

Padre Rico, Padre Pobre

ROBERT T. KIYOSAKI

SHARON L. LECHTER

RESUMEN POR

ENZO FIORILLO

Esta es la historia de un niño que nació y creció en Hawai, hijo de un padre tradicional, maestro de escuela y con un gran currículum y de su padre adoptivo, un hombre pragmático totalmente opuesto a su padre biológico, quien enseñó a éste chico las lecciones para convertirse en un hombre inmensamente rico. Aquí están los consejos que ambos padres le dieron y como él usó los mejores.

Prologo

Dada la gran acogida que este libro ha tenido entre los lectores y por la importancia de los mensajes que contiene, decidí hacer un resumen de la versión original en español.

He hecho esto, porque quería que mis hijos leyeran el libro, pero ellos no lo hicieron: entonces, les ofrezco éste resumen, para que lo lean y se animen a buscar el libro en su edición original.

También lo haré llegar a mis amigos y familiares más cercanos.

Enzo Fiorillo.

Tabla de Contenido

Introducción	5
Capitulo 1: Padre Rico, Padre Pobre	6
Capitulo 2: Los ricos no trabajan por el dinero.....	9
Se forma una sociedad.	9
Comienza la lección:	12
Esperando mí turno el sábado	15
LECCION # 1: Los ricos no trabajan por el dinero	25
Evitando la trampa más grande de la vida.	26
Viendo lo que otros pasan por alto.....	38
Capitulo 3: ¿Por qué enseñar una especialización en finanzas?	42
Regla única.	43
Desventajas de “invertir” en una casa:	48
Capitulo 4: Ocúpese de su propio negocio	57
Capitulo 5: La historia de los impuestos y el poder de las corporaciones	64
Capitulo 6: Los ricos inventan el dinero	71
Capitulo 7: Trabaje para aprender y no por el dinero	87
Capitulo 8: Superando los obstáculos	99
Razón N° 1. Superación del miedo a perder el dinero.....	99
Razón N° 2. Superar el pesimismo.....	104
Razón N° 3. Conformismo.	108
Razón N° 4. Hábitos.	112
Razón No 5. Arrogancia.	114
Capitulo 9: Listo para comenzar	116
1. Necesito una razón más grande que la realidad.....	117
2. Elijo diariamente.....	118
3. Elija a sus amigos cuidadosamente.	122
4. Domine una fórmula y luego aprenda una nueva.....	125
5. El poder de la autodisciplina.	127
6. Pague bien a sus asesores.	131
7. El poder de obtener algo por nada.....	134
8. Las Inversiones compran los lujos.	136
9. Se necesitan héroes.....	138
10. Enseñe y recibirá.....	138
Capitulo 10: ¿Quiere aun más?	141
Deje de hacer lo que está haciendo.....	141
Busque nuevas ideas.....	141
Tome clases y compre cintas de audio.	142
Haga infinidad de ofertas.	142

Transite corriendo, caminando o conduciendo por una cierta área, durante diez minutos, una vez por mes.....	144
Respecto de las acciones.	145
Por qué los consumidores siempre serán pobres.	145
Mire en los lugares correctos.	145
Primero busco personas que quieran comprar, y luego a alguien que quiera vender.	146
Aprenda a partir de la historia.	147
La acción siempre vence a la inacción.....	147
EPILOGO.....	148
¡Póngase en acción!	152

Introducción

La habilidad para adquirir riqueza no es propiedad de unos pocos, al final todos podemos llegar a tenerla. Los requisitos básicos son: el deseo y tener el coraje suficiente para afrontar nuestros miedos. Es obvio que habrá retos y dificultades en el camino a dicha meta, pero una fuerte dosis de confianza en si mismo y una alta autoestima, serán las herramientas para conseguirlo. Este libro da una serie de recomendaciones de cómo hacerlo y como sobreponernos a los obstáculos que aparecerán en el camino. El conocimiento necesario es sobre como funciona el dinero en el proceso de enriquecimiento. También debemos aprender a controlar nuestros instintos y emociones, relacionados con el uso y obtención del dinero. Con base en la simplicidad de los consejos y de la facilidad de llevarlos a la práctica, me pregunto, ¿como es que no hay más gente con riqueza en esta vida?

En éste resumen ha sido necesario sacrificar muchos detalles de la obra principal, como los ejemplos y diagramas, sin embargo, se ha mantenido el espíritu de la misma, al apegarnos al máximo a los conceptos originales.

Recomiendo leer la versión completa.

Capítulo 1: Padre Rico, Padre Pobre

Tuve dos padres, uno rico y uno pobre. Mi padre pobre, nunca completó el octavo grado.

Ambos hombres eran fuertes, carismáticos e influyentes. Si yo hubiese tenido tan solo un padre, habría tenido que aceptar o rechazar sus consejos. El problema fue que, el hombre rico, todavía no era rico, ni tampoco el pobre era pobre aún. Por ejemplo, un papá diría “el amor al dinero es la raíz de todo mal”. Siendo un joven muchacho, tener dos padres fuertes influenciándome fue difícil. La mayoría de nosotros aprendemos de nuestros padres, acerca del dinero. ¿Y, qué puede un padre pobre decirle a su hijo sobre el dinero? Sencillamente, “continúa en el colegio y estudia intensamente”. Eso fue aprendido cuando el joven era un niño.

El tema dinero no se enseña en las escuelas.

¿Y qué va a pasar cuando los servicios sociales de salud y las cajas de jubilación se queden sin dinero?

¿Cómo podrá sobrevivir una nación si lo que debe ser enseñado a los niños acerca del dinero queda en manos de los padres -la mayoría de los cuales serán, o ya son, pobres?

Dado que tuve dos padres influyentes, yo aprendí de ambos. Por ejemplo, un padre tenía el hábito de decir “no puedo afrontarlo”. Mi padre en-vías-de-hacerse-rico explicaría que, automáticamente, al decir “no puedo afrontarlo”, nuestro cerebro cesa de trabajar. Más se fortalece, más dinero puedo hacer.”

Mis dos papás tenían formas opuestas de pensar. Un papá recomendaba, “estudia mucho, así encontrarás una buena compañía en la cual trabajar”. Un papá decía, la razón por la que no soy rico es porque los tengo a ustedes, niños”. Uno alentaba a hablar de negocios y dinero durante la cena. El otro prohibía que el tema dinero fuera discutido durante la comida.

Amaba la idea de los beneficios médicos y otros beneficios que el ejército brindaba a sus retirados. El otro papá creía en la total auto-dependencia financiera. El hablaba bien claro sobre la mentalidad de “beneficiario”, y de cómo estaba creando gente débil y con carencias financieras. Era bien enfático en relación a ser financieramente competente.

Un papá bregaba por ahorrar unos pocos dólares.

Ser producto de dos padres fuertes me permitió darme el lujo de observar los efectos que dos formas diferentes de pensamiento tenían sobre la vida de uno.

Por ejemplo, mi papá pobre siempre decía “nunca seré rico”. En cambio mi papá rico siempre se refería a sí mismo como rico. Decía “soy un hombre rico, y los ricos no hacen esto”. Aún cuando estaba totalmente quebrado luego de un revés financiero importante, continuaba refiriéndose a sí mismo como hombre rico. Se cubría a sí mismo diciendo: “Hay una diferencia entre ser pobre y estar quebrado... Aunque Mi padre pobre decía también “no estoy interesado en el dinero” o “el dinero no cuenta”. Mi padre rico siempre decía “el dinero es poder”.

Noté que mi papá pobre era pobre, no por la cantidad de dinero que ganaba, la cual era significativa, sino por sus pensamientos y acciones. ¿A quién debía escuchar? , ¿A mi padre rico o a mi padre pobre? ambos hombres tenían un gran respeto por la educación y aprendizaje, ellos estaban en desacuerdo sobre aquello que pensaban que sería importante aprender. El otro me animaba a estudiar para ser rico, para entender cómo funciona el dinero, y para aprender cómo tenerlo trabajando para mí. “¡Yo no trabajo por dinero!” eran palabras que él repetía una y otra vez, “el dinero trabaja para mí”.

A la edad de nueve años, decidí escuchar y aprender de mi padre rico acerca del dinero.

El dinero es una forma de poder. El dinero viene y va, pero si usted cuenta con la educación acerca de cómo funciona el dinero, gana poder sobre él y puede comenzar a generar riqueza. Estas lecciones no pretenden ser respuestas sino pautas indicadoras.

Estas seis lecciones son:

1. Los ricos no trabajan por el dinero.
2. Entender las finanzas.
3. Ocúpese de su propio negocio.
4. La historia de los impuestos y el poder de las corporaciones.
5. Los ricos inventan el dinero.
6. Trabaje para aprender y no por el dinero.

Capítulo 2: Los ricos no trabajan por el dinero.

Papá, ¿Puedes decirme cómo hacerme rico?”

Mi padre dejó a un lado su periódico. “¿Por qué quieres hacerte rico, hijo?”

Porque hoy la mamá de Jimmy apareció conduciendo su nuevo Cadillac, y ellos se fueron a pasar el fin de semana a su casa en la playa.

El invitó a tres amigos, pero Mike y yo no fuimos invitados. Y nos dijo que no que no nos invitaban porque éramos ‘niños pobres’.

Corría el año 1956. Yo tenía 9 años. Por algún giro del destino, asistía a la misma escuela pública a la cual la gente adinerada enviaba a sus niños.

Mi padre bajó el periódico.

“Bien, hijo”, comenzó lentamente. “Si quieres ser rico, tienes que aprender a hacer dinero”

“¿Y cómo hago dinero?” pregunté.

“Bueno, usa la cabeza hijo”

Se forma una sociedad.

A la mañana siguiente, le dije a Mike, mi mejor amigo, lo que había dicho mi padre. Hasta donde yo sé, Mike y yo éramos los únicos niños pobres de la escuela. Al igual que yo, Mike estaba en esa escuela por accidente.

“¿Entonces, qué haremos para hacer dinero?” preguntó Mike.

“No lo sé”, dije. “Pero ¿quieres ser mi socio?”

Y así, en la mañana de ese sábado, Mike se convirtió en mi primer socio comercial. Pasamos toda la mañana generando ideas sobre cómo hacer dinero.

Decidimos acuñar monedas, fundiendo los tubos de plomo de la pasta de dental, en un fogón y vaciándolo luego en un molde hecho de piedra parís.

El día de inicio de producción fue accidentado. La presión estaba encima.

Papá se acercó cuidadosamente, teniendo que dejar su automóvil a la entrada de la rampa, ya que la línea de producción bloqueaba el portón.

Mi papá y su amigo observaban mientras nosotros cuidadosamente vertíamos el plomo.

“Cuidado”, dijo mi padre.

“¿Que están haciendo ustedes, muchachos?” preguntó con una cautelosa sonrisa.

“¿Y qué es lo que hay en esos?”, preguntó papá.

Con un pequeño martillo, golpeé en el sello que dividía el cubo a la mitad. Cuidadosamente, quité la parte superior del molde y una moneda de plomo apareció.

“¡Oh Dios!” dijo mi padre. “Estás acuñando monedas con el plomo”

“Así es”, respondió Mike.

Mi padre nos pidió que dejáramos todo y nos sentáramos con él en el escalón de acceso a nuestra casa. Con una sonrisa, nos explico el significado de la palabra “falsificación”

Nuestros sueños estaban quebrados. “¿Quieres decir que es ilegal?” pregunto Mike con un temblor en la voz.

“Sí, es ilegal” dijo con delicadeza.

Mientras barría el polvo, miré a Mike y dije, “creo que Jimmy y sus amigos tienen razón. Somos pobres”

Mi padre se estaba yendo cuando dije eso. “Chicos”, dijo, “solo son pobres si se rinden. Lo más importante es que han hecho algo. Estoy muy orgulloso de ambos. Lo diré otra vez. Sigán adelante. No desistan”

“¿Y, cómo es que no eres rico papi?” pregunté.

“Porque yo he escogido ser maestro de escuela. Los maestros de escuela realmente no pensamos en ser ricos. Simplemente nos gusta enseñar. Desearía poder ayudarte, pero la verdad es que yo no se cómo ganar dinero”

Mike y yo nos dimos vuelta y continuamos con nuestra limpieza. “Ya lo se”, dijo mi padre, “si ustedes quieren saber cómo ser ricos, no me pregunten a mí hablen con tu papá, Mike”

“¿Mi papá?” preguntó Mike con gesto sorprendido.

“Si, tu papá”, repitió mi padre sonriendo. “Tu padre y yo tenemos el mismo encargado de cuentas en el banco, y él se deshace en elogios sobre tu padre. Me ha dicho varias veces que tu papá es brillante cuando se trata de ganar dinero”

“¿Mi papá?” preguntó nuevamente Mike, incrédulo. “¿Y entonces cómo es que no tenemos un buen auto y una linda casa como los niños ricos la escuela?”

“Un buen auto y una linda casa no significan necesariamente que uno sea rico o que sepa cómo hacer dinero”, replicó papá. “El padre de Jimmy trabaja para la plantación de azúcar. Esta empresa azucarera está en problemas financieros, y el papá de Jimmy pronto puede quedarse sin nada. Tu padre es diferente Mike. Parece que él está levantando un imperio, y sospecho que en unos años será un hombre muy rico”

Mientras ordenábamos, hicimos planes acerca de cuándo y cómo hablar con el papá de Mike.

Mike tomó el autobús hacia su casa. Iba a hablar con su papá cuando él llegara a casa esa noche, y le preguntaría si nos podría enseñar cómo hacemos ricos.

El teléfono sonó a las 8:30 p.m.

“OK” dijo. “El próximo sábado” Y colgó. El padre de Mike había accedido a reunirse con nosotros.

Comienza la lección:

Mike y yo nos reunimos con su papá esa mañana a Las 8:00 a.m. en punto. Mike me recibió en la puerta.

“Papá está hablando por teléfono, y dijo que esperaríamos en el patio trasero”, dijo Mike, mientras me abría la puerta.

Sentadas en el sofá, había dos mujeres, frente a ellas estaba sentado un hombre. “¿Quiénes son esas personas?” pregunté.

“Ah, trabajan para papá. “, respondió Mike.

“Le preguntaste si nos podría enseñar a hacer dinero”, dijo Mike.

“Bueno, al principio, mostró una expresión divertida en su rostro, y luego dijo que nos haría una oferta”

De repente, el papá de Mike irrumpió a través de una desvencijada puerta mosquitero. Mike y yo saltamos sobre nuestros pies, no por respeto sino porque nos asustamos.

“¿Están listos chicos?” preguntó mientras traía una silla para sentarse con nosotros.

Asentimos, apartando nuestras sillas de la pared para sentarnos frente él.

“Mike dice que quieres aprender a hacer dinero, ¿es correcto eso, Robert?”

Asentí rápidamente, pero algo intimidado. El hombre tenía mucho poder detrás de sus palabras, y sonreía.

“OK, aquí está mi oferta. Les enseñaré, pero no lo haré al estilo de un salón de clases. Ustedes trabajan para mí, y yo les enseño. Esa es mi oferta. Tómenla, o déjenla”

“Mmm... Puedo hacer una pregunta primero” pregunté.

“¡No!”, lo toman o lo dejan. Tengo mucho trabajo que hacer como para malgastar mi tiempo. Si ustedes no pueden tomar una decisión con firmeza, entonces, de todas maneras, nunca aprenderán a ganar dinero. Ser capaz de saber cuando hacer decisiones rápidas es una habilidad importante. La escuela comienza o cierra en diez segundos”, dijo el papá de Mike con una sonrisa fastidiosa.

“La tomo”, dije.

“La tomo”, dijo Mike.

“Bueno”, dijo el papá de Mike. “La Sra. Martin estará aquí en diez minutos. Cuando termine con ella, la acompañarán a mi mini-mercado y pueden empezar a trabajar. Les pagaré 10 centavos por hora y trabajaran tres horas cada sábado”

Alrededor de las 9:00 a.m., Mike y yo estábamos trabajando para la Sra. Martin. Ella era la encargada de señalarnos nuestras tareas. Pasábamos tres horas tomando alimentos enlatados de los estantes y, con un plumero, cepillábamos cada lata para quitarle el polvo; luego las reacomodábamos cuidadosamente. Era un trabajo extremadamente aburrido.

Durante tres semanas, Mike y yo nos reportamos a la Sra. Martin y a nuestras tres horas. Al mediodía, acababa nuestro trabajo, y entonces ella dejaba caer pequeñas monedas de diez centavos en cada una de nuestras manos.

Para el miércoles de la cuarta semana, estaba listo para renunciar. Yo había accedido a trabajar solo porque deseaba aprender del padre de Mike, la manera de hacer dinero, y ahora era un esclavo por 10 centavos la hora. Y para peor, no había visto al papá de Mike desde aquel primer sábado.

“Estoy renunciando”, le dije a Mike en el almuerzo.

Esta vez Mike sonrió.

“¿De qué te ríes?” pregunté con enojo y frustración.

Papi dijo que esto pasaría. El dijo que nos encontremos cuando estuvieras listo para renunciar”

“¿Qué?” dije indignado. “¿El estuvo esperando a que yo me hartara?”

“Algo así”, dijo Mike. “Le diré que estás listo”

Esperando mí turno el sábado

Estaba listo. Estaba preparado. Incluso mi padre verdadero estaba enojado con él.

Mi papá pobre me dijo que si no obtenía un aumento, debería renunciar inmediatamente.

El sábado a Las 8:00 am atravesé la puerta de la casa de Mike.

“Toma asiento y espera tú turno”, dijo el papá de Mike, cuando entré. Se dio la vuelta y desapareció dentro de su pequeña oficina cercana a su dormitorio.

Transcurrieron cuarenta y cinco minutos, y yo ya estaba echando vapor. En un momento, estuve listo para irme, pero por alguna razón, me quedé.

Finalmente, quince minutos más tarde, a las 9:00 am., padre rico salió y sin decir nada, me hizo señas con su mano para que entrara a su oficina.

“Entiendo que quieres un aumento, o renunciarás”, dijo papá rico mientras giraba en la silla de su escritorio.

“Bueno, usted no está cumpliendo su parte del trato”, dije sin consideraciones, casi con lagrimas.

“Usted dijo que me enseñaría si yo trabajaba para usted. Bien, lo he hecho. He trabajado esforzadamente. He dejado de lado mis partidos de baseball para trabajar para usted. Pero usted no mantuvo su palabra. No me ha enseñado nada. Me hizo esperar y no me ha

demostrado respeto. Soy solo un chiquillo, y merezco ser tratado mejor”

“No está mal”, dijo. “En menos de un mes, ya sueñas como la mayoría de mis empleados”

“¿Cómo?” pregunte. Y continué con mis agravios, sin entender lo que él me estaba diciendo. “Pensé que usted iba a cumplir su parte del trato y enseñarme. En lugar de eso, quiere ¡torturarme! Eso es cruel. Eso es realmente cruel”

“Te estoy enseñando” dijo papá rico calmadamente.

“¿Qué me está enseñando? ¡Nada! agregué enojado. “Ni siquiera me a hablado una sola vez desde el momento en que accedí a trabajar con usted por diez centavos la hora.

“¡Guau!” dijo papá rico. “Ahora sueñas igual que la mayoría de la gente que solía trabajar para mí. Gente que, o bien yo despedí, o renunciaron”

“¿Entonces, ¿qué tiene para decir?” demandé, sintiéndome demasiado embravecido para ser un niño pequeño. “Usted me mintió. He trabajado para usted, y no mantuvo su palabra. No me ha enseñado nada”

“¿Cómo sabes que no te he enseñado nada?”, me preguntó padre rico con calma.

“Bueno, usted nunca me ha dirigido la palabra. He trabajado por semanas, y usted no me ha enseñado nada”, dije casi lloriqueando.

“¿Acaso enseñar significa hablar o disertar?” me preguntó padre rico.

“Bueno, sí”, replique.

“Así es como te enseñan en el colegio”, dijo él sonriendo. “Pero esta es la forma en que la vida te enseña, y **diría que la vida es el mejor todos los maestros**. La mayor parte del tiempo, la vida no te habla, te va empujando. Cada empujón es la vida diciéndote, despierta; hay algo que quiero que aprendas”

“¿De qué está hablando este hombre?” me pregunté silenciosamente. La vida empujándome, “¿es la vida la que me está hablando?” Ahora sabía que tenía que renunciar a mi trabajo. Estaba hablando con alguien que debía ser encerrado.

“Si aprendes las lecciones de la vida, te irá bien. Si no, la vida simplemente continuará empujándote. **La gente, hace dos cosas. Algunos sencillamente dejan que la vida los empuje, otros se ponen bravos y devuelven el empujón.** Pero empujan contra su jefe, o su trabajo, o su esposo o esposa. Ellos no saben que es la vida quien los está empujando”

Yo no tenía idea acerca de lo que él estaba hablando.

“La vida nos empuja a todos. Algunos se rinden, otros luchan. Unos pocos aprenden la lección y avanzan. Los empujones de la vida son bienvenidos por ellos. Para estas pocas personas, esto significa que necesitan y desean aprender algo. Ellos aprenden y avanzan. La mayoría abandona, y unos pocos, como tú, luchan”

“Si tú aprendes esta lección, crecerás como un joven sabio, rico y feliz, si no lo haces pasarás la vida culpando a tu trabajo, a tu bajo salario o a tu jefe por tus problemas. Vivirás la vida esperando ese gran golpe de suerte que resuelva todos tus problemas”

Papá rico continuó. “Por otra parte, si tú eres la clase de persona que no tiene agallas, te rendirás cada vez que la vida te presione.

Podría haber hablado hasta que mí cara se pusiera azul, pero ustedes no hubieran podido escuchar ni una sola cosa. Así que, decidí dejar que la vida presionara un poco, para que entonces pudieran escucharme. Por eso les pagué solo 10 centavos”

“¿Y cuál es la lección que aprendí al trabajar por sólo 10 centavos la hora?”, pregunté. “¿Que usted es un tacaño y explota a sus trabajadores?”

Padre rico se echó hacia atrás en su silla, riéndose sentidamente. Finalmente, cuando su risa cesó, dijo: “Mejor sería que cambiaras tu punto de vista. Termina de culparme, pensando que soy el problema. Si piensas que yo soy el problema, entonces tienes que cambiarme. Si te das cuenta de que tú eres el problema, entonces puedes cambiarte a ti mismo, aprender algo y crecer más sabio. La mayoría de la gente pretende que todo el mundo cambie, excepto ellos mismos. Déjame decirte, es más fácil cambiarse a uno mismo que cambiar a los demás”

“No entiendo”, dije.

“No me culpes por tus problemas”, dijo padre rico, poniéndose impaciente.

“Pero usted sólo me pagó 10 centavos”

“¿Y qué estás aprendiendo?” preguntó sonriente.

“Que usted es tacaño”, dije con una tímida sonrisa.

“Ves, tú piensas que yo soy el problema”, volvió a decir.

“Pero es que así es”, dije.

“Bien, si mantienes esa actitud, no aprenderás nada. Mantén la actitud que yo soy el problema, ¿y qué elecciones te quedan?”

“Bueno, si usted no me paga más, o no muestra mayor consideración y me enseña, renunciaré”

“Buen punto”, dijo papá rico. “Y eso es exactamente lo que haría la mayoría de la gente. Renunciar y salir a buscar otro trabajo, una mejor oportunidad, un salario más alto, pensando que un nuevo trabajo o un mejor sueldo resolverán el problema. En la mayoría de los casos, no será así”

“¿Y que lo resolvería?” pregunté. “¿Tomar esos miserables 10 centavos y sencillamente sonreír?”

Papá rico se rió. “Eso es lo que las otras personas hacen. Aceptan un salario determinado aún sabiendo que ellos y su familia tendrán que luchar financieramente. Pero eso es todo lo que hacen, esperando algún aumento, en la creencia de que más dinero resolverá el problema. Algunos simplemente lo aceptan, y otros buscan un segundo empleo y trabajan más arduamente, pero siempre aceptando un salario pequeño”

Me senté mirando el piso fijamente, empezando a comprender la lección que él estaba exponiendo. Podía sentir que eso era probar el sabor de la vida. Finalmente levanté la vista y repetí mi pregunta”, “¿Y que resolverá el problema?”

“Esto” dijo, dándome golpecitos en la cabeza suavemente. “La materia que está entre tus orejas”

Padre rico repetía una y otra vez este punto de vista, al que yo llamaré Lección No. 1.

“Las clases media y pobre trabajan por el dinero”

“Los ricos tienen el dinero trabajando para ellos”

Mi padre instruido me recomendaba que hiciera lo que él hizo. “Hijo, quiero que estudies mucho, obtengas altas calificaciones, Y así podrás encontrar un empleo seguro y firme, en una gran compañía. Y asegúrate de que tenga excelentes beneficios” Mi padre rico quería que yo aprendiera el funcionamiento del dinero, a fin de lograr que éste trabajara para mí. Yo aprendería estas lecciones guiado por él a través de la vida, y no en un salón de clases.

Cuando se trata de dinero, la mayoría de las personas quieren jugar sobre seguro y sentirse a salvo. De manera que no es la pasión lo que los guía, sino el miedo” “¿Y es por eso que aceptan un trabajo en el que se les paga poco?” pregunté

“Sí” me contestó. “Algunas personas dicen que los estoy explotando, porque no pago tanto como la plantación de azúcar o el gobierno. Yo digo que las personas se explotan a sí mismos. El miedo es de ellos, y no mío.

¿Pero no piensa que debería pagarles más?” pregunté.

No tengo por qué hacerlo. Y además, más dinero no resolvería el problema. Simplemente, observa a tu papá. El gana mucho dinero,

pero no puede pagar sus cuentas. La mayoría de las personas, al obtener más dinero, obtienen mayores deudas”

“Y éste es el motivo de los 10 centavos por hora. Es parte de la lección”, dije sonriendo.

“Así es”, sonrió él. “Verás, tu padre fue a la universidad y logró una educación excelente, de esa manera podría encontrar un trabajo bien remunerado. Y lo hizo. Pero él aún tiene problemas con el dinero porque en el colegio no le enseñaron nada acerca del mismo. Y además de eso, él cree en trabajar por el dinero”

¿Y usted no?” pregunté.

“No, no realmente”, contestó. “Si quieres aprender a trabajar por el dinero, entonces continúa en el colegio. Ese es un maravilloso lugar para aprender a hacer eso. Pero si deseas aprender a tener dinero trabajando para ti, entonces yo te enseñaré cómo. Pero solo si quieres aprender.

“¿No querrían todos aprender eso?” pregunté.

“No”, dijo padre rico. “Simplemente, porque es más fácil aprender a trabajar por el dinero, especialmente si el miedo es tú emoción primaria cuando entra en discusión el tema del dinero”

“No entiendo”, dije con gesto torvo.

“No te preocupes por eso ahora. Sólo recuerda que es el miedo lo que mantiene a la gente en sus trabajos. El miedo de no pagar sus cuentas. El miedo a ser despedido. El miedo a no tener suficiente dinero. El miedo a comenzar de nuevo. Ese es el precio de estudiar para tener una profesión u oficio, y luego ponerse a trabajar por el

dinero. La mayoría de las personas se convierten en esclavos del dinero... y luego se enojan con sus patrones”

“¿Listo para aprender?” preguntó papá rico.

“Absolutamente”, contesté con un gesto.

“He mantenido mi promesa. Te he estado enseñando a distancia”, dijo padre rico. “A Los 9 años de edad, has probado el sabor de lo que significa trabajar por dinero. Solo multiplica tu último mes por cincuenta años, y tendrás una idea de como la mayoría de la gente gasta su vida”

“Yo no entiendo”, dije.

“¿Qué sentías mientras esperabas en fila para verme? La primera vez, para ser contratado; y la segunda, para pedir aumento”

“Terrible”, respondí.

“Si eliges trabajar por el dinero, La vida será así, como lo es para la mayoría de las personas”, dijo padre rico.

“¿Y cómo te sentiste cuando la Sra. Martin dejó caer tres monedas en tu mano luego de tres horas de trabajo?”

“Sentí que no era suficiente. Parecía nada. Yo estaba disgustado”, contesté.

“Esa es la manera en que la mayoría de los empleados se sienten cuando reciben sus recibos de sueldo. Especialmente, luego de que todas las retenciones de impuesto han sido deducidas. Al menos tú recibiste el 100 por ciento” “¿Quiere decir que no a todos los trabajadores se les paga el total?” pregunté con asombro.

“¡Por Dios, no!” dijo padre rico. “El gobierno siempre toma su parte primero”

“¿Y cómo lo hace?” pregunté.

“Gravámenes”, respondió. “Eres gravado cuando ganas. Eres gravado cuando gastas. Eres gravado cuando ahorras. Y eres gravado aún cuando mueres” “Después te explicaré esto mejor” concluyó padre rico.

Cómo he dicho, hay muchas cosas que aprender. Aprender a tener dinero trabajando para ti es un aprendizaje de por vida. **Mucha gente**

va a la universidad por cuatro o más años, y allí finaliza su educación.

Yo sé hoy que mi estudio sobre el dinero continuará a lo largo de toda mi vida, simplemente porque cuanto más descubro, encuentro que más debo aprender. La mayoría de las personas jamás estudian este tema. Van a trabajar, obtienen su cheque, balancean sus cuentas, y eso es todo. Y además de eso, ellos se preguntan por qué tienen problemas financieros. Entonces, creen que el problema se resolverá con más dinero. Pocos se dan cuenta de que el problema es la **carencia de educación financiera”**

Hoy, solamente quiero descubrir si aún tienes la pasión de aprender acerca del dinero. La mayoría no la tiene. **Quieren ir al colegio, aprender una profesión, divertirse en el trabajo, y ganar mucho dinero.** Un día se despiertan con grandes problemas financieros, y entonces no pueden parar de trabajar. Ese es el precio de saber únicamente cómo trabajar por el dinero, en lugar de estudiar cómo

tener el dinero trabajando para uno. ¿Entonces, aún conservas tu pasión por aprender?” preguntó.

Asentí.

“Bien”, dijo entonces. “Ahora volvamos al trabajo. Esta vez, no te pagaré nada”

“¿Cómo?” pregunté con total asombro.

¿Ya lo escuchaste. Nada. Trabajarás las mismas tres horas cada sábado, y esta vez no se te pagarán los 10 centavos por hora. Dijiste que no querías trabajar por el dinero, de manera que no te pagaré nada” Yo no podía creer lo que estaba oyendo.

“Ya he tenido esta conversación con Mike. El ya está trabajando gratis, quitando el polvo y acomodando latas. Mejor que te apures y vuelvas allá” “Eso no es justo”, grité. “Usted debe pagar algo”.

“Tú dijiste que querías aprender”. Si no aprendes esto ahora, crecerás siendo como las dos mujeres y el otro hombre mayor que estaban sentados en mi sala, trabajando por el dinero y deseando que no te despidan. O como tu padre, ganando mucho de dinero, solo para estar endeudado hasta los ojos, esperanzado en que más dinero resolverá el problema. Si eso es lo que deseas, volveré a nuestro trato original de 10 centavos por hora.

O puedes hacer lo que mayoría de la gente termina haciendo. Quejarse de que el salario no es suficiente, renunciar, y buscar otro trabajo”

“¿Pero y yo qué hago?” pregunté. Padre rico me dio golpecitos en la cabeza. “Usa esto”, dijo. “Si lo usas bien, pronto me agradecerás por darte una oportunidad, y te volverás un hombre rico”

Me quedé allí sin poder creer aún qué trato tan tonto había estado manejando. Yo había llegado aquí solicitando un aumento, y ahora se me pedía que trabajara gratis.

Padre rico volvió a golpearme la cabeza diciendo, “usa esto; y ahora vete de aquí y vuelve al trabajo”

LECCION # 1: Los ricos no trabajan por el dinero

Por tres semanas más, Mike y yo trabajamos durante tres horas cada sábado, por nada. El trabajo no me molestaba, y la rutina se volvía más sencilla. Eran los partidos de baseball y el no poder afrontar la compra de los librito de historietas lo que podía conmigo.

Padre rico apareció por allí al mediodía del tercer sábado, fue al refrigerador de los helados, sacó dos, los pagó, y nos señaló a Mike y a mí.

“Vayamos a dar un paseo, chicos”

Nos sentamos en una mesa de picnic apartada, y nos dio los helados.

“¿Como van las cosas, niños?”

“OK, dijo Mike. Yo asentí de acuerdo. “¿Ya aprendieron algo?”, preguntó padre rico.

Mike y yo nos miramos, encogiéndonos de hombros y sacudiendo nuestras cabezas al unísono.

Evitando la trampa más grande de la vida.

“Bien es mejor que ustedes empiecen a pensar, chicos. Están viendo claramente una de las lecciones más grandes de la vida. Si aprenden la lección disfrutarán de una vida de gran libertad y seguridad. Si no aprenden la lección, acabarán como La Sra. Martin y la mayoría de las personas que están jugando softball aquí en el parque. Ellos trabajan duro, por poca plata, colgados de la ilusión de la seguridad de un trabajo, esperando con agrado las tres semanas de vacaciones anuales, y una magra pensión luego de cuarenta y cinco años de trabajo. Si eso los entusiasma, les daré un aumento de 25 centavos por hora”

Con una sonrisa, papá rico dijo, “¿No sonaban buenos los 25 centavos? ¿No hacían que su corazón latiera más rápido?”

Sacudí mi cabeza con un “no”, pero en realidad no era así. Veinticinco centavos por hora hubieran sido un gran monto para mí.

“OK, les pagaré un dólar por hora”, dijo padre rico, con una mueca burlona.

Ahora mi corazón empezaba a correr. Mi cerebro chillaba, “tómalo, tómalo” Yo no podía creer lo que estaba escuchando. Pero aún así, no dije nada.

“OK, 2 dólares por hora”

Mi pequeño cerebro de 9 años y mi corazón, casi explotaban. Después de todo, estábamos en 1956 y que me pagaran 2 dólares por hora me hubiera convertido en el niño más rico del mundo. No podía imaginarme ganando esa cantidad de dinero. Yo quería decir

“sí” Quería aceptar el trato. Podía ver una nueva bicicleta, guantes de baseball nuevos, y la adoración de mis amigos cuando mostrara algo de efectivo. Además de eso, Jimmy y sus amigos ricos nunca podrían volver a llamarme pobre. Pero por alguna razón mi boca permaneció en silencio.

Quizás mi cerebro se recalentó y comenzó a derretirse. Pero en lo profundo de mi ser, yo realmente no quería esos 2 dólares por hora. Padre rico veía ante sí a dos muchachitos que le devolvían fijamente la mirada, con los ojos muy abiertos y el cerebro en blanco. El sabía que nos estaba probando, y que nuestra parte emocional quería aceptar el trato. El sabía que el alma de cada ser humano tiene un punto débil y lleno de necesidades, que puede ser comprado. Y él sabía que el alma de cada ser humano también tenía una parte llena de fortaleza y de resolución, que no podría ser comprada jamás. La cuestión era cual de las dos partes era la mas fuerte. El había puesto a prueba a miles de almas en su vida. El examinaba almas cada vez que entrevistaba a alguien para un trabajo.

“Bien, que sean 5 dólares por hora”

De repente, hubo un silencio dentro de mí. Algo había cambiado. La oferta era demasiado buena, y ya se había vuelto ridícula. No muchos adultos en 1956 ganaban más de 5 dólares por hora. La tentación desapareció, y se instaló la calma. Lentamente, giré a mi izquierda y miré a Mike. El me devolvió la mirada. La parte de mi alma que era débil y necesitada, estaba silenciosa. La parte de mí alma que no tenía precio tomó su lugar. Una calma y una certeza acerca

del dinero penetraron en mi cerebro y en mi alma. Yo sabía que Mike había llegado también a ese punto.

“Bien”, dijo padre rico suavemente. “Casi todas las personas tienen un precio. Y ese precio está dado por dos emociones humanas el miedo y la ansiedad. Primero, el miedo a quedarse sin dinero nos motiva a trabajar duro, y entonces, una vez que obtenemos nuestro cheque, la ansiedad y el deseo nos llevan a pensar en todas las cosas maravillosas que el dinero puede comprar. Y así, el patrón queda configurado”

¿Qué patrón?” pregunté.

El patrón de levantarse, ir a trabajar, pagar cuentas, levantarse, ir a trabajar, pagar cuentas...Sus vidas estarán entonces guiadas para siempre por dos emociones, el miedo y la ansiedad. Si les ofrecen más dinero, ellos continuaran el ciclo, incrementando también sus gastos. Esto es lo que yo llamo la carrera de las ratas.

¿Existe otra manera?” preguntó Mike.

“Sí” dijo padre rico lentamente. “Pero sólo unas pocas personas la encuentran”

¿Cuál es esa manera?” nuevamente Mike preguntó.

“Eso chicos, es lo que yo espero que ustedes descubran en la medida que estudien y trabajen conmigo. Eso es, por lo que les retiré toda forma pago”

“Bueno, el primer paso es decir la verdad”, dijo padre rico.

“¿La verdad acerca de qué?” pregunté.

“Acerca de cómo se están sintiendo”, dijo padre rico. “No tienen que decírselo a nadie más. Sólo a sí mismos”

¿Usted quiere decir que las personas que están en este parque, los que trabajan para usted, la Sra. Martin, ninguno de ellos hace eso?” pregunté.

“Lo dudo”, dijo padre rico. “En lugar de eso, ellos sienten miedo de no tener dinero. En vez de confrontar el miedo, reaccionan, en lugar de pensar. Reaccionan emocionalmente, en lugar de usar sus cabezas”, agregó, dando golpecitos sobre nuestras cabezas. “Entonces, consiguen unos pocos pesos en sus manos, y otra vez sus emociones -la alegría, el deseo, las ansias- toman posesión, y ellos vuelven a reaccionar, en vez de pensar”

“¿De manera que sus emociones construyen sus pensamientos?” dijo Mike.

“Correcto”, dijo padre rico.

“En lugar de decir la verdad acerca de cómo se sienten, ellos reaccionan ante sus sentimientos, que les impiden pensar. Ellos sienten miedo, y van a trabajar, esperando que el dinero lo mitigue, pero no sucede así. Ese viejo miedo ronda a su alrededor, entonces van de nuevo al trabajo, esperando nuevamente que el dinero calme sus temores, pero una vez mas, no sucede así. El miedo los tiene atrapados en esta trampa de trabajar, ganar dinero, trabajar, ganar dinero, y esperar que el miedo se disipe. Pero cada mañana al levantarse, el miedo se levanta con ellos. Para millones de personas, ese viejo miedo es la causa de que no puedan conciliar el sueño,

originándoles noches de agitación y temor. De manera tal que otra vez se levantan y van a trabajar, esperando que el cheque de su sueldo elimine ese miedo que corroe su alma. El dinero está manejando sus vidas, pero ellos se rehúsan a asumir la verdad. El dinero tiene el control de sus emociones, y en consecuencia, de sus almas”

Padre rico se sentó tranquilamente, dejando que sus palabras fueran asimiladas. Mike y yo escuchamos lo que él dijo, pero realmente no entendimos por completo de qué estaba hablando. Lo único que yo sabía, era que a menudo me preguntaba por qué los adultos iban tan de prisa a sus trabajos. Esto no parecía muy divertido, y ellos nunca parecían demasiado felices, sin embargo, algo los mantenía volviendo hacia sus trabajos.

Al darse cuenta de que habíamos asimilado tanto como nos fuera posible lo que él había estado hablando, padre rico dijo: “chicos, yo quiero que eviten esa trampa. Eso es realmente lo que deseo enseñarles. No tan sólo a ser ricos, porque ser ricos no resuelve el problema”

“¿Ah, no?” pregunté sorprendido.

“No. Déjenme finalizar acerca de esta otra emoción, que es el deseo. Algunos lo llaman ansia o anhelo, pero yo prefiero deseo. Es perfectamente normal desear algo mejor, más lindo, más divertido o excitante. De manera que las personas también trabajan por el dinero a causa de sus deseos. Ellos quieren dinero porque piensan que puede comprar alegrías. Pero las alegrías que el dinero puede

comprar son a menudo efímeras, y así pronto vuelven a necesitar más dinero para más alegrías, más placer, más comodidad, más seguridad. Y entonces ellos siguen trabajando, creyendo que el dinero aliviará sus almas afligidas por el miedo y el deseo. Pero el dinero no puede hacer eso”

“¿Aún la gente rica?” preguntó Mike.

“Incluyendo a la gente rica”, dijo padre rico. “De hecho, la razón de la riqueza de muchas personas no es el deseo, sino el miedo. En realidad ellos creen que el dinero puede eliminar el miedo de no tenerlo o de ser pobre, y por eso amasan toneladas de dinero, para luego descubrir que el miedo empeora. Ahora temen perder lo que tienen. Tengo amigos que siguen trabajando, aunque tengan ya demasiado. Conozco personas que poseen millones, y están más temerosos ahora que cuando eran pobres.

Están aterrorizados de perder todo su dinero. Los miedos que los llevaron a ser ricos, ahora han empeorado. Esa parte débil y necesitada de sus almas esta gimiendo en voz más alta cada vez. Ellos no quieren perder sus mansiones, los automóviles, la vida de clase alta que el dinero les ha comprado. Temen que dirían sus amigos si perdieran toda su fortuna. Muchos están emocionalmente desesperados y neuróticos, aunque lucen ricos y tienen más dinero.

Entonces, ¿es más feliz un hombre pobre?” pregunté.

‘No, no lo creo”, replicó padre rico. “El hecho de evitar el dinero es tan sicótico como ser adicto a él”

Mientras estaba sentado ahí oyendo a mi papá rico, mi mente recordaba por instantes las innumerables veces que mi propio padre decía “yo no estoy interesado en el dinero” Decía esas palabras muy a menudo. Y se cubría a el mismo afirmando siempre, “yo trabajo porque amo mi profesión”

Entonces ¿qué hacemos?” pregunté. “¿No trabajar por dinero hasta que todos los restos de miedo y deseo se hayan ido?”

“No, eso seria malgastar el tiempo”, dijo padre rico. “Las emociones son lo que nos hace humanos. Nos hacen reales. La palabra emoción quiere decir energía en movimiento. Sean sinceros acerca de sus emociones, y úsenlas, junto con su mente, en su propio favor, y no en contra”

No teman por lo que yo acabo de decir. Todo esto tendrá más sentido en los próximos años. Tan sólo debes ser un observador, no un reaccionario de tus emociones. La mayoría de las personas no saben que sus emociones están delineando sus pensamientos.

“Si el miedo a no tener suficiente dinero surge, en lugar de salir corriendo inmediatamente a conseguir un trabajo a fin de ganar unos pocos pesos para mitigar el miedo, ellos antes deberían hacerse a sí mismos esta pregunta: “¿Es este trabajo mi mejor solución a largo plazo, para este miedo?” En mi opinión, la respuesta es ‘no’. Especialmente si miran a lo largo de toda la vida de una persona. **Un empleo, realmente es una solución de corto plazo para un problema a largo plazo”**

“Pero mi padre siempre está diciendo, “continua estudiando, obtén buenas calificaciones, y así podrás encontrar un trabajo estable y seguro” Esta vez fui yo el que habló, algo confundido.

“Si, entiendo que lo diga”, dijo papá rico sonriendo. “La mayoría de las personas recomiendan eso, y para muchas de ellas, es una buena idea. Pero esa recomendación surge a partir del miedo”

“¿Quiere decir que mi padre dice eso porque siente miedo?”

“Sí”, respondió. “El está aterrorizado de que tu no puedas ser capaz de ganar dinero e insertarte en la sociedad. No me malinterpretes. El te ama, y desea lo mejor para ti. Y creo que sus miedos están justificados. Una educación y un empleo son importantes. Pero no manejarán el miedo. Verás, el miedo que lo lleva a levantarse cada mañana para ganar algunos pesos, es el mismo que lo hace ser un fanático de que tu continúes estudiando”

“¿Entonces qué recomienda usted?” le pregunté.

“Yo quiero enseñarles a adquirir la maestría en el poder que tiene el dinero. A no temerle. Y eso no se enseña en los colegios. Si ustedes no lo aprenden, se convertirán en esclavos del dinero”

Finalmente, todo cobraba sentido. Lo que él quería, era que expandiéramos nuestra visión.

“Lo que yo quiero niños, es que tengan una chance de evitar esa trampa, causada por las emociones del miedo y la ansiedad. Usenlas a su favor, y no en su contra. Yo no estoy interesado en que aprendan a construir una pila de billetes. Eso no dominará el miedo o

las ansias. Si ustedes no dominan estas dos emociones y se vuelven ricos, serán simplemente unos esclavos muy bien remunerados”

“Bueno ¿y cómo evitamos la trampa?” le pregunté.

“Las causas principales de la pobreza o de las luchas financieras, son el miedo y la ignorancia; no la economía, ni el gobierno, ni los ricos. Son el miedo y la ignorancia auto-infligidos, los que mantienen a la gente atrapada. Así que, chicos, ustedes vayan al colegio y logren un título universitario. Que yo les enseñaré cómo permanecer fuera de la trampa”

Las piezas del rompecabezas iban apareciendo. Mi padre instruido tenía una gran formación y una gran carrera. Pero jamás le habían enseñado cómo manejar sus miedos, o el dinero. Se hacía claro que yo podía aprender cosas bien diferentes de cada uno de los dos padres.

“Bien, has estado hablando sobre el miedo a no tener dinero. Pero, ¿“Cómo afectan nuestros pensamientos el deseo, o las ansias?”, preguntó Mike.

“¿Como se sintieron cuando los tenté con un aumento? ¿Notaron cómo crecían sus deseos?”

Movimos nuestras cabezas asintiendo.

“Al no dejarse llevar por sus emociones, ustedes contuvieron sus reacciones y pudieron pensar. Eso es lo más importante”

“Lo que intensifica el miedo y el deseo, es la ignorancia. Esa es la razón por la que personas ricas, con grandes cantidades de dinero, a menudo se sienten mas temerosas cuantas más ricas se vuelve. El

dinero es la ilusión. Padre rico siguió adelante explicando que la vida humana es un devenir entre ignorancia y conocimiento.

Nos explicó que, una vez que una persona **cesa de buscar información y conocimiento de sí mismo, se instala la ignorancia.** Y esa es una lucha de momento a momento, de aprender a abrir o cerrar la propia mente.

“Miren, el colegio es muy, muy importante. Ustedes van a la escuela para aprender cierta habilidad o profesión, y así ser un miembro que contribuye a la sociedad **Desafortunadamente, para muchos, la escuela es el final, y no el principio**”

“He sido un poco cruel hoy”, dijo. “Cruel por una razón: quiero que siempre recuerden esta charla. Quiero que siempre piensen en la Sra. Martin. No se olviden nunca, porque esas dos emociones, miedo y deseo, los pueden llevar a una de las trampas mas grandes de la vida, si ustedes no están alertas, ellas controlarán sus pensamientos. Pensar que un empleo brindará seguridad es mentirse a uno mismo. Es cruel, y esa es la trampa que quiero que eviten si fuera posible. He aquí cómo el dinero dirige la vida de la gente. No dejen que eso les pase a ustedes. Por favor, no dejen que el dinero maneje sus vidas”

“¿Y qué tiene que ver la ignorancia con el miedo y el deseo?” pregunté.

“Tiene que ver, porque la ignorancia acerca de las cuestiones del dinero, es lo que causa tanto miedo y tanto deseo”, respondió.

“Pero, ¿existe alguna respuesta?” preguntó Mike.

“Si”, dijo padre rico. “Aprender a utilizar las emociones para pensar, y a no pensar con las emociones. Cuando ustedes, chicos, adquirieron el control de sus emociones al aceptar trabajar gratis, allí pensé que había esperanza. Y cuando nuevamente resistieron sus emociones al ser tentados con más dinero, estaban de nuevo aprendiendo a pensar a pesar de estar emocionalmente cargados. Ese es el primer paso”

“¿Elegir nuestros pensamientos?” preguntó Mike, desconcertado.

“Así es. Eligiendo lo que pensamos, en vez de reaccionar a partir de nuestras emociones, y simplemente levantarnos e ir a trabajar con la intención de resolver el problema, solo porque el miedo de no tener suficiente dinero para pagar las cuentas nos aterra. Pensar, sería tomarse el tiempo de hacernos a nosotros mismos una pregunta. Algo así como “¿trabajar cada vez más duramente, es la mejor solución a este problema?” La mayoría de las personas están tan aterrorizadas por no decirse a sí mismos la verdad, de que el miedo, tiene el control, que ni siquiera pueden pensar, y salen huyendo por la puerta. A eso me refiero con elegir sus pensamientos”

“¿Y como lo hacemos?” preguntó Mike.

Recuerden lo que he dicho antes: un trabajo es tan solo una solución de corto plazo, para un problema de largo plazo. La mayoría de las personas tienen un problema en mente, y es el corto plazo. Son las cuentas al final del mes. El dinero ahora dirige sus vidas.

O debería decir, el miedo y la ignorancia acerca del dinero. De manera que ellos hacen lo mismo que sus padres; se levantan cada

día y salen por el dinero. Sin tomarse el tiempo para pensar si existe otra manera.

Ahora, son sus emociones, y no sus cabezas, las que controlan sus pensamientos.

“¿Podrías decirnos la diferencia entre pensar con las emociones, y pensar con la cabeza?” le preguntó Mike.

“Oh, si. Todo el tiempo estoy oyendo algo al respecto”, respondió papá rico. “Oigo cosas como ‘Bueno, todo el mundo tiene que trabajar’, o los ricos son tramposos’. También ‘Buscaré otro trabajo’. ‘Merezco el aumento’. ‘Usted no puede andar presionándome’. O ‘me gusta este porque es seguro’. En lugar de “¿Me estoy perdiendo algo aquí?”, lo cual rompe el pensamiento emocional.

Debo admitir que esa fue una grandiosa lección recibida. Saber si alguien estaba hablando a partir de sus emociones, o basándose en un pensamiento claro. Fue una lección que me sirvió mucho para la vida.

Especialmente cuando era yo el que estaba hablando desde la emoción, y no desde el pensamiento claro.

Mientras encaramos el retorno hacia la tienda, papá rico explicó que los ricos realmente “hicieron el dinero” No trabajaron por él. El continuó explicando que cuando Mike y yo estábamos acuñando monedas con el plomo, creyendo que estábamos “haciendo dinero”, estuvimos muy cerca de la forma de pensar de los ricos. El problema fue que, el hecho por nosotros, era ilegal.

Padre rico continuó explicando que los ricos saben que el dinero es una ilusión. Es sólo por el miedo y los deseos, que la ilusión del dinero es mantenida por millones de personas unidas en el pensamiento de que el dinero es real. El dinero realmente es un invento. Fue nada más por la ilusión, la confianza y la ignorancia de las masas que el castillo de naipes permaneció sostenido

Viendo lo que otros pasan por alto

Al subirse a su pickup, que estaba estacionada afuera de su pequeño mercado, dijo: “Sigan trabajando, chicos, pero cuanto antes se olviden de la necesidad de un cheque de pago mensual, más fácil será su vida de adultos. Continúen utilizando sus cerebros, trabajen gratis, y pronto sus mentes les mostrarán formas de ganar muchísimo mas dinero del que yo podría pagarles jamás. Ustedes verán cosas que el resto de la gente nunca ve. Oportunidades justo frente a sus narices. Muchas personas no ven esas oportunidades porque están buscando el dinero y la seguridad, de manera que eso es todo lo que obtienen. En el momento en que vean una oportunidad, las seguirán viendo por el resto de sus vidas. Cuando llegue ese momento les enseñaré algo más. Aprendan esto, y evitarán una de las trampas mas grandes de la vida.

Pasamos las semanas siguientes en el colegio, pensando y hablando. Al final del segundo sábado, estaba nuevamente despidiéndome de la Sra. Martin y observando el estante de las historietas con una mirada nostálgica.

De repente mientras la Sra. Martin nos decía adiós, note algo que ella hacía, nunca antes había observado. Ella estaba cortando en mitades la página frontal de los libritos de historietas. Guardaba la mitad superior de cada portada, desechando el resto de la revista dentro de una gran caja marrón de cartón prensado. Cuando le pregunté qué hacía con las historietas, me contestó que las arrojaba a la basura. “Las mitades superiores de las portadas se las entrego al distribuidor de libros, a modo de crédito para nuevos ejemplares. El vendrá en una hora”

Mike y yo, esperamos esa hora. Enseguida el distribuidor llegó, y le pregunté si podríamos tomar los libritos de historietas. El me respondió: Pueden tenerlos si trabajan para este almacén, y no los revenden” Nuestra sociedad fue revivida.

La mama de Mike tenía una habitación en el sótano, que nadie usaba. La limpiamos, y comenzamos a apilar allí cientos de revistas de historietas. Pronto, nuestra biblioteca de comics fue abierta al público. Contratamos a la hermana menor de Mike, a quien le encantaba estudiar, para ser la cabeza de la biblioteca. Ella cobraba a cada niño 10 centavos la entrada, y el lugar permanecía abierto desde las 2:30 hasta las 4:30 p.m. todos los días después del colegio. Los clientes, niños del vecindario, podían leer tantas revistas como pudieran, en esas dos horas. Era una ganga para ellos, dado que cada librito de historietas, costaba 10 centavos, y alcanzaban a leer cinco o seis en las dos horas.

La hermana de Mike chequeaba a los niños cuando se iban, para asegurarse de que nadie se apropiara de ninguna revista. Ella también llevaba libros con los registros, dividiéndolos en cuántos niños venían por día, quiénes eran, y cualquier comentario que pudieran tener. Mike y yo promediamos los 9,50 dólares por semana, durante un periodo de tres meses. Le pagamos a su hermanita 1 dólar por semana, y la dejábamos leer gratis las historietas, lo cual rara vez hacía dado que estaba siempre estudiando.

Mike y yo mantuvimos el acuerdo de trabajar en la tienda cada sábado, recolectando todos los libritos de historietas de todos los almacenes. Respetamos nuestro acuerdo de no vender ninguna revista, las quemábamos cuando se ponían muy andrajosas. Intentamos abrir una sucursal pero nunca pudimos encontrar alguien tan dedicado como la hermana de Mike, en quien pudiéramos confiar. A una edad temprana, descubrimos lo difícil que era encontrar buen personal.

Tres meses después de que la biblioteca fuera abierta por primera vez, se suscitó una pelea en el lugar. Algunos camorristas de otro vecindario lograron entrar por la fuerza, y la iniciaron. El padre de Mike sugirió que cerráramos el negocio. Así que nuestra tienda de historietas cerró, y nosotros dejamos de trabajar Los sábados en el mini-mercado.

De todos modos, el papá de Mike estaba feliz porque habíamos aprendido bien nuestra primera lección. Habíamos aprendido a tener dinero trabajando para nosotros. Al no recibir ningún pago por nuestro

trabajo en la tienda, nos vimos forzados a usar nuestra imaginación para identificar una oportunidad de ganar dinero. Al iniciar nuestro propio negocio, la biblioteca de historietas, teníamos el control de nuestras propias finanzas, sin depender de un empleador. Lo mejor fue que nuestro negocio generaba dinero para nosotros, aun cuando no estábamos allí físicamente. Nuestro dinero trabajaba para nosotros.

En lugar de pagamos dinero, padre rico nos había dado mucho más.

Capítulo 3: ¿Por qué enseñar una especialización en finanzas?

Dondequiera que hablo ante distintos grupos de personas, a menudo me preguntan “¿qué les recomendaría, o qué podrían hacer?” “¿Cómo podrían ellos comenzar?” “¿Existe algún libro bueno que les pueda recomendar?” “¿Qué deberían hacer para preparar a sus hijos?” “¿Cuál es el secreto del éxito?”, “¿Cómo hago yo para ganar millones?”

Me preocupa que mucha gente esté demasiado enfocada en el dinero y no en su mayor riqueza, que es la educación. Si las personas están preparadas para ser flexibles, mantener una mente abierta y aprender, ellas se harán más ricas a través de los cambios. Si creen que el dinero va a resolver los problemas, me temo que estas personas atravesarán un escabroso recorrido. La inteligencia resuelve los problemas y produce dinero. El dinero sin inteligencia financiera, es dinero que desaparece pronto.

La mayoría de las personas no se da cuenta de que en la vida, lo que cuenta no es cuánto ganan, sino cuánto conservan. Todos hemos oído historias de ganadores de la lotería que eran pobres, de repente se hacen ricos, y luego pobres otra vez. Ganan millones, y de golpe vuelven a estar en su mismo punto de partida.

De manera que cuando la gente pregunta “¿Por dónde comienzo?”, o “Dígame cómo hacerme rico rápidamente”, generalmente se sienten defraudados con mi respuesta. Yo simplemente les respondo lo

mismo que padre rico me dijo cuando yo aún era un niño pequeño: “Si quieres ser rico, es necesario que te instruyas financieramente.” Ahora bien, llevar las cuentas posiblemente sea el asunto más aburrido del mundo. También, puede resultar el más confuso. Pero si usted desea ser rico por largo plazo, debería convertirse en el asunto más importante. La pregunta es, ¿cómo puede usted tomar un tema aburrido y confuso y enseñárselo a los niños? La respuesta es: hacerlo simple. Enséñeles primero con imágenes.

Regla única.

Usted debe conocer bien la diferencia entre un activo (Inversión, valor) y un pasivo (obligación, compromiso), y a adquirir, o generar activos. Si desea ser rico, esto es todo lo que usted necesita saber. Aunque puede sonar absurdamente simple, la mayoría de la gente no tiene ni idea de su profundo alcance. Muchas personas luchan financieramente porque desconocen la diferencia entre una inversión y una obligación.

“Las personas ricas adquieren activos. Los pobres y la clase media adquieren pasivos (obligaciones), pensando que son activos.”

“¿Usted quiere decir que todo lo que necesitamos saber es que son los activos, adquirirlos y seremos ricos?” pregunté.

Padre rico asintió afirmando, “es así de simple”.

“¿Qué diferencia hay entre activos y pasivos? Pregunté.

Padre Rico respondió:

Un activo es algo que pone dinero en mi bolsillo.

Un pasivo es algo que saca dinero de mi bolsillo.

Esto es realmente todo lo que usted necesita saber. Si usted quiere ser rico, simplemente pase su vida adquiriendo activos. Si usted quiere ser pobre o clase media, pase su vida contrayendo obligaciones. No conocer la diferencia es la causa de la mayor parte de las dificultades financieras del mundo real.

La falta de formación, tanto en relación a las definiciones como en los números, es el punto de partida de los desbalances financieros. Si las personas se hallan atravesando dificultades financieras, es que algo está siendo malentendido. De manera que si usted desea ser rico y conservar su riqueza, es importante especializarse en finanzas, tanto en los términos como en los números.

En el 80 por ciento de las familias, la historia financiera es una historia de trabajo arduo, esforzándose por salir adelante. Y no porque no ganen dinero, sino porque pasan su vida contrayendo obligaciones, en lugar de adquirir activos.

En el caso de una persona pobre, una de clase media, y una rica, la forma en que el dinero fluye, nos permite conocer su historia financiera. Es la historia de cómo una persona maneja su dinero, y qué hace luego de tenerlo en sus manos.

El mayor error de la mayoría de las personas es creer, que más dinero resolverá todos los problemas.

Pero más dinero a menudo no resuelve el problema; en realidad, a veces puede empeorarlo.

De hecho, el dinero pone de manifiesto nuestras fallas humanas. Muchas veces el dinero deja a la vista cosas que ignoramos. Es por

esto que, muy frecuentemente, una persona que se ve beneficiada por ganancias inesperadas, como por ejemplo una herencia, un aumento de sueldo, ganar la lotería; pronto retorna al mismo conflicto financiero, o a uno peor que el que enfrentaba antes de haber recibido el dinero. Este sólo acentúa el patrón del flujo del dinero que está en su cabeza. Si su patrón es gastar todo lo que obtiene, un incremento de efectivo resultará generalmente en un incremento de sus egresos.

Dado que los jóvenes egresan del colegio sin habilidades financieras, millones de personas muy instruidas tratan de ejercer sus profesiones exitosamente, pero luego se encuentran a sí mismas luchando con sus finanzas. Entonces trabajan más arduamente, pero no logran avanzar. Lo que está faltando en su formación no es cómo ganar dinero, sino, cómo gastarlo, o sea, qué hacer luego de ganarlo. Esto se llama aptitud financiera, qué hace usted con el dinero una vez que lo ha ganado, cómo evita que otros se lo quiten, por cuánto tiempo logra conservarlo y con qué intensidad el dinero trabaja para usted. La mayoría de la gente no entiende el flujo del dinero. Una persona puede tener una alta formación académica y ser un profesional exitoso, pero ser financieramente ignorante. Estas personas a menudo trabajan más de lo necesario porque han aprendido a trabajar arduamente, pero no a hacer que el dinero trabaje para ellos. Los pobres y la clase media demasiado a menudo permiten que el poder del dinero los controle. Al levantarse, simplemente intentan trabajar más arduamente, omitiendo preguntarse a sí mismos si lo

que hacen tiene sentido. Al no comprender totalmente al dinero, una amplia mayoría de personas permiten que el poder del dinero los controle. Ese poder es usado en su contra.

Si se preguntaran a sí mismos “¿tiene sentido todo esto?”

Muy a menudo, en lugar de confiar en su sabiduría interior, ese genio que cada uno tiene dentro de sí, mucha gente se deja arrastrar por la multitud. Ellos simplemente hacen cosas porque la mayoría las hace. Se conforman en lugar de cuestionarse. Muchas veces repiten sin pensar algo que les fue dicho. Ideas como: “diversificar”, “la casa es un activo”, o “tu casa es tu mayor inversión”. “Puedes obtener un recorte de impuestos si contraes mayor deuda”. “Busca un trabajo seguro”. “No cometas errores”. “No corras riesgos”.

Por eso mi padre instruido dijo que lo que más valoraban los japoneses era el poder del espejo, porque sólo cuando nosotros como humanos nos miramos al espejo, encontraremos la verdad. Y la causa mayor por la que muchas personas dicen “Juega a lo seguro”, es el miedo. Y esto es aplicable a cualquier área: deportes, relaciones, carrera, dinero.

Es el miedo, la causa de que la gente se conforme y no se cuestione ciertas opiniones comúnmente aceptadas, o tendencias populares. “La casa es una inversión”. Obtenemos un préstamo de consolidación de saldos deudores, se puede salir de deudas.” “Trabaja más duramente”. “Esto está en promoción”. “Algún día llegaré a vicepresidente”. “Ahorra dinero”. “Cuando obtenga un aumento, compraré una casa más grande”. “Los fondos comunes son seguros”.

“Este juguete está agotado, pero justo tengo uno que un cliente reservó, pero no retiró aún”.

Muchos grandes problemas financieros son causados por seguir a la mayoría y tratar de alinearse a los vecinos. En ocasiones, todos necesitamos mirarnos al espejo y ser fieles a nuestra sabiduría interior, y no a nuestros miedos.

Padre rico era un hombre que no había avanzado con la masa. Él era un hombre que había desarrollado un pensamiento propio, y detestaba las palabras “debemos hacerlo de esta manera porque así es como todos los demás lo hacen”. También odiaba las palabras “no se puede”. Si usted quería que él hiciera algo, sólo debía decirle “no creo que usted pueda hacer esto”.

El padre de Mike no tenía educación formal, pero sí poseía educación financiera, y, consecuentemente, tenía éxito. Él solía decirnos una y otra vez “las personas inteligentes contratan personas que son más inteligente que ellos”.

Un día, mi padre me estaba explicando por qué nuestra casa era su inversión más grande. Una discusión no muy placentera tomó lugar cuando traté de demostrarle por qué yo pensaba que una casa no era una buena inversión.

Recuerdo cuando dibujé para mi papá el gráfico, mostrándole la dirección del flujo del dinero en efectivo (cashflow). También le mostré los gastos accesorios que traía aparejada la posesión de una casa. Una casa más grande, requería mayores gastos, y el flujo de dinero continuaba saliendo a través de la columna de gastos.

Aún hoy me sorprende la idea de que una casa no sea una inversión o activo. Y sé que para muchas personas es su sueño, como así también su mayor inversión. Y ser dueño de su propia casa es mejor que nada.

Yo simplemente estoy ofreciendo una alternativa en la forma de mirar este dogma popular. A mi esposa y a mí nos encantaría tener una casa más grande y más impactante para impresionar a nuestros vecinos. Pero sabemos que esto no es una inversión; es un compromiso, ya que hace salir dinero de nuestros bolsillos.

Desventajas de “invertir” en una casa:

1. En relación a las casas: la mayoría de las personas trabajan toda su vida pagando una casa de la que nunca son dueños. En otras palabras, mucha gente compra una nueva casa cada cierta cantidad de años, incurriendo cada vez en un préstamo a 30 años para cancelar el anterior.
2. Aunque las personas reciben una deducción de sus impuestos por los intereses sobre los pagos de sus hipotecas, ellos pagan todo el resto de sus gastos con el dinero que queda después del pago de los impuestos. Incluso luego de haber cancelado su hipoteca.
3. Impuestos a la propiedad. Los padres de mi esposa quedaron anonadados cuando los impuestos a su propiedad ascendieron a US\$ 1.000 por mes. Esto fue después de que se jubilaran, así que el incremento restringió la pensión de jubilación, y se vieron forzados a mudarse.

4. Las casas no siempre aumentan su valor. En 1997, yo aún tenía amigos que debían un millón de dólares por una casa que se hubiera vendido en ese momento por tan sólo US\$ 700.000.

5. Las pérdidas más grandes provienen de oportunidades desperdiciadas. Si todo su dinero está “atado” en su casa, usted puede verse forzado a trabajar más porque su dinero continúa esfumándose por la columna de gastos, en lugar de sumar del lado de los ingresos, lo que constituye el clásico patrón del flujo de la clase media.

Si una pareja joven pusiera más dinero en la columna de inversiones tempranamente, sus años venideros serían más llevaderos, especialmente llegado el momento de enviar a sus hijos a la universidad. Sus inversiones habrían crecido, y estarían disponibles para ayudar a cubrir los gastos. Muy a menudo, una casa sólo sirve como vehículo para contraer un préstamo para esos costos de mantenimiento relacionados directamente con la casa.

En resumen, el resultado final de tomar la decisión de ser dueño de una casa que es demasiado cara en lugar de iniciar tempranamente un portafolio de inversiones, impacta a un individuo, por lo menos, en las tres maneras que se detallan a continuación:

1. Pérdida de tiempo, durante el cual, otras inversiones podrían haber aumentado su valor.

2. Pérdida de capital adicional, el cual podría haber sido invertido, en lugar de gastarse en pagar los altos costos de mantenimiento relacionados con la casa.

3. Pérdida de educación. Mayormente, la gente cuenta su casa, ahorros y seguros de retiro, como todo lo que tienen en su columna del activo. Como no tienen dinero para invertir, ellos simplemente no invierten. Esto les cuesta en crear una experiencia sobre las inversiones. Muchos jamás llegan a ser lo que en el mundo de los inversionistas se conoce como “inversionista sofisticado”. Y las mejores inversiones usualmente son vendidas en primer término a “inversores sofisticados”, quienes las recirculan vendiéndolas a la gente que apuesta sobre seguro.

La declaración financiera personal de mi padre instruido, demuestra claramente la vida de alguien inmerso en la carrera de ratas. Sus gastos quedan siempre alineados con sus ingresos, no permitiéndole jamás invertir en activos. Como resultado, sus obligaciones, tales como su hipoteca y deudas de tarjetas de crédito, son más grandes que sus inversiones.

Por otro lado, la declaración financiera de mi padre rico, refleja el resultado de una vida dedicada a las inversiones minimizando las obligaciones.

En la revisión de la declaración financiera de mi padre rico, muestra por qué los ricos se vuelven más ricos. La columna del activo genera más que suficiente ingreso como para cubrir los gastos, y el saldo positivo es reinvertido nuevamente en la misma columna. Esta continúa creciendo y, por lo tanto, el ingreso que produce crece con ella. Comienza a generarse el resultado: ¡los ricos se vuelven más ricos!

La clase media se halla a sí misma en un constante estado de angustia financiera. Su ingreso primario es a través de salarios, y a medida que sus salarios aumentan, también se incrementan los impuestos. Sus egresos tienden a aumentar en forma similar a los incrementos de salario; de ahí la frase “carrera de ratas”. Ellos consideran su casa como su inversión primaria, en lugar de invertir en adquisiciones que generen ingresos.

Este patrón de considerar su casa como una inversión, y la filosofía de que un aumento de sueldo significa que usted puede comprar una casa más grande o incrementar sus gastos, es la base de la sociedad actual atrapada por las deudas. Este proceso de incrementar los gastos pone a las familias en grandes deudas y mayor incertidumbre financiera, aunque ellos estén avanzando en sus trabajos y recibiendo aumentos regularmente. Esto es vivir con un alto riesgo causado por una pobre educación financiera.

La pérdida masiva de empleos de la década de los 90, por reducción en el tamaño de las empresas, ha traído a la luz cuán insolvente es realmente la clase media, financieramente hablando. De pronto, los planes de pensiones de las compañías están siendo reemplazados por los planes de ahorro. Obviamente, la Seguridad Social está en problemas, y no puede ser vista como una fuente de jubilaciones. Lo bueno hoy es que muchas de estas personas han reconocido estos principios, y han comenzado a invertir en fondos comunes. Este aumento de las inversiones es principalmente responsable por las enormes corridas que hemos visto en el mercado de valores.

Actualmente se están creando más y más fondos comunes, para responder a la demanda de la clase media.

Los fondos comunes son populares porque representan seguridad.

Los inversores promedio de estos fondos, están demasiado ocupados trabajando para pagar impuestos e hipotecas, ahorrar para la universidad de sus hijos, y pagar sus tarjetas de crédito. No tienen tiempo para estudiar y aprender a invertir, así que confían en la experiencia de los gerentes de fondos comunes. A la vez, como esos fondos comunes incluyen muchos tipos diferentes de inversiones, ellos sienten que su dinero está seguro porque está “diversificado”.

Este grupo instruido de clase media se adhiere al dogma de la “diversificación” sostenido por los agentes de fondos comunes y los planificadores financieros. Juegue sobre seguro. Evite riesgos.

La razón por la que ellos tienen que jugar sobre seguro es que su posición financiera es, al menos, débil. Sus hojas de balance no están balanceadas. Están sobrecargados de obligaciones, sin ninguna inversión real que genere ingresos. Típicamente, su única fuente de ingresos es su salario. Su subsistencia depende enteramente de su empleador.

De manera que cuando la genuina “oportunidad de negocios de la vida” aparece, esas mismas personas no pueden aprovecharla. Ellos deben jugar sobre seguro, simplemente porque están trabajando muy arduamente, porque sus gravámenes alcanzaron el máximo, y están sobrecargados de deudas.

Como he dicho al inicio de esta sección, la regla más importante es, conocer la diferencia entre un activo (inversión, valor) y un pasivo (obligación, compromiso). Una vez que usted entienda la diferencia, concentre sus esfuerzos en adquirir únicamente activos que generen ingresos. Esa es la mejor forma de iniciarse en el camino para hacerse rico. Manténgase haciendo eso, y su columna del activo crecerá. Enfóquese en mantener bajos los gastos y obligaciones. Esto dejará más dinero disponible para ingresarlo continuamente en la columna de las inversiones. Muy pronto, la base de recursos será tan sólida que usted podrá afrontar inversiones más especulativas. Inversiones que pueden tener un retomo desde el 100 por ciento hasta infinito. Inversiones que la clase media llama “muy riesgosas”. La inversión no es riesgosa.

Es la carencia de una simple inteligencia financiera, empezando por especialización en finanzas, la causa de que un individuo esté “en alto riesgo”.

Como empleado y a la vez dueño de su hogar, los esfuerzos de su trabajo generalmente son de la siguiente manera:

1. Usted trabaja para alguien. La mayoría de las personas, trabajando por el cheque mensual, están enriqueciendo al dueño o al accionista. Sus esfuerzos y su éxito proveerán la ayuda para el éxito y la jubilación del dueño.
2. Usted trabaja para el Estado. El gobierno retiene para sí parte de su liquidación mensual aún antes de que usted la vea. Trabajando

más esforzadamente, usted simplemente incrementa el monto de los impuestos retenidos por el Estado.

3. Usted trabaja para los bancos Después de pagar impuestos, su mayor egreso es usualmente su hipoteca y las deudas de tarjetas de crédito.

El problema de tan sólo trabajar más arduamente, es que cada uno de estos tres niveles, absorbe una porción mayor del incremento de sus esfuerzos. Usted necesita aprender cómo hacer que el incremento de sus esfuerzos beneficie directamente a usted y su familia.

Una vez que usted haya decidido concentrarse y ocuparse de sus propios negocios, ¿cómo hace para definir sus metas? La mayoría de la gente, debe mantener su profesión y depender de su salario para iniciar la adquisición de sus activos.

A medida que sus inversiones crecen, ¿cómo mide el alcance de su éxito? ¿Cuándo puede alguien darse cuenta de que es rico, y que ahora posee riqueza? Así como tengo mi definición de activos y pasivos, también tengo definiciones propias para la riqueza.

“Riqueza es la capacidad de una persona para sobrevivir hasta una determinada cantidad de días... o, dicho de otra manera, si yo cesara hoy de trabajar, ¿cuánto tiempo podría vivir?”

La riqueza es la medida del flujo del dinero en efectivo que surge desde la columna del activo, comparada con la columna de los gastos.

Usemos un ejemplo. Digamos que yo tengo un flujo de efectivo de mi columna del activo, por US\$ 1.000. Y mis gastos mensuales ascienden a US\$ 2.000. ¿Cuál es mi riqueza?

Usando esa definición, ¿cuántos días puedo sobrevivir de aquí en más? Tomemos un mes de 30 días. De acuerdo con esa definición, yo tengo suficiente efectivo, como para medio mes.

Cuando yo haya logrado US\$ 2.000 por mes de flujo de efectivo proveniente de mis inversiones, empiezo a tener riqueza. Si bien aún no soy rico, tengo riqueza. Ahora tengo un ingreso mensual, generado por mis inversiones, que es mayor que mis gastos del mes. Si quiero aumentar mis gastos, primero debo aumentar el monto de efectivo proveniente de mis inversiones, para mantener ese nivel de riqueza. Noten que éste es el punto en el que dejo de depender de un salario. Me he enfocado, y he logrado construir con éxito una columna de recursos, que me ha convertido en independiente, financieramente hablando. Si dejo hoy mi trabajo, sería capaz de cubrir mis gastos mensuales con el flujo de efectivo generado por mis inversiones.

Mi próxima meta sería reinvertir el sobrante de efectivo en esa misma columna. Cuanto más dinero ingresa a la columna de inversiones, más crece. Más crecen mis inversiones, mayor es el flujo de efectivo. Y mientras yo mantenga mis egresos por debajo del monto del flujo de dinero proveniente de mis inversiones, me vuelvo más rico, con más y mayores ingresos provenientes de fuentes ajenas a mi labor física.

A medida que este proceso de reinversión continúa, me mantengo en el camino de hacerme rico.

Solamente recuerden esta simple observación:

Los ricos adquieren activos.

Los pobres sólo tienen egresos.

La clase media adquiere obligaciones, creyendo que son inversiones.

Capítulo 4: Ocúpese de su propio negocio

El capítulo anterior destacábamos cómo la mayoría de la gente trabaja para otros, en lugar de para sí mismos. En primera instancia, ellos trabajan para los dueños de las empresas, luego para el gobierno, a través de retenciones e impuestos, y finalmente para el banco que financia su hipoteca.

El mayor secreto de los ricos es: “Ocúpese de su propio negocio”. Las luchas financieras son a menudo el resultado de que la gente pasa su vida trabajando para otros. Muchas personas terminan sin tener nada al finalizar su etapa activa.

Nuestro actual sistema de educación se enfoca en preparar a la juventud de hoy en día para obtener buenos empleos, desarrollando habilidades académicas. Sus vidas girarán en torno a un salario o, como describí anteriormente, en torno a la columna de sus ingresos. Y luego de desarrollar habilidades académicas, ellos cursarán niveles universitarios superiores, para incrementar sus capacidades profesionales. Ellos estudian para convertirse en ingenieros, científicos, cocineros, oficiales de policía, artistas, escritores, etcétera. Esa capacitación profesional los habilita para ingresar a la fuerza laboral, y trabajar por el dinero.

El problema con el colegio es que, a menudo, uno se convierte en lo que estudia. El error de convertirse en lo que uno estudia es que demasiadas personas se olvidan de ocuparse de su propio negocio.

Ellos pasan sus vidas ocupándose del negocio de otro, y haciendo rica a esa otra persona.

Para estar financieramente seguro, uno necesita ocuparse de su propio negocio. Su negocio gira en torno a la columna del activo valores, inversiones, en oposición a la columna de sus ingresos. Como fuera afirmado anteriormente, la “regla número 1”, es conocer la diferencia entre valores e inversiones, y compromisos u obligaciones, e invertir en el primer grupo. La persona rica se enfoca en la columna de sus inversiones, mientras que el resto, lo hace en su declaración de ingresos.

Esa es la razón por la que tan a menudo escuchamos “Necesito un aumento.” “Si tan sólo lograra un ascenso.” “Volveré a estudiar para recibir más entrenamiento a fin de poder conseguir un mejor empleo.” “Trabajaré extra.” “Quizás pueda conseguir un segundo trabajo.” “En dos semanas renunció. Conseguí un trabajo mejor remunerado.”

En ciertos círculos, estas son ideas razonables. Pero, esto significa que usted aún no se está ocupando de su propio negocio. Esas ideas están enfocadas en la columna de los ingresos, y sólo lo ayudarán a ser financieramente más seguro, si el dinero adicional es usado para adquirir inversiones generadoras de ingresos.

La razón primaria por la cual la mayoría de los pobres y la clase media son financieramente conservadoras, lo que significa “no puedo asumir el correr riesgos”, es que carecen de una base financiera, que les dé confianza. Ellos tienen que depender de sus trabajos. Deben jugar sobre seguro.

Cuando la reducción del tamaño de las empresas se convirtió en una tendencia, millones de trabajadores descubrieron que su más grande inversión, su casa, seguía costándoles dinero mes a mes. El automóvil, otra “inversión”, también los consumía vivos. Los equipos de golf archivados en el garaje, que habían costado US\$ 1.000, ya no costaban esa cifra. Sin la seguridad de un empleo, no tenían nada en qué respaldarse. Y las cosas que ellos habían considerado inversiones, no podían ayudarles a sobrevivir en tiempos de crisis financiera.

Me incomodo cada vez que escucho a alguien decir que su valor neto es un millón de dólares, o cien mil, o lo que fuere. Una de las principales razones por las que el valor neto no es exacto, es simplemente porque en el momento en que usted comienza a vender sus “inversiones”, sus ganancias son afectadas por gravámenes.

Muchas personas se han visto en agudos problemas financieros al encontrarse cortos de efectivo. Para aumentar su ingreso, venden sus “inversiones”. En primer lugar, sus adquisiciones personales generalmente pueden venderse por tan sólo una fracción del valor expresado en su hoja de balance. Y si se produce alguna ganancia con la venta de esos activos, estas se gravan con impuestos sobre dichos montos. Así que nuevamente el gobierno cobra su parte de la ganancia, reduciendo aún más el monto disponible que ayudaría a la persona a salir de deudas.

Esta es la razón por la que digo que el “valor neto” de alguien, a menudo vale menos de lo que él creía.

Comience a ocuparse de su propio negocio. Mantenga su trabajo mensual, pero comience a adquirir verdaderas inversiones, no obligaciones o efectos personales que no tienen valor real una vez puestos en su casa.

Para los adultos, mi mensaje es mantener los gastos bajos, reducir los compromisos, y construir diligentemente una sólida base de inversiones.

Para la gente joven que aún no ha dejado el hogar paterno, es importante que entiendan la diferencia entre inversiones y valores y compromisos u obligaciones. Traten de lograr que empiecen una sólida columna de inversiones antes de dejar el hogar, comprar una casa, tener hijos y debilitarse en una posición financiera de riesgo, dependiendo de un trabajo y comprando todo a crédito. Veo tantas parejas jóvenes que se casan y se atrapan a sí mismas en un estilo de vida que no les permitirá salir de deudas durante la mayor parte de su vida laboral.

Entonces, ¿cuáles son las inversiones que sugiero que sus hijos realicen? En mi mundo, las verdaderas inversiones encuadran en diferentes categorías:

1. Negocios que no requieran mi presencia. Soy el dueño, pero están dirigidos o administrados por terceros. Si tengo que trabajar allí, no es un negocio. ¡Es mi trabajo!
2. Acciones.
3. Bonos.
4. Fondos comunes.

5. Propiedades que generen ingresos.

6. Letras.

7. Regalías por propiedad intelectual, como música, escritura, patentes.

8. Cualquier otra cosa que tenga un valor, produzca ingresos, esté en alza o tenga un mercado disponible.

Cuando era un joven muchacho, mi padre rico, me instó a adquirir inversiones que amara. “Si no las amas, no cuidarás de ellas.” Yo colecciono bienes raíces simplemente porque amo la tierra y las construcciones. Cuando llegan los problemas, no me resultan tan graves como para disminuir mi amor por los bienes raíces. Pero la gente que odia las propiedades, no debería adquirirlas.

A mí me encantan las acciones de pequeñas empresas, especialmente de aquellas que se están iniciando. La razón de esto es que soy un emprendedor, y no alguien del mundo corporativo. De manera que mis compras de acciones, son usualmente de pequeñas compañías, y algunas veces, yo mismo las comienzo y luego las ofrezco a cotizar en bolsa. Se ganan fortunas en las nuevas emisiones de acciones, a mí me encanta el juego. Muchas personas temen a las compañías pequeñas, y las consideran muy riesgosas y lo son. Pero el riesgo siempre disminuye si usted ama aquello de lo que trata la inversión, la entiende y conoce el juego. Con compañías pequeñas, mi estrategia de inversión es vender sus acciones en un año. Mi estrategia de bienes raíces, por otra parte, es empezar con una propiedad pequeña, e ir cambiándola por una más grande, y en

ese proceso, demorar el pago del impuesto sobre las ganancias. Esto permite que el valor se incremente en una forma impresionante. Generalmente, retengo la propiedad por menos de siete años.

Por mucho tiempo, mantenía mi trabajo durante el día, pero también me ocupaba de mi propio negocio. Me ocupaba con mi columna del activo. Negocié con propiedades y pequeñas acciones. Padre rico siempre enfatizó la importancia de la especialización en finanzas. Cuanto mejor fuera yo para entender la contabilidad y la administración del efectivo, mejor sería para analizar inversiones y, eventualmente, iniciar y levantar mi propia empresa.

No alentaría a nadie a que inicie una compañía a menos que realmente lo desee. Sabiendo lo que sé acerca de llevar adelante una empresa, no le desearía esa tarea a nadie. Hay épocas en las que la gente no puede encontrar trabajo, e iniciar una empresa es una solución para ellos. Las cifras van en contra del éxito: nueve de cada diez compañías fracasan en cinco años. Así mismo, entre las que sobrepasan los primeros cinco años, nueve de cada diez eventualmente también fracasan. Así que tan sólo lo recomiendo si usted realmente tiene el deseo de ser dueño de su propia empresa. De otra manera, conserve su trabajo durante el día, y ocúpese de su propio negocio.

Cuando digo ocuparse del propio negocio, quiero significar construir y mantener fuerte la columna del activo. Una vez que un dólar ingresa a ella, nunca lo deje salir. Piense en ello de esta manera, una vez que un dólar ingresa a la columna del activo, se convierte en su

empleado. Lo mejor del dinero es que trabaja 24 horas al día y puede continuar haciéndolo por generaciones. Conserve su trabajo, sea un excelente trabajador, pero siga construyendo esa columna del activo.

A medida que el flujo de su dinero en efectivo crece, puede adquirir algunos lujos. Una cosa importante de destacar es que la gente rica se compra los lujos al final, mientras que las clases media y pobre tienden a hacerlo al principio. Las clases media y pobre a menudo compran ítems lujosos tales como casas grandes, diamantes, pieles, joyas o barcos, porque quieren parecer ricos. Y aparentan serlo, pero en realidad, sólo profundizan sus deudas o su toma de crédito. La gente que ha tenido dinero siempre, los ricos desde largo plazo, construye primero la columna de sus inversiones. Luego, el ingreso proveniente de esa columna, paga sus lujos. Las clases media y pobre compran lujos a costa de su propio sudor, sangre, y herencia de sus hijos.

Un lujo verdadero es una recompensa que surge como consecuencia de haber adquirido y desarrollado una verdadera inversión.

Luego de que usted se ha tomado el tiempo, ha invertido, y ha construido su propio negocio, usted está listo para agregar el toque mágico, el secreto más grande de los ricos. El secreto que pone el camino del rico por delante del de la mayoría. “La recompensa al final del sendero, por haberse tomado el tiempo diligentemente para ocuparse de sus propios negocios”.

Capítulo 5: La historia de los impuestos y el poder de las corporaciones

Recuerdo cuando en el colegio nos contaban la historia de Robin Hood y sus alegres secuaces. Mi maestro explicó que se trataba de una historia maravillosa de un romántico héroe, quien robaba a los ricos para dar a los pobres.

Es esta precisa idea de Robin Hood, tomar de los ricos para dar los pobres, lo que se ha convertido en la mayor aflicción de las clases media y pobre. La razón por la cual la clase media está tan pesadamente gravada con impuestos, está relacionada con el ideal de Robin Hood. La verdadera realidad es que los ricos no están gravados con impuestos. Es la clase media la que paga por los pobres, especialmente el segmento de personas con mejor formación y mayores ingresos. Y nuevamente, para comprender íntegramente cómo suceden las cosas, necesitamos dar una mirada a la perspectiva histórica. Necesitamos analizar la historia de los impuestos.

Padre rico nos explicó a Mike y a mí que, originalmente, en Gran Bretaña y Estados Unidos no existían los impuestos. Ocasionalmente, había impuestos exigidos a fin de pagar los gastos de las guerras. El rey o presidente emitiría el edicto, y se les pediría a todos una contribución. Algunos impuestos fueron exigidos en Gran Bretaña para las luchas contra Napoleón, entre 1799 y 1816, y en los Estados

Unidos, se impusieron algunos gravámenes para pagar la Guerra Civil, desde 1861 a 1865.

“Una vez que el gobierno le tomó el gusto al dinero, su apetito creció”, dijo padre rico. “Tu padre y yo somos exactamente opuestos. El es un burócrata del gobierno, y yo soy un capitalista. A ambos nos pagan, pero nuestro éxito se mide por conductas opuestas. A él le pagan para que gaste dinero, y contrate gente. Cuanto más dinero gasta y más personas contrata, más se agranda su organización. En las esferas gubernamentales, cuanto más grande es la organización de alguien, más respeto él merece. Por el contrario, dentro de mi organización, cuantas menos personas contrato y menos dinero gasto, más me respetan mis inversores. Esta es la razón por la que no me gusta la gente del gobierno. Ellos tienen objetivos bien diferentes de la mayoría de las personas de negocios. Y a medida que el gobierno se sobredimensiona, más y más impuestos son necesarios para sostenerlo.”

Como ya he dicho, la aprobación de los impuestos fue posible únicamente porque la masa creía que consistía en tomar dinero de los ricos, y darle a todos los demás. El problema fue que el apetito del gobierno por el dinero se hizo tan grande, que pronto fue necesario que los gravámenes fueran impuestos a la clase media, y a partir de allí, se mantuvieron aumentando como “por goteo”.

Por otro lado, los ricos vieron una oportunidad. Ellos no jugaron con las mismas reglas de juego. Como he afirmado, los ricos ya sabían todo acerca de las corporaciones, las cuales se hicieron populares en

los días de la navegación en grandes buques. Los ricos crearon las corporaciones como vehículo para limitar el riesgo por la inversión de cada viaje. Los ricos pusieron su dinero en corporaciones con el objeto de financiar esos viajes. Entonces, dichas corporaciones contrataron tripulantes para navegar al Nuevo Mundo en busca de tesoros. Si se perdía el barco, la tripulación perdía su vida, pero para los inversores ricos, la pérdida se limitaba sólo al monto de dinero que habían invertido para ese viaje en particular.

Los ricos siempre encontraban alguna astucia para evitar pagar los impuestos. Así es como, eventualmente, los impuestos fueron dirigidos sobre la clase media. Los ricos vencieron a los intelectuales, solamente porque ellos entendieron el poder del dinero tema que no se enseñaba en los colegios.

¿Y cómo vencieron los ricos a los intelectuales? Una vez que los tributos surgidos del reclamo “Tomemos el dinero de los ricos” fueron aprobados, el dinero en efectivo comenzó a fluir a las arcas del gobierno. Inicialmente, la gente estaba feliz. El dinero estaba siendo entregado a los empleados gubernamentales y a los ricos. Llegaba a los empleados del gobierno en la forma de puestos de trabajo y pensiones. Y a los ricos, mediante contratos con el gobierno que beneficiaban a sus fábricas. El gobierno se convirtió en un gran pool de dinero, pero el problema pasó a ser el manejo fiscal de ese dinero. No existía realmente una recirculación.

En otras palabras, la política del gobierno para los burócratas gubernamentales, era evitar que tuvieran dinero sobrante Si no

lograban gastar el monto de fondos asignado a su área, se arriesgaban a perderlo en el próximo presupuesto. Ciertamente, no recibirían reconocimiento por ser eficientes. Las personas de negocios, en cambio, son recompensadas por lograr sobrante de dinero, y son reconocidas por su eficiencia. A medida que el ciclo de gastos gubernamentales continuaba en aumento, la demanda de dinero se acrecentaba, y entonces, la idea de “graven impuestos sobre los ricos”, comenzó a ser ajustada con la intención de incluir niveles menores de ingresos, bajando hasta alcanzar a las propias personas que la habían votado, es decir, los pobres y la clase media. Los verdaderos capitalistas usaron su conocimiento financiero para, simplemente, encontrar alguna manera de escapar. Ellos volvieron a apuntar a la protección de las corporaciones. Una corporación, protege a los ricos. Pero lo que muchas personas que nunca formaron una corporación no saben, es que una corporación no es realmente algo tangible. Una corporación es meramente una carpeta de archivo que contiene algunos documentos legales, archivada en algún estudio de abogados inscrito en una agencia local del gobierno. No es un gran edificio con el nombre de la corporación en su frente. No es una fábrica ni un grupo de personas. Una corporación es tan sólo un documento legal que crea un cuerpo legal, sin alma. La riqueza de los ricos estaba nuevamente protegida. Una vez más, la utilización de corporaciones se hizo popular -una vez que las leyes de ganancia permanente fueron promulgadas- porque la tasa del impuesto a las ganancias de una corporación era menor que la tasa

del impuesto a las ganancias de un individuo. Además, como se ha descrito anteriormente, dentro de las corporaciones, algunos gastos podían ser pagados con dólares previos a impuestos.

Esta guerra entre los que tienen y los que no, han tenido lugar por cientos de años. Es la horda “Quitémosle a los ricos” versus “los ricos”. La batalla es librada dónde y cuándo se dicten leyes. Y perdurará para siempre. El problema es que, la gente que pierde, es la que está desinformada. Los que se levantan cada día y diligentemente van a trabajar y pagan impuestos. Si tan sólo entendieran la forma en que los ricos juegan el juego, ellos también podrían jugarlo. Y entonces, se encaminarían a su propia independencia financiera. Esta es la razón por la cual me siento molesto cuando escucho a algún padre aconsejando a sus hijos que vayan al colegio para así poder encontrar un empleo estable y seguro. Un empleado en un puesto estable y seguro. Un empleado en un puesto estable pero sin formación financiera, no tiene salida.

Cuanto más duro trabaje usted, más deberá pagarle al gobierno. Y es por esto que creo que la idea de “Quitémosle a los ricos”, revirtió el disparo de la propia gente que la votó.

Cada vez que la gente trata de penalizar a los ricos, ellos no sólo no se conforman, sino que reaccionan. Tienen el dinero, la fuerza e intentan cambiar cosas. Ellos no se quedan ahí sentados pagando impuestos voluntariamente. Ellos buscan formas de minimizar su carga impositiva. Contratan abogados y contadores astutos, y

persuaden a los políticos para cambiar leyes o crear escapatorias legales. Tienen los recursos para efectuar cambios.

La primera lección acerca de tener el dinero trabajando para mí, en oposición a trabajar por el dinero, se trata totalmente del poder. Si usted trabaja por el dinero, le cede ese poder a su empleador. Si su dinero trabaja para usted, usted mantiene y controla el poder.

Siendo jovencito, yo no entendía qué quería decir papá rico con ser el dueño de mi propia corporación. Esa era una idea que parecía imposible e intimidatorio. Aunque me entusiasmaba la idea, mi juventud no me permitía visualizar la posibilidad de que personas adultas, algún día trabajarían para una compañía de mi propiedad.

No fue sino hasta bien entrados mis 20 años, que el consejo de mi padre rico comenzó a cobrar mayor sentido. Yo acababa de salir del Cuerpo de Marina y trabajaba para Xerox. Estaba ganando mucho dinero, pero cada vez que veía la liquidación de mi sueldo, me sentía decepcionado. Las retenciones eran muy grandes, y cuanto más trabajaba, más grandes eran. A medida que me volvía más exitoso, mis superiores hablaban de promociones y ascensos. Era una ilusión, pero podía oír a mi padre rico preguntando en mi oído: “¿Para quién trabajas? ¿A quién estás haciendo rico?”

En 1974, siendo aún empleado de Xerox, formé mi primera corporación y comencé así a ocuparme de mi propio negocio.

Al utilizar las lecciones que aprendí de papá rico, me fue posible salir de la “proverbial carrera de ratas” de ser un empleado, a una edad temprana.

Dondequiera que doy mis charlas, le recuerdo a las personas que el nivel de inteligencia financiera está compuesto por el conocimiento de cuatro amplias áreas de experiencia.

No 1. Contabilidad. A esto le llamo especialización en finanzas. Es una habilidad vital para quien desea construir un imperio. Cuanto más dinero tiene usted bajo su responsabilidad, más exactitud se requiere, o la casa comienza a tambalear. Este es el lado izquierdo del cerebro, o “los detalles”. Especialización en finanzas es la habilidad de leer y entender estados de cuentas. Esta habilidad le permite a usted identificar las fortalezas y debilidades de cualquier negocio.

No 2. Inversiones. A lo cual llamo la ciencia del dinero ganando dinero. Esto involucra estrategias y fórmulas. Este es el lado derecho del cerebro, o lado creativo.

No 3. Comprensión de los mercados. La ciencia de la oferta y la demanda. Existe la necesidad de conocer los aspectos “técnicos” del mercado, el cual es manejado por las emociones.

No 4. La ley. Por ejemplo, la utilización de una corporación con las habilidades técnicas de llevar la contabilidad, realizar inversiones y conocer los mercados, puede llevar a un crecimiento explosivo.

Capítulo 6: Los ricos inventan el dinero

Desde 1984, he tenido que enseñar a miles de individuos, y en todos veo una cosa en común, incluyéndome a mí mismo. Todos nosotros tenemos un tremendo potencial, y hemos sido bendecidos con dones. Aún así, la única cosa en común que nos mantiene a todos frenados, es un cierto grado de duda acerca de nosotros mismos. No es tanto la falta de información técnica lo que nos detiene sino la falta de confianza. Algunos se ven mis afectados que otros.

Pero, como maestro, me he dado cuenta de que el miedo excesivo y la duda acerca de uno mismo, son los más grandes detractores del genio personal. Me rompe el corazón ver estudiantes que, aunque saben las respuestas, carecen del coraje para actuar en consecuencia. A menudo, en el mundo real, no es el inteligente el que va adelante, sino el osado.

En mi experiencia personal, el genio financiero de cada persona requiere tanto de conocimiento técnico como de coraje. Si el miedo es demasiado fuerte, el genio se anula. En mis clases, insto enormemente a los estudiantes a aprender a correr riesgos, a ser osados, a dejar que su genio convierta ese miedo en fuerza y brillantez. Si bien funciona para algunos, a otros los aterroriza. Y he comenzado a darme cuenta de que la mayoría de las personas, Ha habido personas que ganan mucho dinero, pero luego no saben qué hacer con él. La mayoría de ellas, tampoco han sido financieramente exitosas en la vida real. Todos los demás parecen

aventajarlas, incluso aunque ellas tengan dinero. Y eso mismo ocurre en la vida real. Hay una gran cantidad de personas que tienen muchísimo dinero pero no avanzan financieramente.

He observado personas quejándose de que la carta de la “buena” oportunidad nunca viene a ellos. De manera que se quedan allí sentados. Conozco gente que hace eso en la vida real. Esperan por la “buena” oportunidad.

He observado personas perder una “buena” oportunidad, por no tener suficiente dinero. Entonces, se quejan de que hubieran podido salir de la “Carrera de ratas” si hubieran tenido más dinero. Así que se quedan ahí sentados. Conozco personas que también hacen eso en la vida real. Ellos ven todos los grandes negocios, pero no tienen dinero.

Y conozco personas que se les presenta una “buena” oportunidad, pero no tienen ni idea de que se trata de una “buena” oportunidad. Tienen el dinero, el momento es el oportuno, pero no pueden ver la oportunidad mirándolos fijamente. No pueden ver de qué manera encaja en su plan financiero para escapar de la “Carrera de ratas”. Y conozco aún más de ese tipo de personas, que de todas las otras combinadas. Muchos tienen esa única oportunidad de la vida destellando justo frente a ellos, pero no la ven. Un año más tarde, averiguan sobre ella, cuando ya todos los demás se han enriquecido. Si una oportunidad le cae, y usted no tiene el dinero, y el banco no le presta, ¿qué más puede hacer para lograr que esa oportunidad trabaje en su favor? Si su corazonada es correcta, y aquello con lo

que usted contaba no sucede, ¿de qué manera puede transformar un limón en millones? Eso es inteligencia financiera. No es tanto lo que sucede, sino cuántas distintas soluciones financieras se le ocurren para transformar un limón en un millón. Se trata de cuán creativo es usted resolviendo problemas financieros.

La mayoría de las personas sólo conocen una solución: trabajar arduamente, ahorrar y solicitar préstamos.

Así que, ¿porqué querría usted incrementar su inteligencia financiera? Porque desea ser la clase de persona que crea su propio destino. Tomar lo que fuere que suceda, y lo mejora. Muy pocos se dan cuenta de que la suerte se crea. De la misma manera en que se crea el dinero. Y usted quiere tener más suerte, y crear dinero en lugar de trabajar intensamente, entonces su inteligencia financiera es importante. Si usted es la clase de persona que está esperando que suceda lo “correcto”, puede que espere por un largo período.

“Los ricos ganan dinero. Cuanto más piensen que el dinero es real, más intensamente tendrán que trabajar por él. Si ustedes pueden comprender en profundidad la idea de que el dinero no es real, se harán ricos más rápidamente.”

“¿Y qué es?”, era la pregunta con la cual Mike y yo volvíamos menudo. “¿Qué es el dinero si no es real?”

Todo lo que papá rico decía es: “Lo que nos pongamos de acuerdo en que sea”.

El único y más poderoso activo que todos tenemos es nuestra mente. Si está bien entrenada, puede crear inmensa riqueza en

aparentemente un instante. De la misma manera, una mente no entrenada puede crear extrema pobreza, que perdure por generaciones, al enseñarles esto a sus familias.

En la “Era de la Información”, el dinero está creciendo exponencialmente. Unos pocos individuos se están volviendo ridículamente ricos a partir de nada, sólo de ideas y acuerdos. Si usted le pregunta a muchas de las personas que comercializan acciones u otras inversiones para vivir, ellos lo ven suceder todo el tiempo. A menudo, se pueden ganar millones instantáneamente a partir de nada. Y por nada, me refiero a que ningún dinero fue intercambiado. Se hace vía acuerdos: un gesto con la mano en un box dentro del recinto de la bolsa de valores; una señal en la pantalla de un agente en Lisboa desde la pantalla de otro operador en Toronto, y vuelta a Lisboa; una llamada a mi agente para comprar, y otra un momento más tarde para vender. No es el dinero el que pasa de mano. Son los acuerdos los que lo hacen.

¿Qué le suena más difícil?

1. Trabajar intensamente, pagar el 50 por ciento en impuestos, y guardar lo que le queda. Sus ahorros ganan entonces un 5 por ciento, sobre el cuál también se gravan impuestos.

O,

2. Tomarse el tiempo para desarrollar su inteligencia financiera aprovechando el poder de su cerebro y la columna de las inversiones.

Lo he dicho antes, pero vale la pena repetirlo: la inteligencia financiera se forma de estas cuatro principales habilidades técnicas:

1. Especialización financiera. La habilidad de interpretar los números.
2. Estrategias inversoras. La ciencia del dinero generando más dinero.
3. El mercado. El resultado de aprovechar una oportunidad creada por el mercado. Alguien compraba, alguien vendía.
4. La ley. El conocimiento de las normas y reglamentaciones contables, corporativas, estatales y nacionales. Yo recomiendo jugar dentro de las reglas.

Es esta base elemental, o la combinación de estas habilidades, que se necesita para ser exitoso en la persecución de la riqueza, ya sea través de la compra de pequeñas o grandes propiedades; compañías, acciones, bonos, fondos comunes, metales preciosos, elementos coleccionables de valor, o lo que fuere.

El punto que quiero resaltar es que las inversiones van y vienen, los mercados suben y bajan, las economías mejoran y quiebran. El mundo siempre nos acerca oportunidades, todos los días de nuestra vida, pero demasiado a menudo no logramos verlas. Pero allí están. Y cuanto más cambian el mundo y la tecnología, más oportunidades habrá para permitirle a usted y su familia estar seguros financieramente por las generaciones por venir.

Así que, ¿por qué molestarse desarrollando su inteligencia financiera? Una vez más, sólo usted puede responder a eso. Yo sé porque yo continúo aprendiendo y desarrollándome. Lo hago porque sé que hay transformaciones por venir. Prefiero dar la bienvenida a los cambios que aferrarme al pasado. Sé que en el mercado habrá

auges y quiebras. Deseo desarrollar mi inteligencia financiera permanentemente porque cada vez que haya un cambio en el mercado, algunas personas estarán de rodillas implorando por sus empleos. Mientras tanto, otras tomarán los limones que la vida les dé, y a todos nos da limones ocasionalmente, y los convertirán en millones. Eso es inteligencia financiera.

Personalmente, utilizo dos vehículos principales para lograr crecimiento financiero: bienes raíces y acciones de pequeñas empresas. Uso los bienes raíces como mi base. Cada tanto, mis propiedades me proveen de flujo de dinero en efectivo y ocasionales aceleraciones de crecimiento en el valor. Las pequeñas acciones son utilizadas para un crecimiento más rápido.

Si la oportunidad es muy compleja y no comprendo la inversión no la hago. Matemática simple y sentido común es todo lo que necesita para ir bien financieramente.

En 1989, yo solía salir a correr a través de un encantador vecindario en Pórtland, Oregon. Se trataba de un barrio compuesto por casitas de madera como salidas de un cuento. Eran pequeñas y adorables. Casi me hacía imaginar que aparecería Caperucita Roja dando brincos por la acera yendo a la casa de Abuelita.

Había carteles de “EN VENTA” por todas partes. El mercado de la madera estaba terrible, el mercado de acciones acababa de colapsar, y la economía se encontraba desactivada. En una calle, vi un cartel venta que llevaba allí más tiempo que el resto. Lucía envejecido. Un

día pasé haciendo jogging y tropecé con el dueño, quien se mostró preocupado.

“¿Cuánto está pidiendo por su casa?” le pregunté.

El propietario se dio vuelta y apenas sonrió. “Hágame una oferta”, “Ha estado en venta por más de un año. Ni siquiera viene ya nadie a verla”

“Quiero verla”, le dije, y compré la casa media hora más tarde por 20.000 dólares menos del precio que él solicitaba.

Era una linda casa de dos dormitorios, con decorados de casita de cuentos alrededor de sus ventanas. Era celeste con detalles en gris, y había sido construida en 1930. Dentro, había una hermosa chimenea de piedra, como también dos diminutos dormitorios. Era una casa para poner en alquiler.

Le di al dueño US\$ 5.000 de anticipo por una casa de US\$ 45,000 que realmente valía US\$ 65.000, excepto que no había nadie que quisiera comprarla. El dueño se mudó en una semana, feliz de estar libre, y mi primer inquilino que se fue a vivir allí, era un profesor universitario de la localidad. Luego de pagar la cuota de la hipoteca, expensas, y gastos administrativos, me quedaban el bolsillo menos de 40 dólares al final de cada mes. Nada excitante.

Un año más tarde, el inactivo mercado inmobiliario de Oregon había comenzado a mejorar. Los inversores de California, forrados con dinero proveniente de su mercado de bienes raíces aún en expansión, se estaban moviendo hacia el norte comenzando a comprar en Oregon y Washington.

Vendí la casita en US\$ 95.000 a una joven pareja de California que pensó que era una ganga. Mi ganancia de capital, de aproximadamente US\$ 40.000, fue protegida por el diferimiento de impuestos por permuta, y salí a buscar alguna propiedad en la cual invertir mi dinero. Luego de un mes, encontré una casa de apartamentos de doce unidades, cercana a la planta de Intel en Beaverton, Oregon. Los dueños vivían en Alemania, no tenían idea de lo que valía el lugar y, nuevamente, sólo querían desligarse de él. Les ofrecí US\$ 275.000 por un edificio de US\$ 450.000. Aceptaron por US\$ 300.000. Lo compré, y lo conservé por dos años. Utilizando el mismo proceso 1031 por permuta, vendimos la propiedad en US\$ 495.000 y compramos un edificio de apartamentos en Phoenix, Arizona. Nos habíamos mudado a Phoenix en ese entonces para alejarnos de la lluvia, y de todas maneras necesitábamos vender. Al igual que el mercado anterior de Oregon, el mercado inmobiliario de Phoenix estaba deprimido. El precio por un edificio de apartamentos de treinta unidades en Phoenix era de US\$ 875.000, con US\$ 225.000 de anticipo. El flujo de efectivo por la renta de esas unidades era de algo más que US\$ 5.000 por mes. El mercado de Arizona comenzaba a levantarse y, en 1996, un inversionista de Colorado nos ofreció US\$ 1.200.000 por la propiedad.

El punto en este ejemplo es cómo una pequeña cantidad se puede convertir en un importante capital. De nuevo, es una cuestión de comprensión de los principios financieros, de las estrategias de inversión, y una percepción del mercado y de las leyes. Si las

personas no están capacitadas en estos temas, entonces obviamente deben atenerse al dogma estándar, que es jugar con precaución, diversificarse e invertir sólo en inversiones seguras. El problema con las inversiones “seguras” es que a menudo están aseguradas. Es decir, están tan protegidas que las ganancias son inferiores.

La mayoría de las grandes agencias no tocan esas transacciones especulativas para protegerse a sí mismos y a sus clientes. Y esa es una sabia política. Los negocios realmente buenos no son ofrecidos a personas novatas. A menudo, los mejores negocios, que enriquecen aún más a los ricos, son reservados para aquellos que entienden el juego. Técnicamente, es ilegal ofrecerle a alguien, que no esté considerado como “sofisticado”, tales transacciones especulativas, pero por supuesto, a veces sucede.

Cuanto más “sofisticado” me consideran, más oportunidades vienen a mí. Otro factor para desarrollar su inteligencia financiera, a lo largo de la vida, es simplemente que la mayor cantidad de oportunidades se presenten ante usted. Y cuanto más grande sea su inteligencia financiera, más fácil es decir si un negocio es bueno o no. Es su inteligencia la que puede identificar un negocio malo, o convertir un negocio malo en bueno. Cuanto más aprendo, y hay mucho por aprender, más dinero gano simplemente porque tengo más experiencia y sabiduría a medida que pasan los años. Tengo amigos que juegan sobre seguro, trabajando arduamente en sus profesiones, sin lograr adquirir sabiduría financiera, lo cual toma tiempo desarrollar.

Mi filosofía es, por sobre todas las cosas, plantar semillas en mi columna del activo. Esa es mi fórmula. Empecé de abajo y planté semillas. Algunas crecieron; otras no.

Dentro de mi corporación de bienes raíces, tenemos propiedades por valor de muchos millones de dólares. Es nuestro propio pool empresario de inversiones inmobiliarias. El punto que señalo aquí es que la mayoría de esos millones comenzaron siendo inversiones de tan sólo US\$ 5.000 a US\$ 10.000. Todos esos pagos de anticipos fueron afortunados al pescar un mercado en crecimiento vertiginoso, aumento de la exención impositiva, generando transacciones consecutivas de compra y venta durante varios años.

También somos dueños de un portafolio de acciones, enmarcadas en una corporación que mi esposa y yo llamamos nuestro fondo común mutuo personal. Tenemos amigos que negocian específicamente con inversores como nosotros, quienes mensualmente disponemos de dinero extra para invertir. Compramos compañías privadas especulativas y de alto riesgo, que se están por transformar en públicas (cotizar en bolsa) en el mercado de valores de los Estados Unidos o Canadá. Un ejemplo de cuán rápidas pueden ser las ganancias, lo da el caso de unas cien mil acciones adquiridas por 25 centavos cada una antes de que la compañía ingrese en la bolsa. Seis meses más tarde, la compañía ingresa en la lista y las cien mil acciones ahora valen 2 dólares cada una. Si la compañía está bien administrada, el precio se mantiene en ascenso, y el lote puede irse a 20 dólares o más, por acción. Hay años en que 25.000 dólares de

nuestra propiedad se han convertido en un millón en menos de un año.

Esto no es un juego si usted sabe lo que está haciendo. Es un juego si usted sólo arroja dinero dentro de una transacción y reza. La idea en todo esto es que utilice conocimiento técnico, sabiduría y amor hacia la partida para reducir las probabilidades en contra, y minimizar el riesgo. Por supuesto, siempre hay riesgo. Es la inteligencia financiera lo que mejora las probabilidades. Así que, lo que es riesgoso para una persona, es menos riesgoso para otra. Esa es la razón primaria por la cual constantemente animo a las personas a invertir más en su educación financiera que en acciones, bienes raíces u otros mercados. Cuanto más sagaz es usted, mejor es su chance de vencer las probabilidades en contra.

El juego del mercado de acciones en el que invierto personalmente es extremadamente riesgoso para la mayoría de las personas, y absolutamente no recomendable. He estado jugando esa partida desde 1979, y me ha pagado más que los meros dividendos que me correspondían Pero si usted relejera porqué inversiones de este tipo son tan riesgosas para la mayoría, sería capaz de establecer su vida en una forma diferente, de manera que la habilidad de tomar 25.000 dólares y convertirlos en un millón en un año, sería de bajo riesgo para usted.

Como lo he expuesto anteriormente, nada de lo que escribo es una recomendación. Es usado sólo como un ejemplo de lo que es simple y posible. Lo que yo hago son pequeñeces dentro del orden de las

cosas, pero sin embargo, para el individuo promedio, un ingreso pasivo de más de US\$ 100.000 por año es bueno, y no es difícil de lograr. Dependiendo del mercado y de lo astuto que usted sea, podría ser logrado en un término de cinco a diez años. Si usted mantiene sus gastos por costo de vida bajos, US\$ 100.000 entrando como ingreso adicional es placentero, independientemente de si usted trabaja o no. Puede trabajar si lo desea, o tomarse el tiempo libre si elige y utiliza el sistema gubernamental de impuestos a su favor, en vez de en su contra.

Mi base personal son los bienes raíces. Me encanta este rubro porque es estable y se mueve despacio. Mantengo la base sólida. El flujo de dinero en efectivo es bastante estable, y si está manejado apropiadamente tiene buenas posibilidades de aumentar de valor. La belleza de una base sólida de bienes raíces es que me permite ser un poco más arriesgado con las acciones de tenor más especulativo que adquiero.

Si logro grandes dividendos en la bolsa, pago mi impuesto a las ganancias sobre los mismos, e invierto lo restante en bienes raíces asegurando aún más, nuevamente, mi columna del activo.

Una última palabra sobre bienes raíces. He viajado por todo el mundo y he enseñado acerca de inversiones. En cada ciudad, escuché, personas diciendo que no se pueden comprar propiedades baratas. Esa no es mi experiencia. Incluso en Nueva York o Tokio, o simplemente e alrededores de la ciudad, se hallan gangas de primera pasadas por alto por la mayoría de la gente. En Singapur, que

actualmente experimenta un alza inmobiliaria, aún es posible encontrar gangas a una corta distancia en automóvil. De manera que cuando oigo a alguien decir “usted no puede hacer eso allí”, señalándome, les recuerdo que quizás la correcta afirmación es “yo no sé cómo hacer eso aquí... todavía”.

Las grandes oportunidades no se ven con los ojos. Se ven con la mente. La mayoría de las personas nunca se enriquecen, simplemente porque no están entrenadas financieramente como para poder reconocer oportunidades justo frente a ellas.

A menudo me preguntan, “¿Cómo empiezo?”

En el último capítulo, les ofrezco los diez pasos que seguí camino a la libertad financiera. Pero siempre recuerden divertirse es sólo un juego. A veces se gana y a veces se aprende. Pero diviértanse. La mayoría de las personas nunca ganan porque ellos están más temerosos de perder. Es por eso que la escuela me parece tan tonta. En el colegio aprendemos que los errores son malos, y nos castigan por cometerlos. No obstante, si observa la manera en que los seres humanos fuimos diseñados para aprender, aprendemos cometiendo errores. Aprendí a caminar cayéndonos. Si nunca nos cayéramos, nunca caminaría. Lo mismo es verdadero para aprender a andar en bicicleta. Todavía tengo cicatrices en las rodillas, pero hoy puedo andar en bicicleta sin pensar. Lo mismo es verdad para hacerse rico. Desafortunadamente, la principal razón por la cual la mayoría de las personas no son ricas, es porque ellos están aterrorizados de perder. Los ganadores no están aterrorizados de perder. Lo perdedores sí.

Los fracasos son parte del proceso del éxito. La gente que evita el fracaso también evita el éxito.

Hay dos clases de inversores.

1. El primer tipo, el más común, son las personas que compran una inversión empaquetada. Llaman a un revendedor, como una compañía de bienes raíces o un agente de bolsa o un planificador financiero, y compran algo. Podría ser un fondo común, inversión inmobiliaria común, acciones o bonos. Esta es una buena forma clara y simple de invertir. Un ejemplo sería un comprador que va a una tienda de computación y compra una computadora del estante.

2. El segundo tipo, son los inversores que crean inversiones. Este inversionista usualmente arma una transacción, así como existen personas que compran los componentes de una computadora y la arman. Es como hacerlo a su medida. Yo no sé nada acerca de cómo unir los componentes de una computadora. Pero sí sé cómo juntar las partes de una oportunidad, o conozco a la gente que lo hace.

Este segundo tipo de inversionista es más probablemente un inversionista profesional. A veces puede tomar años unir todas las piezas. Y a veces nunca pueden ser unidas. Este segundo tipo de inversionista es el que mi padre rico me alentó a ser. Es importante aprender cómo unir todas las piezas porque allí es donde se hallan las enormes ganancias, y a veces enormes pérdidas, si la corriente va en su contra. Si usted quiere ser el segundo tipo de inversionista, necesita desarrollar tres habilidades principales. Estas tres

habilidades son adicionales a las requeridas para ser financieramente inteligente:

1. Cómo encontrar una oportunidad de la que el resto no se haya percatado. Usted ve con su mente lo que escapa a los ojos de los demás. Por ejemplo, un amigo compró una vieja casa al azar. Daba escalofríos verla. Todos se preguntaban por qué la compró. Lo que él vio, y nosotros no, era que la casa incluía cuatro lotes adicionales. Él se dio cuenta de eso al ir a la compañía de títulos. Luego de comprarla, él la hizo demoler y vendió los cinco lotes a un constructor por tres veces el valor de lo que había pagado por el paquete completo. Ganó US\$ 75,000 por dos meses de trabajo. No es demasiado dinero, pero seguramente supera el salario mínimo, y técnicamente, no es difícil.

2. Cómo conseguir su dinero. La persona promedio sólo va al banco. Este segundo tipo de inversionista necesita saber cómo aumentar el capital, y existen muchas vías que no requieren un banco poder empezar, yo aprendí el modo de comprar casas sin el banco. No son tan importante las casas, lo que no tiene precio es la adquisición de la habilidad de conseguir dinero.

Frecuentemente escucho decir a la gente “el banco no me prestará el dinero”, o “no tengo el dinero para comprar esto”. Si usted quiere ser un inversionista del Tipo 2, necesita saber cómo hacer lo que detiene a la mayoría de las personas. En otras palabras, la mayor parte de la gente permite que su carencia de dinero les impida realizar una

transacción. Si usted puede evitar ese obstáculo, estará millones adelante de aquellos que no aprenden esas habilidades.

Ha habido muchas veces en que compré una casa, acciones o un edificio de apartamentos sin un centavo en el banco. Una vez compré una casa de apartamentos por US\$ 1.2 millones. Hice lo que se llama “inmovilizarlo”, con un contrato escrito entre vendedor y comprador. Entonces me hice de los US\$ 100.000 del depósito, lo que me dio noventa días para conseguir el resto del dinero. ¿Por qué lo hice? Simplemente porque sabía que valía US\$ 2 millones. Nunca conseguí el dinero. En lugar de eso, la persona que puso los US\$ 100.000, me dio US\$ 50.000 por haber encontrado el negocio, él tomó mi lugar, y yo me aparté. Tiempo total de trabajo: tres días. Una vez más, se trata más de lo usted sabe que de lo que usted compra. Invertir no es comparar. Es más un caso de conocimiento.

3. Cómo organizar a personas sagaces. Las personas inteligentes son las que contratan o trabajan con una persona que es más inteligente que ellos. Cuando usted necesita un consejo, asegúrese de elige a su consejero con sabiduría.

Hay muchísimo por aprender, pero las recompensas pueden ser astronómicas. Si usted no quiere aprender esas habilidades, ser un Inversionista del Tipo 1 es altamente recomendable. Lo que usted sabe es su mayor riqueza. Lo que usted no sabe es su mayor riesgo. Siempre hay riesgo, así que aprenda a manejar el riesgo en lugar de evitarlo.

Capítulo 7: Trabaje para aprender y no por el dinero

El mundo está lleno de personas sagaces, talentosas, instruidas y dotadas. Nos encontramos con ellas día tras día. Están por todos lados.

La triste realidad es que un gran talento no basta.

Lo que esto significa es que algunas personas sólo necesitan aprender y manejar una aptitud más, y su ingreso pegará un salto exponencial. He mencionado anteriormente que la inteligencia financiera es una sinergia entre contabilidad, inversiones, marketing y leyes. Combine esas cuatro aptitudes técnicas, y ganar dinero a partir de dinero se hace más simple. Cuando se trata de dinero, la única aptitud que conocen personas es trabajar arduamente.

En el colegio y en el trabajo, la opinión popular es la idea de “especialización”. Es decir, para ganar más dinero u obtener ascensos, se necesita “especializarse”. Esa es la razón por la cual los doctores en medicina comienzan inmediatamente a buscar una especialidad como ortopedia o pediatría. Lo mismo se aplica para los contadores, arquitectos, abogados, pilotos, y otras profesiones más.

Papá pobre creía en ese mismo dogma, Y por eso se sintió encantado cuando eventualmente logró su doctorado. A menudo admitía que las escuelas recompensan a las personas que estudian más y más, sobre cada vez menos cosas.

Padre rico me alentaba a hacer exactamente lo opuesto. “Debes tratar de saber un poco acerca de muchas cosas”, era su sugerencia. Y es por eso que durante años trabajé en diferentes áreas de sus compañías. El nos estaba preparando, a Mike y a mí. Y por eso insistía en que participáramos en sus reuniones con banqueros, abogados, contadores y agentes, quería que supiéramos un poco de cada aspecto de su imperio.

Cuando renuncié a mi empleo bien remunerado en Standard Oil, mi padre instruido habló conmigo de corazón a corazón. El estaba azorado. No podía entender mi decisión de renunciar a una carrera que me ofrecía un buen salario, grandes beneficios, mucho tiempo libre, y oportunidades de ascenso. Cuando una mañana me preguntó: “¿Por qué renunciaste yo no podía explicárselo, por más que lo intentara. Mi lógica no encajaba en su lógica. El gran problema era que la mía, era la lógica de padre rico.

La seguridad de un empleo era todo para mi padre instruido. Aprender, era todo para mi padre rico.

Papá altamente instruido pensó que yo había ido al colegio para aprender a ser un oficial de barco. Padre rico sabía que yo fui al colegio para estudiar comercio internacional.

Papá instruido simplemente no podía entender porqué yo decidí renunciar y unirme al Cuerpo de Marina. Le dije que quería aprender a volar, pero realmente yo deseaba aprender a conducir tropas. Papá rico me había explicado que la parte más difícil de llevar adelante una compañía es el manejo de la gente. El había pasado tres años en el

Ejército; mi padre instruido había sido exceptuado. Padre rico me habló sobre el valor de aprender a liderar hombres en situaciones peligrosas. “Liderazgo es lo próximo que necesitas aprender”, me dijo. “Si no eres un buen líder, te pegarán un disparo por la espalda, igual que sucede en los negocios.”

Al volver de Vietnam en 1973, renuncié a mi comisión, aunque en realidad yo amaba volar. Conseguí un trabajo en la Corporación Xerox. Ingresé allí por una razón, que no fueron los beneficios. Yo era una persona tímida, y la idea de vender era el tema más atemorizante del mundo. Xerox tiene uno de los mejores programas de entrenamiento en Estados Unidos.

Padre rico estaba orgulloso de mí. Mi padre Instruido estaba avergonzado. Siendo un intelectual, pensaba que la gente de ventas estaba por debajo de él. Trabajé en Xerox por cuatro años, hasta que superé mi miedo a golpear puertas y ser rechazado. Una vez que pude estar consistentemente posicionado entre los cinco primeros puestos en ventas, volví a renunciar y cambiar, dejando atrás otra gran catrera con una excelente compañía.

En 1977, formé mi primera empresa. Si fracasaba, iría a la quiebra. Padre rico creía que era mejor quebrar antes de los 30 años. “Aún tienes tiempo para recuperarte”, fue su consejo.

Existe un viejo cliché en inglés que expresa “JOB (trabajo) es la sigla de Just Over Broke (casi quebrado)”.

Y desafortunadamente, diría que el dicho es aplicable a millones de personas. Dado que la escuela no cree que la inteligencia financiera

sea una inteligencia, la mayoría de los empleados “viven de acuerdo a sus posibilidades”. Y sus posibilidades son trabajar y pagar cuentas. Existe otra espantosa teoría en gestión empresarial que expresa “Los empleados trabajan lo suficientemente arduo como para que no los despidan, y los dueños pagan apenas lo suficiente como para que los empleados no renuncien”. Y si usted observa las escalas salariales de la mayoría de las compañías, nuevamente yo debería decir que hay un cierto grado de verdad en esa afirmación.

El resultado final es que la mayoría de los trabajadores nunca pueden avanzar. Hacen lo que se les ha dicho que hagan: “¡Busca un trabajo seguro!” Muchos se enfocan en trabajar para obtener ingresos y beneficios que los retribuyan en el corto plazo, pero a menudo eso resulta desastroso en el largo plazo.

En lugar de eso, yo recomiendo a la gente joven que busquen trabajos por lo que podrían aprender, y no por lo que podrían ganar. Echen una mirada alrededor y vean cuál es la capacitación que desean adquirir, antes de elegir una profesión específica y quedar atrapados en la “carrera de ratas”.

La pregunta que formulo a menudo a la gente es “¿Hacia dónde te está llevando tu actividad diaria?” Me pregunto si la gente ve a donde los está llevando su ardua labor. ¿Qué les depara el futuro?

El ex director ejecutivo de la Asociación Americana de Jubilados, informa que “las pensiones privadas están en un estado de caos. Para empezar, el 50 por ciento de la fuerza laboral carece de pensión. Sólo eso debería ser un hecho de gran preocupación. Y el

75 al 80 por ciento del otro 50 por ciento, tiene pensiones ineficaces que les generan 55, 150 o 300 dólares por mes.”

Para las personas que están trabajando actualmente, el cuadro no es para nada agradable. Y eso es sólo en referencia a las jubilaciones. Cuando a esto se le suman los aportes a obras sociales por servicios médicos, y asistencia en hogares geriátricos por períodos prolongados, el cuadro es aterrador. En su libro de 1995, él indica que los pagos a los hogares geriátricos se extienden desde US\$ 30.000 a US\$ 125.000 por año. Él había chequeado en un hogar de su área, limpio y sin adornos, y encontró que, en 1995, el precio era de US\$ 88.000 al año.

Muchos hospitales en países con medicina socializada, ya están necesitando tomar decisiones drásticas tales como “¿Quién va a morir, y quién vivirá?” Esas decisiones se basan exclusivamente en cuánto dinero y qué edad tienen los pacientes. Si el paciente es mayor, la protección médica se dará a menudo a alguien más joven. Al pobre paciente mayor se lo coloca al final de la fila. Así que como el rico puede permitirse una mejor educación, podrá mantenerse vivo, mientras que los que dispongan de escaso bienestar morirán.

Por eso me pregunto si los empleados miran hacia el futuro, o sólo miran hasta el día del próximo pago, sin cuestionarse nunca hacia dónde se dirigen.

Cuando hablo con adultos que desean ganar más dinero, recomiendo siempre lo mismo. Les sugiero que tengan en cuenta la perspectiva de su vida a largo plazo. En lugar de simplemente trabajar por el

dinero y la seguridad, los cuales admito que son importantes, yo recomiendo buscar un segundo trabajo que les enseñe otra aptitud. A menudo, recomiendo asociarse a una compañía de network marketing, también llamado marketing multinivel, para desarrollar aptitudes de venta. Algunas de estas compañías tienen excelentes sistemas de formación y entrenamiento que ayudan a las personas a superar su miedo al fracaso y al rechazo, que es la razón principal por la cual la gente no es exitosa. La educación es más valiosa que el dinero, a largo plazo.

Cuando doy esta sugerencia, escucho a menudo “Oh, es demasiado complicado”, o “sólo quiero hacer aquello que me interesa”.

Ante la declaración de “Oh, es demasiado complicado”, yo pregunto “¿Entonces continuarías trabajando toda tu vida entregando el 50 por ciento de tus ingresos al gobierno?” Y ante la otra, “sólo quiero hacer aquello que me interesa”, yo digo, “a mí no me interesa ir al gimnasio, pero voy porque quiero sentirme mejor y vivir más”.

Desafortunadamente, hay cierto grado de verdad en la antigua afirmación “no puedes enseñar nuevos trucos a un perro viejo”. A menos que la persona esté acostumbrada a los cambios, es difícil cambiar.

Pero para aquellos de ustedes que pudieran estar listos para saltar del otro lado cuando se trata de trabajar para aprender algo nuevo, les ofrezco estas palabras de aliento: la vida es muy parecida a ir al gimnasio. La parte más dolorosa es tomar la decisión de empezar. Una vez pasado ese momento, se hace fácil. Ha habido muchos días en los que he sentido pavor de ir, pero una vez que estoy allí en

movimiento, resulta placentero. Cuando termina el ejercicio, siempre estoy contento de haberme obligado a ir.

Si usted no desea trabajar para aprender algo nuevo y, en lugar de eso, insiste en convertirse en un alto especialista dentro de su campo, asegúrese de que la compañía para la cual trabaja esté adherida a un sindicato. Las asociaciones gremiales están diseñadas para proteger a los especialistas.

Mi padre instruido, luego de perder la gracia del gobernador, se convirtió en la cabeza de la unión de maestros de Hawai. Me dijo que había sido el trabajo más duro que haya tenido alguna vez. Mi padre rico, por otro lado, pasó su vida haciendo todo lo posible para evitar que sus compañías se agremiaran. Y tuvo éxito. Aunque los sindicatos anduvieron cerca, papá rico siempre pudo ahuyentarlos.

Personalmente, no me pongo de ninguno de los dos lados, porque veo las necesidades y los beneficios de ambas posiciones. Si usted hace lo que recomiendan en la facultad, o sea, especializarse mucho en su campo, a continuación busque la protección de una organización gremial. Por ejemplo, si yo hubiera continuado con mi carrera de piloto, hubiera buscado una empresa cuyos pilotos estuvieran agremiados en una organización fuerte. ¿Por qué? Porque mi vida hubiera estado dedicada a aprender una habilidad que sería valorada en una sola industria. Si me echaran fuera de allí, las aptitudes de mi vida no serían tan valiosas para otras industrias. A un piloto que ya fuera comandante -con 100.000 horas de vuelo intenso en una compañía aérea de primera línea, ganando US\$ 150.000 por

año- le costaría bastante tratar de encontrar un empleo en una escuela de enseñanza con el equivalente de ese sueldo tan alto. Las habilidades no necesariamente se transmiten de una industria a otra, porque las aptitudes por las que les pagan a los pilotos en la industria aeronáutica, no son tan importantes en, digamos, el sistema educativo.

Lo mismo es válido inclusive para los doctores hoy en día. Con todos los cambios en la medicina, muchos médicos especialistas, están necesitando amoldarse a las normas de organizaciones del área. Los maestros y profesores definitivamente necesitan estar asociados a un sindicato. Hoy en los Estados Unidos, la asociación de maestros es, de todas, la más grande y la más fuerte económicamente. La Asociación Nacional de Educación tiene una tremenda influencia política. Los maestros necesitan la protección de su sindicato porque sus habilidades tienen limitado valor para una industria fuera de la educación. De manera que la regla del pulgar es “muy especializado, entonces agremiado”. Es lo más inteligente para hacer.

El mundo está lleno de gente talentosa y pobre. Demasiado a menudo, son pobres o luchan financieramente o ganan menos de lo que serían capaces, no por lo que saben sino por lo que no saben.

Papá pobre deseaba que yo me especializara. Esa era su visión de como lograr un mejor ingreso. Aún luego de que el gobierno de Hawai le dijera que no podía trabajar más en la gobernación del estado, mi padre instruido continuó animándome a que me especializara. El tomó la causa del sindicato de maestros, haciendo campaña para

fomenta mayor protección y beneficios para estos profesionales altamente especializados e instruidos. A menudo discutíamos, pero sé que él nunca estuvo de acuerdo con que la sobre-especialización es lo que causa la necesidad de protección por parte de un sindicato. Nunca entendió qué cuanto más especializado sea usted, más atrapado estará y más dependiente será de esa especialización.

Papá rico nos aconsejó a Mike y a mí que nos “preparáramos” nosotros mismos. Muchas corporaciones hacen lo mismo. Hallan a un estudiante brillante recién salido de la universidad de negocios y empiezan a prepararlo” para que algún día se haga cargo de la compañía. Así que estos empleados jóvenes y brillantes no se especializan en un solo departamento; los hacen pasar de departamento en departamento para que conozcan todos los aspectos de los sistemas de negocios. Los ricos a menudo “preparan” a sus hijos, o a los hijos de otro. Al hacerlo, sus hijos ganan un conocimiento superior respecto de las operaciones de los negocios, y de cómo se interrelacionan los distintos departamentos

Para la generación de la segunda Guerra Mundial, saltar de compañía en compañía era considerado “malo”. Hoy en día, está considerado inteligente. Y dado que la gente pasará de compañía en compañía, en lugar de buscar mayor especialización, por qué no buscar “aprender más que “ganar”. En el corto plazo, puede que usted gane menos. Pero a largo plazo, esto le retribuirá enormes dividendos.

Las principales aptitudes de gestión y dirección necesarias para el éxito son:

1. La administración del flujo del dinero en efectivo.
2. La administración de los sistemas (incluyéndose a usted mismo, y al tiempo con su familia).
3. La administración de las personas.

Las aptitudes especializadas más importantes son ventas, y comprensión del marketing. Es la capacidad de vender, por consiguiente, de comunicarse con otro ser humano, ya sea un cliente, un empleado, el jefe, su cónyuge o sus hijos, lo que constituye la aptitud personal básica para el éxito personal. Las habilidades de comunicación tales como escribir, hablar y negociar, son cruciales para una vida de éxito. Como ya he mencionado, mi padre instruido trabajaba más arduamente cuanto más competente se volvía. También, cuanto más se especializaba, más atrapado estaba. Aunque su salario aumentaba, sus opciones disminuían. Tan pronto se quedó fuera del empleo en el gobierno, descubrió cuán vulnerable era realmente, profesionalmente hablando. Es el mismo caso de los atletas profesionales que de pronto se lesionan o son demasiados viejos para jugar. Su posición altamente remunerada ya no existe, y sus capacidades son limitadas, como para recurrir a ellas. Creo que esta es la razón por la cual mi papá instruido se inclinó tanto hacia los sindicatos. El se había dado cuenta de cuánto lo habrían beneficiado los sindicatos.

Padre rico nos animaba a Mike y a mí a aprender un poco acerca de muchas cosas. El nos alentaba a trabajar con personas más

inteligentes de lo que éramos nosotros, y a elegir personas inteligentes para trabajar juntos como equipo. Hoy en día llamaríamos a eso una sinergia de especialidades profesionales.

Actualmente, conozco a ex-maestros de escuela que ganan cientos de miles de dólares por año. Ganan tanto porque poseen capacidades especializadas en sus campos, así como también otras habilidades. Ellos pueden enseñar, como así también vender o comercializar. No conozco otras capacidades más importantes que ventas y marketing. En principio, estas dos capacidades son difíciles para la mayoría de las personas debido al miedo al rechazo. Cuanto mejor es usted en comunicación, negociación, y manejo de su miedo al rechazo, más fácil se hace la vida. Ser técnicamente un especialista tiene sus fortalezas pero también sus debilidades.

Mis dos padres eran hombres generosos. Ambos se hicieron el hábito de dar primero. Enseñar era una de sus maneras de dar. Cuanto más daban, más recibían. Una diferencia impactante estaba en la donación de dinero. Mi padre rico donaba grandes cantidades de dinero. Daba a su iglesia, a obras de caridad, a su fundación. El sabía que para recibir dinero, primero hay que darlo. Dar dinero es el secreto de la mayor de las familias ricas. Por eso existen organizaciones tales como Fundación Rockefeller o la Fundación Ford. Estas son organizaciones concebidas para tomar su riqueza e incrementarla, como también para darla a perpetuidad.

Mi padre instruido siempre decía “cuando me sobre dinero, lo daré. El problema era que jamás había un sobrante. Entonces él trabajaba mi

arduamente para hacerse acreedor de más dinero, en vez de enfocarse en la ley más importante del dinero: “Dad y recibiréis”. En lugar de eso, él creía en “recibid y luego dad”.

Capítulo 8: Superando los obstáculos

Un vez que las personas han estudiado y se han convertido en especialistas en finanzas, aún tienen que enfrentar obstáculos para pasar a ser financieramente independientes. Existen cinco razones principales por las cuales, aún habiendo logrado la especialización financiera, la gente no desarrolla columnas de activos abundantes. Columnas de inversiones que podrían producir enormes sumas de flujo de dinero en efectivo. Columnas de inversiones que podrían darles libertad para vivir la vida que sueñan, en lugar de trabajar full time tan sólo para pagar las cuentas. Esas cinco razones son:

1. Miedo.
2. Pesimismo.
3. Conformismo.
4. Malos hábitos.
5. Arrogancia.

Razón N° 1. Superación del miedo a perder el dinero.

Nunca conocí a alguien a quien que realmente le guste perder dinero. Y en todos mis años, nunca he conocido a alguna persona rica que jamás hubiera perdido dinero. Pero he conocido muchísimas personas pobres quienes jamás perdieron un centavo... invirtiendo, por decir así.

El miedo a perder dinero es real. Todos lo tienen. Aún los ricos. Pero el miedo no es el problema. Es de qué forma maneja usted el miedo.

Es cómo usted maneja perder. Es cómo maneja el fracaso, lo que hace la diferencia en su vida. Y eso se aplica a todo, no sólo al dinero. La diferencia principal entre una persona rica y una pobre, radica en la forma en que manejan ese miedo.

Está bien sentirse temeroso. Está bien ser un cobarde cuando se trata de dinero. Aún así usted puede ser rico. Todos somos héroes en algo, y cobardes en alguna otra cosa

Mi padre rico entendía las fobias en relación al dinero. “Algunas personas tienen temor a las serpientes. Algunos tienen terror a perder dinero. Ambas son fobias”, decía. Para él, la solución a la fobia a perder dinero estaba en este pequeño dicho:

“Si usted odia el riesgo y la preocupación... comience temprano.”

Por eso los bancos recomiendan el ahorro como un hábito para cuando se es joven. Si se empieza de joven, es fácil hacerse rico. No deseo adentrarme en esto ahora, pero existe una tremenda diferencia entre una persona que comienza ahorrando a la edad de 20 años, respecto de una que lo hace a los 30. Una diferencia asombrosa.

Mi vecino trabaja para una de las principales compañías de computación. Ha estado allí por 25 años. En cinco años más, dejará la compañía con 4 millones de dólares en su plan de jubilación 401K. La mayor parte está invertida en fondos comunes de alto rendimiento, los cuales él convertirá en bonos y títulos del gobierno. El tendrá apenas 55 años cuando se retire, y contará con un flujo pasivo de dinero en efectivo de 300.000 dólares por año, más de lo que recibe en concepto de salario. Así que, se puede hacer, aún si usted odia

perder o correr riesgos. Pero debe comenzar temprano y sin duda, establecer un plan de jubilación, y contratar un planificador financiero de confianza para que lo guíe antes de invertir en algo.

Pero, ¿y si a usted ya no le queda mucho tiempo o le gustaría jubilarse temprano? ¿Cómo maneja el miedo a perder dinero?

El nos decía constantemente que la razón principal de la falta éxito financiero era que la mayoría de las personas juegan demasiado sobre lo seguro. “La gente tiene tanto miedo de perder, que pierde”, eran sus palabras.

Fran Tarkenton, un grandioso lanzador de la Liga Nacional de Fútbol Americano, lo dice de otra forma: “ganar implica no tener miedo a perder”.

En mi propia vida, he notado que ganar a menudo viene después de perder. Antes de aprender finalmente a andar en bicicleta, me caí muchas veces. Nunca conocí a un golfista que jamás haya perdido una pelota de golf. Nunca conocí gente que se haya enamorado, sin primero se le haya roto el corazón. Y nunca conocí a alguien rico que jamás hubiera perdido dinero.

Así que para la mayor parte de la gente, la razón por la cual no ganan financieramente es porque el dolor de perder dinero es muchísimo más grande que la alegría de hacerse ricos. Un dicho en Texas expresa “todos desean ir al Cielo, pero nadie quiere morirse”. Muchos sueñan con ser ricos, pero están aterrorizados de perder dinero. Así que jamás llegaran al Cielo.

Papá rico sabe que un fracaso sólo lo haría más fuerte y más astuto. No es que deseara perder; simplemente, él sabía quién era, y cómo tomaría la pérdida; la transformaría en ganancia. Eso lo convertía a él en ganador, y a otros en perdedores. Le daba el coraje para cruzar la línea cuando los demás retrocedían.

Pero, probablemente, las palabras que significan más para mí son “los audaces no entierran sus fracasos, se inspiran con ellos”. Toman sus fracasos y los transforman en acciones estimulantes. El fracaso los inspira a convertirse en ganadores. Es la fórmula de todos los ganadores.

A los ganadores, perder los inspira. A los perdedores, perder los derrota.

Citando a John D. Rockefeller: “siempre traté de transformar cada desastre en una oportunidad”.

El fracaso inspira a los ganadores. Y la derrota a los perdedores. Es este el mayor secreto de los ganadores. Las personas que no tienen miedo de perder, odian perder, y por eso saben que perder sólo los inspirará a ser mejores. Hay una gran diferencia entre odiar perder y tener miedo de perder. Muchas personas están tan temerosas de perder dinero, que lo pierden. Financieramente hablando, en la vida apuestan demasiado sobre seguro y demasiado en pequeño. Compran grandes casas y autos lujosos, pero no hacen inversiones grandes. La principal razón por la que el 90 por ciento del público norteamericano lucha financieramente, es porque juegan a no perder, en lugar de jugar para ganar.

Estas personas se dirigen a su planificador financiero, o a su contador o a su agente de bolsa, y compran un portafolio equilibrado. Mucho de ellos tienen buena cantidad de dinero en fondos comunes, bono de bajo rendimiento, plazos fijos, que pueden ser negociados dentro de una familia de fondos comunes, y unos pocos paquetes de acciones individuales. Es un portafolio seguro y sensible. Pero no es un portafolio ganador. Es el portafolio de alguien que juega a no perder.

No me malinterpreten. Porque un portafolio seguro es mucho mejor que ninguno. Es un gran portafolio para alguien que ama la seguridad. Pero jugar sobre seguro e invertir en un portafolio “equilibrado”, no es la manera en que los inversores exitosos juegan el juego. Si usted tiene poco dinero y desea ser rico primero debe “enfocarse”, no “equilibrarse”. Si observa a alguien exitoso, verá que en el comienzo no estaba balanceado. La gente balanceada no va a ninguna parte. Se mantienen en un punto. Para progresar, usted primero debe “desbalancearse”. Sólo observe cómo se avanza al caminar.

Ponga muchos de sus huevos en pocas canastas. No haga lo que hacen las clases media y pobre: poner sus pocos huevos en muchas canastas.

Si usted odia perder, si perder lo debilita, juegue sobre seguro. Invierta en inversiones equilibradas. Si tiene más de 25 años y está aterrorizado de correr riesgos, no cambie. Juegue sobre seguro, pero

empiece temprano. Comience acumulando temprano los huevos de su nido, porque le llevará tiempo.

Pero si sueña con la libertad, la primera pregunta que debe formularse es “¿Cómo respondo al fracaso?” Si el fracaso lo inspira a ganar, tal vez debería ir tras él. Si el fracaso lo hace sentir más débil o le provoca cambios de humor, entonces juegue sobre seguro. Conserve su empleo de todo el día. O compre bonos o fondos comunes. Pero recuerde, también hay riesgo en esos instrumentos financieros, aunque son más seguros.

Digo todo esto, porque acumular en la columna del activo es fácil. Es realmente un juego de baja aptitud. No requiere de demasiada formación. Con matemática de quinto grado es suficiente. Pero arriesgar la columna del activo es un juego de alta aptitud. Se necesita estómago, paciencia y una gran actitud frente al fracaso. Los perdedores evitan el fracaso. Y el fracaso transforma perdedores en ganadores.

Razón Nº 2. Superar el pesimismo.

“El cielo se está cayendo. El cielo se está cayendo”. Muchos de nosotros conocen el cuento de “Gallinita”, quien corría alrededor del patio de la granja alarmando a todos con anuncios de inminentes calamidades. Todos conocemos personas así. Pero también todos tenemos un “Gallinita” dentro de nosotros.

Y como he expresado anteriormente, el pesimista es realmente una pequeña gallina. A todos nos sale una gallinita cuando el miedo y la duda nublan nuestros pensamientos

Todos tenemos dudas. “No soy inteligente”. “No soy lo suficientemente bueno”. “Tal y cual son mejores que yo”. O a menudo nuestras dudas nos paralizan. Jugamos el juego de “¿Y si...?” “¿Y si la economía colapsa después de que yo invierta?” “¿Y si pierdo el control y no puedo devolver el dinero?” “¿Y si las cosas no se desarrollan como las planeé?”. O tenemos amigos o seres queridos que nos recordarán nuestros defectos sin importar lo que estemos preguntando. Generalmente dicen, “¿Qué te hace pensar que puedes hacer eso?”. O, “si es una idea tan genial, ¿cómo es que no se le ocurrió a alguien más?”. O, “eso nunca funcionará”, “No sabes de qué estás hablando”. Estas palabras de duda a menudo se hacen tan fuertes que nos impiden actuar. Se genera un sentimiento horrible en nuestro estómago. A veces no podemos dormir. No avanzamos. Y nos quedamos con lo que es seguro, y las oportunidades nos pasan de largo. Contemplamos cómo la vida nos pasa desapercibida, mientras nos sentamos inmovilizados con un frío nudo en nuestro cuerpo. Todos hemos sentido esto alguna vez en nuestras vidas, algunos más que otros.

Peter Lynch remite la fama de los fondos comunes de inversión Fidelity Magellan, a que las advertencias de que el cielo se está cayendo son oídas por todos nosotros como “ruido”.

El “ruido”, o bien se crea dentro de nuestras cabezas, o bien proviene del exterior. A menudo de amigos, familiares, compañeros de trabajo los medios. La mayoría de las personas son pobres, porque a la hora de invertir el mundo está lleno de ‘Gallinitas’ corriendo por ahí

vociferando que el cielo se está cayendo, el cielo se está cayendo”. Y los Gallinitas” son efectivos, porque cada uno de nosotros es una gallinita. A menudo se requiere de gran coraje para no dejar que los rumores y los comentarios pesimistas y alarmistas afecten sus dudas y temores.

Mi punto es que son las dudas y ese pesimismo lo que hace que mayoría de la gente continúe pobre y apostando sobre seguro. El mundo real, simplemente, lo está esperando para que se haga rico. Son únicamente las dudas las que mantienen pobre a una persona. Como ya dicho, salir de la carrera de ratas es técnicamente sencillo. No requiere de demasiada formación, pero, para la mayoría de las personas, esas dudas son paralizantes.

“Los pesimistas nunca ganan”, decía papá rico. “Las dudas y miedos no verificados, crean a un pesimista. Los pesimistas critican, y los ganadores analizan”, era otra de sus frases favoritas. Papá rico explicaba que la crítica enceguece, mientras el análisis abre los ojos. Analizar permite a los ganadores a ver lo que está cegado para quienes critican, y ver oportunidades que otros pierden. Y encontrar lo que se les escapa del resto de las personas es la clave de cualquier éxito.

Los bienes raíces son una poderosa herramienta de inversión para cualquier persona en la búsqueda de libertad o independencia financiera. Es una herramienta de inversión única.

En el mercado de valores, escucho a menudo gente que dice, “No quiero perder plata”. Bueno, ¿qué les hace creer que yo o cualquier

otra persona sí? No ganan dinero porque eligen no perderlo. En lugar de analizar, cierran sus mentes a otro poderoso vehículo inversionista: el mercado de valores.

En diciembre de 1996, me encontraba cabalgando con un amigo, pasando por la estación de servicio de nuestro vecindario. El levantó la vista y vio que el precio del combustible estaba subiendo. Mi amigo es una "Gallinita". Para él, el cielo siempre se está por caer, y generalmente se cae, ¡sobre él!

Cuando volvimos a casa, él me mostró todas las estadísticas que mostraban los motivos por los cuales el precio de los combustibles subiría en los próximos años. Estadísticas que yo jamás había visto, aunque yo ya era dueño de una substancial porción de acciones de una compañía de combustibles existente. Con esa información, comencé inmediatamente a buscar, y encontré una nueva compañía de combustibles subvaluada que estaba a punto de descubrir unos yacimientos petroleros. Mi agente estaba entusiasmado con esta nueva compañía, y compré 15.000 acciones a 65 centavos por acción.

En febrero de 1997, este mismo amigo y yo pasamos por la misma estación de servicio, y desde luego el precio del galón había subido cerca de un 15 por ciento. Otra vez, "Gallinita" tuvo miedo y se quejó. Yo sonreí porque, en enero de 1997, esa compañía pequeña dio un aumento en los combustibles, y esas 15 000 acciones subieron a más de 3 dólares por acción, a partir del momento en que me había dado

el primer indicio. Y si mi amigo está en lo cierto, el precio del combustible continuará subiendo.

Así que dondequiera que escucho personas enfocándose en sus “yo no quiero”, en vez de en lo que ellos quieren, sé que el “ruido” en cabezas debe ser fuerte. “Gallinita” se ha adueñado de sus cerebros y está allí vociferando: “el cielo se va a caer y los baños se están rompiendo”. Entonces activan sus “yo no quiero”, pero pagan un alto precio. Quizás ellos jamás obtengan lo que desean en la vida.

Razón N° 3. Conformismo.

La gente más activa es a menudo la más conformista. Están ocupados, y se mantienen ocupados como una forma de evitar algo que no desean enfrentar. No es necesario que nadie se los diga. En lo profundo de su interior, ellos lo saben. De hecho, si usted se los recuerda, a menudo responden con enojo o irritación.

Si no están ocupados con el trabajo o los chicos, muchas veces están ocupados viendo televisión, pescando, jugando al golf o haciendo compras. Y aún así, muy dentro de sí saben que están evitando algo importante. Esa es la forma más común de conformismo. Conformismo manteniéndose ocupados.

Entonces, ¿cuál es la cura para el conformismo? La respuesta es, un poco de ambición.

Muchos de nosotros crecimos pensando que la ambición o el deseo eran malos. “La gente ambiciosa es gente mala”, solía decir mi mamá. Pero sin embargo, todos tenemos dentro de nosotros esas ansias de tener cosas lindas, nuevas o excitantes. Así que para

mantener esa emoción de deseo bajo control, los padres a menudo encuentran formas de suprimir ese deseo con la culpa.

“Tú sólo piensas en ti mismo. ¿No sabes que tienes hermanos y hermanas?” era una de las favoritas de mamá. O “¿qué es lo que quieres que te compre?” era la favorita de mi papá. “¿Piensas que estamos hechos de dinero? ¿Crees que el dinero crece en los árboles? No somos gente rica, ya sabes.”

No eran tanto las palabras en sí, sino la culpa entrampada con el enojo que iba en ellas, lo que me llegaba.

La culpa implícita era, “estoy sacrificando mi vida para comprarte esto”, “Te lo estoy comprando porque yo nunca tuve esa posibilidad cuando era niño”.

Padre rico prohibía las palabras “no puedo permitirme esto”.

En mi casa verdadera, eso era lo único que yo escuchaba. En lugar de eso, papá rico quería que sus hijos dijeran “¿Cómo puedo hacer para pagar esto?”. En su razonamiento, las palabras “no puedo pagar esto” cerraban el cerebro. Ya no había más nada que pensar. “¿Cómo puedo hacer para pagar esto?” abría el cerebro. Forzaba a pensar y buscar respuestas.

Pero más importante aún, él sentía que las palabras “no puedo pagar esto” eran una mentira. Y el espíritu humano lo sabía. “El espíritu humano es muy, muy poderoso”, decía. “Sabe que puede hacer cualquier cosa. Al tener una mente conformista que dice, “no puedo permitirme esto”, se desata una guerra dentro de uno. El espíritu está enojado, y la mente conformista debe defender su mentira. El espíritu

está gritando “adelante vayamos al gimnasio a entrenarnos” Y la mente conformista dice, “pero estoy cansado. Trabajé muy duro hoy”. O el espíritu humano dice, “estoy harto y cansado de ser pobre. Salgamos a hacernos ricos”. A lo cual la mente conformista responde, “la gente rica es ambiciosa. Además, es mucho fastidio. No es seguro. Puedo perder dinero. Ya trabajo bastante intensamente con las cosas como son ahora. Y de todas maneras, tengo mucho trabajo para hacer. Mira lo que tengo que hacer esta noche jefe. Mi jefe lo quiere terminado para mañana”.

“No puedo permitirme esto”, también trae tristeza. Una desesperanza que lleva a descorazonarse, y a menudo a la depresión. “Apatía” podría ser otra palabra. “¿Cómo puedo hacer para pagar esto?”, abre posibilidades, entusiasmo y sueños. Y así que padre rico no estaba tan preocupado por lo que uno pudiera querer comprar, sino porque “¿Cómo puedo hacer para pagar por esto?”, creará una mentalidad más fuerte un espíritu dinámico.

El problema que percibo en la actualidad, es que hay millones de personas que sienten culpa por sus ambiciones. Ese es un viejo condicionamiento que viene de su niñez. Desean tener las cosas más finas que ofrece la vida. Muchos han sido condicionados subconscientemente para decir “no puedes tener eso”, o “nunca podrás pagarlo”.

Cuando decidí salir de la carrera de ratas, se trató simplemente de una pregunta. “¿Cómo puedo hacer para nunca tener que volver a trabajar?” Y mi mente comenzó a echar respuestas y soluciones. La

parte más difícil fue vencer el dogma de mis verdaderos padres, “no podemos permitirnos eso”. O aquello de “cesa de pensar solamente en ti mismo”. O también, “¿Porqué no piensas en los demás?”, y otras palabras semejantes concebidas para instilar culpa en orden de suprimir mi ambición.

De manera que ¿cómo vence usted el conformismo? La respuesta es, con un poco de ambición. Una persona necesita sentarse y preguntar, “¿Qué hay allí para mí, ya que soy saludable, sexy y bien parecido?” O si no, “¿Cómo sería mi vida si no tuviera que trabajar nunca más?” O, “¿Qué haría si tuviera todo el dinero que necesito?” Sin ese poco de ambición, el deseo de tener algo mejor, el progreso no sucede. Nuestro mundo progresa porque todos nosotros deseamos una vida mejor. Vamos al colegio y estudiamos intensamente, porque queremos algo mejor. Así que cuando se halle a sí mismo eludiendo algo que sabe que debería estar haciendo, lo único que debe preguntarse es “¿Qué hay ahí para mí?” Sea un poco ambicioso. Es la mejor cura para el conformismo.

Demasiada ambición, sin embargo, como cualquier cosa en exceso, no es buena. Padre rico lo decía en una forma diferente: “La culpa es peor que la ambición. Porque priva al cuerpo de su alma”. Y, para mí, Eleanor Roosevelt era la que mejor lo decía: “Haz lo que sientas en tu corazón que es correcto, porque de todas maneras te criticarán. Tanto te condenarán si lo haces, como si no lo haces”.

Razón N° 4. Hábitos.

Nuestras vidas son un reflejo de nuestros hábitos, más que de nuestra educación. Recuerdo haberle preguntado a papá rico acerca de los hábitos de los ricos. En lugar de darme una respuesta categórica, quiso que yo aprendiera a través de un ejemplo, como siempre.

“¿Cuándo paga tu padre sus cuentas?”, me preguntó.

“El primer día del mes”, contesté.

“¿Y le queda algo?”, preguntó.

Dije, “muy poco”.

“Esa es la principal razón de sus luchas”, dijo papá rico. “Tiene un mal hábito”.

“Tu padre le paga a todos primero. Y a sí mismo último último, pero solamente si le queda algo.”

“Lo que habitualmente no sucede”, dije. “Pero él tiene que pagar sus cuentas, ¿no? Estás diciendo que “¿él no debería pagar sus cuentas?”

“Por supuesto que no”, respondió. “Creo firmemente en pagar las cuentas a tiempo. Sólo que me pago primero a mí mismo. Incluso antes de pagarle al gobierno.”

“Pero, ¿y qué pasa si no tienes suficiente dinero?” pregunté. “¿Qué haces entonces?”

“Lo mismo”, dijo papá rico. “Aún en ese caso me pago primero mí mismo. Aunque ande escaso de dinero. La columna de mis bienes es por lejos más importante para mí, que el gobierno.”

“Pero”, dije, “¿No vienen tras de ti?”

“Vienen si no pagas”, contestó. “Mira, yo no dije no pagar, solamente pagarme primero a mi, incluso si estoy corto de dinero

“Pero”, repliqué, “¿cómo lo haces?”

“No se trata de cómo. La pregunta es por qué “, dijo.

“OK, ¿por qué?”

“Motivación”, dijo papá rico. “¿Quién piensas que va a protestar fuerte si no le pagas: mis acreedores, o yo?”

“Tus acreedores definitivamente gritarán más fuerte que tú”, le dije, respondiendo lo obvio. “Tú no dirías nada si no te pagas a ti mismo.”

“Ya ves, así, después de pagarme a mí mismo, la presión de pagar mis impuestos y a los otros acreedores es tan grande, que me fuerza a buscar otras formas de ingreso. La presión por pagar se convierte en mi motivación. He realizado trabajos extra, iniciado otras empresas, negociado en el mercado de valores, cualquier cosa, sólo para asegurarme que esos tipos no empezaran a vociferar contra mí. Esa presión hizo que trabajara más intensamente, me obligó a pensar y, en general me hizo más rápido y más activo cuando de dinero se trata. Si me hubiese pagado en último término, no habría sentido presión, pero estaría en bancarrota”

“¿De manera que es el miedo al gobierno o a las otras personas a quienes les debes dinero, lo que te motiva?”

“Así es”, dijo papá rico. “Mira, los recaudadores del gobierno son grandes matones. En general, todos los que controlan el pago de cuentas lo son. Mucha gente se achica ante estos matones. Les pagan a ellos, y jamás se pagan a sí mismos.

“Bueno, la mayoría de la gente deja que los matones les pateen arena en la cara. Yo decidí utilizar el miedo al matón para hacerme más fuerte. Otros se hacen más débiles. Forzarme a pensar en la manera de ganar dinero extra, es como ir al gimnasio y entrenarme con pesas. Cuanto más me entreno para desarrollar mis músculos mentales, más fuertes se vuelven. Y ahora, ya no temo a esos matones.”

“Y si me pago último, o no me pago, me debilito. Entonces, las personas como los jefes, gerentes, recaudadores de impuestos, cobradores y locadores me presionarán toda la vida. Solamente porque no tengo buenos hábitos con el dinero.”

Razón No 5. Arrogancia.

La arrogancia es ego más ignorancia.

“Lo que sé, me da dinero. Lo que no sé, me hace perderlo”. Cada vez que he sido arrogante, perdí plata. Porque cuando soy arrogante, estoy creyendo verdaderamente que lo que yo no sé, no es importante”, me decía a menudo papá rico.

Descubrí que mucha gente usa la arrogancia para tratar de esconder su propia ignorancia. Esto ocurre a menudo cuando estoy analizando extractos financieros con contadores, o incluso con otros inversores.

Ellos tratan de imponerse en la discusión, fanfarroneando. Para mí es claro que no saben de qué están hablando. No están mintiendo, pero tampoco están diciendo la verdad.

Existen muchas personas en el mundo del dinero, las finanzas e inversiones, que no tienen ninguna idea en absoluto acerca de lo que

esta hablando. La mayoría de las personas en la industria del dinero, hacen simplemente lanzamientos de venta como si fueran vendedores de autos usados.

Cuando usted sepa que es ignorante en algún asunto, comience por educarse buscando algún experto en ese campo, o compre un libro sobre el tema.

Capítulo 9: Listo para comenzar

Desearía poder decir que la adquisición de riqueza fue fácil para mí, pero no fue así.

De manera que, en respuesta a la pregunta “¿Cómo empiezo?”, yo ofrezco el proceso de pensamiento por el que atravieso día a día en forma regular. Realmente es fácil encontrar grandes negocios. Se los aseguro. Es como andar en bicicleta. Después de tambalearse un poco, es pan comido. Pero cuando se trata de dinero, la determinación de atravesar ese momento de inestabilidad es un asunto personal.

Encontrar “el negocio de la vida” de un millón de dólares, requiere que invoquemos a nuestro genio personal. Yo creo que todos tenemos un genio financiero dentro de nosotros. El problema es que ese genio propio, yace dormido a la espera de ser despertado, porque nuestra cultura nos ha educado en la creencia de que el amor al dinero es la raíz de todo mal. Nos han alentado a aprender a desarrollar una profesión para que podamos trabajar por dinero, pero no han logrado enseñarnos cómo tener dinero trabajando para nosotros. Nos enseñaron a no preocuparnos por nuestro futuro financiero, ya que la empresa para la cual trabajamos, o el gobierno, se harían cargo de nosotros cuando finalizan nuestra etapa laboral. Sin embargo, son nuestros hijos, formados en el mismo sistema educativo, los que van a pagar por ello. El mensaje aún sigue siendo

trabajar arduamente, ganar dinero y gastarlo, y cuando nos quedamos cortos, siempre podemos pedir más, prestado.

Desafortunadamente, el 90 por ciento del mundo occidental se adhiere al dogma anterior, simplemente porque resulta más sencillo buscar un empleo y trabajar por el dinero. Si usted no es parte de la masa, le ofrezco los diez pasos siguientes para despertar su genio financiero, pasos que he seguido personalmente. Si usted desea seguir algunos, ¡grandioso! Si no, invente los suyos. Su genio financiero es lo suficientemente sagaz como para desarrollar su propia lista.

1. Necesito una razón más grande que la realidad.

La fuerza del espíritu. Si usted le pregunta a la mayoría de las personas si les gustaría ser ricas o financieramente libres, dirían “sí”. Pero entonces se interpone la realidad. El camino se ve demasiado largo, con demasiadas colinas para subir. Es más fácil tan sólo trabajar por el dinero, y luego entregar el sobrante a su agente financiero.

Una razón o propósito, es una combinación de “quieres” y “no quieres”. Cuando la gente me pregunta cuál es mi razón para querer ser rico, la respuesta es unas combinaciones de, “quieres y no quieres”, profundas y emocionales.

Haré una lista con algunos. Primero los “no quiero”, porque de ellos surgen los “quiero”. No quiero trabajar toda mi vida. No quiero aquello a lo que mis padres aspiraban, es decir, la seguridad de un empleo y una casa en los suburbios. No me gusta ser empleado odiaba que mi

padre siempre se perdiera mis partidos de fútbol porque estaba trabajando en su carrera. Yo sentí odio cuando mi papá trabajó intensamente toda su vida y, a su muerte, el gobierno tomó casi por lo cual él había trabajado. Cuando falleció, casi ni pudo llegar a los suyos todo aquello por lo cual había trabajado con tanto esfuerzo. Los ricos no hacen eso. Ellos trabajan arduamente, y luego pasan todo a sus hijos.

Ahora los “quiero”. Quiero ser libre de viajar por el mundo y el estilo de vida que amo. Y quiero hacer esto mientras aún soy joven. Quiero simplemente ser libre. Quiero el control sobre mi tiempo vida. Quiero que el dinero trabaje para mí.

Esas son mis razones emocionales, profundamente asentadas. ¿Cuales son las tuyas? Si no son lo suficientemente fuertes, puede ser que la realidad del camino por delante sea mayor que sus razones. He perdido dinero y he tenido que volver atrás muchas veces, pero fueron profundas razones emocionales las que me mantuvieron de pie, yendo hacia adelante.

Como ya he dicho, desearía poder decir que fue fácil. No fue así, pero tampoco fue tan duro. Pero, sin una fuerte razón o propósito, todo en la vida es duro.

2. Elijo diariamente.

El poder de elegir. Esa es la mayor razón la que las personas viven en un país libre. Queremos el poder de elegir.

Financieramente, con cada dólar que cae en nuestras manos, nos es dado para nuestro futuro, el poder de elegir ser rico, pobre o parte de

la clase media. Nuestros hábitos a la hora de gastar, reflejan quienes somos. La gente pobre simplemente tiene hábitos pobres en su forma de gastar.

A Mike, mi mejor amigo, le había sido entregado una columna de activos, pero aún él debía efectuar la elección de aprender a conservarla. Muchas familias ricas pierden su patrimonio en la generación siguiente, tan sólo porque no han entrenado a nadie como buen administrador para cuidar de sus activos.

Muchas personas eligen no ser ricos. Para el 90 por ciento de la población, ser rico es “demasiada molestia”. Así que inventan dichos como “a mí no me interesa el dinero”, o “nunca seré rico”, o “no tengo que preocuparme porque todavía soy joven”, o “cuando gane algo de dinero, recién me preocuparé por mi futuro”, o “mi esposo/esposa maneja las finanzas”. El problema con esas afirmaciones, es que roban dos cosas a la persona que elige tales pensamientos: una es el tiempo, que es su activo máspreciado, y la otra es el aprendizaje. El simple hecho de que usted no tenga dinero, no es excusa para no aprender. Pero, la elección de qué hacemos con nuestro tiempo, nuestro dinero, y qué ponemos dentro de nuestras cabezas, es una elección que todos efectuamos a diario. Ese es nuestro poder de elección. Todos tenemos el poder de elegir. Yo simplemente elegí ser rico, y hago esa elección cada día.

INVIERTA PRIMERO EN EDUCACIÓN.

En realidad, el único activo verdadero que usted posee es su mente, la herramienta más poderosa sobre la cual tenemos dominio. Al igual

de lo que dije acerca del poder de elegir cada uno de nosotros puede elegir qué poner en su cerebro, una vez que seamos lo suficientemente adultos. La mayoría de las personas simplemente “compran inversiones”; en lugar de invertir primero en aprender cómo invertir.

¿Pero qué hago yo? Voy a seminarios. Me gusta cuando duran dos días porque me encanta sumergirme por completo en el tema. En 1973 me encontraba mirando TV y apareció un tipo promocionando un seminario de tres días sobre cómo comprar propiedades sin anticipo. Gasté 365 dólares, pero ese curso me ha hecho ganar por lo menos 2 millones de dólares, si no más. Pero lo que es aún más importante, me compró vida ya no tengo que trabajar más por el resto de mí gracias a ese curso. Yo asisto a cursos de ese estilo por lo menos dos veces al año.

Amo las cintas de audio. Y la razón es, que puedo rebobinarlas rápidamente. Yo estaba escuchando un casete de Peter Lynch, y él dijo algo con lo cual yo estaba en total desacuerdo. En lugar de ponerme arrogante y crítico, simplemente oprimí rebobinar, y escuché esa porción de cinco minutos de cinta durante al menos veinte veces. Posiblemente más. Pero, de repente, por haber mantenido mi mente abierta, entendí por qué dijo lo que dijo. Fue como magia. Sentí como si yo tuviera ventana dentro de la mente de uno de los mayores inversores de nuestra época. Obtuve una clara visión interna y una enorme profundización de los vastos recursos de su educación y experiencia.

El resultado neto es que yo aún conservo el viejo modo de pensar, pero también cuento con la manera de ver de Peter, sobre una determinada situación o problema. Tengo dos pensamientos en lugar de uno. Una forma más de analizar un problema o una tendencia, y eso no tiene precio. Hoy digo a menudo, “¿De qué forma haría esto Peter Lynch, Donald Trump, Warren Buffet, o George Soros?” La única manera tengo, de acceder a su vasto poder mental, es siendo lo suficiente humilde como para escuchar o leer lo que ellos tienen para decir. Las personas arrogantes o críticas, son generalmente personas con baja autoestima, que tienen miedo de correr riesgos. Y sepa que si usted aprende algo nuevo, le será necesario cometer errores en orden de entender plenamente lo que ha aprendido.

Hay tantas personas “inteligentes” que argumentan o se defienden cuando una idea nueva está en desacuerdo con su forma de pensar. En este caso, la así llamada “inteligencia” combinada con “arrogancia” es igual a “ignorancia”. Todos conocemos personas con alto nivel de educación, o que creen ser muy listas, pero cuyas hojas de balance muestran una imagen diferente. Una persona verdaderamente inteligente recibe bien las nuevas ideas, porque pueden sumar a la sinergia de las otras ideas acumuladas. Escuchar es más importante que hablar. Si eso no fuera cierto, Dios no nos hubiera dado dos orejas y una sola boca.

Demasiada gente piensa con su boca, en lugar de escuchar para absorber nuevas ideas y posibilidades. Ellos argumentan, en lugar de formular preguntas.

Pienso profundamente en mi riqueza. No adhiero a la mentalidad “hazte rico rápidamente” que tiene la mayoría de los jugadores de lotería o los apostadores de casinos. Puedo entrar y salir del mercado de valores, pero apuesto a la educación. Si desea pilotear un avión, mi consejo es que primero tome lecciones. Siempre me impresiona la gente que compra acciones o propiedades, pero nunca invierten en su mayor activo: su mente. Haber comprado sólo una o dos casas, no lo hace a usted un experto en bienes raíces.

3. Elija a sus amigos cuidadosamente.

El poder de la asociación. Antes que nada, yo no elijo a mis amigos por su estado financiero. Tengo amigos que verdaderamente han hecho votos de pobreza, así como amigos que ganan millones por año. El punto es que yo aprendo de todos ellos, y hago conscientemente el esfuerzo de aprender de ellos.

Ahora bien, debo admitir que hay personas a las cuales verdaderamente busqué porque tenían dinero. Pero yo no estaba detrás de su dinero; estaba buscando sus conocimientos. En algunos casos, estas personas adineradas se han convertido en amigos íntimos, pero no todos.

Pero existe una distinción que me gustaría señalar. He notado que mis amigos con dinero hablan de dinero. Y no quiero decir que se jactan. Están interesados en el tema. De manera que aprendo de ellos, y ellos aprenden de mí. Mis amigos, los que sé que están en serios aprietos financieros, no quieren hablar de dinero, negocios o inversiones. A menudo lo ven como tosco o poco intelectual. Así que

también aprendo de esos amigos que luchan financieramente. Descubro qué no hacer.

Tengo algunos amigos que han generado más de un millón de dólares en su corta vida. Los tres reportan el mismo fenómeno: sus amigos que no tienen dinero, jamás han venido a preguntarles cómo lo han hecho. Pero sí han venido a pedir una de estas dos cosas: a) un préstamo, y b) un empleo.

UNA ADVERTENCIA.

No escuche a la gente pobre o temerosa. Yo tengo amigos así, y los quiero entrañablemente, pero ellos son los “Gallinitas” de la vida. Cuando se trata de dinero, en especial de inversiones “el cielo siempre se está cayendo”. Ellos siempre pueden decirle por qué algo no va a funcionar. El problema es que la gente los escucha, pero esa gente que acepta ciegamente información fatal y pesimista, también es “Gallinita”. Como expresa el viejo dicho “las de un mismo plumaje se juntan”.

Si usted mira la CNBC, que es una mina de oro de información para inversores, verá que a menudo invitan a un panel de, así llama “expertos”. Un experto dirá que el mercado está a punto de colapsar, mientras que otro dirá que en realidad está a punto de explotar. Si usted es listo, escuchará a ambos. Mantenga su mente abierta porque ambos tienen puntos válidos. Desafortunadamente, la mayoría de la gente pobre escucha a los “Gallinitas”.

He tenido otros amigos íntimos que han tratado de que yo abandone algún negocio o inversión. Unos años atrás, un amigo me dijo que

estaba entusiasmado porque había encontrado un certificado de depósito al 6%. Le dije que yo ganaba el 16% del gobierno estatal. Al día siguiente me envió un artículo que describía los motivos por los cuales mi inversión era peligrosa. He seguido recibiendo por años ese 16% hasta el día hoy, y él aún obtiene su 6%.

Diría que una de las cosas más difíciles de la adquisición de riqueza, es ser fiel a sí mismo, y no dejarse llevar por la multitud. Porque, en los mercados, generalmente la multitud aparece tarde, y acaba hecha pedazos. Si un gran negocio está en primera plana, en la mayoría de los casos es demasiado tarde. Busque nuevas oportunidades. Como surfistas solíamos decir: “Siempre viene otra ola”. Las personas que apresuradamente se montan tarde a la ola, usualmente, acaban aniquiladas.

Los inversores inteligentes no se dejan arrastrar por los mercados. Si pierden una ola, detectan la siguiente y se ponen en posición. Esto resulta difícil para muchos inversores porque comprar algo que no es popular los atemoriza. Los inversores tímidos son como ovejas avanzando con el rebaño. O bien su codicia los retiene, cuando los inversores sabios ya han obtenido sus ganancias y se retiraron. Los inversores tímidos invierten cuando la inversión aún no es popular. Saben que la ganancia se hace al comprar, y no al vender. Esperan pacientemente. Como ya dije, no se dejan arrastrar. Al igual que el surfista, aguardan en pos al próximo gran oleaje.

Se trata de “comercio desde adentro” (con información). Existen formas ilegales de “comercio desde adentro”, pero también hay

formas legales. De cualquiera de las dos maneras, se trata de “comercializar desde adentro”. La única diferencia es ¿cuán lejos se encuentra usted del interior? La razón por la que es deseable tener amigos ricos que están cerca del interior, es que es allí donde se gana el dinero. Se gana en base a información. Usted necesita oír acerca del próximo boom, lograr entrar, y salir antes de la próxima quiebra. No estoy diciendo que lo haga en forma ilegal, pero, cuanto más rápido se entere, mejores son sus chances de obtener beneficios con mínimos riesgos. Por eso necesita amigos. Y eso, es inteligencia financiera.

4. Domine una fórmula y luego aprenda una nueva.

El poder de aprender rápidamente.

Digo, “te conviertes en lo que estudias”. En otras palabras, tenga cuidado con lo que estudia y aprende, porque su mente es tan poderosa, que usted se convierte en lo que introduce en su cabeza. Por ejemplo, si estudia cocina, entonces tenderá a cocinar. Será un cocinero. Cuando ya no desee ser un cocinero, necesitará estudiar alguna otra cosa. Digamos, maestro de escuela. Luego de estudiar magisterio, usted seguramente se convertirá en maestro. Y así sucesivamente. Elija cuidadosamente lo que estudia.

Cuando se trata de dinero, las masas generalmente tienen una fórmula básica que aprendieron en el colegio. Y esa fórmula es: trabaja por el dinero. La fórmula que veo predominar en el mundo es que todos los días, millones de personas se levantan y van a trabajar, ganan dinero, pagan deudas, mantienen el balance de sus cuentas,

invierten un poco en algún fondo común, y vuelven a trabajar. Esta es la fórmula básica.

Si está cansado de lo que está haciendo, o no está ganando lo suficiente, se trata simplemente de un caso de cambiar la fórmula a través de la cual gana dinero.

Años atrás, cuando tenía 26 años, asistí a una clase de fin de semana titulada “Como invertir en ejecución de hipotecas de bienes raíces”

Aprendí una fórmula. El siguiente truco, era tener la disciplina de poner en acción lo que había aprendido. Allí es donde la mayoría se detiene. Durante tres años, mientras estaba trabajando en Xerox, pasé mi tiempo libre aprendiendo a dominar el arte de adquirir hipotecas.

He ganado millones de dólares usando esa fórmula, pero actualmente, el negocio se ha puesto demasiado lento y hay demasiadas personas haciéndolo.

Así que, luego de dominar esa fórmula, salí a buscar otras. En muchos de los casos, no utilicé en forma directa la información aprendida, siempre aprendí algo nuevo.

He asistido a clases concebidas únicamente para comerciantes de productos derivados, otras para comerciantes de productos de consumo e incluso a una clase para especialistas en caos. Me encontré en un ámbito alejado del mío, estando en un recinto lleno de personas doctorados en física nuclear y ciencia espacial. Pero aún

así, aprendí muchísimas cosas que volvieron más significativas y lucrativas mis inversiones en acciones y propiedades.

Muchos colegios secundarios y universidades comunitarias, tienen clases sobre planificación financiera y adquisición de inversiones tradicionales. Son buenísimos lugares donde empezar.

Pero yo siempre busco una fórmula más veloz. Y esa es la razón por la cual, sobre una base bastante regular, gano más en un día que mucha gente ganaría en toda su vida.

Otra acotación.

En el rápidamente cambiante mundo actual, ya no cuenta tanto lo que usted sabe, porque a menudo su conocimiento ya es obsoleto. Lo que hoy cuenta es la velocidad con que aprende. Esa habilidad no tiene precio. Es impagable a la hora de encontrar fórmulas más veloces, si prefiere, para hacer “dinero”. Trabajar arduamente por el dinero una antigua fórmula nacida en la época del hombre de las cavernas.

5. El poder de la autodisciplina.

Si no puede tener control sobre sí mismo, no trate de hacerse rico. No tiene sentido invertir, ganar dinero, y dejarlo ir. La falta de autodisciplina es la causa por la cual la mayor los ganadores de loterías quiebran, aún poco tiempo después haber ganado millones. La falta de autodisciplina es la causa de que la causa de que las personas que reciben un aumento, salgan inmediatamente a comprar un nuevo automóvil o a tomar un crucero.

Resulta difícil decir cuál de los diez pasos es el más importante. Pero de todos, este paso es probablemente el más difícil de dominar, si no forma ya parte de, su carácter. Me aventuraré a decir que la falta de autodisciplina personal es el factor delineante N° 1 entre los ricos, los pobres, y la clase media.

Puesto de forma simple, las personas que tienen baja autoestima y poca tolerancia a la presión financiera, jamás, y lo digo enfáticamente, jamás podrán ser ricos. Como he dicho anteriormente, una lección aprendida de mi padre rico era que “el mundo te presionará”. El mundo pone a prueba a las personas, no porque otros sean abusadores, sino porque el individuo carece de control interno y disciplina. La gente que no tiene fortaleza interior, a menudo pasa a ser víctima de quienes poseen autodisciplina.

En las clases para empresarios que yo doy, les recuerdo constantemente a las personas que no se enfoquen en su producto o servicio, sino en desarrollar sus capacidades de gestión. Las tres habilidades de gestión necesarias para iniciar su propio negocio son:

- a. Administración del flujo de dinero en efectivo.
- b. Administración de la gente.
- c. Manejo de su tiempo.

Y diría que, la capacidad de gestionar exitosamente estas tres áreas, es aplicable a todos, no solamente a los empresarios. Las tres tienen importancia en la manera en que desarrolla su vida como individuo, o como parte de una familia, un negocio, una organización de caridad, una ciudad, o una nación.

Cada una de estas habilidades, se ve acrecentada por el dominio de la autodisciplina.

Una imagen vale más que mil palabras. De manera que, comparemos el extracto de cuenta de las personas que se pagan a sí mismos primero, con el de quienes no lo hacen. Una vez más, lo que relata la historia, tiene que ver con la comprensión del flujo del dinero. Mucha gente mira los números y se pierde la historia. Si usted realmente puede comenzar a entender el poder del flujo del dinero, pronto se dará cuenta de qué es lo que está mal en el grafico siguiente, o por qué el 90 por ciento de las personas trabaja arduamente durante toda su vida, y necesita sostén del gobierno, Seguridad Social, cuando ya no son aptos para trabajar.

Ya puedo escuchar los alaridos de aquellos de ustedes que creen sinceramente en pagar primero sus cuentas. Y puedo escuchar esa gente “responsable” que paga sus cuentas a tiempo. No estoy diciendo que sean irresponsables y no paguen sus cuentas. Todo lo que digo es que haga lo que dice el libro, o sea, “páguese primero a sí mismo” Ha habido meses en mi vida en que, por distintas razones, el flujo de dinero era mucho menor que mis cuentas. Aún así, me pagaba primero a mí mismo. Mi contador y el tenedor de libros vociferaban con pánico. “Van a venir por ti. El Ente Nacional de Recaudaciones te va a meter en prisión”. “Vas a arruinar tu historial de crédito”. “Te van a cortar la electricidad”. Aún así, me pagaba primero a mí mismo.

No estoy hablando de ser irresponsable. La razón por la cual no poseo grandes deudas de tarjetas de crédito, ni deudas por gastos innecesarios, es porque quiero pagarme primero a mí mismo. La razón por la cual minimizo mi ingreso, es porque no quiero pagárselo al gobierno. Es por eso que, mi ingreso proviene de mi columna del activo a través de una corporación. Si trabajo por el dinero gobierno lo toma.

Así que, aunque pague mis cuentas en última instancia, soy suficientemente astuto, financieramente hablando, como para no entrar en una situación económica difícil. No me gusta consumir a crédito. De hecho, tengo obligaciones más altas que el 99 por ciento de la población pero no las pago yo; hay otras personas que pagan mis obligaciones. Se los llama inquilinos. De manera que la regla de “pagarse primero a sí mismo” es, en primer lugar, no se endeude. Aunque pago mis cuentas al final, lo establezco todo como para tener sólo pequeñas cuentas insignificantes para pagar.

En segundo lugar, cuando ocasionalmente me quedo corto de dinero, aún así me pago primero. Dejo que los acreedores y el gobierno protesten. Me gusta cuando se ponen duros. ¿Por qué? Porque esos tipos me hacen un favor. Me inspiran a salir y crear más dinero. Entonces, me pago primero a mí mismo, invierto el dinero, y dejo que los acreedores vociferen. De todas maneras, generalmente les pago enseguida. Mi esposa y yo tenemos un excelente crédito. Simplemente, no cedemos a la presión, gastando nuestros ahorros o

liquidando paquetes de acciones para pagar deudas de consumo. Eso no es demasiado inteligente financieramente hablando.

De manera que la respuesta es:

a. No se endeude demasiado, de forma tal que después tenga pagar por ello. Mantenga bajos sus gastos. En primer lugar, realice inversiones. Luego, compre la gran casa, o el magnífico automóvil. Estar atrapado en la carrera de ratas no es inteligente.

b. Cuando se quede corto de dinero, deje que la presión construya y no que merme sus ahorros o inversiones. Use la presión para inspirar a su genio financiero para que aparezca trayendo nuevas maneras de ganar dinero, y entonces así, poder pagar sus cuentas.

La gente pobre tiene hábitos pobres. Un mal hábito bastante común se llama “Sumergirse en los Ahorros”. Los ricos saben que los ahorros sólo se utilizan para crear más dinero, no para pagar cuentas. Sé que suena duro, pero como ya dije, si usted no está endurecido interiormente, el mundo lo estará empujando de un lado a otro.

Si a usted no le gusta soportar la presión financiera, entonces encuentre una fórmula que funcione para usted. Una buena, es disminuir los gastos, poner el dinero en el banco, pagar más impuesto a las ganancias de lo que corresponda, invertir en fondos comunes, y adherir al voto del promedio.

6. Pague bien a sus asesores.

El poder de un buen asesoramiento. Muchas veces veo gente poniendo un anuncio frente a su casa que dice “Dueño vende”. O

actualmente veo en televisión varias personas anunciándose como “Asesores accesibles”.

Mi padre rico me enseñó que adoptan la táctica opuesta. El creía que había que pagar bien a los profesionales, y yo también he adoptado esa política. Actualmente, tengo abogados, contadores, agentes inmobiliarios y corredores de bolsa caros. ¿Por qué? Porque, y lo digo enfáticamente, si las personas trabajan profesionalmente, sus servicios harán que usted gane dinero. Y cuanto más dinero ganen ellos, más gano yo.

Vivimos en la Era de la Información. La información no tiene precio. Un buen asesor debería brindarle a usted información, como también tomarse el tiempo de educarlo. Tengo varios asesores que están deseosos de hacer eso para mí. Alguno de ellos, me orientaron cuando tenía poco o nada de dinero, y hoy aún siguen conmigo.

Lo que le pago a un asesor no es nada en comparación con la cantidad de dinero que puedo ganar gracias a la información que me brindan. Me encanta cuando mi agente inmobiliario o mi corredor de bolsa ganan mucho dinero. Porque usualmente eso significa que gané mucho también.

Un asesor es el equivalente de sus ojos y sus oídos en el mercado. Ellos están todo el día allí, y de esta manera no tengo que estar yo. Yo mejor juego al golf.

De la misma manera, la persona que vende su casa por sí mismo no está valorando mucho su tiempo. ¿Por qué querría yo ahorrar unos pocos pesos, cuando puedo utilizar ese tiempo para hacer dinero, o

pasarlos con los seres que amo? Lo que me parece gracioso es que muchas personas de clase media o baja, insisten en pagar propinas del 15 o 20 por ciento por el servicio de mesa en un restaurante, aunque el servicio no sea bueno, pero se quejan por tener que pagar del 1 por ciento a un agente inmobiliario. Parece como si disfrutaran de dar propinas a esas personas de la columna de sus gastos, mientras son inflexibles con las personas en su columna de las inversiones. Eso no es inteligente financieramente.

Muchos agentes no se han formado de la misma manera. Desafortunadamente, la mayoría son meramente vendedores. Diría que la gente de ventas, en el área inmobiliaria, es la peor. Ellos venden, pero en su vida, tienen pocas o ninguna propiedad. Hay una enorme diferencia entre un agente que vende casas, y uno que vende inversiones. Y es aplicable también a agentes de bolsa, bonos, fondos comunes, seguros, quienes se presentan como planificadores financieros.

Cuando entrevisto a cualquier profesional a quien pago honorarios, primero descubro cuántas propiedades o paquetes de acciones poseen ellos mismos, y qué porcentaje pagan en impuestos. Y aplico esto tanto a mis abogados, como a mis contadores.

Encuentre asesores que sientan de corazón sus mismos intereses. Muchos de ellos pasarán su tiempo educándolo, y pueden ser la mejor inversión que usted halle. Sea justo, y ellos en su mayoría también serán justos con usted. Si lo único que piensa es en bajarles

las comisiones, entonces, ¿por qué querrían pasar tiempo con usted? Se trata de simple lógica.

Como he dicho antes, una de las habilidades de gestión y dirección es la administración del personal. Muchas personas sólo pueden dirigir a aquellos ante los cuales se sienten más inteligentes, o sobre quienes tienen poder, como en el caso de personas en relación de dependencia. Muchos gerentes medios, continúan así, sin lograr ascensos porque saben cómo trabajar con personas por debajo de ellos, pero no con personas por encima de ellos. La verdadera capacidad consiste en poder dirigir y pagar bien a personas que son más sagaces que usted en algún área técnica determinada. Esa es la razón por la que las compañías tienen juntas de directores. Usted también debería tener una. Y eso es inteligencia financiera.

7. El poder de obtener algo por nada.

Cuando los primeros colonos blancos llegaron a Norteamérica, quedaron atónitos ante una práctica cultural que tenían algunos indios norteamericanos. Por ejemplo, si un colono tenía frío, el indio le ofrecía una manta a esa persona. Confundiéndolo con un regalo, el colono a menudo se ofendía cuando el indio solicitaba la devolución. Los indios también se molestaban cuando se daban cuenta de que los colonos no querían devolver las cosas. De allí proviene el término “donante indio”. De un simple malentendido cultural.

En el mundo de la “columna de las inversiones”, ser un donante indio es vital para la riqueza. La primera pregunta de un inversionista sofisticado es, “¿Con cuánta rapidez recuperaré mi dinero?” Ellos

también desean saber si obtendrán alguna cosa a cambio de nada, lo cual es llamado una porción de la inversión. Frecuentemente, mi agente llama recomendándome mover una considerable cantidad de dinero hacia un paquete de acciones de alguna compañía que él cree que por efectuar algún movimiento que subirá el valor de las acciones, o por ejemplo, el anuncio de un nuevo producto. Entonces pongo dinero allí, durante una semana, hasta no más de un mes, mientras las acciones suben, entonces, retiro el monto de dólares original, y dejo de preocuparme por las fluctuaciones del mercado, porque vuelvo a contar con mi capital inicial. Disponible para trabajar en otra inversión. De manera, mi dinero se va y vuelve, y me hago dueño de una inversión que, técnicamente, fue gratis.

Lo cierto es, he perdido dinero en muchas ocasiones. Pero sólo juego con el dinero que puedo afrontar perder. O sea, de diez inversiones promedio, anoto algunos tantos en dos o en tres, mientras que cinco o seis no me dan nada, y pierdo en dos o en tres. Pero limito mis pérdidas a solamente el dinero que tengo involucrado allí en ese momento.

Las personas que odian el riesgo, ponen su dinero en el banco. Y a la larga, ahorrar es mejor que no ahorrar. Pero lleva mucho tiempo recuperar su dinero y, en la mayoría de los casos, no se obtiene nada gratis a cambio. Antes regalaban tostadoras, pero hoy ni siquiera eso. En cada una de mis inversiones, debe haber algo que proporcione un incremento, algo gratis. Un condominio, un pequeño depósito, alguna parcela gratis de terreno, una casa, paquetes de acciones, un edificio

de oficinas. Y la idea es que el riesgo sea limitado, o bajo. Ray Kroc, famoso por McDonald's, vendía franquicias de hamburguesas, no porque le encantaran, las, hamburguesas sino porque quería tener la propiedad debajo de la franquicia, gratis.

De manera que los inversores sabios deben mirar más allá del retorno de y sobre la inversión; se trata de las inversiones que se obtienen gratis, una vez que recupera su dinero. Eso es inteligencia financiera.

8. Las Inversiones compran los lujos.

El poder de enfocarse. Si una persona no puede dominar el poder de la autodisciplina, es mejor que no trate de ser rica. Porque, mientras en teoría, el proceso de generar flujo de efectivo desde la columna de las inversiones es fácil, la fortaleza mental de dirigir ese dinero, es difícil. En el mundo consumista de es mucho más fácil hacerlo volar a través de la columna de los gastos, debido a las tentaciones externas. Dada la falta de fortaleza mental, el dinero fluye por la vía de menor resistencia. Esa es la causa de la pobreza y las angustias financieras. Yo doy este ejemplo numérico de inteligencia financiera, que en este caso se trata de la habilidad de dirigir dinero para ganar más dinero. Si le hubiéramos dado a 100 personas, 10.000 dólares a cada al comienzo del año, mi opinión acerca de lo que pasaría al final del año es:

A 80 %, no les quedaría nada. De hecho, muchos habrían generado deudas más grandes, pagando anticipos de nuevos automóviles, refrigeradores, televisores y video-casetera, o unas vacaciones.

El 16 %, habrían incrementado esos 10.000 dólares entre un 5 y un 10%.

El 4% los habrían incrementado a 20.000 dólares, o logrado millones.

Me encantan mis lujos, igual que a todos. La diferencia es que, algunas personas compran esos lujos a crédito. Se quedan atrapados en la opinión del vecindario. Cuando yo deseaba comprarme un Porsche, el camino fácil hubiera sido llamar a mi oficial de cuenta en el banco y solicitar un préstamo. En lugar de enfocarme en la columna de las obligaciones, elegí enfocarme en las inversiones.

Y como si fuera un hábito, empleé mi deseo de consumir para inspirar y motivar a mi genio financiero.

Hoy en día, demasiado a menudo, nos enfocamos en pedir dinero prestado para adquirir las cosas que deseamos, en lugar de enfocarnos en generar más dinero. La primera, es fácil en el corto plazo, pero con el tiempo se complica. Se trata de un mal hábito que hemos adquirido como individuos, y como nación. Recuerden, el camino fácil a menudo se pone difícil, y el camino difícil, muchas veces acaba siendo fácil.

Cuanto más temprano usted y sus seres queridos se puedan entrenar para adquirir la maestría del dinero, ¡mejor! El dinero es una fuerza poderosa. Desafortunadamente, la gente utiliza ese poder en su contra. Si su inteligencia financiera es baja, el dinero le pasará por encima, será más inteligente que usted. Si el dinero es más inteligente que usted, usted trabajará para él por el resto de su vida.

Para ser el amo del dinero, necesita ser más inteligente que él. Entonces, el dinero hará lo que le ordenen. Le obedecerá. En lugar de ser el esclavo, usted pasará a ser el amo. Eso es inteligencia financiera.

9. Se necesitan héroes.

El poder del mito. Los héroes hacen algo más que simplemente inspiramos. Hacen que las cosas parezcan fáciles. Y eso es lo que nos convence de querer ser tal cual ellos. “Si ellos pueden, yo también puedo.”

Cuando se trata de inversiones, demasiadas personas hacen que suene complicado. En lugar de prestarles atención, encuentre héroes que lo hagan parecer fácil.

10. Enseñe y recibirá.

El poder de dar. Mis dos papás fueron maestros. Mi padre rico me enseñó una lección que me ha acompañado toda la vida, y es la necesidad de ser caritativo o dar. Mi padre instruido daba mucho en concepto de tiempo o conocimientos, pero casi nunca daba dinero.

Mi padre rico daba dinero, así como también educación. El creía firmemente en esto. “Si quieres algo, primero necesitas dar,” decía siempre. Si yo pudiera dejarlo a usted con tan sólo una idea, sería esa idea. Cuando se sienta “corto” o “en necesidad” dé algo, primero dé aquello que desea, y volverá a usted en grandes cantidades. Y esto es aplicable a dinero, sonrisas, amor, amistad. Entiendo que a menudo esto sea lo último que una persona pueda desear hacer,

pero para mí siempre ha funcionado. Yo simplemente creo que el principio de reciprocidad funciona, y doy de lo mismo que deseo. Quiero dinero, por lo tanto lo doy, y vuelve a mí multiplicado. Quiero vender, entonces ayudo a alguien a vender algo, y de esta manera mis ventas aumentan. Deseo contactos, entonces ayudo a alguien a obtener contactos y, como magia, encuentro gran cantidad de contactos nuevos. Años atrás, escuché un dicho que expresaba: “Dios no necesita recibir, pero los seres humanos necesitan dar.”

Mi padre rico a menudo decía, “la gente pobre es más codiciosa que la gente rica”. Él explicaba que si alguien era rico, seguramente estaba proveyendo algo que otros necesitaban. En mi vida, a lo largo de todos estos años, cada vez que me he sentido necesitado de algo o corto de dinero o falta de ayuda, simplemente, buscaba o encontraba en mi corazón qué era lo que quería, y me decidía a darlo primero. Y cuando lo daba, siempre me era retornado.

Muchas veces, solamente el proceso de pensar en lo que quiero, y en la manera en que podría darlo a otros, libera un torrente de generosidad. Si alguna vez siento que las personas no me están sonriendo, simplemente empiezo a sonreír y a saludar, y entonces, como magia, comienza a haber más personas sonrientes a mí alrededor. Es verdad que su mundo es tan sólo su espejo. Por eso digo “enseña y recibirás”. He descubierto que cuanto más sinceramente enseño a aquellos deseosos de aprender, más aprendo. Si desea aprender acerca del dinero, enséñele a alguien

más. Un torrente de nuevas ideas y precisiones agudas vendrá a usted.

Ha habido momentos en los que he dado y nada me fue devuelto, o recibí algo que no quería. Pero luego de un análisis más profundo, y de buscar dentro de mi alma, descubrí que, en esas circunstancias, estaba dando para recibir, en lugar de dar por dar.

Mi padre enseñaba a maestros, y se convirtió en un maestro superior. Mi padre rico siempre enseñó a personas jóvenes su forma de hacer negocios. Retrospectivamente, su generosidad con las cosas que ambos sabían, fue lo que los hizo más inteligentes. Existen fuerzas en este mundo que poseen mucha más inteligencia que nosotros. Usted puede salir al mundo por las suyas, pero resulta más sencillo hacerlo con la ayuda de esas fuerzas existentes. Todo lo que usted necesita es ser generoso con lo que posee, y esas fuerzas serán generosas con usted.

Capítulo 10: ¿Quiere aun más?

Puede ser que muchas personas no queden satisfechas con mis diez pasos del capítulo anterior. Ellas los ven como filosofías, más que como acciones. Creo que comprender la filosofía, es tan importante como realizar la acción. Hay muchas personas que quieren hacer, en lugar de pensar, y también hay personas que piensan pero no hacen. Diría que yo tengo un poco de ambas cosas. Amo las nuevas ideas y amo la acción.

Así que, para aquellos que quieren las pautas de cómo comenzar compartiré con ustedes, en forma abreviada, algunas de las cosas hago:

Deje de hacer lo que está haciendo.

En otras palabras, tómese un recreo y evalúe lo que funciona y lo que no funciona. La definición de demencia, es hacer las mismas cosas y esperar resultado diferente. Deje de hacer lo que no funciona y busque algo nuevo para hacer.

Busque nuevas ideas.

Yo voy a las librerías y busco libros sobre temas distintos y únicos, trato de encontrar nuevas ideas inversión. Las denomino fórmulas. Compro libros de cómo-hacer sobre una determinada fórmula acerca de la cual no sé.

La mayoría de las personas no toman acción, o permiten que otras personas los desvíen de cualquier nueva fórmula que estén estudiando.

Encuentre a alguien que haya hecho lo que usted quiere hacer.

Invítelo a almorzar. Hágale preguntas sobre algunos tópicos de información, pequeños trucos del negocio.

Tome clases y compre cintas de audio.

Yo exploro el periódico en busca de cursos nuevos e interesantes. Muchos son gratis, o de bajo costo. También asisto y pago costosos seminarios sobre temas que me interesa aprender. Soy rico gracias a los cursos que tomé. Tengo amigos, que no toman esos cursos, quienes me han dicho que estaba desperdiciando mi dinero pero, sin embargo, aún permanecen en el mismo trabajo.

Haga infinidad de ofertas.

Cuando quiero adquirir alguna propiedad, examino muchas, y generalmente redacto una oferta.

Uno no sabe cual es el precio correcto hasta que aparece una segunda parte que negociar. La mayoría de los vendedores piden demasiado. Verdaderamente, es poco frecuente que un vendedor pida un precio inferior al valor real de la propiedad.

Quienes no son inversores no tienen idea de lo que se siente al estar tratando de vender algo. Yo he tenido una propiedad que intenté vender durante meses. Hubiera recibido con gusto cualquier ofrecimiento. No me hubiera preocupado lo bajo de la oferta. Me

podrían haber ofrecido diez cerdos y hubiera estado contento. No por la oferta, sino porque que había alguien interesado. Incluso tal vez habría considerado una chacra de cerdos como cambio. Pero así es como la cosa funciona. El juego de comprar y vender es divertido. Téngalo en mente. Es divertido, y es tan sólo uno. Haga ofertas. Alguien puede decir "sí".

Y yo siempre hago ofertas con cláusulas de escape. En bienes raíces hago mi oferta con las palabras "sujeto a la aprobación del socio comercial". Nunca especifico quién es el socio comercial. Muchas personas no saben que mi socio es mi gato. Si aceptan la oferta, y no me interesa el trato, llamo a mi casa y hablo con el gato. Hago este comentario absurdo para ilustrar cuán absurdamente fácil y simple es el juego. Muchas personas hacen las cosas demasiado complicadas y las toman demasiado seriamente.

Encontrar un buen acuerdo, el negocio correcto, la gente correcta, los inversores correctos o lo que sea, es como salir con alguien. Debe salir al mercado y hablar con muchísimas personas, hacer infinidad de ofertas, contraofertas, negociar, rechazar y aceptar. No se quede en su casa esperando que suene el teléfono, pienso que es mejor que usted vaya al mercado, aunque más no sea al supermercado. Buscar, ofrecer, rechazar, negociar y aceptar son parte del proceso de casi todo en la vida.

Transite corriendo, caminando o conduciendo por una cierta área, durante diez minutos, una vez por mes.

He encontrado algunas de mis mejores inversiones en bienes raíces mientras corría. Acostumbro a correr por un determinado vecindario por un período de un año. Lo que busco es algún cambio. Para que exista beneficio en un trato, deben existir dos elementos: oportunidad y cambio. Hay muchísimas oportunidades, pero es un cambio lo que convierte una oferta en oportunidad rentable. Por lo tanto cuando corro, lo hago por un barrio en el cuál me gustaría invertir. Es la repetición lo que me permite notar ligeras diferencias. Noto carteles de venta de bienes raíces que han estado allí por un largo tiempo. Eso significa que es probable que el vendedor esté abierto a negociar. Observo a los camiones de mudanza, que entran o salen. Hago que se detengan y hablo con los conductores. Hablo con los carteros. Es impresionante la cantidad de información que adquieren sobre un área determinada.

Encuentro un área mala, especialmente un área en la cual las malas noticias han espantado a todo el mundo. Les hago un seguimiento de, a veces, un año esperando señales de que algo esté cambiando para mejor. Hablo con los vendedores, especialmente los nuevos, y descubro por qué ellos están mudando oficinas allí. Me lleva tan sólo unos minutos al mes, y lo hago mientras hago algo más, como hacer ejercicios, o ir y venir del almacén.

Respecto de las acciones.

He descubierto que los principios de encontrar algo de valor son los mismos, ya sea que se trate de bienes raíces, acciones, fondos comunes de inversión, nuevas compañías, una nueva mascota, una nueva casa, una nueva esposa, o una oferta de detergente de lavandería.

El proceso es siempre el mismo. Usted necesita saber qué es lo que está buscando y luego ¡salir a buscarlo!

Por qué los consumidores siempre serán pobres.

Cuando el supermercado hace una liquidación, se apresura y almacena producto. Cuando el mercado de valores liquida, el consumidor huye del mercado. Cuando el supermercado eleva sus precios, el consumidor compra en algún otro lugar. Cuando el mercado de valores aumenta sus precios, el consumidor comienza a comprar.

Mire en los lugares correctos.

Un vecino compro un condominio por US\$ 100.000. Yo compré un condominio idéntico justo al lado del suyo, por US\$ 50.000. Me dijo que está esperando que suban los valores. Le contesté que el beneficio se obtiene cuando se compra, no cuando se vende. El compra a través de un agente inmobiliario quien no posee bienes de su propiedad. Yo compré en el departamento de hipotecas de un banco.

Primero busco personas que quieran comprar, y luego a alguien que quiera vender.

Un amigo estaba buscando cierta extensión de tierra. El tenía el dinero, pero no disponía de tiempo. Encontré una fracción de tierra más extensa de lo que mi amigo estaba buscando, hice una reserva, llamé a mi amigo y él quiso una parte de esa fracción. Así que le vendí dicha porción, y luego compré la tierra. Me quedé con la porción de tierra restante como regalo. Moraleja de la historia: compre el pastel y pártalo en porciones. La mayoría de las personas están buscando lo que pueden permitirse, así que buscan algo muy pequeño. Ellos compran sólo una porción del pastel, así que acaban pagando más por menos. Los estrechos de pensamiento no obtienen las porciones grandes. Si quiere hacerse rico, piense más grande en primer lugar.

Los minoristas disfrutaban de dar descuentos por volumen, simplemente porque a la mayoría de los hombres de negocios les encantan los grandes consumidores. Así que aunque usted sea pequeño, siempre puede pensar en grande. Cuando mi empresa salió al mercado en busca de computadoras, llamé a varios de mis amigos y les pregunté si también estaban preparados para comprar. Luego fuimos a varios distribuidores y logramos un excelente acuerdo debido a que queríamos comprar una gran cantidad. He hecho lo mismo con acciones. La gente pequeña continúa siendo pequeña porque piensa en pequeño; actúan solos, o directamente no lo hacen.

Aprenda a partir de la historia.

Todas las grandes compañías en el mercado de valores comenzaron como pequeñas compañías.

La acción siempre vence a la inacción.

Estas son sólo unas pocas de las cosas que he hecho y continúo haciendo para reconocer oportunidades. Las palabras importantes siguen siendo “hecho” y “hacer”. Tal como lo he repetido infinidad de veces a lo largo del libro, usted debe tomar acción antes de recibir la recompensa financiera.

¡Actúe ya!

EPILOGO

Educación universitaria por 7.000 dólares.

Un día, un amigo mío estaba preocupado por el tema de lo que era ahorrar dinero para la futura educación universitaria de sus cuatro hijos. Estaba guardando US\$ 300 por mes en un fondo común, y ya había acumulado US\$ 12.000. Estimaba que necesitaría US\$ 400.000 para que sus cuatro hijos fueran a la universidad. Le quedaban 12 años para ello, dado que el mayor de sus hijos tenía entonces 6 años de edad. Corría el año 1991, y el mercado inmobiliario de Phoenix estaba terrible. La gente estaba regalando sus casas. Sugerí a mi compañero de clase que compran una casa con parte del dinero que tenía en el fondo común. La idea lo intrigó, y empezamos a analizar esa posibilidad. Su principal preocupación era que no tenía más crédito en el banco para poder comprar otra casa, dado que su disponibilidad estaba agotada. Le aseguré que existían otras alternativas para financiar unas propiedades, diferentes a la del banco.

Buscamos una casa durante dos semanas, una que cumpliera con todos los criterios que estábamos buscando. Había una infinidad para elegir, de manera que la búsqueda fue bastante divertida. Finalmente, encontramos una casa con 3 dormitorios y 2 baños, en un buen vecindario. El dueño había sido víctima de la reducción de la empresa para la cual trabajaba, y necesitaba vender ese día porque se

mudaba con toda su familia a California, donde lo aguardaba un nuevo empleo.

El pedía US\$ 102.000, pero le ofrecimos solamente US\$ 79.000. Aceptó inmediatamente. La casa tenía adjudicado un préstamo sin requisitos, lo que significa que aún un vagabundo sin trabajo podría comprarla sin la previa aprobación de un banco. El dueño debía US\$ 72.000, de manera que todo lo que mi amigo tenía que aportar eran US\$ 7.000, o sea, la diferencia de precio entre lo que se debía y el precio de venta. En cuanto el dueño se mudó, mi amigo puso la casa en alquiler. Mensualmente, luego de pagar los gastos, incluyendo la cuota de la hipoteca, le quedaban US\$ 125 en su bolsillo.

Su plan era conservar la casa durante 12 años y dejar que la hipoteca se pagara lo más rápido posible, mediante la deducción mensual de esos US\$ 125 de la deuda. Nos imaginamos que en 12 años, estaría cancelada en gran parte y, para cuando su primer hijo fuera a la universidad, él podría estar recibiendo US\$ 800 netos por mes. También podría vender la casa si su valor aumentaba.

En 1994, el mercado inmobiliario de Phoenix cambió repentinamente, y el inquilino que vivía allí, quien amaba esa casa, le ofreció comprarla por US\$ 156.000. Nuevamente mi amigo me preguntó qué pensaba yo, y naturalmente le dije ¡vende!, bajo el amparo del diferimiento 1031 de impuestos por recambio.

De pronto, él contaba con US\$ 80.000 para operar. Llamé a una amiga en Austin, Texas, quien entonces pasó este dinero libre de impuestos a una participación limitada en un pequeño depósito para

almacenaje que ella estaba montando. Mi amigo, luego de tres meses, comenzó a recibir cheques apenas inferiores a US\$ 1.000 por mes en ingresos, los cuales volvió a verter en el fondo para la universidad, el cual ahora crecía tanto más velozmente. En 1996, el pequeño depósito se vendió, y él recibió un cheque por US\$ 330.000, procedentes de la venta, y que fueron involucrados en un nuevo proyecto que arrojaría más de US\$ 3.000 por mes en concepto de rentas y, de nuevo, se depositaron en el fondo común para la universidad. Actualmente, él está muy confiado su meta de US\$ 400.000 será alcanzada fácilmente, y sólo se necesitaron US\$ 7.000 para comenzar, y un poco de inteligencia financiera. Sus hijos podrán afrontar la educación que deseen, y él utilizará entonces el subyacente, protegido por su Corporación, para afrontar su jubilación. Como resultado de esta exitosa estrategia de inversión, mi amigo podrá retirarse tempranamente.

Gracias por leer este libro. Espero que le haya brindado algo de visión interior acerca de cómo utilizar el poder del dinero trabajando para usted. Hoy en día, necesitamos una mayor inteligencia financiera simplemente para sobrevivir. La idea de que para ganar dinero se necesita dinero, es un pensamiento de personas poco sofisticadas financieramente. Esto no significa que no sean inteligentes. Simplemente, ellos no han aprendido la ciencia de hacer dinero.

El dinero es sólo una idea. Si usted quiere más dinero, sencillamente cambie su manera de pensar. Todas las personas auto-formadas

comenzaron desde abajo con una idea, y luego la convirtieron en algo grande. Lo mismo es aplicable a las inversiones. Se requieren solamente pocos dólares para comenzar y transformarlo en algo grande. Conozco tanta gente que pasó su vida en la búsqueda de un gran negocio tratando de amasar una fortuna para acceder a un gran negocio para mí eso es tonto. Tantas veces he visto a inversores poco inteligentes poner el huevo más grande de su nido en un solo negocio, y rápida perderlo casi todo. Pueden haber sido excelentes trabajadores, pero no eran buenos como inversores.

La educación y la sabiduría acerca del dinero son importantes. Comience temprano. Cómprase un libro. Asista a un seminario. Practique. Comience con algo pequeño. Yo transformé US\$ 5.000 en efectivo, en una inversión de un millón de dólares, produciendo un flujo de de US\$ 5.000 por mes, en menos de seis años. Pero comencé a aprender desde pequeño. Lo aliento a que aprenda porque no es tan difícil. En realidad, se hace sencillo cuando se descubre el cómo.

Creo que mi mensaje ha sido claro. Lo que está en su cabeza determina lo que está en sus manos. El dinero es sólo una idea. Hay un gran libro llamado "Piense y hágase rico". El título no es "¡Trabaje arduamente y hágase rico!" Aprenda a tener dinero trabajando intensamente para usted, y su vida será más fácil y más feliz. Hoy por hoy, no actúe sobre seguro, actúe inteligentemente.

¡Póngase en acción!

A todos ustedes les fueron dados dos dones: sus mentes y tiempo. Depende de ustedes hacer lo que les plazca con ambos. Con cada billete de dólar que llega a sus manos, usted y sólo usted tiene poder de determinar su propio destino. Gástelo tontamente, y elegirá ser pobre. Gástelo en obligaciones, y pasará a ser miembro de la clase media. Inviértalo en su mente y aprenda cómo adquirir inversiones, y estará eligiendo la riqueza como objetivo para su futuro. La elección es suya y solamente suya. Todos los días con cada dólar, usted decide ser parte de la clase media, pobre, o rica.

Elija compartir este conocimiento con sus hijos, y estará eligiendo prepararlos para el mundo que los aguarda. Nadie más lo hará.

Usted y el futuro de sus hijos estarán determinados por las elecciones que haga hoy, y no mañana.

Le deseamos mucha riqueza y una gran felicidad en este fabuloso don llamado vida.

Robert Kiyosaki
Sharon Lechter