son puentes, carreteras, y casas. Éstas, de madera. Por lo que se necesitará hierro, cemento, y madera.

Los beneficios de las constructoras, aumentarán, o sea que, en Bolsa, van a subir las acciones. Lo mismo para las empresas proveedoras. Pero, todas juntas, van a necesitar dinero para comprar o fabricar o comercializar. Y, ese dinero, se lo pedirán a los bancos. Portugueses, claro está. Bancos que, una vez finalizada la construcción, recibirán el dinero ganado por esas empresas, que lo depositarán en sus respectivas cuentas corrientes. Recuperando, además, los créditos concedidos.

Como siempre, desde el principio al final, los bancos recogen todos los beneficios de unos y otros. Supongamos que tenemos amigos en el gobierno portugués.

Unos bancos, mediante suculentas dicotomías, convencen al gobierno para que les otorgue el monopolio de la financiación. Nuestros amigos en el gobierno nos facilitan esta información tan privilegiada. Ya sabemos qué bancos operarán.

Entonces empieza la fiesta. Los demás bancos internacionales, compran acciones de estos bancos, y las revenden a los otros bancos, que no fueron tan precoces. Estos, a su vez, a otros más rezagados. Eso es la pirámide. A menudo, después de una venta, el mismo banco, recompra. Y, ahora viene lo mejor. Cuando, los bancos de la pirámide, ya intuyen que ésta pirámide puede decaer, pasan la pelota al tonto público.

El guión de ventas no puede ser más simple y más engañoso. «Éstas acciones han subido en tres semanas más de un cuarenta por ciento (cierto), y *seguirán subiendo (falso)*». El pobre infeliz del «*jugador*» a Bolsa, pica como una trucha, pescada al «*látigo*». Fíjate bien que, en el fondo, no te engañan, ya te lo advierten antes de comprar: «*jugar a la Bolsa*». Picar, significa que compra, asesorado por el director de la sucursal bancaria, o broker correspondiente.

De momento, puede que, todavía, el producto comprado suba un poco, por lo que el pobre jugador, no vende, esperando que suba más. Y, cuando se decide a vender, ya pierde dinero. El producto baja en picado. La ruina. Y, una vez arruinado, a otro ciclo. A por otro producto con el que prometer suculentos beneficios... o sea, los bancos y brokers se hacen ricos con la pirámide, el pobre «*jugador*» lo pierde todo, tarde o temprano. En beneficio de ellos, siempre.

El consuelo es evidente. Es el mismo argumento que cuando jugamos a la ruleta en un casino. A veces se gana, a veces se pierde. La pregunta del millón, ahora debe de ser esta: «Sabiéndolo, ¿por qué la gente «*juega*»? La ludopatía no tiene ningún argumento racional. Cualquiera sabe que los casinos ganan auténticas fortunas, debido a la insensatez de la gente. Entonces... ¿por qué esa insensatez?

La explicación es exclusivamente psicológica. El funcionamiento cerebral, de entrada, tiene algunos defectos. Defectos según para qué, como es el caso de la ludopatía. Para otras cuestiones, resultan eficaces. Te lo explico. Necesitamos perpetuar comportamientos, que son beneficiosos para la supervivencia. Volvamos

al ejemplo prehistórico y hablemos de caza. No siempre que se salía a cazar, los animales libres lo saben muy bien, se encontraba una víctima. Por lo que, la paciencia, era, y es, imprescindible.

Las gratificaciones nos vienen con diferentes sistemas. Por ejemplo, en condiciones normales, abrimos el grifo y bebemos un vaso de agua. Pero, difícilmente, la vida nos gratifica cada vez que queremos. Por lo que la relación: «*una necesidad, una gratificación*», existe contadas veces. Es lo que técnicamente se llama RAZÓN FIJA UNO. Fijamos la razón matemática en: «*uno, por uno*».

Lo mismo sería si recibiéramos la gratificación cada tres veces que intentáramos conseguirla, o cada veinte, etc. Seguirán siendo: *razones fijas*. Fíjate en lo fundamental. El factor sorpresa no existe. La gratificación de este tipo es aburrida, no tiene emoción. Por lo que no causa ningún interés. Es una rutina.

Pero, vuelvo a repetir que la vida no es un grifo que da agua, cada vez que lo abrimos. A menudo, debemos intentar varias veces conseguir una gratificación. Y no sabemos cuándo la vamos a obtener, como en el ejemplo de la caza. Sin ese mecanismo de reintentar tozudamente conseguir la gratificación, no habría caza, ni sabríamos nadar, ni ir en bicicleta. No aprenderíamos. Y no sobreviviríamos.

Esa aleatoriedad, en conseguir una gratificación, sin saber cuándo, técnicamente se denomina: RAZÓN VARIABLE. Por lo que varía al azar. Entonces sucede el milagro. La gratificación, es decir, lo que queremos obtener, exige un comportamiento. Por ejemplo, ir de caza. Cuando se consigue la gratificación, la presa, el comportamiento de ir de caza, se perpetúa, se *refuerza*. Cada vez tendremos más interés en ir de caza. Eso es bueno.

En definitiva, los comportamientos reforzados por razón variable, son los que más se repiten irracionalmente, pero espontáneamente, porque tenemos la esperanza de conseguirlos, tarde o temprano. Atención, ha aparecido la palabra: esperanza. Tenemos esperanza, cuando «esperamos» quitarnos de encima un castigo, con lo que el premio es, sencillamente, la supresión del castigo. Ejemplo: pasamos hambre, eso es un castigo. Cazamos, ya podemos comer. El castigo se ha suprimido. El premio es comer, se ha suprimido el castigo.

Ahora comprenderás que, perder dinero, es un castigo, que solamente se elimina, ganando dinero. La esperanza de ganar dinero es una especie de adicción. En realidad, nosotros mismos hemos experimentado ganar. Y vemos a los demás que ganan, o han ganado. Por lo que son un modelo a imitar. En consecuencia, nos vamos a obsesionar, más o menos, con el hecho futurible de ganar dinero. Eso es malo. Es un defecto.

Así funciona la ludopatía, y así funciona el «jugar» a Bolsa. Los de la pirámide conocen muy bien ese defecto cerebral. Por lo que casi no tienen que vender productos bursátiles, el tonto del público ya compra solo. Y lo seguirá haciendo, sin darse cuenta de que está manipulado por una aberración cerebral.

En consecuencia, es inútil que te digan que no juegues a la Bolsa. O a la ruleta. Lo harás a pesar tuyo, si eres adicto. Al menos que, seas un portento de fuerza de voluntad. Que los hay. Seguirás enriqueciendo pirámides y casinos. Y tú, arruinándote. El cerebro es así de tonto.

Recordemos esta curiosidad. Los del «*banc*», nombre original en catalán, como ya sabes, se concretaron después en «LLOTGES». Posteriormente en «BORSA DE MERCADERS». Actualmente, les denominamos brokers, «bolseros» de la Bolsa. El nombre original de «*banc*», se convirtió así en un «*false friend*». La denominación antigua de «*banc*» significa, ahora pues, la Bolsa.

La denominación antigua de «*taula de canvi*», también palabra catalana, denominaba antiguamente el actual sistema bancario. La «*taula de canvi*» (mesa de cambio), es la segunda institución de la Edad Media, de claro origen también judío, que cambió el sistema económico mundial. Hoy en día las denominamos BANCOS.

En ellos convergen la usura, llamada sistema crediticio en la actualidad. Y el refugio del dinero popular para que no te lo roben en casa. Refugio premiado con unos intereses, que fija siempre el banco, no el propietario del dinero. De forma que, la economía, micro y macro, está en manos de los bancos actuales.

De eso tratará el próximo capítulo. De los dioses banqueros.

2. TUS DIOSES, LOS BANQUEROS

Alguien escribió un testamento, que sería el código de conducta para una familia especial. Ese código no tiene desperdicio. Y da mucho que pensar. Léelo atentamente, para poder entender este capítulo:

1. *Todas las posiciones claves serán ocupadas por miembros de la familia.*
2. *En los negocios, solamente participarán los miembros varones de la familia.*
3. *El hijo mayor será el cabeza de familia, excepto que la familia decida lo contrario.*
4. *La familia debe casarse entre sí, con sus primos de primero y segundo grado.*
5. *No debe haber ninguna auditoría fiscal, ni ninguna publicación de los bienes.*

En el barrio judío de Frankfurt, en 1750, Moses Amschel Bauer emprendió un negocio de orfebrería, y, se supone, de usura. A la entrada de la tienda, había un emblema rojo, que era el signo de los judíos protestantes. Era muy avisado, y así enseñó a su hijo Mayer Amschel Bauer (1744-1812). Éste, continuó el negocio paterno. Sin embargo, sus planes eran mucho más ambiciosos.

De entrada, cambió su vulgar apellido por otro inventado. Se autodenominó: *Rothschild*. En alemán, significaba aquel emblema rojo de los judíos protestantes. Eso es muy significativo. Con su nuevo apellido, se convierte en *gurú* de todo el colectivo judío, dedicado mayoritariamente a la usura. Él, toma el mando internacional de todo este negocio. Su finalidad, aprovechar la usura, para crear un negocio diferente.

La inteligencia visionaria del primer *Rothschild*, concretamente del ya Mayer Amschel Rothschild, que acabó en primer Barón de Rothschild, cambió la Historia de la Economía mundial. Su método nos parece obvio, hoy en día. Pero a nadie se le había ocurrido anteriormente. Lo más importante con respecto a las compras y

ventas, a la utilización del dinero en general, fue anteponer la psicología a la aritmética.

20

Es decir, lo importante no eran ya los números, sino la utilización emocional de los números, para crear esperanzas y decepciones generales. Creó, pues, la manipulación voluntaria y partidista de la economía. En realidad, todo lo explicado psicológicamente en el anterior capítulo, es la causa de que, también en este capítulo, la persona sea manipulable económicamente.

Mayer, heurísticamente, utilizó la motivación de la esperanza para manipular. Quien posee dinero, espera poseer más. Quien no tiene dinero, espera poseerlo, algún día. La consecuencia es fantástica, impensable hasta entonces. La verdadera novedad. «*No hace falta poseer dinero, para crear dinero. Basta con jugar con el dinero de los demás*».

Ese principio proviene, sin embargo, de la usura. Porque, lo rentable de la usura, no era el interés que se cobraba sobre el dinero prestado, sino la apropiación de los objetos, incautados por no devolver el préstamo. Al subastar estos, siempre muy por encima del valor del préstamo, se multiplicaba la ganancia global, y anual, infinitamente. Ese era el verdadero negocio.

Pero, fíjate bien. Para conseguir la ganancia, el usurero, previamente, tenía que haber invertido su propio dinero. Se necesitaba un capital, para dar los préstamos, a cambio de la garantía de unos objetos. Aún así, era un negocio tan rentable, que acabó en manos del Vaticano, los «*Montes Píos*», y al secularizarse, en manos de algunas Cajas de Ahorro. Me refiero a la pignoración, claro.

Aunque, claro está, la usura siguió clandestinamente en manos de los judíos, por sus mejores tratos económicos. Y por no preguntar jamás la procedencia del objeto. Eso motivó la mayoría de persecuciones, y hasta el Holocausto. El propio partido nazi, les debía mucho dinero, en sus principios, hacia 1933-1935. Matar a los judíos, era abolir el préstamo, y recuperar lo pignorado. Buen negocio.

Pero, volviendo a Mayer, él se dedicó a los ricos con buenas cuentas bancarias, despreciando a los pobres, que necesitaban préstamos de usura. Sus frases,

estipulan principios universales. Por ejemplo: «*cuando tomas el poder, los demás te lo dan automáticamente*». Ese principio tampoco es económico, vuelve a ser psicológico.

De forma que, prometiendo esperanza a los ricos, manejaba sus fortunas, invirtiendo su dinero donde él quería. Así invertía en ferrocarriles de un país, o en financiar el déficit comercial de otro, o una guerra en otro... En definitiva, él, sin él gastar un céntimo de su capital, dominaba la política de cualquier país, que acudía a solicitarle dinero.

Lo que nos lleva a otra frase-principio rothschildiana: «*Dadme el control sobre la moneda de una nación, y no tendré que preocuparme de sus leyes.*» Mayer había descubierto que, las cuentas corrientes, los depósitos, etc., tenían la «apariencia» necesaria de poder, para sus propietarios. Y, al propietario, le gusta «jugar», como también expliqué en el anterior capítulo. La psicología sigue siendo la misma.

Por este motivo, ese dinero, podía ser utilizado para *inducir* a sus propietarios a intercambiar, sus riquezas reales, por una promesa de mayor riqueza. En vez de una compensación real, pero menor. Fantástico juego, como el de la ruleta. O el de la Bolsa. El cerebro prefiere la avaricia de una promesa, a la realidad.

El dinero dejó de existir comercialmente. En su lugar, habrá: «papeles promesa». La causa de tanta credibilidad en lo irreal, está en nuestra debilidad e ignorancia. En el temor a lo que el futuro tenga reservado para nosotros. Por eso, la esperanza es más fuerte que cualquier realidad.

En conclusión, el objetivo de la manipulación económica, pensada por Mayer, y llevada a cabo actualmente por los dirigentes del capital bancario, así como de las industrias de bienes, y de los servicios, es el establecimiento de una economía totalmente previsible, predecible y manipulable. Desde, a muy largo plazo, hasta al mínimo plazo, como los *intradays* bursátiles actuales.

Veamos un ejemplo de manipulación, cuando la guerra franco-británica de Napoleón. El segundo hijo de Mayer, llamado Nathan Amschell Rothschild (1777-1836), se estableció en Manchester, donde dominó las finanzas textiles. Con el dinero

conseguido, fundó el N.M. Rothschild & Sons (1808), en Londres, un banco que, después de 200 años de buen funcionamiento, y a través de sus tres ramas operativas, hoy en día controla el mercado del oro internacional, y gestiona los grandes capitales de más de 30 países.

22

Concretamente, después de la batalla de Waterloo (18 de junio de 1815), Nathan, quien financiaba toda la campaña del Duque de Wellington, dio orden de vender toda la deuda de guerra británica, provocando el hundimiento de este valor. La mayoría de capitalistas lo imitaron, pensando que los ingleses habían perdido la batalla, consiguientemente la guerra, y la deuda británica ya no valdría nada.

La plebe tanto cree en el posible desastre, como en la posible fortuna. Es decir, tanto en la mala suerte, como en la buena suerte. La explicación está en que, el cerebro, tiene engramada una función mágica. Por eso es capaz de «creer», sin saber. Es, en esa función, donde se albergan las ideologías, como religiones, supersticiones, etc.

Poco después, Nathan, dio una nueva orden, recomprar toda la deuda inglesa de inmediato. La compró a precio de ruina, claro está. Luego, llegó la noticia de la victoria inglesa. Y el valor volvió a subir como la espuma. En unos minutos acumuló una inmensa fortuna. Ahora, era la deuda del perdedor francés la que no valía nada.

¿Cómo sabía Nathan que el, Duque de Wellington, había vencido a Napoleón, antes de que lo supiera el mismo gobierno británico? Para explicarlo debemos retroceder a tiempos de su padre, Mayer. Éste, a través de sus negocios, conoció al príncipe Thurn und Taxis. Nombrado príncipe, por el emperador del Sacro Imperio Romano, Leopoldo I (1640–1705).

Los Taxis, desde el siglo XV, dominaban el servicio postal de muchos países europeos. Mayer lo sobornó, y se asoció con él. De nuevo, aparece el maquiavelismo de Mayer: «el extraordinario valor de la información». De forma que, violando la correspondencia, se enteraba de la noticia, antes que el propio destinatario. Eso le daba el poder, sobre la noticia, y sobre el destinatario.

Si él quería, la noticia llegaba a buen fin. Si no le interesaba, no llegaba. Y si llegaba, ya había concebido algún plan en su propio beneficio. Ese es el caso de la posterior batalla de Waterloo. Desde este momento, la información privilegiada, sería el mejor capital, porque controlaba el capital.

Resumiendo, la esperanza psicológica del inversor, la información privilegiada, el corporativismo familiar hermético, y el manejo del capital de los demás, cambió la Historia. Nunca el capital había sido tan importante. Nunca. Por lo que, no es de extrañar que, otro judío, Karl Heinrich Marx (1818-1883), quisiera compensar mesiánicamente el valor del trabajo, en contra del capital.

Defensa marxista absurda. Porque Marx no contemplaba la psicología humana, sino solamente una utopía bíblica. La evidencia está en la Historia: el gran fracaso económico del marxismo, y los cientos de millones de muertos, que ha conllevado, y todavía conlleva, el marxismo en todo el mundo. Una persona puede vivir marxistamente. De hecho, los monjes son un ejemplo de ello. Pero la sociedad, no. De hecho, el Vaticano es un ejemplo de ello.

Pues bien, todo lo que he explicado en este capítulo, tuvo un principio. Volvamos a la Edad Media, y a otro invento del Imperio Catalán de la Época: «*la Taula de Canvi*». Así como «*el Banc*», acabó en «*Llotges*» o «*Borses*», actual Bolsa de Valores, las «*Taules de Canvi*» fueron quienes acabaron en los actuales bancos. O sea que, la terminología, se contradijo con el tiempo.

El origen de las «*Taules de Canvi*» es tan simple como práctico. En aquella época también era peligroso viajar con dinero. Bandoleros, atracadores de caminos, robos en las posadas, etc., arruinaban a quien llevaba el dinero necesario para cualquier transacción comercial.

Entonces, ese transporte de dinero, se oficializó. En los puertos de salida de los viajeros, había unos señores, sentados con una mesa. En la mesa, el viajero depositaba el dinero, y recibía un pagaré, para cobrarlo en destino. El papel substituía al dinero. Una vez en destino, el papel, se reconvertía en dinero.

Para estas transacciones, se cobraban buenas comisiones. Los *travellers* son su actual versión. El dinero, depositado en la «*Taula de Canvi*», se invertía en otros negocios, por lo que también se utilizaba el dinero de los demás, para invertir donde convenía. Incluso, prestándose a los del «*Banc*».

24

La Nación Catalana, siempre fue la heredera voluntaria de las praxis judías. Eso, para los antisemitas, castellanos mayoritariamente, ha sido siempre utilizado como una injuria. Pero, los catalanes nos sentimos muy orgullosos de esa herencia. Herencia que se amplía a muchas otras áreas, como la marítima, por ejemplo.

Supongo que ya te estarás haciendo una idea de cómo se benefician los ricos de tu dinero. Dinero que tú, voluntariamente les ofreces. Voluntariamente, porque tu *esperanza* te traiciona. Tu comportamiento económico ya no es racional, sino que es emocional. Lo contrario de quienes manejan tu dinero, que son racionales.

Todo negocio, todo, empieza en el banco y acaba en el banco. Las guerras entre bancos NO son económicas, son ideológicas. Si bien, hasta la fecha, el dinero bancario ha estado bajo dominio judío, ahora son los islámicos quienes los desplazan. A eso se refirió Muamar Al Gaddafi, cuando se comparó con Aladino.

La LÁMPARA DE ALADINO forma parte de los cuentos persas de «*Las Mil y Una Noches*». Sin tener que pensar en sobrevivir, lo que sí tienen que hacer los judíos, los islámicos están perfectamente asentados en sus casas, durmiendo encima de millones de barriles diarios de petróleo. Esperemos que la inteligencia e imaginación judía, nos salve de actual la manipulación ideológica islámica.

3. TU ¿POR QUÉ TRABAJAS?

Extraña pregunta, puede parecer. Pero mucho más extraña será tu respuesta. Me explico. Utiliza el método de seguir preguntando a cada respuesta. Comprobarás que, llegado el momento, ya no sabrás qué responder.

En primer lugar, ¿qué es eso del trabajo? En Física, trabajo es la *energía* que desplaza un cuerpo. Un movimiento. Se mide por *julios*. Un *julio* es la *fuerza* de un *newton* en un desplazamiento de un *metro*. La *fuerza* es la influencia capaz de modificar el movimiento o reposo de un objeto.

El *newton* es otra unidad de medición. Se trata de la fuerza necesaria, para acelerar un objeto de un kilogramo en un metro, y en un segundo. Tanto el nombre de *julio* como el de *newton*, derivan de los científicos que los definieron.

La etimología de la palabra castellana trabajo, deriva del latín. Del *tripalium*, que era un instrumento de tortura. Por lo que, partiendo de esa realidad, de le puede atribuir el valor de: esfuerzo, «*ganarás el pan con el sudor de tu frente*», sacrificio, etc. De hecho, el concepto de trabajo en latín era el de *labor*. Algo similar ocurrió con la palabra caballo, derivada de *cavallum*, otro instrumento de tortura, cuando caballo en latín es *equus*.

Si relacionamos la Física con la tortura, tenemos el concepto exacto de «*trabajo*». Si ese concepto lo aplicamos al HOMO ECOLOGICUS, el tal trabajo era una cuestión de supervivencia. Evitar predadores, y depredar, ya era mucho trabajar. Pero era un trabajo independiente, autónomo, sin esclavitud. Trabajaba para él.

Luego vino el HOMO ECONOMICUS. Se acabó la independencia. El Hombre se convierte en prótesis para el mismo Hombre. Empieza la esclavitud. Empieza el trabajo, como lo entendemos actualmente. El trabajo se convierte en un logaritmo,

como se explica en el CAPÍTULO 4. Utilizado para manipular, no solamente al «Hombre Trabajador», sino a todo el Hombre en sí. En todas sus facetas.

26

A partir del llamado «*Home de Cròs Manhon*», descubierto en 1868, a *Las Aisiás de Taiac e Siruèlh*, en *Occitania*, se sabe que, hace unos 50.000 años, el ser humano empezó a ser dueño de otros seres humanos. En vez de trabajar cada cual para sobrevivir, se crea la figura del empresario. Los más despabilados se encargan de comerciar, mediante trueque, los bienes de la tribu con otras tribus.

Obviamente, se inicia el marketing. El líder, que comercia, aprende las necesidades del comprador. Y sabe las necesidades del vendedor. Por lo que, supongamos, sabe que el comprador necesita pieles de oso. Entonces manda a los hombres de su tribu a matar osos y despellejarlos. Ya tiene las pieles. Ya puede comerciar.

Los hombres de la tribu han sido los trabajadores. Él, el empresario. Gracias a él, la tribu tendrá, supongamos, conejos para pasar el invierno. Empresario y trabajadores forman una sinergia. El uno sin el otro serían ineficaces. Ahora son eficaces. El cerebro del trabajador no es el mismo que el del empresario. El cerebro del trabajador ha de cumplir las órdenes del empresario. Y así, come.

El empresario se tiene que inventar esas órdenes. Y todo lo necesario para acabar vendiendo las pieles a cambio de conejos. Si no lo consigue, él y sus trabajadores se morirán de hambre. Su trabajo, es mucho más complicado que el trabajo del trabajador. No tiene parangón ninguno. Un trabajador puede equivocarse al lanzar la lanza que mata al oso. El empresario, no puede equivocarse, o todo falla.

Como consecuencia del valor de la responsabilidad de cada cual, el empresario «*parte, reparte, y se lleva la mejor parte*». Por eso es el líder. El trabajador lo comprende, y agradece tener trabajo gracias al empresario. Lo que le permite comer conejos. Hasta aquí, la sinergia es completa y egosintónica. Los problemas vendrán... muchos siglos después. Por culpa de un judío.

El empresario se ve obligado a fidelizar al trabajador. De lo contrario, cuando lo necesita, si no lo tiene a mano, le representa un problema. Un problema para cumplir la fecha de entrega de lo que le han pedido. Para tenerlo siempre a mano,

la solución más sencilla es: no dejar que se marche. En eso discrepa de los demás animales. Es una de las primeras discrepancias.

Los demás animales no necesitan fidelizar. Por ejemplo, las orcas cuando encuentran un banco de calamares, pegan coletazos hacia donde ellos están. La enorme presión del agua contra los calamares, los mata. Así ya tienen su banquete montado. Pero cualquier orca es capaz de marcharse cuando quiere. Con el Hombre, eso cambia. El empresario necesita que el trabajador esté disponible.

La selección de personal, se basaba en la selección natural. El trabajador capacitado, sobrevivía. El incapacitado, sucumbía. Además, hay que tener en cuenta que, lo que llamamos empresario de aquella época, solía coincidir con el mandamás de la tribu. Por lo que el trabajo era polivalente. Por un lado el trabajo rentable, por otro la defensa del territorio militarmente.

Esa defensa explica muchas cosas. Cualquier animal guarda su territorio. Si el territorio le resulta «rentable», se queda en él. Si no, lo abandona y busca otro más idóneo. Es su hábitat. En él fecundará a sus hembras, cazará, o si es herbívoro pastoreará, crecerá su prole, y siempre lo defenderá de posibles «ladrones», que atenten contra esa integridad territorial.

Con el ser humano sucede lo mismo. Los colonos irán en busca de buenos territorios. Y los defenderán de otros rivales, que intenten penetrar en él. Es inevitable el robo. Por lo que es inevitable la defensa. Y esa defensa ocupará la mayoría del tiempo y de esfuerzo. Surgirán los protectores. Los legales o institucionalizados, y los ilegales o mafiosos.

En pleno siglo XXI, nada ha diferido de los más remotos tiempos. De aquellos orígenes, que como simples animales, hemos conservado en forma de patrias, estados, naciones, gobiernos, ejércitos, policías, mafias, delincuentes, jueces, fiscales, seguros, guardias de seguridad, etc., con toda su semiótica: banderas, himnos, escudos, fronteras, uniformes...

Seguimos emigrando, colonizando, invadiendo, guerreando, defendiendo. Hemos profesionalizado todas estas actividades hasta la sofisticación. Pero eso no nos

aparta de nuestros orígenes, que son la causa de que, en defendernos y en atacar, gastemos la mayor parte del producto de nuestro trabajo. Países que viven en la absoluta miseria, venden lo poco que tienen para comprar armas.

El ser humano es un ser en guerra permanente. Por eso no existe la paz. Tan solo los períodos entre guerras. Y las guerras son nuestro modo de progresar. La mayoría de inventos han sido de origen militar. Después de la destrucción, viene la reconstrucción, y todo mejora. Matar es una necesidad. Plenamente justificada.

Matar, que no morir. A un soldado se le premia por matar. Por eso pongo como ejemplo de buen militar al general George Smith Patton (1885–1945), quien sentenció: *«ningún bastardo ganó jamás una guerra muriendo por su patria. La ganó haciendo que otros pobres estúpidos bastardos murieran por ella»*. La vida es muerte. La muerte es vida. Así funciona la Naturaleza. Y todos nosotros.

Cada pechuga de pollo, salchicha de cerdo, solomillo de buey, sardina o langosta que nos comemos han sido sacrificadas para que vivamos. A costa de su muerte. En resumen, la inmensa mayoría de la producción humana termina financiando el gasto militar. Por eso la macroeconomía es siempre militar. Para ellos trabajas.

Con tu trabajo financia la industria de la muerte. Esa es tu regla de supervivencia. Poder atacar para expoliar los bienes de los demás, poder defenderte para que no te expolien. Ese círculo vicioso es, por hoy, irrompible. Tú, no eres consciente de en qué *«fregao»* te has metido. Pero así funcionamos.

Y, si no hay enemigo externo, al ser animales de masificación, dirigimos nuestra violencia hacia nuestros congéneres del mismo territorio. Y, entonces, el territorio cambia de significado. Va decreciendo. Cada vez lo convertimos en más cercano. Así pasamos de nuestra región terráquea, a nuestra comarca, a nuestra ciudad, nuestro barrio, nuestra calle, nuestra casa, nuestro dormitorio, nuestra cama, etc.

Siempre, claro está, anhelando lo mejor. Envidiaremos la hembra del vecino, su casa, su coche... y, si podemos, se lo robamos. En el trabajo ocurre lo mismo. Sin escrúpulos, se trata de ascender. Pisoteando a quien sea. Con toda violencia, sea

física, astutamente manipuladora, calumniando, mintiendo, sabotando, escondiendo información. Es la lucha por el mando. Como cualquier otro animal.

La lucha por el mando, existe en todos los estamentos: laborales, económicos, lúdicos, políticos, etc. Desde los más bajos en el escalafón, hasta los más altos. Podemos luchar para ser presidentes de nuestro club, ascender a director ejecutivo, candidato a un partido político. Es lo mismo. Siempre lucha.

Pero llega un punto en que el escalafón se ultrapasa. Entonces, por mucho que queramos, ya no somos admitidos. La guerra entre grupos de presión internacionales es un ejemplo de ello. De forma que tú, eres un soldadito más en estas luchas. Lo eres, no te engañes. Por eso votas, eliges, y trabajas. Con el rendimiento de tu trabajo, financias la violencia, que tú no quieres.

La Historia del Hombre Trabajador, por la necesidad de fidelizarlo, también se ha ido sofisticando. Aunque el empresario sea el Estado, la Historia es la misma. Siempre hemos trabajado en régimen de esclavitud. Los esclavos negros de los campos de algodón del siglo XIX, estaban peor que los esclavos de la antigua Roma. Y los trabajadores de la revolución industrial, peor que los del algodón.

Hizo falta un judío, llamado Karl Heinrich Marx (1818–1883), para que los empresarios se dieran cuenta de que había un método mejor que la esclavitud. Que, con este nuevo método, el esclavo perdía conciencia de esclavo, y rendía muchísimo más. Marx demostró que, el trabajo, genera trabajo por sí solo.

Si el trabajador envidia y quiere emular al empresario, démosle la oportunidad de parecerse a él. Utilicemos el capital para sobornar al trabajador, haciéndolo minicapitalista. Es decir, pagando un buen sueldo, el trabajador se construirá una buena casa, comprará buenos vestidos, viajará en vacaciones, consumirá.

El dispendio del trabajador bien pagado, alimenta las demás industrias capitalistas. El capital circula. Provoca más consumo, y, en consecuencia, más trabajo. Y el capital aumenta. Todos contentos, especialmente el trabajador, reciclado ahora en consumidor. El consumismo rompió todos los esquemas laborales anteriores.

Si bien el Hombre trabajaba como esclavo para sobrevivir, con Marx, el Hombre quiere trabajar para vivir el lujo del consumo, en parte necesario, pero en la mayor parte superfluo. Ese consumismo le da, al Hombre, sensación de libertad, de disponer de capital. El consumismo es el árbol, que no le deja ver el bosque de la explotación a la que está sometido.

Después de Marx, el trabajador quiere ser propietario. Conseguir propiedades le costará su esfuerzo, su trabajo. Si, el empresario, utiliza el trabajo como hacedor de su capital, el trabajador creará un inevitable proxenetismo laboral. Así aparecerán sindicatos mafiosos, abogados laboristas, departamentos de personal, formación profesional, gestores, asesores fiscales, cajas de ahorros y bancos que invertirán el capitalito del trabajador para financiar más trabajo, etc.

Al final, estamos como estábamos, pero mucho más contentos. Trabajamos para mantener dos cosas: en un primer plano el capital. En segundo plano la violencia. Un país medio pobre como la llamada España, gasta casi *sesenta millones* de euros diarios para mantener su pobre ejército. Pero, gracias a Marx, el trabajador está contento. Consume. Y eso le tapa los ojos, las orejas y la boca.

Si el capital generaba usura, ahora genera créditos. Los mismos perros con diferentes collares. Viviendo del crédito, la reivindicación laboral está asegurada. Reivindicaremos el derecho a tener un trabajo. Un buen trabajo. Hemos de pagar los créditos. Créditos hipotecarios, tarjetas de crédito, créditos industriales, créditos domésticos, personales, etc.

El capital es nuestro enemigo, si no es el nuestro, claro. Pero al poder acceder a él, mediante una lotería, herencia, o trabajo, deja de ser enemigo. Es lo apetecible. Miles de años después, la jerarquía sigue siendo la misma. Una jerarquía articulada en algoritmos de categorías. Como el resto de los animales, cada cual tiene su propia categoría, entre la categoría superior y la inferior.

Gracias a Marx, ya eres un reinvidicador del trabajo. Ya exiges trabajo. Ya mantienes feliz y contento a tus proxenetes, y a tus militares. Por eso trabajas. Por eso consumes. Por eso eres tan dócil. Hasta los antisistemas viven de este sistema.

4. ¿QUIÉN ES SINGLAPIPIS?

Singlapipis somos tú y yo. En mi primer viaje a la bellísima isla de Bali, me cansé de la persecución comercial de los vendedores ambulantes, tenderos y demás. De golpe, se me ocurrió preguntarle al guía cómo se decía en balinés: «*no tengo dinero*». Se puso a reír, pero me dio la traducción: «*SINGLAPIPIS*».

Me lo aprendí inmediatamente. Cuando alguien me perseguía para venderme algo, yo, sonriendo, y levantando los hombros le decía: «*singlapipis*». El resultado no puede ser más turístico. El vendedor que me perseguía, se ponía a reír como loco. Le hacía mucha gracia que, en su propio idioma, un extranjero le dijera que no tenía dinero. Pero, riéndose, me dejaba en paz.

Esa era mi intención. Claro que me pasaba el día repitiendo: «*singlapipis*». Pero valía la pena. Porque eso me permitía salirme del circuito turístico-comercial. Y dedicarme a lo que me gusta, la culturalización. Comprender la forma de vivir y lo que los oriundos del país defienden durante siglos. Su cultura, lengua, creencias, costumbres, etc. Comparando diferencias, se aprecian las similitudes.

Ahora ya sabéis quién es «*SINGLAPIPIS*». Somos tú y yo. Los que no hemos sabido depredar dinero. La plebe oligofrénica en matemáticas. Los que servimos de víctimas a quienes intuyeron lo que nosotros no intuíamos: que, «*mientras haya burros, los demás irán a caballo*». Ese es el valor de la violencia.

Violencia de cualquier tipo. Porque, cuando se acaba el soborno, el chantaje, la extorsión en general, sobreviene el accidente mortal, o el tiro en la nuca. El ser humano es el espejo, multiplicado a la enésima potencia, de lo que es la zoología, la vida. La vida, no se basa en la vida. Se basa en la muerte. Esa es la realidad.

Realidad que no gusta a nadie. A la plebe nos han engañado con presentarnos una vida artificial. Eso es posible gracias a lo que se explica en el CAPÍTULO 5. La élite es capaz de inventar una vida artificial, a base de amor, bondad, los llamados valores humanos, igualdad, fraternidad, ideologías, solidaridad, y, sobretodo, el comodín perenne de... la libertad. Y, por si fuera poco, el invento del pacifismo.

Con esa zanahoria, los burros ni nos enteramos de que llevamos a cuestas a la élite. El cerebro puede crear una vida artificial, como la de los meridianos terrestres. Que no existen, pero que, al ser útil para navegar, por ejemplo, ya se convierten en una realidad virtual. Por lo que ya son indiscutibles.

En consecuencia, la realidad no gusta a la plebe, intoxicada de una vida artificial. Por la que dará su vida real, en pos de una entelequia, que le han metido en la cabeza. Prefiere lo agradable de lo irreal, en vez de la cruda realidad. Obedeciendo a la intoxicación sufrida, se cree que está dentro de «*los buenos*».

Y si alguien discrepa de este *stablishment*, deja de ser «*bueno*», y pasa al pelotón de los «*malos*», los disidentes. Combatir el consumo innecesario, decir que el comunismo es una religión, o que las bandas juveniles son naturales, suena a *incongruencia* total. Esta es la cultura de premisas falsas que nos han impuesto. De prejuicios. Y nos la han impuesto a base de crearnos fobias y filias, totalmente emocionales. Sin razonamiento posible. Así es nuestro cerebro emocional. Prácticamente imposible de controlar racionalmente. Aunque alguien lo consigue.

Por todo ello, la plebe, desarrolla una violencia emocional, dependiendo de esas filias y fobias, que, cada época, civilización, ideología y ubicación geográfica, nos van programando, desprogramando y reprogramando. Violencia, que siempre descarga contra sus congéneres, que es lo que conoce y tiene a mano. Jamás contra la élite, porque ni la conoce, ni la tiene a mano.

Si, alguna vez, la descarga contra la élite, lo hace por «mandato» de la propia élite, en la guerra que sostienen entre ellos por el poder. Poned cualquier ejemplo histórico, como las revoluciones. ¿Quién las idea? ¿Quién las financia? ¿Cuál es la finalidad? Y siempre con violencia. Por eso, la vida se basa en la muerte. Por eso, la vida divide la Humanidad en predadores y víctimas.

Y, por eso, las víctimas desconocen las matemáticas. Y, por el contrario, la élite las conoce y sabe cómo utilizarlas. Abu Abdallah Muhammad ibn Mûsâ al-Jwârizmî (780-850 ?) fue un matemático persa, de cuyo nombre deriva: *algoritmo*. Si no sabes lo que significa algoritmo, me será un poco difícil explicarlo. Si sabes lo que es, encontrarás un tanto deficiente la explicación.

33

Un algoritmo es un cálculo. O, mejor dicho, los diversos cálculos necesarios para encontrar una solución, conseguir una finalidad. Un algoritmo es teleológico. Busca un objetivo final. Es un método, una serie de instrucciones, que finalizan en el resultado que queremos. Sin algoritmos, no funcionarían los ordenadores.

Pero tampoco nuestro código genético. Que nos regirá toda la vida. Ni podríamos programar la lavadora, ni ninguna máquina. Ni podríamos jugar al billar, usando la trigonometría natural de nuestro cerebro. Todas las matemáticas están al servicio de los algoritmos. Sin embargo, no todos los algoritmos parecen matemáticos. Un concepto, una palabra, también es un algoritmo.

A veces, son objetivos. Como los utilizados para calcular una hipoteca. A veces, subjetivos, como en el caso del lenguaje, concretamente de la semántica. Como es el caso de palabras con diferente significado, según la experiencia de cada cual. La palabra guerra, no significa lo mismo para un soldado, que para un civil bombardeado, que para la madre que perdió a su hijo.

Las leyes etológicas, o del comportamiento, son algoritmos. Son objetivas, porque siempre producen el mismo resultado. Son la forma de manipular al individuo, o a la masa. Actúan por acción-reacción. Técnicamente, por estímulo-respuesta. Le damos al interruptor, y se enciende la luz. Enseñamos la zanahoria, y el burro sigue adelante. Una hermosura de mujer se nos insinúa lujuriosamente, y a por ella. Se inician las rebajas, y a comprar lo que ni necesitamos se ha dicho.

Para manipular al individuo, se utilizan dos tipos de algoritmos. En el fondo se trata siempre de algoritmos matemáticos, pero, como ya he dicho, no siempre dan esa sensación a quien es víctima de esa manipulación. Por un lado tenemos el algoritmo manipulador racional. Por ejemplo, el que rige las cuantías de las multas

de tráfico. Por otro el manipulador emocional, la creación de filias y fobias, lo que nos complace (filia), y lo que evitamos, porque no lo queremos (fobia).

La manipulación racional, debe de actuar sinérgicamente con la emocional. Así tiene más fuerza. Por ejemplo, hemos sido instruidos muy severamente en el cumplimiento de las leyes. En este caso, procuraremos cumplir con las leyes de tráfico escrupulosamente. Para cumplir con ellas (filias), no por miedo (fobia) a las multas.

Pero, además, somos muy pobres. El pago de una multa, entonces, es fóbico. O sea que hemos sumado, la filia de cumplir con las leyes, a la fobia de tener que pagar. Resultado, estricto cumplimiento voluntario de la ley. Excepto, lo involuntario de un despiste. De un accidente. Por ejemplo, el homicidio involuntario, cometido por un pacífico ciudadano, en una situación kafkiana.

Pero, ahora, imaginemos que el conductor tiene mucho dinero. El pago de una multa no le supone ningún problema. Ningún castigo. Ninguna fobia, pues. Tampoco ha sido educado en el estricto cumplimiento de las leyes. En este caso, el pago de una multa no es eficaz, para que cumpla con las leyes de tráfico. Para él, no tiene ningún propósito el cumplirlas. Puede pagarlas sobradamente.

Aplicando estas sencillas reglas, la cuestión es saber el techo de cada cual. Es decir, la frontera donde lo que NO nos importa (estimulo neutro) se convierte en importante (estímulo que sí provoca una respuesta). En el caso del rico, si el pago de la multa le supusiera perder su fortuna. Técnicamente, es el llamado *arousal*.

Con la masa ocurre igual. Debido a que el dinero, es un intercambiador universal, mediante la manipulación de nuestro dinero, nos manipulan holísticamente. Es decir, en cualquier aspecto de nuestra vida. Entonces el manipulador, la élite manipuladora, creará los algoritmos racionales y emocionales necesarios para su teleología.

Por ejemplo, la droga es el recurso eterno e internacional para dormir a la masa, para que no piense. Para que no tenga crítica, ni autocrítica. Ahora, otra regla psicológica. Al individuo no se le puede regalar nada, por que entonces no lo aprecia.

Cuanto más le cuesta, más lo aprecia. Parece absurdo, pero esta ley obedece a la supervivencia. A mayor dificultad, mayor esfuerzo. A mayor esfuerzo, mayor triunfo. A mayor triunfo, mayor gratificación.

Si regalamos la droga, esta no se aprecia. El caso de regalar droga para iniciar a alguien en ella, es como la degustación que nos ofrece un buen restaurant, para que pidamos ese plato, carísimo. Por lo tanto, al fijar el precio de cada droga, tendremos que hacer el siguiente algoritmo:

- precio de la materia prima
- precio de los transportes
- precio de los intermediarios
- precio de los sobornos, etc.
- precio de las menguas
- precio de las incautaciones,
- poder adquisitivo de la media del comprador (media)
- ganancia FOB
- y lo que ellos saben de más...

El resultado de este cálculo, será el precio que el consumidor paga. Pero ese resultado jamás será estático. Mediante el tanteo, aumentarán el precio, con la excusa de una confiscación (provocada claro), y comprobaremos la respuesta de la mayoría de los consumidores. Si cuela, cuela, si no, retrocedamos. Es la aplicación del llamado «torno gallego». Apretando, soltando... tanteando en definitiva.

Fíjate bien que seguimos utilizando las matemáticas. En este caso, su aplicación a la física. Estamos hablando de compresión-descompresión. De tensión-distensión. En consecuencia, ya hemos encontrado, por similitud, los algoritmos aplicables a la inflación controlada, a la manipulación del fanatismo, a la moral, a las votaciones de los partidos políticos, o al seguimiento de la moda. Concepto estadístico.

El dinero, su posesión, que no propiedad, es un algoritmo *per se* a tener en cuenta a la hora de fabricar algoritmos de manipulación. Por eso los pobres no tienen la misma moral, ni ideología religiosa o política de los pobres, ni de la valoración de

las leyes. Ni de la sexualidad. Ni de cómo educar a sus hijos. Ni del valor de... tantas otras cosas.

36

Es importante tener en cuenta que, al hablar de masa, de plebe, siempre hablamos de una curva en forma de campana. La mayoría está en el centro. Los lados forman dos grupos antagónicos. A la izquierda los que no llegan, a la derecha los que se pasan. Por ejemplo, el alcoholismo. A la izquierda los abstemios, en medio la inmensa mayoría de los bebedores controlados. A la derecha, los borrachos.

Abstemios y borrachos se odian. Por lo que podremos utilizarlos para manipular a la masa, decantándola hacia un lado u otro. Haciéndolos fílicos o fóbicos, según convenga. Por ejemplo, la moda en el vestir. Imaginemos que la mayoría, en el centro de la curva, viste al estilo A. Los de la izquierda visten al estilo B. Los de la derecha, al estilo C.

Saquemos por la TV a un famoso cualquiera vistiendo según el estilo C. Saquemos desconocidos anodinos, vistiendo al estilo B. El resultado es el trasvase de la masa del estilo A, al C. Lo mismo haremos en las votaciones políticas, en la moral, las aficiones, estudios universitarios, etc. Este último ejemplo es sobradamente conocido. Basta con pasar por la TV una serie de «abogados», para que la demanda en esa facultad, aumente.

Y todo gracias a las matemáticas. A la capacidad de algoritmizar. Por eso no interesa que la plebe sepa matemáticas. Por eso no se necesita dinero para manipular el dinero de los demás. Por eso somos *singlapipis*. Tú y yo. Siempre como borregos, pero creyendo que la iniciativa es nuestra.

5. LO QUE NOS INVENTAMOS

Desde el día 3 de julio del 2008, tengo el gran honor de pertenecer a la «*Ancient Order of the Bloutooth*». Tengo un diploma que lo acredita. Y, como el mío, cualquier pudiente, que haya atravesado el Círculo Polar Ártico, también lo posee. La única condición requerida es: haber pagado, y viajado en él, un crucero por los fiordos noruegos, hasta el Cabo Norte.

En mi diploma consta que lo atravesé a las cuatro en punto de la madrugada. Yo, ni me enteré, porque estaba soñando con no recuerdo qué. Pero alguien se percató por mí. Fue *Neptunos Rex, Ruler of the Oceans*, nada más ni nada menos. Quien otorgó el diploma. Y yo me pregunto: ¿cómo supo *Don Neptunos* que yo había cruzado ese círculo? Además, ¿cómo se sabe donde está círculo?

He viajado lo suficiente, en barco o avión, como para haberme dado cuenta de que no existe ninguna frontera, aduana, señal, o línea pintada, que indique dónde está el Círculo Polar Ártico. Ni el Antártico. Ni el Trópico de Cáncer, ni el de Capricornio. Ni el Ecuador. Pero, es que tampoco he visto nunca aquellos meridianos o paralelos, que me enseñaron en el colegio.

Supongo que tú tampoco los has visto, de lo contrario ya serías *Gran Maestro de la Sacrosanta Orden de la Sábana y de la Cadena*. La de los fantasmas. Claro que, tanto tú como yo, hemos visto todos estos inventos geográficos en un mapamundi. Y, los que hemos estudiado algo de navegación, también en las llamadas, precisamente, cartas de navegación.

Conclusión: ni los círculos polares, ni los paralelos, etc., existen realmente. Pero los utilizamos como si lo fueran. Lo que NO los convierte en reales, pero sí en necesarios. Sin ellos no sabríamos ubicarnos. No podría funcionar un GPS, por

ejemplo. Es decir, utilizamos cosas inventadas, irreales, como prótesis reales, que nos son de gran ayuda. Un simulador de vuelo sería otro ejemplo.

Volvamos al concepto de premio. Y comprenderás de qué va todo este rollo. Si tienes hambre, una tortilla es un premio para tu estómago. Ahora bien, si trabajaras en una fábrica de tortillas, y el sueldo te lo pagaran en tortillas, las tortillas ya no serían ningún premio. ¿Por qué? Porque, en el mejor de los casos, tendrías que pasarte la vida cambiando tortillas por zapatos, gasolina, cerveza, etc.

La Humanidad comprendió muy bien, y pronto, este embrollo. Técnicamente, llamamos a la tortilla, un REFUERZO POSITIVO PRIMARIO. Porque directamente nos premia, gratifica el estómago. Sin embargo, ha quedado claro que no podemos ir cargados de tortillas para realizar trueques. Los trueques son intercambios de cosas útiles entre sí. Fue la primera forma de comercio.

Por consiguiente, hacía falta utilizar algo, que fuese fácil de intercambiar, por su necesidad, facilidad de transporte, y por ser apreciado universalmente. Se necesitaba un substitutivo. Ese fue el caso de la sal, la lana, posteriormente el oro en peso, y, finalmente, la moneda que pesaba unos gramos determinados de oro. Eso evitaba el tener que pesar, y facilitaba las cuentas.

Después, vino la moneda substitutiva de las monedas. O sea, que la moneda de cualquier metal, podía intercambiarse por oro, en el banco de cada estado. Y, después, todavía vino el papel, los billetes, con el mismo fin. Pero, hoy en día, es muy difícil encontrar un billete que lleve inscrito aquello de: *«el Banco de España pagará al portador la cantidad de... tantas pesetas»*.

Lo importante es que, de substitución en substitución, hemos pasado de la tortilla, a un trozo de papel. Ahora, dime qué prefieres. Que te paguen el sueldo con un camión de tortillas, o con unos billetes. Evidentemente, preferirás los billetes. Porque con ellos podrás comprarlo y venderlo todo. Esos billetes también son un premio. Por lo que, técnicamente, se convierten en un REFUERZO POSITIVO SECUNDARIO o VICARIO.

Lo son porque no actúan directamente. No son como la tortilla, que gratifica al comérsela, lo son porque pueden intercambiarse por lo que nos gratifica

primariamente. Al mismo tiempo, todo estado utiliza billetes, por lo que esta generalización los convierte en REFUERZOS POSITIVOS SECUNDARIOS o VICARIOS UNIVERSALES.

Eso es lo que llevas en el bolsillo. Y, si estás al día, ni eso llevas, utilizas el plástico de las tarjetas de crédito. Y, pronto, ni ellas serán necesarias. Pero, ahora, fíjate bien. Métete en la cabeza que la Economía es simple contabilidad. La interpretación de esa contabilidad, es, sin lugar a dudas, totalmente psicológica.

Sin esa percepción psicológica, no existiría, por ejemplo el marketing. El conocer las leyes biológicas del comportamiento, capacita para poder manipularlas en beneficio del manipulador. Eso ya lo aprendieron los del *Banc*, los de *la Taula de Canvi*, los usureros, los Rothschilds, los charlatanes de las ferias, los líderes de sectas, los marketingueros, los casineros, los recaudadores de impuestos, y todos aquellos que viven de los demás. Como los macarras.

Piensa en el por qué un macarra, o proxeneta, es idolatrado por la puta, o prostituta, que se deja extorsionar por él. No lo podrás comprender, sino entiendes lo que significa, para una hembra, sentirse protegida en su territorio. Si no te queda claro, piensa en el comportamiento de la leona, que caza y mantiene al macho, porque, sencillamente, protege su territorio. En él criará a sus hijos, y vivirá tranquila.

Por lo que, cuanto más violento sea el león, más protegida se creará. Aunque la violencia se emplee, a veces, contra ella misma. Lo que también explica el aparente masoquismo de la hembra humana, soportando los malos tratos de su pareja, una y otra vez. Y, es que la Biología, es, al principio y al final, quien manda.

Siguiendo con lo explicado, fíjate bien lector, que las mujeres son las principales y más fanáticas defensoras de cualquier dictador, o líder sanguinario. Basta con recordar las famosas *tricoteuses*. Las que hacían calceta alrededor de la guillotina, durante el período de *La Terreur*, o mandato de Maximilien François Marie Isidore de Robespierre (1758–1794), que duró desde el 5 de septiembre del 1793, al 28 de julio del 1794. La decisión de las ejecuciones eran públicas, por lo que, las *tricoteuses*, al ser consultadas, no perdonaban a nadie.

Esta fascinación ante el mejor predador, también nos explica el comportamiento de la víctima económica ante su predador económico. No es más que una prolongación de la realidad biológica. Si, además, le sumas a esto la capacidad humana de inventar heurísticamente cosas que no existen realmente, pero sí que nos son útiles, como los meridianos terrestres o el dinero para comerciar, el resultado es: «*vivimos de lo artificial, no de lo natural*».

Es ahora cuando podemos reajuntar todo el calidoscopio de lo anteriormente dicho. Empecemos por nuestra capacidad de dar un valor ideal a lo que nos inventamos, como los meridianos terrestres. Una vez inventados, los podemos utilizar matemáticamente. Con la capacidad de crear REFURZOS VICARIOS, de la tortilla real, llegamos al dinero ideal, convertido ya en prótesis humana.

Sigamos el hilo con la fascinación que nos produce el predador, cuanto más violento, más fascinación. Sigamos con lo que explicamos en el CAPÍTULO I, acerca de la RAZÓN VARIABLE, que crea muchísima más adicción que la RAZÓN FIJA. El resultado es: pondremos nuestra credibilidad en cualquier autonombrado líder, que juegue matemáticamente. Ganemos o perdamos a veces.

Realizado este proceso emocional, la Humanidad seguirá, sin ninguna censura cortical que se lo impida, jugando al bingo, a la bolsa, a las inversiones recomendadas por cualquier constructor o director de banco, pidiendo aumento de sueldo, mendigando trabajo. Incluso creyendo en reivindicaciones «impuestas».

El problema de siempre: todos necesitamos dinero. La plebe exige trabajo para conseguir dinero. La élite sabe matemáticas. Sabe contabilizar lo que produce dinero. Es decir, utiliza la prótesis del trabajador para capitalizarse. Y también los ahorros de este trabajador para invertirlo en nuevos proyectos, que, a su vez crearán más puestos de trabajo, más ahorro de los trabajadores, más capital.

Mayer Amschel Rothschild, primer Barón de Rothschild, (1744-1812), no inventó nada. Sencillamente lo «descubrió». Descubrió que lo importante es el dinero de los demás. El valor de la información privilegiada, el valor de las Matemáticas. Gracias a las Matemáticas podemos construir y destruir. Incluso emocionalmente, gracias a nuestra función mágica cerebral.

6. DIOS CREÓ LAS MATEMÁTICAS

El cerebro humano necesita saber que sabe. Si no, lo que sabe, no lo puede procesar. Para procesar necesita un lenguaje. Ese lenguaje nos permite saber lo que sabemos. Es el conocimiento epicrítico. Hasta que no denominamos, hasta que no les ponemos un nombre a las cosas, las cosas existen pero no podemos trabajar con ellas. Es como si no existieran.

Cualquiera que se haya encontrado en un país, cuyo idioma desconoce, sabe la dificultad o, incluso, imposibilidad de preguntar por la calle dónde se puede comprar hilo y aguja para cosernos un botón de la camisa. Ya sé que el lenguaje no verbal es un buen recurso. Pero, a veces, falla. En una taberna alemana, un extranjero pedía pechuga de pollo. Para especificarlo, se puso las manos sobre el pecho. Al momento, la rubia valquiria de la camarera, le trajo un enorme vaso de rica leche.

La Ciencia, no es más que un ir poniendo nombre a las cosas. Nuestra anatomía es la misma que hace cientos de miles de años. Pero, hemos necesitado unos 3.000 años de buenas efectancias, para llegar al médico francés Jean Leó Testut (1849-1925) y disponer de su casi definitivo compendio de Anatomía Humana. Digo 3.000 porque hace 3.000 años ya se empezó con el tema.

Todo ello significa que, hemos estado usando nuestro *esternocleidomastoideo*, sin saberlo, durante cientos de miles de años. En el preciso momento, en que a este importantísimo músculo, se le puso nombre, ya podemos hablar, escribir, preguntar, responder, analizar, discutir, aprender, enseñar, etc., sobre él.

Y si no sabes cuál es, un diccionario te lo ubicará. Y aprenderás que nos permite tres acciones diferentes: la rotación de la cabeza al lado contrario, la inclinación lateral, y una leve extensión de la cabeza. Por esto, también es llamado el «*músculo*

de la mirada poética». O sea, que es flexor, inclinador y rotatorio de la cabeza. Es el más largo de todo el cuerpo.

42

La Química, también ha existido siempre. Pero un buen día, a un agente químico, le pusimos el nombre de *sulfóxido de S alil cisteína*. O *alliina*. Si las células, del vegetal que las contiene, son dañadas, se produce enzimáticamente: *óxido de disulfuro de alilo*. También llamado *alicina*. Su función biológica es repeler a los animales herbívoros. Todo un mecanismo de defensa, debido a su mal olor.

¿Sabes de qué te estoy hablando? Pues, te estoy hablando del ajo. De su olor característico. Eso es la epicrítica. No solamente oler, sino saber cómo se llama lo que estás oliendo. Ahora, tendrás ya claro que el conocimiento epicrítico, se debe al lenguaje. Iván Petróvich Pávlov (1849-1936), definió lo que eran los sistemas de señales. Para él, existían dos tipos.

El primer sistema, es muy simple. Un estímulo produce una respuesta. Un descenso de glucosa en sangre, nos produce contracciones en el estómago. Así, nuestro cerebro, mediante ese *arousal*, se dice a sí mismo que tenemos hambre. A buscar comida se ha dicho. Si tenemos hambre (*condición sine qua non*), y vemos la comida, nuestro cerebro prepara la digestión, salivando.

A eso, Pavlov, le llama reflejo *incondicionado*. Algo así como el comportamiento instintivo. Primario. Sin embargo, la gran capacidad de asociación del cerebro, crea otro tipo de reflejos. Son aquellos cuyos estímulos no estimulaban nada. No creaban respuesta alguna, siguiendo el ejemplo pavloviano, un toque de campana, por ejemplo.

Si, se asocia la campana con la comida, al final, la campana, sola, ya produce el mismo efecto que la comida. Producirá salivación. Lo más curioso es que la asociación no tiene límites. Por eso somos capaces de oír la palabra *raviolis*, y ponernos a salivar. En ese punto, cuando una denominación nos produce una respuesta, un comprender, ya estamos utilizando el segundo sistema de señales.

Gracias a este segundo sistema de señales, es decir, al lenguaje, es posible saber lo que sabemos. Por ejemplo, a qué se debe el olor a ajo. Es la *epicrítica*. El

primer sistema de señales, el olor a ajo, sería un conocimiento *protopático*. Es decir, conocemos, pero no sabemos lo que conocemos. Es lo que ocurre en ciertas enfermedades que producen diferentes tipos de agnosia.

Con las matemáticas ocurre lo mismo. El cerebro es matemático. Pero, si no aprende matemáticas, nunca sabrá cómo las está utilizando. No sabrá lo que es un algoritmo. Eso ya está explicado en el CAPÍTULO 4. Reléelo, si es necesario.

El Hombre empezó a crear matemáticas de verdad en el antiguo Egipto. Las inundaciones periódicas del Nilo, creaban un total desconcierto en los propietarios de los huertos de cultivo. Se las tuvieron que ingeniar para, mediante la geometría, fijar un sistema de reconocimiento de los límites de cada huerto, incluso si estaban anegados de agua o lodo.

La contabilidad comercial, y el estudio del cielo, también contribuyeron al desarrollo matemático. Apareció el álgebra, con ella se desarrolló la Física, y en consecuencia, la Ingeniería, Arquitectura, etc., al poderlas algoritmizar, también se hicieron mayores de edad. Poder calcular, era poder dominar la Tierra. Las fórmulas matemáticas, algoritmos en sí, hacían posible ese dominio.

Y apareció la Química formulada. Y los matemáticos se esforzaron en crear procedimientos para calcular más fiablemente. Y lo consiguieron. Las matemáticas son, desde entonces, el más útil y universal segundo sistema de señales, es decir, de lenguaje. Lo único que han hecho los matemáticos es poner nombre, fórmulas, algoritmos, a lo que la Naturaleza ya hace. Desde su origen.

Por eso, el mundo es matemático. Por eso, la Naturaleza es matemática. No hemos creado ninguna reacción química natural, sencillamente la hemos formulado de manera matemática. El Ciclo de Krebs ha existido siempre. Pero fue Sir Hans Adolf Krebs (1900-1981), quien lo formuló. Descubriéndonos las mitocondrias.

Si sabemos definir, crear y utilizar un voltio, es gracias a la matematización de la Física. Al igual que se pudo formular el 2,4,6-trinitrometilbenceno, o trilita o nitroglicerina. En consecuencia, volvamos a lo fundamental. El Mundo, la Naturaleza, funciona matemáticamente, lo hayamos ya descubierto, o todavía no.

La propia creación de la Naturaleza, es matemática. Sepamos o no qué secuencias de algoritmos han creado y siguen creando el Universo, esas secuencias lo rigen todo. Desde lo más natural, hasta lo más artificial, lo que hemos inventado artificialmente. Lo relatado en el CAPÍTULO 5.

44

El dinero, y su tratamiento, es una artificialidad matemática. Pero, que sigue demostrando, que, el Mundo, sigue siendo matemático. Por eso las matemáticas, no cesaré de repetirlo, son el fundamento de cualquier actividad. Sea fisiológica, psicológica, racional o emotiva. La Naturaleza está en continuo movimiento.

Ese movimiento se rige por las Leyes de la Naturaleza. Leyes, que no podemos contradecir. Y que están en evolución. Leyes, que muchas veces creemos que se deben al azar. A la aleatoriedad. Sin embargo, el azar, según el séptimo principio del Kybalión, es: *«una ley que todavía desconocemos»*.

Por lo que todo sigue siendo matemático. Ahora, intentemos un algoritmo filosófico. Si la creación es una evolución matemática, y si muchos creen que esa evolución ha sido creada por no saben quién, pero a quien le llaman Dios, en el fondo, creer en la evolución o creer en un Dios creador de esa evolución, es exactamente igual, matemáticamente hablando. Creacionistas y evolucionistas son dos equipos, jugando un mismo partido de ignorancia.

Se le dé el nombre que se le dé, la Naturaleza seguirá evolucionando. Si, a esa evolución, le das un nombre, y, a ese nombre un significado especial, las cosas no van a cambiar. Por eso, Dios, creó las matemáticas. Al menos para los que creen en Dios. Y para los que no creen también. Puesto que, a ese Dios, le dan otro nombre.

Aquí es donde el cerebro utiliza los algoritmos, que llamamos emocionales. Es donde Ciencia y Creencia se mezclan. Es donde el cerebro se barrica detrás de un sentimiento, ideología, etc., se apasiona, se fanatiza... sesgando, a veces, el valor de estrictamente racional y objetivo. Es la función mágica cerebral.

Dios es igual a Naturaleza, Naturaleza es igual a Dios. Con todas sus diferentes nomenclaturas. Esas son las leyes que nos rigen. El Hombre siempre utilizará las

matemáticas como está programado para hacerlo. Al igual que las utiliza un astro, o un átomo de hidrógeno. O una acelga. El ser humano, seguirá manipulando al ser humano matemáticamente. Y, ya sabes, que el dinero es un algoritmo manipulador.

Ser un Singlapipis, te hace del todo vulnerable. No solamente tendrás que obedecer las leyes de la Naturaleza, sino las leyes de los demás hombres. De la élite, que nos gobierna. De esa élite, que utiliza las matemáticas para algo más que para rellenar la declaración de renta.

Dios creó las matemáticas para poder gobernar el Mundo. Para que la Naturaleza funcionase como funciona. Dios es: las matemáticas. Es el Universo matemático. Por este motivo, nuestra función mágica cerebral, necesita de un algoritmo que nos explique el Universo. Que nos responda a nuestras innumerables preguntas.

Y, a ese algoritmo explicativo, basado en la Creencia, le pusieron el nombre de Dios. Todos los misterios se calidoscopian en Él. Y, mientras no dispongamos de otro algoritmo substitutivo, nos será válido para resignar nuestra ignorancia. Nuestra epicrítica. Nosotros necesitamos explicaciones, el Universo, las leyes naturales, el Dios matemático, no necesita explicaciones.

Pero, por lo visto, esas leyes naturales, ese Dios de las matemáticas, se olvidó de que el demonio también se las aprendería para manipularnos. Y, así, hemos ido creando dioses a mansalva. La diosa lotería, el dios triunfo, la diosa ideología, el dios consumismo, el dios sexo, la diosa diversión, el dios trabajo, la diosa guerra, hasta hemos llegado a crear la diosa religión.

Las religiones, que convierten a sus dioses en payasos de las civilizaciones. Religiones que son simples negocios, recaudadores del otro dios dinero, como demuestran las arcas repletas de todas las religiones. Cuyo producto a la venta es infalible: la esperanza. Producto que todos compramos de una forma u otra. Aquí también mandan las matemáticas. Las del dinero emocional.

Y tú, Singlapipis, manteniendo con tu dinero a los funcionarios de la religión. A esos que te dicen que es mejor ser pobre. Mientras ellos se enriquecen a niveles

exagerados. Ser pobre es una auténtica desgracia. Por eso nos terapian con los dioses y diosas de toda clase. Lo malo es que, esa terapia, funciona. Nada es perfecto. O sí es perfecto. Como todo en la Naturaleza.

7. LA REACCIÓN DE MAILLARD

Se trata de una glucosilación, no enzimática, de proteínas. Louis Camille Maillard (1878-1936), fue un médico y químico francés. La reacción de Maillard es especialmente importante en los sistemas alimentarios, en donde los productos de la reacción pueden ser responsables del aroma, el gusto y la apariencia de los alimentos.

También puede ser la causa del deterioro de los alimentos, durante su almacenamiento y procesamiento, que da como resultado una disminución de la calidad nutricional. Disminución debida a la formación de compuestos antinutricionales y tóxicos, la destrucción de aminoácidos esenciales y la reducción de la digestibilidad de las proteínas de los alimentos.

Dicho de otra manera. Si comemos una manzana de un árbol, o una ostra viva, estamos comiendo algo espontáneo de la Naturaleza. Pero si la cocinamos, todo cambia. Se suceden un complejo de reacciones químicas, entre las proteínas y los azúcares reductores, al calentar los alimentos. De ahí el cambio de color y sabor.

Un tomate, por ejemplo, comido de la planta, tiene un sabor. Cocinado con ajo, perejil, orégano, etc., cambia su composición. Su sabor ha cambiado. Su base alimentaria, también. Algo curioso, se dice que, ingerir alimentos excesivamente cocinados, producen la enfermedad de Alzheimer. No sería extraño. Los animales comen crudo. La temperatura de cocción, también tiene su importancia.

Lo explicado hasta ahora, es muy simple. Pero nos da una idea de cómo, al interferir por calor, un producto natural, ese deja de ser natural y se convierte en algo artificial. Lo dicho de que los animales comen crudo y el Hombre cocido, es una diferenciación radical. El Hombre ha de artificializarlo todo.

La llamada civilización, está llena de Reacciones de Maillard, NO culinarias claro. Por ejemplo, desde que se inventaron los partidos políticos, seguimos con los mismos partidos, pero cambiando de nombre a cada momento. En realidad, el origen actual de los partidos políticos, contemplados en el Derecho Político, está en Catalunya. Como tantas cosas relacionadas con el dinero.

Vale la pena saberlo, porque es algo que maliciosamente se esconde. Remontémonos al siglo XV. El «*Consell de Cent*», era el parlamento catalán. Puede confundirse con el gobierno de la «*Ciutat Comtal*», Barcelona, porque se reunía en Barcelona. Pero eso sería como confundir el ayuntamiento de París, con el Parlamento Francés.

El «*Consell de Cent*», estaba dominado por dos grupos adinerados. La nobleza, se ocupaba de otras cosas. La Iglesia también. Su patrimonio casi se igualaba al de la sociedad civil. Esos dos grupos eran: la BIGA, y la BUSCA. La BIGA (en castellano: la viga) era el partido de los más ricos. Grandes terratenientes, no aristócratas, armadores navieros, industriales, banqueros, etc.

La BUSCA (en castellano: la astilla), eran los mercaderes, constructores, artistas, tenderos, profesiones liberales, etc. En un momento de crisis económica, la solución parecía ser el proteccionismo arancelario. Y la devaluación de la moneda. Sin embargo, como es lógico, las medidas a aplicar, perjudicaban o beneficiaban, más a unos que a otros. Esto sucedía en el 1425. El enfrentamiento duró años.

Al final, lo inevitable: la guerra civil catalana. Que duró desde el 1462, hasta el 1472. La interpretación dada a esta guerra y a su final, está absolutamente manipulada por la visión castellanista de la Historia. Versión oficial españolista. Sin embargo, la realidad es mucho más sencilla, y toda una lección democrática.

La realidad es que no hubo ni vencedores ni vencidos. Pero, la sociedad económica catalana, comprendió que, más allá de los intereses personales, están los del Estado. Y, obviamente, los que más visión de Estado tenían, eran los que invertían grandes fortunas. Eran, los de la BIGA.

Como es pragmático en la sociedad económica catalana, la oligarquía de la burguesía «rica» y la mayoría de la burguesía «pobre», se unieron sinérgicamente para que el estado funcionara. La nobleza, manipulaba, a distancia, a ambos. Estaba muy por encima de estas nimiedades. Pero las sentenciaba, tácitamente.

Esta actitud fue copiada por la Revolución Francesa, casi cuatrocientos años después, en el «*Jeu de Paume*». La aristocracia y la Iglesia hablaban poco. Pero confirmaban lo que sus «inferiores» en rango afirmaban. Dicho de otra manera, nos hacen creer que la vida política está en manos de los NO ricos.

Y, en cierta manera es cierto. Jefes de gobierno, alcaldes, etc., no son lo suficientemente importantes como para que la élite se preocupe de ellos. Imagínate al Papa de Roma, preocupado por el consejo parroquial de cualquier pueblo... otro trabajo tiene, mucho más importante. Esa apreciación es fundamental.

En eso estriba la Reacción de Maillard, aplicada a la manipulación política de la Economía. La élite súperrica, hace creer a los pobres que tienen voz y voto. La movilización de la masa amorfa, haciéndole creer que es protagonista de una revolución, es universal y sempiterna. Y, el pueblo, así se terapia. Y, la élite, sigue planificando. Planificando sus intereses, utilizando la idiotez de los pobres.

Esos pobres que se creen importantes. Porque, otro manipulador, Karl Heinrich Marx (1818–1883) se inventó un algoritmo emocional para el pobre, aunque irreal para la élite. Es el algoritmo que quiere engañar al pobre, convenciéndole de que el capital, sin el trabajador, no crea más capital. Por lo que, el capital, para capitalizarse más, necesita del trabajador. Tema iniciado en el CAPÍTULO 2.

En realidad el algoritmo es más complejo. Utiliza las variables de: *capital, producción, mercancía, comercio, plusvalías*, que aumentan el capital. Todo en función del trabajo. Por lo tanto, la culpa de todo la tiene el capital. Él, lo llama burguesía. Porque son los empresarios. Jamás va en contra de la aristocracia. Sólo de la burguesía. Y, encima, «*el pequeño burgués es el más explotador*».

Con la aristocracia, ni Marx ni nadie, jamás se atrevieron. La Revolución Francesa es un ejemplo. Sólo se eliminaron los inadaptados «*royalistas*». Eran los tontos

aristócratas, que no se daban cuenta de que *«todo tenía que cambiar, para que todo siguiera igual»*. Después de la Revolución, se multiplicaron por siete los títulos.

50

Con una aparente contradicción, Marx, empieza diciendo: *«¿En qué consiste, entonces, la enajenación del trabajo? Primeramente en que el trabajo es externo al trabajador, es decir, no pertenece a su ser; en que en su trabajo, el trabajador no se afirma, sino que se niega; no se siente feliz, sino desgraciado; no desarrolla una libre energía física y espiritual, sino que mortifica su cuerpo y arruina su espíritu. Está en lo suyo cuando no trabaja y cuando trabaja no está en lo suyo. Su trabajo no es, así, voluntario, sino forzado, trabajo forzado. Por eso no es la satisfacción de una necesidad, sino solamente un medio para satisfacer las necesidades fuera del trabajo. Su carácter extraño se evidencia claramente en el hecho de que tan pronto como no existe una coacción física o de cualquier otro tipo se huye del trabajo como de la peste»*.

El lío del párrafo anterior vale la pena de diseccionarlo. Primero: la *«enajenación del trabajo»*. Utiliza ese concepto, derivado de la compra venta, de la enajenación de bienes, para aplicarlo a lo que, en realidad, sería una autoenajenación. El trabajador «vende» su trabajo, a cambio de recibir un precio, que paga el «comprador empresario». Ya nos dice que el trabajo es un bien enajenable.

Segundo: resulta que el trabajador *«huye del trabajo como de la peste»*. Es evidente que sus comentarios obedecen a una fuga de ideas maníaca (eufórica), de las que padecía, al margen del típico alcoholismo de la época. Eso sí, de *champagne* como pusieron de moda aquellos intelectuales en Londres, que no en París.

Marx borra de un plumazo que, el ser humano, tuvo que sobrevivir como podía, tanto si era en su época de ECOLÓGICUS, como en la de ECONOMICUS. De perseguir a un oso para comérselo, a darle al pico en una cantera, no existe ninguna diferencia biológica. Puede cambiar la forma, según las circunstancias históricas, pero, el fondo, la acción por la supervivencia, es la misma.

A partir de aquí, el *trabajo forzado*, sufre otra Reacción de Maillard. *«El trabajo es solamente un medio para satisfacer las necesidades FUERA del trabajo»*. Perfecto. Ya hemos descubierto que, perseguir al oso, es perseguirlo para, después de

perseguirlo, comérselo. Picar en la cantera, es picar para, después de picar, comprar comida. Esa especie de silogismo esconde una falacia.

Subliminalmente, comprendemos que trabajamos para consumir, fuera del trabajo. Ergo, si queremos consumir hemos de trabajar. Ergo, consumir es una necesidad. Ergo, debemos de trabajar para poder consumir. Ergo, el trabajo es un derecho ENAJENABLE. Ergo, dentro de la sociedad, tenemos derecho al trabajo.

51

Ergo final, exigimos trabajo. Exigimos que, el capital, nos dé trabajo. Tanto el capital privado, como el público. Con su algoritmo de: *capital, producción, mercancía, comercio, plusvalías*, que aumentan el capital, el trabajador ya se siente el rey. Un rey que olvida su *trabajo forzado*, porque reivindica su *derecho al trabajo*. Fantástica Reacción de Maillard laboral, que concatenará otras más.

La primera es el consumo. La realidad es que, el capital, necesita crecer para mantenerse por encima de la inflación. Eso lo consigue reinvertiendo. Para reinvertir necesita del consumo. Para que se consuma, se necesita a la masa trabajadora. La élite no es numéricamente significativa.

La zanahoria del trabajador ya está servida. Se le ofrece el escaparate de los productos a consumir. Para consumir, necesita poder adquisitivo. Para aumentar su poder adquisitivo, necesita aumento salarial. Para conseguir ese aumento, huelgas, manifestaciones, barricadas si hace falta, entretendrán al trabajador.

Finalmente triunfante, el trabajador, consigue su aumento para consumir lo que el capital decide producir. Si eso ya funcionaba antes de Marx, con Marx se estableció como *Ley Económica*. Una ley, que es un algoritmo que la élite sabe manipular perfectamente. En el siglo XXI todo sigue igual que en la Prehistoria.

Biológicamente claro, porque la enajenación del trabajo, el trabajar para otro, vino después. Y, el actual algoritmo, contempla variables simplemente físicas, de tensión, distensión. Variables económicas como: *subida o bajada de intereses, control de materias primas, regulación de estas materias primas y de todo el mercado a base de proteccionismos o libertad de oferta y demanda, regulaciones salariales, créditos al consumo, hipotecas, etc.*

Fantástica Reacción de Maillard social, que ha convertido la obligación de trabajar, en derecho a trabajar. O debería decir... ¿Reacción de Marx? Eso ocurría a mediados del siglo XIX. El Estado Catalán, hoy invadido y anexionado a Francia y a Castilla, ya solucionó a mediados del siglo XV este pseudoproblema. No reivindicando trabajo, sino reivindicando capital.

La diferencia entre el siglo XV y el XIX es muy significativa. El catalán comprendió que la BIGA tenía razón. Jamás hay que resignarse en ser BUSCA. Lo importante es producir capital. La cuantía conseguida, dependerá de la eficiencia, jamás de la resignación. Eso explica la negativa del catalán a ser «*funcionario*». Eso explica que nunca hubo caciques, en el sentido castellano, en los Estados Catalanes.

El tonto, seguirá exigiendo trabajo al *papá* capital. Y se las dará, encima, de hijo rebelde. El tonto pobre, jamás entenderá que no hay que trabajar, sino ganar dinero. En lugar de ganar dinero, se fosiliza como sirviente rebelde del capital. Cada vez más, seguirá la zanahoria del consumo.

El consumo es aritméticamente aumentado. Por lo que, el trabajador, ve clarísima *la lucha de clases continua*, publicitada por Marx. En vez de intentar salir de ese círculo vicioso, seguirá drogado por la mecánica del círculo, con fobia al trabajo, pero con filia a la reivindicación. La Reacción de Maillard tiene distintos niveles.

No es lo mismo comer bacalao crudo, que marinado, que hervido, que frito... etc. Lo mismo ocurre con esa Reacción de Maillard laboral. No es lo mismo un inmigrante ilegal, que un portero, que un director de agencia bancaria, que un presidente del gobierno. Sin embargo, todos son el mismo bacalao.

En realidad, sólo hay dos clases de personas laborales. Las que dan trabajo, y las que mendigan trabajo. La diferencia está en que, los primeros, pueden tener la oportunidad de enriquecerse infinitamente. Los catalanes, además de otras etnias, como la holandesa, comprendieron esa realidad en el siglo XV. Y, lo comprendieron, gracias al genoma ibero/judío. Uno de los mejores para ser empresario.

Los pobres confían en la Economía, la élite en la Psicología.

8. LA EPIPEDOGNOSIA

Imaginemos que subimos a un helicóptero en el *Central Park* de *New York*. Cuando estamos en el suelo vemos el mundo de abajo hacia arriba. Veremos los coches y las personas a nuestro nivel de altura. Los árboles y las casas por encima de nosotros. Si el helicóptero empieza a elevarse, esos árboles y esas casas, ya estarán a nuestro nivel.

Conforme vayamos subiendo, el horizonte se irá ampliando y veremos las cosas allá abajo. La diferencia de imagen, de perspectiva nos hará comprender que el mundo no se acaba en los árboles de *Central Park*. Que hay más cosas a tener en cuenta. Y, ese «subir» de piso en piso, panoramiza cada vez más la comprensión.

Ese «subir», puede ser casi infinito. Y, al subir, muchas veces lo que era importante ya no lo es. Y, lo que no lo era, se vuelve importante, debido a la nueva comprensión de aquel hecho inicial. Intentaré poner un ejemplo.

Asistimos a un debate televisivo. El debate trata sobre las patatas. En él se cantan las virtudes alimenticias y culinarias de las patatas. Pero cada participante tiene su propia opinión. Unos dicen que son buenas para el corazón, otros para el hígado. Como espectadores, nos decantamos hacia una u otra opinión. Hasta aquí, bien.

A la mañana siguiente, comprobamos que, en el mercado, han subido de precio. Atribuimos la subida al programa de TV. Suponemos que, convencidos de los valores de las patatas, el público se decidió a comprarlas. Hasta aquí, lógico. Pero, después, sabemos que la mayor empresa productora de patatas, se arruinaba con los precios anteriores. Aquí empieza lo interesante.

Resulta que, esta empresa, es propiedad de un señor, cuyo cuñado es ministro. Este ministro, pidió al director de la TV, que incluyera un debate sobre las patatas. Ahora empezamos a comprender. Como agradecimiento, el ministro convenció al presidente del gobierno para que, el director, fuera nombrado embajador en India. El sueño de toda su vida. Ya vamos atando cabos.

Sin embargo, siendo ya embajador en India, consigue buenos aranceles para exportar patatas a la India. Eso sí, anteriormente ha entrado como socio en la empresa patatera del cuñado del ministro. La exportación es todo un éxito. En el mercado de origen escasean, ahora, las patatas. Por lo que su precio sube meteóricamente. Tememos un problema grave.

Para evitar tanta subida, el gobierno ordena una campaña televisiva minimizando el valor de las patatas. Campaña que contradice todo lo dicho a favor de la patata en la campaña anterior. El público, convencido, deja de comprar patatas. El precio baja. El gobierno ha controlado el IPC, el público paga mucho menos, la empresa ya vende en la India. Todos contentos. Ahora ya lo hemos entendido.

Al final, resulta que, gracias a un cuñado ministro, todos contentos. ¿Qué importancia tiene si la patata es buena para el corazón o para el hígado, o si no lo es en absoluto? Ninguna importancia. ¿Y el ministro? Resulta que una empresa americana, dedicada a las patatas, ha seguido este proceso, gracias al espionaje industrial. Les parece todo un acierto la estrategia del ministro, y lo nombran presidente del consejo de administración de esta empresa. Ahora empieza el problema.

Ambas empresas, ahora se pelearán por el mercado indio. El ex ministro no perdonará ni a su cuñado, ni al embajador, antiguo director de TV, que o hayan contado con él, al montar la sociedad exportadora. Ésta, no podrá soportar la competitividad americana y suspenderá pagos. Maliciosamente, propondrá un cargo, extraordinariamente bien pagado, al embajador, en la empresa americana.

Seducido por las ganancias, el embajador acepta, perdiendo el cargo de embajador. A los pocos meses es cesado en la empresa americana. Ni patatas, ni embajada, ni TV. A la calle arruinado como su socio, el cuñado. Esa es la sorpresa.

Toda esa concatenación elucubrante de hechos, demuestra dos cosas. Primera: nada importaba el debate televisivo. Ni el primero, ni la consiguiente campaña en contra. Segunda: la explicación del desenlace final, es imposible sin esa concatenación de hechos. Además, si no hubiésemos seguido los hechos, todavía estaríamos discutiendo el valor de la patata. Seríamos auténticos ignorantes de la realidad. Miopía cognitiva.

Es decir, la vida no es solamente del color emocional del cristal con que se la mira. Sino que, racionalmente, la información, piso a piso, es totalmente necesaria para comprender los vaivenes de la vida. Ese... «*digo Diego, donde digo digo...*» Esta información, subiendo piso por piso, es la EPIPEDOGNOSIA.

Gracias a la epipedognosia, comprendemos mejor la vida. Por lo que, a mayor información, mayor comprensión. A mayor comprensión, más alta explicación. Alta en el sentido de que nos alejamos del debate patatero, y nos damos cuenta de cómo y por qué nos manipulan. Por eso convienen los debates patateros.

A los manipuladores les conviene que perdamos el tiempo, discutiendo la posible vitamina C de las patatas. Y, discutiendo la patata, o el partido de fútbol, o la subida o bajada de la bolsa, o tal atentado, o si la miss Venezuela es más guapa que la de Colombia, o si mi religión es más verdadera que la tuya, o si sube el precio de la plata... nos pasamos la vida. Sin mayor conocimiento de la realidad.

La epipedognosia nos explica la teleología, que no teología, de un hecho aparentemente inocuo. ¿Quién iba a pensar lo que sucedería, como consecuencia de un debate patatero, televisado? Lo mismo para la Economía. Que ya sabemos que es Psicología, no simple Economía. ¿Por qué necesitamos el dinero?

Porque no lo tenemos. Así de fácil. Y, ¿qué hacemos cuando lo tenemos? Emplearlo en ganar más dinero. Y, ¿qué haremos cuando obtengamos más dinero? Seguiremos invirtiendo, diversificando esa inversión para garantizar mayores ganancias. Y así continuamente.

Hasta que ya nos resobre por todas partes. Hasta que la ruina sea técnicamente imposible. Hasta que los intereses, de los intereses, de los intereses, de los

intereses, etc., sigan creciendo sin parar. Entonces... ¿en qué invertiremos nuestro dinero? Lo invertiremos en nuestra ideología. Para protegerla y expandirla.

Eso explica la creación de fundaciones. Evidentemente que, esas fundaciones, desgravan fiscalmente. Pero, proponed la mejor desgravación, a condición de que la fundación vaya en contra de la ideología del fundador... no habrá fundación. Y, como siempre, eso explica los radicalismos religiosos, como el islámico actual. Consecuencia de esas «*endless*» ganancias, derivadas del petróleo.

Ahora, ya estás en condiciones de preguntar, sin cesar, el por qué de los porqués. Aquella célebre frase del comisario Maigret, personaje de Georges Simenon: «*a qui profit le crime?*» Es una fórmula para simplificar lo que no está claro. Eliminemos teorías y empecemos por los beneficiarios de ese crimen.

Simplificando, evitarás la miopía intelectual y cognitiva. Las explicaciones de hechos actuales, siempre hay que buscarlas en la concatenación interminable de hechos anteriores. Es lo del huevo y la gallina. Aunque parezca un galimatías, siempre llegaremos o a un huevo, o a una gallina.

Que no nos pase aquello de que: «*cuando señalas la Luna, el tonto sólo ve el dedo*». El dinero es un medio, jamás una finalidad. El dinero NO mueve el mundo. Lo mueven las ideologías. Y los siete pecados capitales. No estoy religionizando. Es una forma de unir la psicopatología personal, con la social.

Así como, «*el color del cristal con que se mira*» emocional, forma una coordenada con la epipedognosia racional, la *ira, envidia, lujuria, soberbia, gula, pereza, avaricia*, también son variables de esas coordenadas. Conjuntamente con el fanatismo, el antagonismo, la heterodestructividad, etc.

Quizás parezca una forma poco ortodoxa, técnicamente, de expresarse. Pero es lo suficiente comprensible para un libro de divulgación, como este, sobre el valor del dinero. Si más no... piensa qué tipos de fundación dejarías a tu muerte si pudieras. Lo que decidas, demuestra lo que *tú eres*. Tu propia ideología. De la que nunca escaparás. Aunque te las des de demócrata, liberal, solidario, etc.

Y, por la misma regla de tres, viendo lo que se funda, comprenderás la ideología del fundador. Así de fácil, otra vez. Y es que, la Psicología, como exudación de la Biología, manda el mundo. No la Economía. Por mucho que te lo hagan creer.

La realidad es que necesitamos de mucha epipedognosia, para salir del árbol de la manipulación inmediata y comprender qué es lo que nos venden y qué es lo que nos quieren comprar. La Política, las Religiones (simples sectas a cuanto funcionamiento), la Cultura, la Economía personal, residuo de la Macroeconomía, etc., son simple *divertimento*, que te distrae de lo esencial.

Repito que te venden la pobreza como si fuera buena. Si no fuera buena ¿crees que habría ricos? Te hacen soñar con la riqueza, para hacerte sentir culpable después. Llenan tu vida de castigos, y no te dan otra opción que la de ser un buen esclavo. En Roma, sería una *res Mancipi*. En el siglo XXI, un simple pagador *a posteriori* de lo que debes. De lo que ya te han hecho consumir.

Mientras, el rico, vive en pleno confort, lleno de gratificaciones. Esa es su felicidad. No me hables de sus enfermedades, inculturas, problemas de amor, y otras tonterías. Si piensas así, es porque no has conocido la vida de los ricos por dentro. ¿Recuerdas aquella frase de... «*las penas, con champagne, son menos penas*»?

Sin embargo, estás tan manipulado, que ni eso entenderás. Y, aunque lo entendieras, ya no sirves para ninguna otra cosa que para sentirte realizado siendo pobre. El sometimiento, la resignación, es una ley zoológica.

O sea, que la epipedognosia, no te servirá de nada. Seguirás siendo un excelente Singlapipis. Jamás comprenderás el *pan y circo* que te monta la élite para que sigas portándote bien. Para que sigas siendo un trabajador, candidato al *mérito laboral*. Para que te creas un *rebelle* del sistema. Del sistema que te permite consumir.

9. ¡ALTO! ¿QUIÉN VIVE?

59

Se trata de un viejo chiste. La Guardia Civil española, que ni es guardia, ni es civil, le da el alto a un gitano, usando la forma correcta. El gitano, harto de tanta persecución, le responde: «*Tú, que tienes economato*». Hoy en día, hay que explicar lo que es el economato. Se trata de un inmenso mercado, exclusivo, a precios de derribo. En él se aprovisionan de cualquier mercancía los militares.

Evidentemente, el pobre gitano, sin casa cuartel donde vivir, sin uniforme que ponerse, sin armas, y sin economato, faena tenía para sobrevivir. Eso, sin embargo, nada tiene que ver con la delincuencia «*roba gallinas*», típica de los gitanos de la época, que debía ser perseguida legalmente.

Pero la lección sigue siendo correcta. Es muy fácil, para un rico, dar lecciones de ahorro. El problema lo tiene el pobre, que no tiene de dónde ahorrar. Es muy fácil comprar, en vez de robar, una gallina para comer, cuando se tiene dinero para pagar. El problema está cuando no se puede pagar.

Y, a partir de aquí, las cosas se complican, necesitando de la epipedognosia, para comprenderlas. Es muy fácil estar del lado de la ley, cuando esa ley nos mantiene. La propiedad privada es inalienable. Es un derecho natural, amparado incluso por el derecho positivo. Tenemos derecho a la propiedad. Pero, cuando ni se es propietario ni poseedor de nada, las cosas cambian. Porque debemos comer.

La gallina robada, es objeto de delito, pero... ¿*quién no cometería ese delito para comer, o dar de comer a los suyos?* Ahora, subamos un peldaño más. Dónde está la frontera, entre robar por necesidad, o robar por facilidad. Esta simple pregunta, tiene fácil respuesta. La respuesta está en, si esporádicamente se roba, cuando no hay otro remedio, o se roba por comodidad, aún existiendo la alternativa de poder comprar.

La solución al primer caso es la solidaridad. Aunque esa solidaridad, llamada también caridad, asistencia social, etc., es un invento artificial humano. Los que hablan de justicia, extrapolan términos, semánticamente confusos. La Zoología, en cambio, no entiende de esas cosas. El fuerte come, el débil sucumbe. Es la selección natural.

Siguiendo con la Zoología, el segundo caso, la apropiación *per se*, es lo natural. Cuando sobra comida, no hay lucha. Cuando falta, un animal se la quita al otro, si puede. Es su derecho a ejercer la fuerza para sobrevivir. Volvemos a la selección natural. Así planteado, resulta que, el pobre tiene derecho a robar para comer. El que ya come, también tiene derecho a ejercer su fuerza para ampliar su territorio, gineceo, recursos, etc.

Es decir, a aumentar su logística. Su capital. Así funciona la Zoología. La Humanidad ha creado miles de millones de leyes, en derecho positivo, para hacer cumplir el «*no robarás*». Séptimo Mandamiento. Contradiendo el derecho natural, el derecho a robar zoológicamente. Por eso no nos debe extrañar, ni el «*roba gallinas*», ni el llamado ladrón de «*guante blanco*».

Ahora bien, el tonto que roba gallinas, se satisface comiéndolas. El listo, que amplía su capital, sólo se satisface ampliándolo. Y, eso último, no tiene fin. Mientras el primero reivindica su derecho a comer, digamos, en el siglo XXI, a consumir, el segundo manipula al primero para que trabaje para él.

Volvemos al círculo vicioso. O viciado. Predadores y víctimas. Desde este punto de vista zoológico, el primero es un simple parásito del segundo. El segundo, el que se enriquece sin límites, es el verdadero empresario, quien da de comer al parásito. La prueba está en que, un puñado de capitalistas, dan más o menos de comer, al resto del detritus humano. Esa es la realidad zoológica, por mucho que duela.

En consecuencia, los únicos que actúan como líderes zoológicos son los empresarios. Son los más «naturales». Su prepotencia como triunfadores, está plenamente justificada. Así se siente el mandril, o el león o el búfalo, al tener controlada su manada. Él, vive del control de los demás. Los manipula.

Es entonces cuando, zoológicamente, comprendemos la realidad de las mafias, grupos de presión, lobbies, etc. Si existen, es porque la Naturaleza lo exige. Aunque eso contradiga la moral de las víctimas, educadas para ser sólo víctimas. Una educación, que los somete y les restringe la posibilidad de ser predadores.

Sin embargo, siempre existe el listo, que dándose cuenta del engaño, intenta medrar. Si lo consigue, entrará en el club de los predadores. Lo que permite perpetuar esa especie. Si no lo consigue, volverá al corral de las víctimas, lo que permite perpetuar esa especie. La Zoología esta perfectamente organizada.

Es por eso que se crean leyes para manipular, contener y contentar al parásito pobre. Es imprescindible hacerle creer que es importante. Y mientras lucha para consumir, el rico disfruta de la mejor calidad de vida inimaginable para el pobre. Dicho de otra manera, valiéndonos de la Estadística, ser víctima es «*normal*». Sigue la Ley Normal o Curva de Gauss-Laplace.

Ser predador es lo «*natural*», siguiendo las Leyes Naturales. Por eso el mundo funciona como funciona. Suerte tenemos de los predadores, de lo contrario, las víctimas, de qué consumiríamos. Ahora bien, los predadores ya se cuidan de que los odies y admires. La ambivalencia afectiva forma parte de la fascinación, que el predador ejerce sobre la víctima.

Sin esa fascinación, la víctima no sería manipulable. Sin embargo, unos y otros necesitan su correspondiente terapia. Terapias, que son diametralmente opuestas. La víctima, ha sido convencida para que se crea que se está ganando el cielo. La víctima cree que su predador se está ganando el infierno. Nos bastan aquellas frases de «*ganarás el pan con el sudor de tu frente*», o «*es más difícil que entre un rico en el cielo, que un camello pase por el agujero de una aguja*».

Prescindiendo de supercherías, el predador monta su cielo en la Tierra. Para ello dispone de todos los medios. Su vida de relajación y placer, le evitan padecer un stress crónico. La seguridad económica del «*pasado mañana*», también le evita el estress de la incertidumbre. Si pierde la salud, se la compra a los mejores profesionales y medios clínicos. Compra la sabiduría de un artista, de una orquesta,

de sabios consejeros. Difícilmente tiene que esperar haciendo colas. Casi nunca pierde el tiempo esperando.

62

Escapa de la rutina diaria, ordenando a otros que la hagan por él. No pierde el tiempo con las obligaciones caseras, cocinar cada día, comprar detergente, etc. Siempre está rodeado de «*gente guapa*». De la «*jet set*». En sitios exclusivos, donde todo es posible. Donde todo son sonrisas, felicitaciones, adulaciones, invitaciones...

Su mundo es bello, hermoso, tranquilo afable, gratificante, egosintónico. La visión de las víctimas, los pobres, los parias, le reconforta. Porque le demuestra su elitismo, y de la que se ha librado. Se autoconviene, para autojustificarse, de que ha tenido que ser un «*self made man*», o responsable heredero. Incluso, los más creyentes predadores, creen que lo son por designio divino. Que obedecen a la voluntad de Dios.

Mientras, la víctima, por aquella ambivalencia afectiva, vomita toda su envidia y odio en contra del predador, porque el predador tiene lo que la víctima no tiene. Y le encuentra todos los defectos. Pero se queda atontada ante la entrada del *Teatro de la Ópera*, viendo con qué lujo se visten los guapos ricos. Ese es su contradictorio mundo, egodistónico, sumiso, lamentable. Resignado.

Mientras el rico vive bien, el pobre sobrevive como puede. Recuerda la novela del *Conde de Montecristo*, de Thomas-Alexandre Dumas (1802-1870), hijo del Marqués Antoine Alexandre Davy de la Pailleterie. Quien se casó con Marie Céssette Dumas, una esclava negra de Santo Domingo, Indias Occidentales.

En 2002, su cuerpo fue transferido al Panteón de París, en medio de celebraciones, como héroe nacional. No es de extrañar, conociendo su vida. Dumas, en Italia, conoció a Giuseppe Garibaldi (1807-1882), con quien colaboró en su rara unificación de Italia.

El *Conde de Montecristo* explica perfectamente lo que seríamos capaces de hacer, si pudiéramos. No hay cortapisas políticas. Ni morales, ni económicas, ni de ningún tipo. Basta con tener crédito. Crédito. Que ni *cash*, a veces. Los algoritmos, que

sucedan los diferentes tipos de venganza del *Conde de Montecristo*, nombre inventado por el propio protagonista de la novela, coinciden con los axiomas del banquero *Primer Barón de Rothschild*.

El dinero lo puede todo, sin escrúpulos. ¿Conoces a alguien que no le hubiese gustado ser un *Conde de Montecristo*, alguna vez en su vida? Convéncete, Singlapipis, en este cielo terráqueo, sólo viven los del economato de la élite. Creer otra cosa es pura terapéutica. Aquella de: «*déjalas que están verdes*».

10. BEATUS ILLE

Quintus Horatius Flaccus (65 aC-8 aC), escribió un poema, tópico para cualquier alumno de latín. Su famoso «*Beatus Ille*» (Feliz aquel...). Pero muy poca gente se da cuenta de la mordacidad de poema. De la cínica realidad de esta vida.

Caricaturizándolo, el poema empieza cantando las felicidades de un hombre feliz. «*Feliz aquel... que no tiene que arar los campos, cuidar del ganado, de los esclavos, de las preocupaciones de la compra-venta, de la administración del patrimonio, de la organización de la casa,*» etc., etc.

Así, todo el poema, hasta el desenlace final. «*Y así habló el USURERO Alfius, cuyo dinero ganado en los idus, ya busca cómo invertirlo en las calendas*». Los idus eran los finales de mes, y las calendas los principios de mes. Así, cualquiera es feliz.

Sin embargo, hemos de volver a la Psicología, para entender el fenómeno económico social. Cualquier animal, si padece una carencia, su fisiología la traduce en un castigo, del que hay que salir. Toda una serie de algoritmos concadenados, recorren diferentes partes del cerebro, para eliminar esa carencia, ese castigo.

Intervendrá ese laboratorio de sesión continua, a la millonésima de segundo, llamado hipotálamo, el sistema periventricular, policía de los castigos, todo el sistema límbico, emocional, pero decisivo en el comportamiento, despertando miedo o agresividad, según qué información adicional reciba del córtex.

Finalmente, el sistema cortical prefrontal, hará de economista y dictará la viabilidad o no de la conducta a seguir, para evitar ese castigo. Y, por último, el córtex frontal, será el presidente ejecutivo de toda esa embrollada empresa, quien tome la decisión final de lo que hay que hacer. Y, todo ello, a la velocidad de la luz.

Teniendo en cuenta este proceso psicofisiológico, explicado muy escuetamente y a nivel divulgativo, salir del castigo es lo más urgente para cualquier animal. Si humanizamos este proceso, acabaremos en un concepto heurístico-moral, que llamamos: *«esperanza»*.

66

Eso explica que los pobres vivamos con la *esperanza* de cubrir nuestras necesidades más perentorias. NO VOLICIONANDO la riqueza. ¿Contradictorio, verdad? No. Fíjate bien en el siguiente ejemplo. Pero, para ello, has de tener en cuenta otra ley del comportamiento zoológico. *«El poder se ejerce como se ha sufrido»*. Esa ley tiene varias consecuencias y aplicaciones. Sin embargo, aquí, nos interesa sólo una.

Si, nuestra capacidad de adquisición, se limita a judías con patatas, cuando esa alimentación nos falte, se producirá una carencia, convertida en castigo de *«hambre»*. Cuando volvamos a recuperar, y con muchas creces, nuestro poder adquisitivo, pagaremos lo que sea *para comer esas judías con patatas*.

O sea, no subiremos el peldaño culinario elitista consumiendo caviar y champagne, NO, consumiremos aquello de lo que fuimos privados: las judías con patatas. Es más, lo consumiremos en exceso, para compensar psicológicamente la carencia sufrida. Practicaremos una conducta de acaparamiento.

La misma conducta que, al anunciar que subirá el precio de la gasolina, se formarán largas colas, para llenar el depósito y ahorrarse unos céntimos, cuando suba. Céntimos que, racionalmente, no compensan el tiempo perdido en la cola. Pero las leyes del comportamiento, la Psicología, manda.

Si le preguntamos a cualquiera: ¿qué montante de capital indica el principio de ser rico? Es decir, ¿a partir de *cuánto* dinero se es rico? La respuesta hará reír a cualquier rico. ¿Por qué? Porque cualquier pobre con 10, 20, 30 millones de euros, ya se considera rico (año 2008). Para *ser* rico, se necesitan bastantes ceros más.

Eso nos lleva a otro por qué. ¿Por qué el concepto de rico, no es el mismo para el pobre que para el rico? Volvemos a la *esperanza*. El pobre desea lo que NO tiene. No tiene la casa, el coche, la segunda residencia, los vestidos, los viajes, etc., que envidia. Eso es un castigo. Lo que desea es salir del castigo. Es su *esperanza*.

Dicho de otra manera, cuando tenga el poder para salir de la carencia, del castigo, lo hará reparando lo sufrido. No elevándose a niveles más altos. Si quería un Mercedes Benz clase A, esa será su fijación, su meta a conseguir. No un birreactor privado. Esa es la miopía del pobre. No sabe subir de escalafón, aunque pueda.

Esa realidad psicológica de la pobreza, sentida como carencia, como castigo, configura inevitablemente su propia terapéutica. El cerebro, al buscar salir del castigo, buscará una alternativa. La alternativa se aguanta en dos patas. Primera, cubrir las necesidades, a través de un trueque de «*mitrabajo-pordinero*».

Segunda, la *libertad*. Analiza el lío. Para conseguir que cualquier *esperanza* se haga realidad, hace falta capacidad de maniobra. Para conseguir que, la dicotomía *mitrabajo-pordinero*, sea egosintónica, hay que empezar por definirla matemáticamente. ¿El *mitrabajo* está en función del *pordinero*, o el *pordinero* está en función del *mitrabajo*? Cuidado que la cosa se líe.

El pobre lo verá desde el lado convexo, el rico desde el cóncavo. El pobre, tonto, se cree que es él lo importante. Y, por consecuencia, él es quien tiene valor. Porque permite que el rico se enriquezca. Ergo, el rico se lo debe todo a él. Al *mitrabajo*. El pobre piensa sociológicamente. Pero el rico, piensa biológicamente.

El rico paga *un trabajo*, no un «trabajador». Por eso, el trabajador, es perfectamente sustituible. «*Nadie es imprescindible*». La actual sustitución de personal por máquinas, es un buen ejemplo. De esas diferentes ópticas surgirán conflictos. Al rico ya le está bien que haya conflictos, «*a río revuelto, ganancia de pescadores*». El pobre necesita al rico. El rico, no al pobre.

El pobre, mediante los conflictos, aumentará sus *esperanzas*. El trueque conlleva inexorablemente al consumismo. El círculo vicioso está perfectamente cerrado. En eso consiste la *irreal libertad*. Una entelequia, convertida en necesidad terapéutica, que no tiene fin. Porque, el pobre, sigue siendo pobre, aunque disponga de poder adquisitivo para consumir... lo que *espera* consumir.

Nada hemos inventado. El rico al *otium* y el pobre al *negotium*. No te consueles diciendo que los ricos también trabajan. No, porque es falso. Ya te he dicho muchas

veces, que el rico no trabaja, gana dinero. Y, siguiendo con los romanos, el rico te dice que tienes derecho a tu *pan* y a tu *circo*. Y, que luches para conseguirlo.

La conducta del pobre, al luchar para ampliar su poder adquisitivo, tiene sus premios. Lo que refuerzan su conducta de lucha. Se fosiliza en la *esperanza*. El pobre vive para terapiarse. Para escapar del *dolor* de las carencias. Busca la *felicidad*. Y se estresa para conseguirla. Lo malo es que cree en una semántica irreal, como *libertad*, *felicidad*.

Pero, perseguir esas entelequias, es su *modus vivendi*. Que se refuerza conforme las va consiguiendo. Es una conducta REFORZADA NEGATIVAMENTE, porque es la alternativa al dolor. Se realiza, evitando el dolor de la carencia. Ese es el camino terapéutico, cuando, además de la felicidad y la libertad, practicamos la honradez, responsabilidad, solidaridad, caridad y todo el carrusel de virtudes y pecados.

El rico vive en la felicidad. No la aspira, como el pobre. Es epicúreo y hedonista. Vive en el *placer*. Lo que consigue egosintónicamente, a través de su dinero. Por eso, su conducta está REFORZADA POSITIVAMENTE. No vive de esperanzas, sino de ilusiones. Por eso es asertivo, maltratando, si conviene, a los pobres. Sus prótesis. Ser rico es lo normal, no requiere terapéutica.

Su pan no es el mismo que el tuyo. Acuérdate de lo que contestó Maria Antonia Josepha Johanna von Habsburg-Lothringen (1755–1793), esposa de Luis XVI de Francia (1754-1793), cuando le advirtieron que el pueblo de París NO tenía pan: «*S'il ait aucun pain, donnez-leur la croûte au loin du pâté*». «*Si no tienen pan, que les den sólo el paté*» (Traducción libre). La respuesta no puede ser más inocente.

En su palacio, cuando se acababa el pan, podían siempre recurrir a la despensa. Comer el paté solo, era mejor que comerlo con pan... Y eso es real. La respuesta es de buena fe. Porque así vivía ella. Y desconocía cómo vivían los pobres. Como tú desconoces cómo viven los etíopes. Aunque te lo imagines.

Y su circo tampoco es el mismo que el tuyo. La misma reina bancarrota al estado, con sus enormes gastos, como con su ludopatía, jugando a las cartas. Sus fiestas

eran espectaculares, sus banquetes auténticas orgías culinarias. Tanto era el despilfarro, que se la acabó llamando: «*Madame Déficit*». Lo que catapultó la Revolución del 1789.

Ella es la *Beatus Ille*. Y todos los que son como ella. Que acabó destronada, NO guillotizada. No. al ser cualquiera, murió como cualquiera. Ahora sí que la guillotizaron. Cuando ya no era nadie. Son... los riesgos del oficio.

12. LAS CONCLUSIONES DE SINGLAPIPIS

Si eres un SINGLAPIPIS, no te preocupes, lo seguirás siendo toda tu vida. Y reza para que no te toque la lotería. Me refiero a una cantidad desorbitada, porque el dinero te va a durar menos que un caramelo a la puerta de un colegio. Hacienda, familiares, embaucadores, timadores, *brokers* de fama, secuestradores, terroristas, mafias de cualquier clase, etc., se encargarán de ello.

Has sido educado para ser víctima, y morirás pensando que eres gente *honrada*. Te fascinarán las joyas, yates, aviones privados, castillos, etc., pero te contentarás con mirarlo, sintiéndote pecador de envidia malsana. La dicotomía estriba en que piensas que, el poseedor de la riqueza, NO es gente *honrada*. Tú sí.

Pasarás por alto, y no lo querrás admitir, que, el predador, actúa según las Leyes Naturales de la Zoología. Que su comportamiento es adaptativo a las dificultades de vivir en esta Tierra. En tanto que tú, víctima, no eres más que su prótesis. Nada más.

Y te irás terapiando, día a día, con aquella frase tan absurda de: «*pobrecito mi patrón, cree que el pobre soy yo*». Como cantaba, sin vergüenza, Atahulpa Yupanqui, propietario de la mayor empresa platanera de Canarias. Por catatimia, no te darás cuenta de lo feo que eres. En comparación con la «*gente guapa*». Ni que padeces muchos más tipos de enfermedades, y en mucho mayor número, que los ricos.

Tampoco sabrás dónde ubicar los diferentes tipos de riqueza. Un monarca europeo, un magnate del petróleo, un *taikoon* industrial japonés, un jeque árabe, un artista de cine, mafiosos de la droga, prostitución... pero ellos sí que tienen su escalafón bien definido. Incluso cronológicamente, por eso lo de los «*nouveaux riches*»

Les lamerás los pies, agradeciéndoles las becas, que permiten estudiar a tus hijos. O la calderilla, que va manteniendo la ONG, en la que, encima, voluntariamente militas. Y serás muy solidario, con los que son más pobres que tú. ¡Eres tan buena persona! Y agradecerás que te aumenten el sueldo, para así consumir los productos que fabrican.

Y preferirás un sueldo fijo y seguro en uno sus bancos. En vez de asaltar sus bancos. Porque robar es «malo». Recuerda la película «*El Caso Thomas Crown*» (1968). Magnífica reproducción de la realidad de la delincuencia de guante blanco.

Y asistirás fervorosamente al culto de cualquiera de sus sectas, elevadas a la categoría de religiones, en vez de montarte la tuya propia y explotar la buena fe de los demás. Y serás un fanático defensor de la moral, las leyes, la democracia, el orden, la cultura, la libertad, el pacifismo, del trabajo bien hecho, de las vacaciones...

Y nunca comprenderás la diferencia entre trabajar y ganar dinero. Nunca. Tendrías que romper todos los esquemas prefabricados, cargados de emocionalidad paranoica. Y así seguirás, ganándote el cielo. Portándote de la mejor manera posible. Y vistiéndote elegante para las bodas.

Celebrarás aniversarios y demás fiestas de guardar. Son tu merecido descanso. Creerás que los ricos también *padecen* sus responsabilidades patrimoniales, bursátiles, fiscales, financieras, de la competencia. Sin darte cuenta de que las padecen, pero desayunando caviar y champagne a bordo de su inmenso yate. Y delegando los quebraderos de cabeza, en sus asalariados.

Lo cierto es que mereces todas las medallas a la buena conducta, mérito laboral, ciudadano ejemplar, etc. De hecho ¿para qué crees que se inventaron? ¿Has reflexionado sobre el hecho de que los ricos no las poseen?

Lo tuyo, SINGLAPIPIS, es educar a tus hijos a ser «*mejor que tú*». Mejor sueldo, mejor calidad de vida, mejor patrimonio. Y, así, siguiendo tu saga. Y, cuando la élite crea que: «*el momento de cambiarlo todo, para que todo siga igual*», ha llegado, te montarán la consabida revolución. En la que darás tu sangre, heroicamente...

Estas son las principales conclusiones a las que podría llegar un SINGLAPIPIS. Conclusiones que tú jamás compartirás. Porque eres un cobarde. Porque no te atreves a robar, ni a matar, ni a secuestrar, ni a timar, ni a extorsionar, ni tienes con qué sobornar. Eres como la mierda de un WC, mientras la élite, tira de la cadena.

No olvides a Marx, quien se inventó aquella célebre frase de: «*partiendo de la nada, hemos alcanzado las mayores cotas de miseria*». Lo dijo un Marx, Groucho Marx. Y no se equivocó. Pero tú, sigue fiel a tus principios morales, legales religiosos, patrióticos, éticos. Presumiendo de que NO eres un animal.

Ahora, sólo te queda extraer de cada capítulo aquello en que sí estás de acuerdo, y aquello en que no. Y montarte tus propias conclusiones. Dentro de un tiempo, relea este libro. Y vuelve a hacer lo mismo. Quizás alguna idea haya cambiado en tu cerebro. Aunque sigas siendo el mismo y comportándote igual.

Por el momento, vete informando sobre los que dicen que han sido los diez más ricos de la Historia. Te los menciono de menor a mayor fortuna:

10. Sheikh Zayed Bin Sultan Al Nahyan
\$ 23 mil millones de dólares, de los Emiratos Árabes Unidos.
Obviamente, su fortuna procede del petróleo.
9. Paul Allen
\$25 mil millones de dólares
Cofundador de Microsoft.
8. Warren Buffett
\$28 mil millones de dólares
7. King Fahd Bin Abdul Aziz Alsaud
\$30 mil millones de dólares
Es el rey de Arabia Saudita.

6. Lawrence J. Ellison
\$55 mil millones de dólares
Director de Oracle, compañía de software para Bases de Datos.
5. William Gates III
\$60 mil millones de dólares
4. John Jacob Astor (1763-1848)
\$85 mil millones de dólares
3. Cornelius Vanderbilt (1794-1877)
\$100 mil millones de dólares. En su tiempo tenía propiedades por 100 millones de dólares, que a dinero de hoy da esta.
2. Andrew Carnegie (1835-1919)
\$110 mil millones de dólares
1. John D. Rockefeller (1839-1937)
\$200 mil millones de dólares

Obviamente, la lista es inexacta. Por eso no están ni Carlos Slim, ni Pablo Escobar.

Y, ahora, Singlapipis, cuéntame, ¿en cuántas buenas obras de caridad, de reaserción, de ayudas, etc., invertirías, si heredaras alguna de estas fortunas? Esa es mi conclusión acerca de ti. Tú mismo te has identificado. Singlapipis, ¿que eres un Singlapipis!

Si te has enfadado conmigo, es porque, en el fondo sabes que tengo razón. Pero me la niegas. Te fastidia dar tu brazo a torcer. Si te has enfadado contigo mismo, es porque ya pensabas esas cosas que has leído, aunque eres consciente de que no tienes otra opción en la vida. Por lo menos tienes autocrítica.

Y, si te enfadas con la injusticia del mundo, es que eres tonto. Y todavía no has comprendido que, el mundo, funciona así. Entre tu real naturaleza, y tu artificial moral, siempre elegirás ésta última.

El mundo es para los predadores. Para los ricos. Los demás somos sus prótesis. El Nuevo Orden, será mucho más sofisticado. La masa será cada vez más útil a los intereses de la élite. La ingeniería genética, hará las personas a la carta. Y muy felices. En número adecuado y con la profesionalidad eficientísima.

La élite será la nueva Mitología. Muy parecida a la inventada por los antiguos. Aquella Mitología donde dioses y humanos se mezclan entre sí. Donde todo se explica poéticamente. Donde se aprende de los errores y se fija una moral. Una moral llena de contramoral. Pero será una Mitología efímera, superficial. Al cociente intelectual de un niño de ocho años.

En el fondo, estamos inaugurando este sistema hoy en día. Los programas basura de la TV crean dioses por un día. De ellos conocemos toda su vida, sus defectos, sus virtudes, su moral y contramoral. Nos encanta ver cómo se enriquecen de golpe, y ya sabíamos que se iban a arruinar, debido a su *mala vida*. Pero no pensamos que, su enriquecimiento, es de pura calderilla. Que eso, no es enriquecimiento. Es puro *divertimento* de la masa. Todo sumado, un carrusel, pasado de vueltas.

Y, cuando se nos ocurre pensar, resulta que, hasta esto, está previsto. Las mejores Facultades de Medicina, durante la Edad Media, eran catalanas. De hecho, siguen hoy en día, con muy buena reputación internacional. Las Universidades del resto de Europa, lo eran en Teología, Filosofía y Derecho. El lema de la Universidad de Barcelona era: «*libertas perfundet omnia lucet*».

Pero el Vaticano logró que se suprimiera la «*libertas*». Como lograba, en la misma época, que NO se enseñara a Galileo en Salamanca. Posteriormente, la Nación Catalana es brutalmente invadida por las tropas franco-castellanas, a las órdenes del Duque de Berwick, cuyos descendientes son: la Duquesa de Alba actual.

La Nación Catalana queda, definitivamente, descuartizada. Y ocupada por Castilla y Francia. Tres años después (1717), el invasor Felipe V de Castilla, cuyos descendientes son los actuales Borbones, cierran las ocho Universidades catalanas. Pero subvencionan la suya propia en la ciudad de Cervera. La dirección, concedida a los Jesuitas. Los más conservadores vaticanistas.

Por aquel famoso: «*por justo derecho de victoria por las armas*», se impone un lema, a esta Universidad de Cervera: «*Lejos de nosotros la peligrosa novedad de discurrir*». En castellano, claro. Y así continuó, hasta 1842. Cuando se trasladó a Barcelona.

Ahora bien, con todo el lío del imperialismo de la mal llamada Revolución Francesa, porque en realidad fue *americana* y *masónica*, y porque guillotinan al rey, pero acaban en un emperador, suceden los bochornosos espectáculos de los Borbones castellanos de la época, padre e hijo, candidatos a *mongolitos* de oro.

Por el Tratado de Valencia, 11 de diciembre de 1813, Napoleón reconoció a Fernando VII (1784-1833) como rey. No era deseado por la élite castellana, pero sí por la plebe inculta, que lo creyó secuestrado por «los franceses». De ahí su mal sobrenombre de «el Deseado». Al entrar en Madrid, se producen unas imágenes, que son el EJE VERTEBRAL de este libro.

Los llamados «majos» de aquella época, que darían origen a los «castizos», y estos a los «chulos», casi actuales, desengancharon los caballos de la carroza real, y, tirando ellos mismos como burros de la carroza, lo llevaron a palacio. Pero, para mayor vergüenza, el eslogan era: «*muera la libertad*», «*vivan las cadenas*».

Poco tardó el rector de Cervera, en enviarle una carta a Fernando VII, felicitándole por el retorno del absolutismo. «*Lejos de nosotros, majestad, la funesta manía del pensar*». Parafraseando el lema de su Universidad. Pensar, se entiende como: criticar, ciencia, cosas de liberales afrancesados. Que quede claro que eso sucedía en Cervera, no en la Universidad Complutense de Madrid, como algunos chauvinistas castellanos dan por hecho.

Hay que ser serios con la Historia, y, la realidad, es que, esta moderna Universidad Complutense, era la *Universidad Cisneriana* de Alcalá de Henares, y en 1836, fue trasladada a Madrid, con el nombre de *Universidad Central*. Las fechas no engañan.

Si avanzamos más de un siglo, hasta el 12 de octubre del 1936, día de la raza castellana, bajo un enorme retrato del Caudillo, José Millán-Astray y Terreros (1879-1954), ministro de Propaganda del golpista Franco, dice: «*Los catalanes y los*

vascos son cánceres en el cuerpo de la Nación»... El cirujano de hierro, que es el fascismo, sabrá cómo extirparlos y lo hará cortando en carne viva, sin escrúpulos ni falsos sentimentalismos». Estamos en la Universidad de Salamanca.

El público, puesto en pie y con el brazo en alto, rugía el lema de la Legión, fundada por Astray: «¡Viva la muerte!». El rector de la Universidad, Miguel de Unamuno y Jugo (1864-1936), le contesta: «*Hace un momento he escuchado el necrófilo e insensato grito de ¡Viva la muerte! El general Millán-Astray es un inválido (era manco). No es preciso que lo digamos en voz baja. También lo fue Cervantes. Pero desgraciadamente hay hoy en España demasiados mutilados, y si Dios no lo remedia pronto habrá muchísimos más. Me sobrecoge pensar que el general Millán-Astray pudiera algún día dictar leyes y normas. Un mutilado, que carezca de la grandeza espiritual de Cervantes, es hasta cierto punto lógico que encuentre un terrible alivio a su situación, viendo como en torno suyo se multiplican los mutilados...».*

Millán-Astray se enfada, saca su espada, gritando: «*¡Abajo la inteligencia! ¡Viva la muerte!*». Cuando el griterío va cesando, el anciano rector todavía añade: «*Este es el templo de la inteligencia. Y yo soy su sumo sacerdote. Debo deciros lo siguiente: venceréis, qué duda cabe, porque tenéis la razón de la fuerza, pero nunca podréis convencer, porque para convencer hay que persuadir, y para persuadir carecéis de lo más elemental: la fuerza de la razón y del derecho».*

Desde aquellos tiempos, *la nefasta y funesta manía de pensar*, cerverina, ha sido cita obligada de cualquier político. En esa vergüenza de país.

Esta pequeña lección histórica, te he dicho que es el EJE VERTEBRAL DE ESTE LIBRO. ¿Qué... porqué? Porque, mientras la élite vive la vida, la chusma combate por la muerte. Sea la muerte física, cultural, económica, etc. ¿Te das cuenta de que cada vez pensamos menos? El cavernícola necesitaba todo su cerebro para sobrevivir. En unas condiciones totalmente en contra de su calidad de vida.

Paulatinamente, nuestras preocupaciones por la supervivencia real, se han ido reciclando por unas preocupaciones artificiales, que conciernen a inventos manipuladores, perfectos para que obedezcas a la sociedad, que te han montado.

¿Te imaginas, al pobre cavernícola prehistórico, preocupado por la programación de la TV? ¿O por las subidas o bajadas de la Bolsa? ¿O por cómo se cocina un risotto? ¿O por cómo puede matricularse en Oxford? ¿O por quién ganará la medalla de oro de Hípica, en las Olimpiadas? ¿O por qué te sucederá, si pierdes tu empleo? ¿O por los niños que mueren de hambre? ¿O por el derecho al aborto? ¿O por el derecho a que la Seguridad Social pague los cambios de sexo? ¿O por sí, cuando muera, irá al cielo o al infierno? ¿O por alguna reivindicación laboral? ¿O por si podrá pagar al abogado que lo divorcia?

No pongo más ejemplos. Si lo has entendido, basta. Si no lo has entendido, quien no entiende cómo has llegado hasta aquí, soy yo. Lo bueno, lo mejor, lo «natural», es ser rico. Poseer el mundo, como lo poseía, en cierta manera aquel cavernícola. Con toda la Tierra a su disposición. Lo malo, lo peor, es ser pobre. Aunque sea lo más «normal».

Te habrán dicho que: «*el Sol sale para todos*». Eso es falso. Cuentan que, en el principio de la vida en la Tierra, aparecieron unos «*bichitos*», llamados coacervados. En cualquier manual de Biología te explicarán seriamente de qué se trata. Pero unos estaban al Sol, y otros a la sombra. Aleatoriamente.

Los que «tomaban» el Sol, pronto aprendieron a obtener su energía, en lo que hoy llamamos la función clorofílica. Es decir, se convirtieron en vegetales. Los que estaban a la sombra, también necesitaban esa energía. Pero no la obtenían directamente del Sol. La solución fue: comerse a los vegetales. Somos los animales.

Pero, no bastando con ese canibalismo biológico, los animales crearon otro tipo más cruel. El omnívoro. Capaz de comérselo todo. Con tal de sobrevivir.

Y, no sé cuántos millones de siglos después, seguimos igual. El Sol, no sale para todos. La Biología no cambia. La Sociedad, sí. Los ricos viven libremente, montando fundaciones, y otras obras de caridad. Los pobres, se pelean a favor o en contra de la «*libertad*». «*Lejos de nosotros, señores de la élite, la funesta manía de pensar*». «*Abajo la Inteligencia*». «*Viva la muerte*». «*Vivan las cadenas*».

Somos, hoy en día, el mismo atajo de imbéciles, que aquellos gladiadores romanos,

que en vez de matar a sus manipuladores, que lo podían hacer, gritaban: «*Ave Caesar morituri te salutant*». Por eso nos educan a no matar. Pero sí a sucumbir. A ser «*la crème de la crème*» de las víctimas.

Otto Eduard Leopold von Bismarck - Schönhausen (1815-1898), aquel prusiano unificador de Alemania, lo tenía muy claro. Entre otras cosas, fue el creador del *Estado del Bienestar*, como la pensión de jubilación obligatoria, y sistemas de *Seguridad Social*, para la previsión de enfermedades y accidentes laborales. Pero su mejor frase es: «*La libertad es un lujo, que no todos pueden permitirse*».

Los Singlapipis no tenemos remedio. Tenemos lo que nos merecemos. Simplificando, que tiren de la cadena, porque no servimos para nada más.

POSTDATA

Llegado este momento, tú has de seguir sobreviviendo, y yo también. Por unas horas hemos sido amigos. De lo contrario, ya no hubieses llegado hasta aquí y, como amigo, voy a despedirme de ti. Ser consciente de la realidad, siempre es mejor que la ignorancia, que el vivir engañado.

La inteligencia cuenta mucho en esta vida. Y la cultura también. Es difícil, a veces imposible, conseguir lo que queremos. Porque esa volición es, a menudo, artificial. Absurda. Irreal. Recuerdo que, de muy pequeño, un amigo mío y yo, queríamos ser cobradores de tranvía. Porque les veíamos cobrar dinero a la gente. Los mayores se reían de nosotros, y nosotros no entendíamos por qué los mayores no querían ser cobradores.

Con el tiempo comprendí que, quien cobraba, era la Compañía de Tranvías de Barcelona, para llevarnos de un sitio a otro. No sufrimos ninguna frustración. A los siete años pisé, por primera vez, un aeropuerto. Vi los uniformes de la tripulación, y quise ser aviador. ¡Qué bonitos me parecían! Pero me olvidé muy pronto de este oficio, porque tardé mucho tiempo en volver a un aeropuerto.

Y, así, me he pasado la vida. Como te ha pasado a ti. Haciendo miles de cosas, y la mayoría mal. Una vida que casi ya ha pasado del todo, dándome cuenta de que la vida NO iba pasando. El que SE iba pasando era yo. La vida no se acaba, por el momento, pero tú y yo, sí que nos estamos acabando.

Como tú, he pasado por muchas etapas. Ahora las repaso. Y las comparo. Mejor dicho, me comparo con las etapas de la vida de otros, que he conocido. Todas ellas han sido como los resfriados, que siguen su curso, y desaparecen, hasta la próxima.

Las nuevas etapas te llevan a nuevas situaciones. Y, estas, a nuevas voliciones. Y en cuanto te das cuenta, ya no se trata de lo que quieres, sino de lo que tu pobrecito cuerpo te permite hacer. Y haces balance. Balance que, he podido constatar, siempre es el mismo en cuanto a los resultados.

82

Lo realmente importante es lo biológicamente gratificante. Por eso, lo que nos da el saldo final, NO es el haber hecho lo que queríamos. No. Es el NO haber hecho lo que NO queríamos. Ahí estriba la satisfacción de lo vivido. O la amargura, si hemos hecho lo que NO queríamos hacer. El tema da mucho qué pensar.

Otra una cosa he aprendido. Que, la vida de la gente, cambia muchísimo, si el suelo que pisa le pertenece. Otra vez la zoología nos marca la pauta. Un berebere considera suyo todo el desierto. Por eso es nómada. Aquel propietario de tierras (pocas), de algún ganado, algún campo que cultivar, y de su propia casa, en cualquier montaña, posee una cultura derivada de la tierra que pisa, que siempre nos asombra. La cultura que le enseña su territorio.

Nos parece que lo tiene todo pensado. Nos sorprende su cultura, diríamos «vital». Nos da la sensación de que ha aprovechado la vida. Porque, él mismo se ha pautado su sencilla vida. Por eso toma valor biológico aquella frase de: «MÁS ALLÁ DEL ÉXITO SOCIAL, ESTÁ TU TRIUNFO PERSONAL».

Por eso la calidad de vida es fundamental. Y es lo único que, pasado el tiempo, te das cuenta que ha sido lo definitivo. Y, hablando de calidad de vida, sí que podemos ser un poco competitivos con los ricos. Un poco. Sobre todo si se han cumplido algunas variables de esta postdata.

Sin embargo, lo habitual, es que los ricos disfrutan de su buena calidad de vida. Mientras que los pobres, la deseamos. Nos cuesta, a veces, discriminar: éxito y triunfo. Al triunfo personal, nadie le hace caso. No se ve. El éxito nos cuesta muy caro. Y desborda envidias y agresividades.

Eso me recuerda a Julio José Iglesias de la Cueva., cuando canta aquello de:

*«Llegar a la meta cuesta
te cuesta tanto llegar
y cuando estás en ella
mantenerte cuesta más»*

83

*«Vuela amigo, vuela alto.
No seas gaviota en el mar.
La gente tira a matar,
cuando volamos muy bajo»*

Y no son los ricos los que te disparan. Ellos ni saben que existes. Es el permanente juego de la cucaña entre pobres. Por eso, lo único importante es la propia opinión que tú tengas de ti. Las opiniones de los demás son como veletas al viento de sus envidias. Ponte un buen precio de salida a la subasta de la vida. Al fin y al cabo eres único. No hay otro como tú. Eso te convierte en muy especial.

Despabila. Que sepas «ligar» y «atar», bien atada, toda esa vorágine de comentarios, que te he escrito. Sé que son muchos, aparentemente desorganizados. Pero todos intervinientes. Te deseo muy buena suerte en lo que te queda de vida.

Que en la próxima reencarnación, nazcamos ricos, guapos, inteligentes, etc. Que no dependamos de nadie, ni que tengamos escrúpulos. Que ya sabes a lo que nos conducen. De todo corazón te lo deseo, amigo singlapipero. De todo corazón.

Un fuerte abrazo.

**Altres llibres
publicats
de la mateixa
col·lecció**

L'Enginyeria Etològica
aplicada a l'Evangelització

Carta oberta
als exiliats catalans

Ens anem a casar...
(Curs Prematrimonial)

Influencias de las
psicopatologías masculinas
en las relaciones laborales
femeninas

Manual del locutor
(sea radiofónico o televisivo)
Glosario cultural práctico
para debates

Hacia la absoluta
manipulación
de la humanidad

No te mueras tonto

Ser o no ser

Yo, singlapipis

**Altres llibres
de la mateixa
col·lecció**

Estás haciendo de tu hijo
un cobarde

Cómo aprovecharte
de la psicología
y no morir en el intento

Manual de
psicología política

Libro Rojo
sobre el sistema
penitenciario actual

Cóm la publicitat
anorrea el teu cervell