
ALEJANDRO SUÁREZ SÁNCHEZ-OCAÑA

GURU POLLAS S.A.

**DEFENSA PERSONAL CONTRA
LA INDUSTRIA DEL HUMO**

**INCLUYE EL MÉTODO RADAR PARA
DETECTAR CHARLATANES 3.0**



**EDITORIAL
MALUMA**

■ INTRODUCCIÓN

La insoportable levedad del experto

Vivimos en la era dorada de la ignorancia con micrófono.

TikTok, YouTube, Instagram: el mundo entero tiene altavoz. Cualquiera tiene un *podcast* o es una «figura emergente». Por supuesto, hay mucho contenido interesante, pero también hay una legión de personajes que, megáfono en mano, son un peligro público.

La tesis de este libro es dolorosa pero simple: la democratización de la información ha traído consigo la democratización de la estafa. Y la estafa, por fin, se ha vuelto escalable. **Nunca ha sido tan fácil parecer listo ni tan rentable ser un farsante.**

Hace treinta años, el tonto del pueblo tenía un alcance limitado: el bar de la plaza y, con suerte, la boda de su prima. Si decía una estupidez, la audiencia se reía, le invitaba a callar y la vida seguía. Su «radio de daño» era de ciento cincuenta metros.

Antes la estupidez se quedaba en el bar. Ahora tiene *funnel*.

Hoy, ese mismo personaje tiene una cámara 4K, un anillo de luz, un canal de YouTube y una campaña de anuncios en

Instagram. Ya no es el tonto del pueblo; ahora es un experto en libertad financiera, un mentor de alto impacto o, si todo lo anterior se le queda pequeño, un *biohacker* cuántico.

¿Pero qué demonios es un *biohacker* cuántico? En realidad, no lo sé, pero suena épico. No importa, lo trascendente es que su radio de daño es global. Y lo peor no es que diga tonterías; lo peor es que ahora cobra 2000 € por enseñártelas.

Hace muchos años, de jovencito, trabajé de relaciones públicas en la mítica sala Joy Eslava. Para mí fue un máster acelerado en una asignatura que no se enseña en ninguna universidad: leer la gente a un kilómetro de distancia.

El director de Joy, Juan del Campo —con quien acabé teniendo una relación casi de mentor y discípulo—, tenía un talento especial para poner en palabras cosas que uno intuye, pero no sabe explicar.

Yo tenía un compañero simpático pero limitado. De esos que, sin mala intención, van dejando un reguero de pequeños desastres y obligan al resto a ir detrás con la fregona. Le cubríamos, le ayudábamos, le salvábamos la cara... hasta que un día Juan me agarró del brazo, me apartó dos pasos y me soltó una frase seca, de las que no se olvidan:

—Alejandro, **recuerda que un tonto arruina un pueblo.**

Treinta y tantos años después, la frase sigue resonando en mi cabeza con cierta frecuencia. Y doy fe de que es rigurosamente cierta.

Solo que hoy el «pueblo» ya no es la plaza, ni el bar, ni la oficina. Hoy es Internet. Y por eso estos personajes

ya no son una anécdota: son *mainstream*. Antes un tonto arruinaba un pueblo. Ahora, con un micro y un embudo de ventas, un tonto motivado puede liarla realmente parda.

Y como hay más bobos que botellines, hay incautos que pagan.

Seamos honestos antes de empezar: la culpa no es solo suya. El tonto del pueblo solo podía arruinar el pueblo si el pueblo le prestaba atención. Si la industria del humo factura miles de millones, no es porque ellos sean genios del mal, es porque nosotros nos hemos vuelto perezosos.

Hemos confundido lo complejo con lo imposible y lo fácil con lo cierto. Compramos al gurú porque la verdad —que el éxito es lento, aburrido y difícil— nos da pereza. Pagamos por el atajo porque nos aterra el camino. Este libro no va solo de señalarlos a ellos, va de dejar de ser nosotros el cómplice necesario.

El objetivo: cierra el grifo

Quiero dejar algo claro antes de empezar: este libro no está escrito para que odies a los gurús. **Odiar consume energía y no vale la pena.**

El objetivo de estas páginas es mucho más pragmático: quiero que aprendas a separar el grano de la paja y que, una vez identificados, dejes de financiarles la fiesta.

Cada vez que compras un curso vacío, cada vez que sigues a un fantoche en YouTube o asistes a un *webinar* grabado que finge ser en directo, cada vez que contratas a un consultor que usa palabras que ni el mismo comprende,

estás votando con tu cartera. Estás validando el modelo de negocio del humo.

Mi misión no es salvar al mundo de los estafadores —siempre habrá alguien dispuesto a vender el elixir de la eterna juventud y siempre habrá alguien desesperado por ver si funciona—. Mi misión es que tú recuperes algo que está en peligro de extinción: el criterio.

El filtro de entrada

Si esperas «el secreto», «el truco» o «la fórmula definitiva» para hacerte rico sin trabajar, tengo una mala noticia: estás en el pasillo equivocado.

Hazte un favor: cierra el libro ahora mismo. Devuélvelo. Regálasele a tu cuñado, ese que siempre está a punto de pegar el pelletazo con una criptomoneda nueva de la que le ha hablado un *youtuber* que «de esto sabe mucho».

Aquí no vas a encontrar atajos. No hay magia. Aquí solo hay preguntas incómodas y alguna respuesta. Aquí hay un método para auditar la realidad.

Cinco minutos. Cinco preguntas. Y se acabó el embrujo.

Si buscas validación y caricias, las tienes en Instagram entre vídeos de gatitos (monísimos). Si buscas verdad y herramientas, sigue leyendo.

Este libro se resume en diez reglas. Y duelen.

Inmunidad diplomática

No te prometo que, al terminar este libro, vayas a facturar seis cifras, ni que vayas a tener abdominales de acero, ni que vayas a encontrar tu propósito vital mientras vibras alto. Tampoco tengo la menor idea de cómo puedes conseguir tu primer Lamborghini.

Este libro no es un billete de lotería. Es algo mucho más realista y, en mi opinión, más útil: es un pasaporte diplomático.

En un mundo saturado de ruido, mentiras y promesas infladas, este pasaporte no te garantiza el éxito, pero te otorga el superpoder más valioso del siglo XXI: la inmunidad.

Inmunidad ante la tontería. Inmunidad ante la codicia ajena. Inmunidad ante la fábrica del humo.

Bienvenido a la resistencia. Empezamos.

FIN DEL EXTRACTO

Esto era solo la introducción.

El resto es la auditoría que la industria del humo no quiere que leas.

COMPRAR EL LIBRO COMPLETO