

EL PEQUEÑO LIBRO



DEL
BITCOIN

*Todo lo que necesitas saber y
que Wall Street ya ha descubierto*



ANTHONY SCARAMUCCI

Prólogo de Michael Saylor

Traducción de Pablo Fernández Candina

DEUSTO

El pequeño libro del bitcoin

Todo lo que necesitas saber y que
Wall Street ya ha descubierto

ANTHONY SCARAMUCCI

Traducción de Pablo Fernández Candina



EDICIONES DEUSTO

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

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

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

Título: *The Little Book of Bitcoin: What You Need to Know that Wall Street Has Already Figured Out*

© Anthony Scaramucci, 2025

© del prólogo, Michael Saylor, 2025

Todos los derechos reservados. Esta traducción ha sido publicada con permiso de la editorial original, John Wiley & Sons, Inc.

© de la traducción, Pablo Fernández Candina, 2025

© Centro de Libros PAPF, SLU., 2025

Deusto es un sello editorial de Centro de Libros PAPF, SLU.

Av. Diagonal, 662-664

08034 Barcelona

www.planetadelibros.com

Diseño de colección: Sylvia Sans Bassat

Primera edición: septiembre de 2025

Depósito legal: B. 11.887-2025

ISBN: 978-84-234-3940-9

Composición: Realización Planeta

Impresión y encuadernación: Huertas Industrias Gráficas, S. A.

Printed in Spain - Impreso en España



Sumario

Prólogo	7
Sobre el autor del prólogo	13
Preámbulo	19
1. Introducción	25
2. Hora de salir a explorar	33
3. La sesión de <i>paddle surf</i> más rentable de la historia	39
4. ¿Por qué Bitcoin?	57
5. La moneda en sí misma	67
6. <i>Money, money, money</i>	81
7. Doy el paso	97
8. El efecto Paul Tudor Jones	109
9. Lo que Musk te ha dado, Musk te lo puede quitar.	117
10. Un poco de SALT	133

11. El comienzo del invierno cripto	141
12. Wall Street pasa a la acción.....	147
13. De mantequilla a Bitcoin.....	155
14. Mr. Wonderful cambia de parecer.....	165
15. Llegan los ETF.....	175
16. Primeros pasos	193
17. Tu viaje.....	209
 Agradecimientos	 213

Introducción

—Papá, te has quedado completamente fuera de onda con la tecnología. Casi no sabes ni encender tu iPhone. —Quien me decía eso era mi hijo, AJ, y estaba a punto de darme uno de los mejores consejos que he recibido en toda mi vida—. No tienes ni idea de qué es la cadena de bloques ni el internet de las cosas —se quejó—. No te enteras.

AJ, que en el verano de 2012 trabajaba en Tesla, me urgía a ponerme al día.

—Tienes que actualizarte —sentenció, arremetiendo contra mi espíritu ludita.

Sugirió que asistiera a un curso magistral en la Universidad de la Singularidad. Pese a su nombre, este centro no es en absoluto una universidad, puesto que no cuenta con la acreditación necesaria para conceder diplomas certificados. En su lugar, ofrece algo mucho más útil: un atisbo al futuro.

Fundada por los futuristas y empresarios Ray Kurzweil y Peter Diamandis, el lema de esta institución es sencillo: «No temas al futuro, abrázalo».

Y así, en abril de 2013, me matriculé en el inmenso Centro de Investigación Ames de la NASA, en el corazón de Silicon Valley, California. La Universidad de la Singularidad ofrece cursos semanales a profesionales que combinan las mejores características de los laboratorios de ideas, los seminarios y las conferencias. Aprendes y entras en contacto con algunas de las mentes más lúcidas y visionarias del ámbito de la tecnología.

Fue entonces cuando adquirí mis primeras nociones sobre el mundo de los activos digitales de cadena de bloques, en particular sobre Bitcoin.

Diamandis conversaba con uno de los primeros desarrolladores de videojuegos de la historia, Hal Finney, quien fue además uno de los primeros adoptantes de Bitcoin. De hecho, fue el destinatario de la primera transacción jamás realizada en esta criptomoneda. Finney creyó desde el principio en las monedas digitales; de hecho, ya había experimentado con sus formas primigenias, como DigiCash. Sin embargo, esos protocolos se basaban en una estructura centralizada, y en Bitcoin al fin halló una moneda auténticamente libre y descentralizada. Entonces se dedicaba a su divulgación.

No hablaron tanto de la moneda en sí misma como de los factores que la impulsaban. Diamandis se refería a ellos como «Las seis D de los exponenciales», que consideraba las claves para identificar ideas de inversión lucrativas a largo plazo: digitalizar [*digitize*], desmaterializar [*dema-*

terialize], desmonetizar [*demonetize*], democratizar [*democratize*], engaño [*deception*] y, por último, disrupción [*disruption*].

Según Diamandis, si puedes digitalizar un producto o servicio, en la práctica puedes desmaterializarlo, reduciendo una realidad física a metadatos, a una serie de unos y ceros. Pasar de un bien o servicio tangible a uno virtual comporta un aumento drástico de eficiencia, pues en adelante todo cuanto se deberá manejar son datos. Digitalizar un producto lo abarata y lo vuelve mucho más disponible, democratizándolo para que cualquiera pueda adquirirlo. Antes de que te des cuenta, se habrá transmutado en una fuerza disruptiva en su sector.

De lo que en verdad estaba hablando es de cómo identificar tecnologías que abrigan el poder de alterar, redefinir y luego expandir diversas industrias. Diamandis las bautizó «tecnologías exponenciales», y no se refería a las pequeñas innovaciones, como un televisor en color frente a uno en blanco y negro. Estaba mucho más interesado en descubrir y aprovechar las ondas que hicieron posible la televisión. Piensa en la electricidad, la movilidad, los ordenadores. O la siguiente gran tecnología que transforma al instante todo cuanto toca: internet. Y ahora estaba volcando su atención en una que apenas llevaba en existencia un par de años y a la que muchos dirigían una mirada cínica.

—En Kodak cometieron el error garrafal de pensar que pertenecían al sector de los productos químicos y el papel —señaló Diamandis a su clase—. Tenían esa idea porque era de allí de donde sacaban sus beneficios, y consideraban una pérdida de tiempo todo lo que no contribuyera a ese

negocio. —El problema estribaba en que la fotografía digital estaba experimentando un crecimiento exponencial—. Así las cosas, cuando llegó la cámara digital, los ejecutivos de Kodak echaron un vistazo al producto estándar de 0,01 megapíxeles y se echaron a reír. Pero al año siguiente era de 0,02 megapíxeles; luego, de 0,04; y más adelante, de 0,08. Y, después de treinta duplicaciones, superó a la cámara tradicional estándar, y Kodak cayó en bancarrota —explícó Diamandis.

Su argumento era sencillo: pasar del mundo físico al virtual constituye un proceso muy disruptivo y es posible que lucrativo, tanto para los bienes como para los servicios. Si una empresa o industria pretende evolucionar y sobrevivir, se trata de una transición necesaria: quienes no la realizan son inevitablemente devorados por la tecnología a medida que las industrias se vuelven más ligeras y eficientes. Piensa en todos los bienes físicos que tenías en casa hace apenas veinticinco años. Seguramente tenías una línea telefónica, que utilizaba grandes cantidades de plástico y cables, quizá incluso un contestador automático. Puede que poseyeras un equipo estéreo, con una torre de CD a su lado. Tenías una cámara, tal vez digital, pero más probablemente una de esas antiguas analógicas en las que era necesario sacar el carrete y llevarlo a revelar. Y no olvidemos el televisor, que requería un decodificador, y que podía estar acompañado por una pila de DVD que se alzaría no demasiado lejos de los CD. La mayoría —si no la totalidad— de esos aparatos han quedado reducidos a una secuencia de unos y ceros. Se han digitalizado, combinado y reimaginado en un dispositivo notable: el smartphone. Tu

teléfono contiene tus fotos, tu música, tus películas y tu teléfono en sí mismo (por no decir tu ordenador): todas esas cosas físicas caben ahora en la palma de tu mano. En consecuencia, la capitalización de mercado de Apple, que asciende a 3 billones de dólares, supera a la de todo el mercado bursátil de Alemania y equivale a la mitad del de Japón. Un cambio abrumador engendra —y devora— una cantidad formidable de valor.

Siendo justos con los integrantes de Kodak, la fotografía digital parecía una apuesta perdedora y, de hecho, durante un tiempo lo fue. Pasar de un modelo de negocio rentable a uno que no lo es no ayudará a que la dirección se gane el favor de los accionistas. De lo que no se dieron cuenta es de que la digitalización no sólo era el futuro: era asimismo una línea de vida. Permitió la desmaterialización de las cámaras y películas fotográficas. Desmonetizó la captura de fotos hasta el punto de que, hoy en día, la mayoría de nosotros las tomamos de forma gratuita. Fruto de ello, no se tardó en democratizar la fotografía. Existen ocho mil millones de teléfonos en todo el mundo, y Kodak, Polaroid y Nikon se han quedado obsoletas. Toda una industria quedó reducida a una serie de unos y ceros. En 2000, Kodak anunció que se habían tomado 80.000 millones de fotos, una cifra récord; en 2022, se estima que se capturaron unos 1,5 billones.

—Bitcoin es la fotografía digital —apostilló Diamandis—. Antes de lo que sospecháis, digitalizará y desmaterializará la totalidad del sistema financiero, y a muchas instituciones tradicionales les sucederá lo mismo que le ocurrió a Kodak.

Se hizo el silencio en el aula.

Seré sincero: en realidad no entendía gran cosa. Conocía, apreciaba y respetaba a Diamandis: éramos de la misma quinta, ambos hijos de primera generación de inmigrantes, ambos de Long Island. Tiene una mente privilegiada y no se toma demasiado en serio, dos virtudes raras. Y su razonamiento resultaba difícil de rebatir.

Aun así, sonaba exagerado. Yo era el típico financiero tradicional con veinticinco años de experiencia en compañías como Goldman Sachs y Neuberger Berman. La idea de que el dinero pudiera existir al margen del sistema se me antojaba casi un absurdo. ¿Cómo podría algo que no estaba sancionado por el gobierno ser considerado «dinero» y terminar por desplazar al dólar? ¿Cómo podría sobrevivir en una forma exclusivamente etérea? Durante miles de años, el constructo del dinero se basó en objetos físicos: monedas, billetes, metales... y ahora la sociedad iba a abandonar ese principio y abrazar un concepto intangible. ¿De qué estaban hablando esos tipos?

Salí del seminario riéndome para mis adentros, y no tardé en hacer lo que sin duda he hecho demasiadas veces a lo largo de mi vida: ser un bocazas y acudir de inmediato a Twitter para mofarme.

«Que conste en acta: no sé qué es #bitcoin y no me *impotra* lo más mínimo. Caveat Emptor», tuiteé ufano.

El comprador asume el riesgo.

¿Sabes qué me avergüenza más de esas dieciocho palabras en la actualidad? No es la errata: eso no me *impotra* en absoluto. No son los millones que podría haber ganado si hubiera comprado en ese momento. Ni siquiera es que

hubiera podido subir uno o dos peldaños en el molómetro de mi hijo. Es que había cerrado mi mente.

Mientras avancemos juntos en este viaje hacia lo que hoy creo que es una de las clases de activo más transformadoras y potencialmente lucrativas de todos los tiempos, te pido una única cosa: no caigas en mi mismo error. Ya seas un creyente o un escéptico, no descartes la posibilidad de estar equivocado. El mundo podría ser más grande —y estar evolucionando más rápido— de lo que piensas. Mantén una mente abierta y tu universo podría expandirse.

El mío estaba a punto de hacerlo.

Hora de salir a explorar

—Te lo digo en serio, Mooch⁴ —sentenció el gran Mike Novogratz, introduciendo una pausa dramática mientras clavaba en mí sus duros ojos azules—. No es exagerado decir que se trata de una revolución cultural.

Cuando Novogratz habla, yo escucho.

Tenía ante mí a toda una leyenda: antiguo socio de Goldman, antiguo presidente del coloso de las inversiones Fortress, pero sobre todo dueño de una de las mentes más lúcidas y rigurosas de Wall Street. Era además una de las pocas voces de las finanzas tradicionales capaces de discernir el potencial futuro. En 2018, se aventuró en el Salvaje Oeste de Bitcoin y lanzó su propia empresa de inversión en criptoactivos, Galaxy Investment Partners, hoy valorada

4. Apodo del autor, Anthony Scaramucci, derivado de la pronunciación de su apellido en italiano. (*N. del t.*)

en miles de millones. También es un buen amigo, y lleva siéndolo más de veinte años.

—No hay nada parecido —remachó.

Era 2019 y Novogratz me había invitado a cenar en el Explorers Club, una sociedad que promueve la ciencia y la exploración. Entre sus antiguos miembros puedes encontrar nombres como James Cameron, Walter Cronkite⁵ y Neil Armstrong. No es para pusilánimes. La sede se halla en una mansión de seis plantas del siglo XVII abarrotada hasta los topes de artefactos procedentes de todo el mundo: esquis que se utilizaron para cruzar el Ártico, animales disecados, trajes espaciales, reliquias de lugares remotos halladas por exploradores intrépidos. Aquella noche, Novogratz y yo emprendimos un tipo distinto de viaje.

—Es un sector fascinante —dije en un tono que dejaba entrever que restaba importancia a todo lo que estaba pasando con las criptomonedas—. Simplemente, no estoy seguro de su viabilidad para los inversores tradicionales.

Describiría a mi yo de ese momento como alguien con un profundo interés en el universo cripto. Incluso después de anunciar al mundo que no me importaba, Bitcoin no cesaba de intrigarme. De algún modo, era consciente de que había algo que todavía no alcanzaba a entender. No era sólo que la especulación con criptoactivos —por parte casi en exclusiva de inversores no institucionales—

5. Walter Cronkite fue un reportero famoso, conocido entre otras cosas por ser el primero en cubrir el asesinato de John F. Kennedy en 1963. Además, fue una figura clave de la divulgación de las ciencias, en particular de la exploración espacial. (*N. del t.*)

estuviera dando que hablar en las redes sociales: sentía que estaba sucediendo algo más profundo.

—El espacio cripto rezuma una energía que hacía mucho tiempo que no veía. Cuanto más indago, más me entusiasma —dijo Novogratz—. Lo que pasa es que va más allá de Bitcoin: se trata de una revolución en la economía y en el mundo descentralizado.

El propio Novogratz oyó ese nombre por primera vez durante su paso por Fortress, cuando un socio de la Costa Oeste le contó que en Silicon Valley todo el mundo hablaba sobre una nueva criptomoneda llamada Bitcoin. Espoleado por este comentario, realizó algunas pesquisas por su cuenta y no tardó en reconocer todos los ingredientes para una burbuja especulativa.

—Había muchos libertarios metidos en eso —recordaría más tarde—. Mucho antisistema. Los chinos se limitaban a ver cómo evolucionaban las cosas, y mi primer instinto fue jugar a un poco con ello por diversión.

Al principio, Novogratz adquirió una posición pequeña en su cuenta personal para poder experimentar y aprender sobre el tema, pero, como tantos otros, perdió el interés por el mundo cripto en cuanto Bitcoin comenzó a decaer. En 2015, abandonó Fortress, pero todavía conservaba una serie de inversiones personales en criptoactivos. Sin saber qué hacer con ellas, llamó a un compañero de la universidad, Joe Lubin —quien era una de las figuras clave en el desarrollo del proyecto Ethereum, una criptomoneda rival— y le preguntó si podían verse en sus oficinas de Bushwick, en Brooklyn, para hablar sobre sus finanzas.

Acudió a su despacho previendo que estarían él, su pe-

rrero y quizá un asistente. En su lugar se encontró con una treintena de diligentes jóvenes apiñados en un almacén que se dedicaban a programar, charlar por teléfono y trazar planes para la revolución.

Se respiraba el ambiente de los primeros días de negociación extrabursátil del Nasdaq: desenfrenado y rebosante de una desmesurada confianza.

El olfato para las inversiones de Novogratz se activó, y de inmediato se hizo con una buena cantidad de Ethereum a un dólar, antes de emprender un largo viaje a la India. A su regreso, valían cinco dólares.

Años después, la fascinación y el entusiasmo de Novogratz por el universo cripto no hacían más que crecer.

—Esta comunidad asegura que existe una manera muy diferente de hacer las cosas. Creo que quienes se obcecaban con Bitcoin pasan por alto lo más interesante —apuntaría más tarde—. En realidad, la revolución radica en la transición al mundo descentralizado.

Al igual que muchos de los primeros inversores, Novogratz se sentía atraído por el potencial de Bitcoin para transformar la industria de los servicios financieros tradicionales. Además, como agudo observador de las tendencias macroeconómicas, también era consciente de que los bancos centrales de todo el mundo parecían atrapados en una desenfrenada carrera por devaluar sus propias monedas. Sin embargo, no centraba su atención en el dinero, sino en la ingente cantidad de capital intelectual joven que estaba afluyendo hacia ese campo.

—Esos estudiantes tan inteligentes del MIT y de Harvard están hartos de Goldman Sachs y del Bank of America

—afirmó Novogratz—. Quieren esto —recalcó, indicando la última cotización de Bitcoin en la pantalla de su teléfono.

Durante aquella conversación, tomé conciencia por vez primera de la envergadura del asunto. No se trataba sólo de operaciones comerciales: era algo mucho más profundo, mucho más subversivo. Allí, en el Explorers Club, a escasos metros de un enorme oso polar embalsamado, me di cuenta de algo: tenía que cambiar el rumbo de mi empresa.

Cuando lancé SkyBridge, pocas compañías estaban haciendo lo que nosotros, si es que había alguna. Éramos un fondo de fondos: reuníamos dinero de pequeños inversores y lo invertíamos en fondos de cobertura mucho mayores, a los que de otro modo nunca habrían podido acceder. En algunos aspectos, este mecanismo democratizó la inversión. Hoy, un negocio familiar puede tener acceso al Third Point de Dan Loeb o al Point 72 de Steve Cohen, dos de los inversores más capaces y creativos del panorama actual.

Por supuesto, el modelo pronto se copió, lo cual, siendo sinceros, es la manera que tiene Wall Street de decirte que has tenido una idea excelente. Hacer algo innovador significa que puede no salir bien, pero asombra lo rápido que otras veces el escarnio se torna en imitación. Quizá por ello nunca he tenido miedo de tomar la delantera y descolgarme del resto.

No obstante, había un problema. Uno de los mayores errores estratégicos que puedes cometer es convertir una compañía financiera tradicional en cripto, sobre todo cuando Bitcoin está rondando su máximo histórico. Después de todo, no escaseaban los *haters* de las criptomonedas y, en

mi caso personal, tras un tumultuoso y breve paso por la Casa Blanca, tampoco faltaban los *haters* de Scaramucci. Combina ambos y te habrás convertido en un blanco móvil. Pero Bitcoin encerraba un potencial demasiado grande, y cuando tomé conciencia de hasta qué punto podía cambiar las reglas de las finanzas, comprendí también que los riesgos de quedarse de brazos cruzados nunca habían sido tan inasumibles.