

MÁS DE UN MILLÓN Y MEDIO DE EJEMPLARES VENDIDOS

PADRE RICO

*Best
El libro #1
de finanzas
personales*

PADRE POBRE

QUÉ LES ENSEÑAN LOS RICOS A SUS HIJOS ACERCA DEL DINERO,
¡QUE LOS POBRES Y LAS CLASES MEDIA NO!

Nueva
edición
actualizada

ROBERT T. KIYOSAKI

MÁS DE UN MILLÓN Y MEDIO DE EJEMPLARES VENDIDOS

PADRE RICO

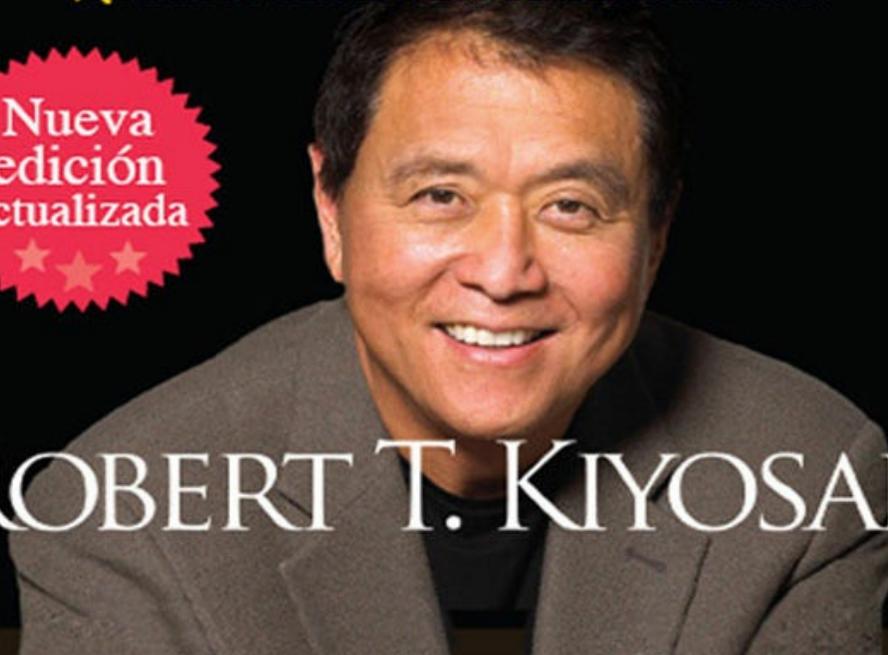
Best
El libro #1
de finanzas
personales
Selle!

PADRE POBRE

QUÉ LES ENSEÑAN LOS RICOS A SUS HIJOS ACERCA DEL DINERO,
¡QUE LOS POBRES Y LAS CLASES MEDIA NO!

Nueva
edición
actualizada

ROBERT T. KIYOSAKI



PADRE RICO, PADRE POBRE

Qué les enseñan los ricos a sus hijos acerca
del dinero, ¡que los pobres y las clases media no!

ROBERT T. KIYOSAKI

AGUILAR

Para los padres de todo el mundo: los primeros y los más importantes maestros de un niño; y para todos aquellos que educan, influyen y predicán con el ejemplo.

Agradecimientos

¿Cómo agradecer cuando hay tantas personas a las que se les debe algo? Obviamente este libro es una muestra de agradecimiento a mis dos padres, quienes fueron influyentes modelos a seguir, y a mi madre, quien me enseñó sobre el amor y la gentileza.

A Kim, mi esposa —compañera en el matrimonio, los negocios y la vida—, es la persona que más se involucró para que este libro se volviera una realidad. Ella hace que mi vida esté completa.

Introducción

PADRE RICO, PADRE POBRE

Gracias a que tuve dos padres, gocé de la oportunidad de comparar dos puntos de vista: el de un hombre rico contra el de un hombre pobre.

Tuve dos padres: uno rico y uno pobre. Uno de ellos tenía una sólida preparación académica y era inteligente. Contaba con un doctorado y, cuando estudió la licenciatura, cubrió el equivalente a cuatro años de trabajo en sólo dos. Luego ingresó a las universidades Stanford, Chicago y Northwestern para realizar estudios más avanzados; en todos los casos, con becas. Mi otro padre no pasó de segundo de secundaria.

Ambos tuvieron éxito en sus carreras y trabajaron con ahínco durante toda su vida. Los dos llegaron a recibir ingresos muy sustanciosos. No obstante, uno siempre batalló en el aspecto financiero, mientras que el otro llegó a ser uno de los hombres más adinerados de Hawái. Al morir, uno le heredó decenas de millones de dólares a su familia, a grupos de caridad y a su iglesia. El otro sólo dejó facturas pendientes por pagar.

Ambos eran fuertes, carismáticos e influyentes. Ambos me ofrecieron sus consejos a pesar de que éstos eran muy diferentes entre sí. Y aunque los dos creían firmemente en la educación, nunca me hicieron las mismas recomendaciones en lo referente a mis estudios.

Si yo hubiera tenido sólo un padre, me habría tocado aceptar o rechazar sus sugerencias, pero el hecho de tener dos me dio la oportunidad de comparar sus puntos de vista: el de un hombre rico contra el de uno pobre.

En lugar de “aceptar” o “rechazar” a uno u otro, pude pensar más,

comparar y, finalmente, elegir por mí mismo. El problema fue que, en ese momento, el rico aún no se había vuelto rico y el pobre tampoco era pobre del todo. Ambos estaban al inicio de sus carreras y enfrentaban dificultades familiares y económicas. A pesar de ello, sus puntos de vista respecto del dinero eran muy distintos.

Por ejemplo, uno de mis padres decía: “El amor por el dinero es la raíz de todos los males”, mientras que el otro afirmaba: “No tener dinero es la raíz de todos los males.”

El hecho de tener dos padres siendo tan joven, me ocasionó conflictos interiores y exteriores, yo quería ser un buen hijo y escucharlos; sin embargo, no hablaban desde el mismo lugar. El contraste entre sus visiones —y en particular, en lo que pensaban con relación al dinero— era tan extremo, que mi curiosidad fue creciendo y yo me sentí cada vez más intrigado. Y entonces empecé a pensar, por períodos más prolongados, sobre lo que cada uno decía.

Pasé buena parte de mi tiempo en soledad preguntándome cosas como: “¿Por qué dice eso?”, y luego me preguntaba lo mismo respecto a las afirmaciones de mi otro padre. Habría sido mucho más sencillo decir: “Ajá, tiene razón, estoy de acuerdo con él”, o rechazar sus opiniones con algo como: “Mi viejo no sabe de lo que habla.” Pero en lugar de eso, tuve dos padres a quienes amé, y que me forzaron a pensar y, finalmente, a construir una opinión propia. A largo plazo, elegir por mí mismo en lugar de sólo aceptar o rechazar sus puntos de vista implicó un proceso mucho más valioso.

Una de las razones por las que la gente rica siempre puede generar más dinero y los pobres empobrecerse más es porque los temas financieros se enseñan en la escuela y no en casa. Casi todos aprendemos de nuestros padres lo que sabemos sobre el dinero, ¿pero qué pueden los padres pobres enseñarles a sus hijos respecto a este tema? Sólo te dicen cosas como: “No abandones la escuela, estudia mucho.” Increíblemente, esos mismos niños que se gradúan con calificaciones excelentes también pueden tener una programación y estructura mental deficientes en el aspecto financiero.

Por desgracia, en las escuelas no se enseña nada sobre el dinero. El sistema se enfoca en habilidades académicas y profesionales, no económicas. Esto explica por qué banqueros, doctores y contadores que siempre obtuvieron buenas calificaciones en el ámbito académico, tienen problemas económicos toda su vida. Nuestra abrumadora deuda pública se debe, en gran medida, a que ciertas autoridades del gobierno y políticos sumamente preparados

tomaron decisiones con muy poca o nula educación sobre el dinero.

Constantemente me pregunto qué pasará cuando haya millones de personas que necesiten ayuda financiera y médica. Todas ellas dependerán de sus familias o gobiernos. ¿Qué sucederá cuando Medicare y Seguridad Social se queden sin fondos? ¿Cómo sobrevivirá un país en el que la responsabilidad de educar sobre el dinero es delegada a los padres, cuya mayoría serán o ya son pobres?

Yo aprendí de mis dos padres porque ambos tenían personalidades influyentes. Tuve que reflexionar sobre los consejos de cada uno y, gracias a eso, conseguí una visión profunda del poder y del efecto que tiene en la vida lo que uno mismo piensa. Por ejemplo, uno de mis padres tenía la costumbre de decir: “No puedo darme ese lujo.” El otro, en cambio, me prohibió repetir esas palabras. Él insistía en que en lugar de eso me preguntara: “¿Qué tendría que hacer para darme ese lujo?” La primera es una afirmación y la segunda, una pregunta. La primera te deja sin opciones y la segunda te obliga a pensar para encontrar respuestas. Mi padre rico, que estaba a muy pocos pasos de crear su fortuna, me explicó que al decir: “No puedo darme ese lujo”, automáticamente tu cerebro deja de funcionar y acepta la idea. Y cuando te preguntas: “¿Qué tendría que hacer para darme ese lujo?”, lo obligas a trabajar. Cabe señalar que mi padre rico no quería decir con esto que debía comprar todo lo que quisiera. En realidad él era un fanático del ejercicio mental y consideraba que el cerebro era la computadora más potente del mundo. Decía: “Mi cerebro se fortalece todos los días porque lo ejercito, y entre más fuerte se hace, más dinero puedo producir.” Creía que afirmar: “No puedo darme el lujo”, escondía tras de sí una especie de flojera mental.

Aunque mis dos padres trabajaron con ahínco, llegué a notar que en lo referente al dinero, uno de ellos dejaba que su cerebro se echara a dormir, en tanto el otro tenía la costumbre de ejercitarlo. A largo plazo, el resultado fue que uno se fortaleció en el aspecto económico y el otro se debilitó. Es algo similar a lo que pasa cuando una persona asiste al gimnasio con regularidad y otra se queda tirada en el sofá viendo televisión. El ejercicio físico adecuado incrementa tus probabilidades de tener buena salud, mientras que el ejercicio mental incrementa las de obtener riqueza.

Mis padres mantenían actitudes opuestas y eso afectó la forma que tenían de pensar. Uno creía que los ricos debían pagar más impuestos para así cuidar de la gente menos afortunada. El otro decía: “Los impuestos son un castigo

para quienes producen, y una recompensa para quienes no generan nada.”

Uno de mis padres me hacía esta recomendación: “Estudia mucho para que puedas conseguir empleo en una compañía importante.” El otro me recomendaba: “Estudia mucho para que encuentres una compañía importante y puedas adquirirla.”

Uno decía: “No he podido volverme rico porque los tengo a ustedes, hijos.” El otro afirmaba: “Debo ser millonario porque los tengo a ustedes, hijos.”

Uno nos alentaba a hablar de dinero y negocios a la hora de la cena, y el otro nos prohibió tocar esos temas en la mesa.

Uno decía: “Si se trata de dinero, vete a la segura. No corras riesgos.” El otro recomendaba: “Aprende a lidiar con los riesgos.”

Uno creía: “La casa es nuestra mayor inversión y nuestro activo más importante.” El otro sostenía: “Mi casa es un pasivo, y si para ti representa el activo más importante, estás en problemas.”

Mis dos padres pagaban a tiempo sus recibos; sin embargo, para uno era la primera tarea por hacer y, para el otro, la última.

Uno de mis padres creía que la corporación para la que trabajaba, o el gobierno, debían hacerse cargo de él y sus necesidades. Vivía preocupado por los aumentos de sueldo, los planes de retiro, las prestaciones médicas, los permisos por enfermedad, los días de vacaciones y otros alicientes. A él le impresionaba mucho la historia de sus dos tíos quienes se unieron al ejército y, después de 25 años de servicio activo, obtuvieron un paquete vitalicio de retiro, y un título. Le encantaba la idea de contar con las prestaciones médicas y los privilegios de la tienda militar que el ejército les ofrecía a sus jubilados. También le fascinaba el sistema de plazas que estaba disponible a través de la universidad. A veces, la idea de tener un empleo seguro y prestaciones de por vida le parecía más importante que el trabajo mismo. Con frecuencia comentaba: “Trabajé mucho para el gobierno: tengo derecho a esas prestaciones.”

El otro creía en la independencia económica total. Criticaba mucho esa idea de que la gente “tenía derecho” a algo, y decía que esta noción daba pie a que existiera gente débil y con necesidades económicas. Hacía mucho énfasis en que se debía ser competente en el aspecto financiero.

Uno de mis padres batalló bastante para ahorrar unos cuantos dólares. El otro realizó inversiones. Un padre me enseñó a redactar un currículum

impresionante para conseguir un buen trabajo. El otro me enseñó cómo redactar sólidos planes financieros y de negocios para generar empleos.

Debido a que fui producto de dos padres fuertes, pude darme el lujo de observar los efectos que los distintos tipos de visiones tienen en la vida personal. Y comprobé que la gente realmente le puede dar forma a su vida a partir de sus pensamientos.

Mi padre pobre, por ejemplo, siempre decía: “Jamás seré rico”, y su profecía se hizo realidad. Mi padre rico, por otra parte, siempre hablaba de sí mismo como una persona adinerada. Decía cosas como: “Soy un hombre con dinero y la gente como yo no hace estas cosas.” A pesar de que después de un golpe financiero importante cayó en bancarrota, continuó refiriéndose a sí mismo como un hombre con recursos. Se cubría al decir: “Existe una gran diferencia entre ser pobre y estar en bancarrota. La bancarrota es temporal, la pobreza, eterna.”

Mi padre pobre, decía: “No me interesa el dinero” o “El dinero no importa.” Mi padre rico afirmaba: “El dinero es poder.”

Existe una diferencia entre ser pobre y estar en bancarrota. La bancarrota es temporal, la pobreza, eterna.

Es posible que el poder de tu mente nunca llegue a medirse o ser apreciado, pero, desde chico, para mí siempre fue obvio que era importante prestar atención a mis pensamientos y a la forma en que me expresaba. Noté que mi padre pobre no estaba en aquella penosa situación por la cantidad de dinero que ganaba —cantidad nada despreciable, por cierto—, sino por sus pensamientos y sus acciones. Como fui un muchacho con dos padres, cobré una profunda conciencia sobre los pensamientos que finalmente decidí aceptar como míos. ¿Debía escuchar a mi padre rico o a mi padre pobre?

A pesar de que ambos tenían un enorme respeto por la educación y el aprendizaje, discrepaban sobre lo que les parecía importante que uno aprendiera. Uno de ellos quería que yo estudiara mucho, que obtuviera un título, que consiguiera un buen empleo y ganara dinero. Quería que estudiara para llegar a ser un profesional; abogado o contador, y que luego regresara a la escuela para obtener un título de maestría. El otro me animó a estudiar para volverme rico, a entender cómo funciona el dinero y de qué manera podía

hacerlo trabajar para mí. “¡Yo no trabajo para obtener dinero!”, me repetía constantemente. “¡El dinero es el que trabaja para mí!” A los nueve años decidí prestarle atención a mi padre rico y aprender de él acerca de temas financieros. En ese momento también tomé la decisión de no escuchar a mi padre pobre a pesar de que él era quien tenía los títulos universitarios.

UNA LECCIÓN DE ROBERT FROST

Robert Frost es mi poeta favorito, y aunque me gustan muchos de sus poemas, “El camino no elegido” es mi predilecto. Casi todos los días aprovecho la lección que hay en él.

El camino no elegido

Dos caminos divergieron en un bosque dorado,
y yo sufrí por no poder viajar por ambos.
Siendo un viajero solitario, permanecí ahí por un largo rato
y miré por uno lo más lejos y con algo de arrebató,
hasta donde se sesgaba en la espesura.

Pero luego tomé el otro, igual al primero en belleza,
y me parece que tal vez elegí con certeza,
porque en él la hierba era tupida y anhelaba ser pisada
a pesar de que en aquella encrucijada,
el paso de otros los había desgastado casi de la misma forma.

Y aquella mañana los dos yacían casi igual,
a las hojas el paso no las había ennegrecido de forma total.
¡Pero dejé el primero para otro día!
Y sabiendo cómo el camino nos lleva por la vida,
dudé si alguna vez regresaría.

Diré esto con un suspiro
a siglos y siglos del camino;
dos caminos se separaron en un bosque, y yo...
yo tomé el menos transitado,
y eso hizo toda la diferencia.

Y eso hizo toda la diferencia.

A lo largo de los años he reflexionado en varias ocasiones acerca del poema de Robert Frost. Fue muy doloroso elegir no prestarle atención al padre con más estudios, no escuchar sus consejos ni tomar en cuenta su actitud en relación con el dinero; sin embargo, esa decisión le dio forma al resto de mi vida.

Mi educación financiera comenzó en cuanto decidí a quién escucharía. Padre rico me enseñó por un período de 30 años, hasta que cumplí 39. Dejé de instruirme cuando se dio cuenta de que ya entendía a la perfección lo que durante tanto tiempo trató de inculcarme, y en lo que tanto insistió a veces, a pesar de lo cabeza dura que yo era.

El dinero es una forma de poder, pero la educación financiera es aún más poderosa que él. El dinero va y viene, pero si tienes información acerca de cómo funciona, entonces ejercerás poder sobre el mismo y podrás empezar a generar riqueza. El pensamiento positivo no funciona por sí solo. La mayoría de la gente asistió a la escuela pero nunca aprendió cómo funciona el dinero y, por eso, a pesar de su optimismo y buenas intenciones, se pasa la vida trabajando para obtenerlo.

Debido a que sólo tenía nueve años cuando empecé, las clases de padre rico eran muy sencillas. Al final de las mismas, cuando acabó de explicarme todo, noté que solamente me enseñó seis lecciones fundamentales que se repitieron a lo largo de 30 años. Este libro contiene esas seis lecciones explicadas de la forma más sencilla posible, de la misma manera que él me las transmitió a mí. Las lecciones no son sólo respuestas, son guías que te ayudarán a ti y a tus hijos a tener más riqueza sin importar qué suceda en este mundo de cambio e incertidumbre creciente.

Capítulo uno

Lección 1. Los ricos no trabajan para obtener dinero

La gente pobre y la de la clase media trabajan para obtener dinero. Los ricos, en cambio, hacen que el dinero trabaje para ellos.

“Papá, ¿me puedes decir cómo volverme rico?”

Mi padre dejó a un lado el periódico vespertino. “¿Para qué quieres volverte rico, hijo?”

“Porque hoy la mamá de Jimmy llegó en su Cadillac nuevo. Iban a su casa de la playa a pasar el fin de semana. Llevaron con ellos a tres de los amigos de Jimmy, pero a mí y a Mike no nos invitaron. Nos dijeron que no lo hicieron porque éramos pobres.”

“¿Ah sí?”, preguntó mi padre con incredulidad.

“Ajá, así fue”, contesté, herido.

Papá sacudió la cabeza en silencio, se empujó los lentes hasta el puente de la nariz y continuó leyendo el periódico. Yo me quedé ahí parado, esperando una respuesta.

Eso fue en 1956, cuando tenía nueve años. Por aras del destino, asistía a la misma escuela pública a la que la gente rica enviaba a sus hijos. Vivíamos en

un pueblo en donde había plantaciones de azúcar. Los capataces de las plantaciones y otras personas con medios económicos —como doctores, dueños de negocios y banqueros— inscribían a sus hijos en esa primaria, y, por lo general, los enviaban a escuelas privadas en cuanto terminaban el sexto grado. Yo asistí a esa escuela porque mi familia vivía del mismo lado de la calle en que ésta se encontraba.

Si hubiera vivido del otro lado, habría ido a otra escuela, con niños de familias más parecidas a la mía y, al terminar, tanto ellos como yo, habríamos ido a secundarias y preparatorias públicas. Las escuelas privadas no habrían sido una opción.

Al fin, mi padre volvió a soltar el periódico. Comprendí que estaba pensando.

“Pues, verás, hijo...”, comenzó a decir lentamente, “si quieres ser rico, tienes que aprender a hacer dinero”.

“¿Y cómo hago dinero?”, le pregunté.

“Pues usa la cabeza, hijo”, dijo, con una sonrisa. Incluso entonces supe lo que eso significaba. Era algo como: “Eso es todo lo que te voy a decir” o “No sé la respuesta, así que no me avergüences.”

SE FORMA UNA SOCIEDAD

A la mañana siguiente le conté a Mike, mi mejor amigo, todo lo que mi padre me dijo. Yo había notado que Mike y yo éramos los únicos chicos pobres de la escuela. Él también estaba ahí por casualidad. Alguien trazó una desviación en el distrito escolar, y por eso él y yo terminamos siendo compañeros de niños ricos. En realidad no éramos pobres, pero nos sentíamos así porque todos los otros chicos tenían guantes de beisbol, bicicletas recién compradas y todo nuevo.

Mamá y papá nos daban lo esencial, como alimento, techo y ropa, pero eso era todo. Papá solía decir: “Si quieres algo, trabaja para conseguirlo.” Nosotros queríamos cosas, pero no había muchos empleos disponibles para niños de nueve años.

“¿Entonces qué hacemos para conseguir dinero?”, preguntó Mike.

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

Mike accedió y, por eso, el siguiente sábado, temprano, se convirtió en mi primer socio de negocios. Pasamos toda la mañana haciendo una lista con ideas para hacer dinero. De repente también hablamos de todos los “chicos

populares” que se estaban divirtiendo en la casa de Jimmy. Fue un poco doloroso, pero también benéfico porque la pena nos inspiró a seguir pensando en alguna manera de hacer dinero. Finalmente, un rayo nos iluminó por la tarde. Fue una idea que Mike sacó de un libro de ciencias que había leído. Emocionados, estrechamos las manos: nuestra sociedad ya tenía un negocio.

Las siguientes semanas, Mike y yo anduvimos corriendo por el vecindario. Tocamos todas las puertas y les pedimos a los vecinos que nos guardaran los tubos vacíos de pasta dental. Después de mirarnos intrigados, casi todos los adultos asintieron con una sonrisa. Algunos nos preguntaron qué pensábamos hacer, pero invariablemente respondimos: “No podemos decirle, es un negocio secreto.”

Conforme pasaron más semanas, mi madre empezó a ponerse nerviosa porque, para almacenar nuestro material, elegimos un lugar junto a su lavadora. En una caja de cartón que alguna vez estuvo llena de botellas de catsup, nuestro pequeño montículo de tubos usados de pasta siguió creciendo.

Pero llegó un momento en que mamá se impuso. El hecho de ver los arrugados y sucios tubos de pasta dental de sus vecinos le colmó el plato. “¿Qué traen entre manos, muchachos?” nos preguntó. “Y no me salgan otra vez con que se trata de un negocio secreto. Si no acomodan este cochinerito, voy a tirar todo a la basura.”

Mike y yo le imploramos que no lo hiciera. Le explicamos que muy pronto tendríamos suficientes y podríamos empezar la producción. También le informamos que estábamos esperando que algunos vecinos más se acabaran la pasta que aún tenían, para poder usar los tubos. Mamá nos dio una semana de plazo.

La fecha para iniciar la producción tuvo que cambiarse y la presión subió al máximo. ¡A mi primera sociedad la amenazaba un aviso de desalojo por parte de mi propia madre! Mike se hizo responsable de avisarles a los vecinos que necesitábamos que se apuraran. Les dijo que, de todas maneras, el dentista quería que se cepillaran con más frecuencia. Yo me encargué de ensamblar la línea de producción.

Un día, mi papá llegó a casa con un amigo y ambos nos vieron: éramos dos niños de nueve años en la entrada del garaje, con una línea de producción que operaba a toda velocidad. Había polvo blanco por todos lados. Sobre una larga mesa también se podían ver cartones de leche de la escuela y, a un lado, la parrilla de la familia resplandecía por el calor del carbón que ardía al punto

máximo. Papá tuvo que estacionar el auto en la entrada y luego caminar con cuidado porque la línea de producción bloqueaba el espacio de estacionamiento. A medida que él y su amigo se acercaban, vieron una cacerola grande de acero sobre el carbón. Ahí estaban todos los tubos derritiéndose. En aquel tiempo la pasta dental no se vendía en tubos de plástico sino de plomo. Así que, en cuanto la pintura se quemaba, los tubos se mezclaban en la cacerola y se derretían hasta volverse líquido. Con los paños que usaba mi madre para sujetar las cosas calientes, vaciamos el plomo a través de un pequeño orificio en la parte superior de los cartones de leche.

Adentro de los cartones había yeso de París. Pero también había polvo blanco por todos lados. Por la prisa, tiré sin querer la bolsa y el polvo se esparció. Daba la impresión de que había caído una tormenta de nieve en toda la parte frontal de la casa. Los cartones de leche los usamos para hacer los moldes con el yeso de París.

Mi padre y su amigo nos observaron mientras vaciamos el plomo derretido a través de los pequeños orificios en los cubos de yeso.

“Cuidado”, dijo mi padre.

Asentí sin despegar la vista de lo que hacía.

En cuanto terminé de verter el plomo dejé la cacerola de acero a un lado y le sonreí a mi papá.

“¿Qué están haciendo, muchachos?”, me preguntó con una sonrisa precavida.

“Lo que tú me dijiste que hiciera. Nos vamos a volver ricos”, le dije.

“Sip”, agregó Mike, con una tremenda sonrisa, al mismo tiempo que asentía. “Somos socios.”

“¿Y qué hay en esos moldes de yeso?”, preguntó papá.

“Observa”, le dije. “Ésta debe ser una buena ronda de producción.”

Tomé un martillito y le pegué al sello que dividía al cubo en dos. Con mucho cuidado saqué la parte superior del molde y, de él, cayó una moneda de plomo de cinco centavos.

“¡Oh, no!”, exclamó mi padre. “¡Están haciendo monedas de plomo!”

“Así es”, dijo Mike. “Hacemos lo que nos dijo: dinero.”

El amigo de mi papá se volteó y comenzó a carcajearse. Papá sonrió y sacudió la cabeza. Junto a una parrilla caliente y una caja de tubos de pasta dental vacíos, había dos chiquillos cubiertos de polvo blanco y con sonrisas de oreja a oreja.

Papá nos pidió que dejáramos todo y que nos sentáramos junto a él en la escalera al frente de la casa. Con una sonrisa nos preguntó si sabíamos lo que significaba “falsificar”.

Nuestros sueños se hicieron añicos. “¿Quiere decir que esto es ilegal?”, preguntó Mike, con voz temblorosa.

“Déjalos ir”, dijo el amigo de mi padre. “Tal vez están desarrollando un talento natural.”

Mi padre le lanzó una mirada fulminante.

“Sí, es ilegal”, nos dijo con amabilidad. “Pero ustedes acaban de demostrar que tienen mucha creatividad e ideas originales. Sigán así, ¡estoy muy orgulloso de ustedes!”

Desilusionados, Mike y yo nos quedamos sentados en silencio por cerca de veinte minutos, luego limpiamos el desastre. El negocio se acabó el mismo día que comenzó. Mientras barría el polvo de yeso, miré a Mike y le dije: “Supongo que Jimmy y sus amigos tienen razón: somos pobres.”

Mi padre estaba a punto de irse cuando dije eso. “Muchachos”, dijo, “sólo serán pobres si se rinden. Lo más importante es que hicieron algo. La mayoría de la gente sólo habla de volverse rica. Ustedes hicieron algo al respecto. Estoy muy orgulloso de ambos. Se los voy a repetir: sigan intentándolo, no se rindan.”

Mike y yo nos quedamos callados. Las palabras de mi padre eran lindas pero todavía no sabíamos qué hacer.

“Entonces, ¿por qué tú no eres rico, papá?”, le pregunté.

“Porque elegí ser maestro. En realidad, los maestros no piensan en volverse ricos. A nosotros sólo nos gusta enseñar. Me encantaría poder ayudarlos pero no sé cómo hacer dinero.”

Mike y yo nos volteamos y seguimos limpiando.

“Ya sé”, dijo mi padre. “Si quieren aprender a ser ricos, no me pregunten a mí, pregúntenle a tu padre, Mike.”

“¿A mi papá?”, preguntó mi amigo, con el ceño fruncido.

“Sí, a tu papá”, repitió mi padre con una sonrisa. “A los dos nos atiende el mismo banquero, y él siempre me habla maravillas de tu papá. En varias ocasiones me ha dicho que es muy inteligente en lo que se refiere a hacer dinero.”

“¿Mi papá?”, preguntó Mike con incredulidad. “¿Entonces por qué no tenemos un auto lindo y una casa bonita como los niños ricos de la escuela?”

“Un auto lindo y una casa bonita no necesariamente significan que eres rico o que sabes cómo generar dinero”, explicó mi padre. “El papá de Jimmy trabaja en la plantación de azúcar, así que no es muy distinto a mí. Él trabaja para una empresa y yo para el gobierno. La empresa le compró el auto. La compañía azucarera, sin embargo, está teniendo problemas financieros, por lo que el papá de Jimmy podría quedarse sin nada muy pronto. Tu padre es distinto, Mike. Parece que él está construyendo un imperio. Sospecho que, en algunos años, será un hombre muy, muy adinerado.”

Al escuchar eso, Mike y yo volvimos a emocionarnos. Con nuevos bríos, retomamos la labor de limpiar el desastre que habíamos causado con nuestro, ahora extinto, negocio. Mientras limpiábamos, hicimos planes sobre cómo y cuándo hablaríamos con el papá de Mike. El problema era que trabajaba muchas horas al día y, muy a menudo, no volvía a casa sino hasta muy tarde. Tenía bodegas, una constructora, una cadena de tiendas y tres restaurantes. Estos últimos eran los que lo mantenían fuera hasta altas horas de la noche.

Cuando terminamos de limpiar, Mike tomó el autobús a casa. Esa noche, cuando llegara su padre, hablaría con él y le preguntaría si nos podría enseñar cómo volvernos ricos. Prometió que me llamaría en cuanto hubiese hablado con él, incluso aunque fuera tarde.

El teléfono sonó a las 8:30 p.m.

“Muy bien”, dije. “El próximo sábado”. Colgué el teléfono. El padre de Mike estuvo de acuerdo en reunirse con nosotros.

A las 7:30 a.m. del sábado, tomé el autobús que iba a la zona pobre del pueblo.

LAS LECCIONES COMIENZAN

Mike y yo nos reunimos con su padre esa mañana, a las 8:00 a.m. en punto. Él ya estaba ocupado; llevaba una hora trabajando. Cuando entré a la pequeña, sencilla y ordenada casa, el supervisor de construcción del papá de Mike, estaba a punto de irse en su camioneta.

“Papá está hablando por teléfono. Dijo que lo esperaríamos en el porche”, me explicó Mike en cuanto abrió la puerta.

El viejo piso de duela crujió cuando atravesé el umbral de la vieja construcción. Junto a la puerta había un tapete barato. Estaba ahí para ocultar los años de desgaste provocados por todos los pasos que el piso había tenido que soportar. A pesar de que estaba limpio, era un tapete que tenía que

reemplazarse.

Sentí un poco de claustrofobia cuando entré a la angosta sala repleta de viejos y mohosos muebles que hoy serían artículos de colección. En el sofá había dos mujeres. Ambas eran un poco mayores que mi madre. Frente a ellas estaba sentado un hombre en ropa de trabajo. Llevaba pantalones y camisa de color caqui. Bien planchados pero sin almidón. Y botas de trabajo bien lustradas. Era unos diez años mayor que mi papá. Todos nos sonrieron cuando Mike y yo pasamos camino al porche trasero. Les devolví el gesto con timidez.

“¿Quiénes son esas personas?”, pregunté.

“Ah, trabajan para mi padre. El señor dirige las bodegas y las señoras los restaurantes. Cuando llegaste, seguramente viste al supervisor de construcción que está trabajando en el proyecto de una avenida, a 80 kilómetros de aquí. El otro supervisor, el que está construyendo una serie de casas, se fue antes de que llegaras.”

“¿Y así es siempre?”, pregunté.

“No siempre, pero sí con frecuencia”, dijo Mike, y sonrió mientras jalaba una silla para sentarse junto a mí.

“Le pregunté a mi papá si nos enseñaría a hacer dinero”, dijo.

“Oh, ¿y qué te dijo?”, le pregunté con curiosidad y cautela.

“Bueno, al principio puso una cara graciosa, pero luego dijo que nos haría una oferta.”

“Ah”, exclamé. Empecé a mecer mi silla contra la pared y me quedé equilibrado en las dos patas traseras.

Mike hizo lo mismo.

“¿Y sabes cuál es la oferta?”, le pregunté.

“No, pero lo averiguaremos pronto.”

De repente el papá de Mike atravesó de golpe la desvencijada puerta deslizante que llevaba al porche. Mike y yo nos levantamos de un salto. No tanto por educación, sino porque nos asustamos.

“¿Listos, muchachos?”, preguntó, y tomó una silla para sentarse junto a nosotros.

Asentimos y separamos las sillas de la pared para acercarlas y sentarnos frente a él.

Era un hombre corpulento, como de 1.80 de altura y 90 kilos de peso. Mi papá era más alto, de más o menos el mismo peso, y cinco años mayor que el

papá de Mike. De cierta forma, se parecían un poco, aunque no tenían el mismo origen racial. Tal vez lo que era similar era el tipo de energía que proyectaban.

“Dice Mike que quieren aprender a hacer dinero. ¿Es verdad eso, Robert?”

Asentí con rapidez. Creo que sacudí demasiado la cabeza. Las palabras y la sonrisa del padre de Mike me causaron gran impacto.

“Muy bien. Mi oferta es la siguiente: les voy a enseñar, pero no como se hace en el salón de clases. Ustedes trabajan para mí y yo les enseño. No trabajan para mí, no les enseño. Porque, si trabajan, les puedo transmitir el conocimiento con mayor rapidez, pero, si no trabajan, si sólo quieren sentarse y escuchar de la misma manera que lo hacen en la escuela, entonces estaré perdiendo mi tiempo. Esa es mi oferta. Tómenla o déjenla.”

“Ah. ¿Le puedo preguntar algo?”, dije.

“No. Tómenla o déjenla. Tengo demasiado trabajo como para perder el tiempo. Si no pueden tomar una decisión inmediata, entonces, de todas maneras jamás aprenderán a hacer dinero. Las oportunidades van y vienen, y ser capaz de tomar decisiones es una habilidad fundamental. Ustedes ahora tienen la oportunidad que pidieron. Las lecciones comienzan ahora o todo se acaba en diez segundos”, dijo el papá de Mike con una sonrisa que parecía tener la intención de provocarnos.

“Tomaremos su oferta”, dije.

“Sí, la tomaremos”, agregó Mike.

“Bien”, contestó el padre de Mike. “La señora Martin llegará en diez minutos. En cuanto termine de hablar con ella, ustedes la acompañarán al minisúper para empezar a trabajar. Les pagaré diez centavos por hora y trabajarán tres horas cada sábado.”

“Pero hoy tengo partido de beisbol”, interpuse.

El padre de Mike habló utilizando un tono más grave y severo de voz.

“Tómenlo o déjenlo”, dijo.

“Está bien, acepto”, contesté. En ese momento elegí trabajar y aprender en lugar de jugar.

30 CENTAVOS DESPUÉS

Para las nueve de la mañana de ese día, Mike y yo ya estábamos trabajando para la señora Martin, quien era bastante amable y paciente. Siempre dijo que Mike y yo le recordábamos a sus dos hijos, aunque ellos ya eran grandes. A

pesar de que era una persona amable, la señora también creía firmemente en el trabajo duro, por lo que nos mantuvo muy activos. Durante tres horas retiramos latas de los estantes; una por una, las sacudimos muy bien con un plumero para quitarles el polvo, y luego las volvimos a acomodar. Fue un trabajo extremadamente aburrido.

El papá de Mike, a quien yo llamo mi “padre rico”, tenía nueve de esas tiendas de abarrotes o minisúper. En todos había estacionamiento. Esos minisúper fueron, de algún modo, los precursores de los 7-Eleven: pequeñas tiendas donde es posible encontrar diversos artículos y productos, los propios de las tiendas de abarrotes, y algunos del súper: pan, leche, mantequilla, artículos de limpieza, cigarros y alimentos para mascotas, por ejemplo. Las tiendas del papá de Mike funcionaban en Hawái mucho tiempo antes de que el aire acondicionado fuera común en los centros y locales comerciales, así que, debido al calor, las puertas no podían permanecer cerradas. Las puertas que daban hacia la calle y el estacionamiento debían permanecer abiertas para que el espacio se ventilara, así que cada vez que un auto llegaba o se iba, el polvo volaba y entraba a la tienda. Supimos que mientras no hubiera aire acondicionado, conservaríamos el empleo.

Durante tres semanas, Mike y yo le rendimos cuentas a la señora Martin y trabajamos tres horas cada sábado. En la tarde, cuando el trabajo terminaba, ella colocaba tres moneditas de diez centavos en nuestras manos. Ahora bien, a pesar de que sólo teníamos nueve años y estábamos a mediados de la década de los cincuenta, 30 centavos no eran suficientes para emocionar a nadie. Las historietas cómicas costaban diez centavos, así que me gastaba el dinero en algunas de ellas y me iba a casa.

Para el miércoles de la cuarta semana, ya estaba listo para renunciar. Había aceptado la oferta sólo porque quería que el papá de Mike me dijera cómo hacer dinero, pero ahora era un esclavo por diez centavos la hora. Para colmo, tampoco había visto al papá de Mike desde aquel primer sábado.

“Voy a renunciar”, le dije a mi amigo a la hora del almuerzo. La escuela también se había vuelto aburrida porque ya ni siquiera albergaba la ilusión de llegar al sábado. Sin embargo, lo que de verdad me enfurecía eran los 30 centavos.

Mike se rió.

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

“Papá dijo que esto sucedería. Me dijo que nos reuniéramos con él cuando

estuvieras listo para renunciar.”

“¿Qué?”, pregunté, indignado. “¿Estaba esperando que me hartara?”

“Más o menos”, dijo Mike. “Papá es un poco distinto. Él no enseña como tu padre. Mi papá es discreto y de pocas palabras. Espera a que llegue el sábado, le diré que estás listo.”

“¿O sea que me pusieron una trampa?”

“No, en realidad no. Bueno, tal vez. Papá te lo explicará el sábado.”

EL SÁBADO: EN ESPERA DE SER ATENDIDO

Ya estaba listo para confrontar al padre de Mike. Hasta mi verdadero padre estaba enojado con él. Mi padre biológico, al que llamo “padre pobre”, pensaba que mi padre rico estaba violando las leyes laborales infantiles y que debía ser investigado.

Mi padre pobre, el que tenía más preparación académica, me dijo que tenía que exigir lo que me correspondía: por lo menos, 25 centavos por hora. También me dijo que si no recibía un aumento, debía renunciar inmediatamente.

“Además, no necesitas un maldito empleo”, dijo mi padre pobre, indignado.

A las ocho de la mañana del sábado atravesé la puerta de la casa de Mike. Me abrió su padre.

“Siéntate y espera tu turno”, me dijo en cuanto entré. Luego se dio la vuelta y desapareció en la oficinita que tenía junto a una de las recámaras.

Miré alrededor y no vi a Mike. Me sentí un poco incómodo, pero decidí sentarme junto a las mismas dos mujeres que había visto cuatro semanas atrás. Ellas me sonrieron y se acomodaron en el sofá para hacerme lugar.

Pasaron 45 minutos. Estaba que echaba humo. Las dos señoras entraron con el papá de Mike, incluso se habían ido media hora antes. Luego entró un señor mayor; estuvo veinte minutos en la oficina y se fue.

En un hermoso y soleado día hawaiano, estaba en aquella casa vacía, sentado en una oscura y mohosa sala, esperando para hablar con un miserable explotador de niños. Lo escuché moverse dentro de su oficina. Noté que hablaba por teléfono y que me estaba ignorando. Estaba listo para irme pero, por alguna razón, me quedé.

Finalmente, después de quince minutos, a las nueve en punto, padre rico salió de su oficina y, sin decir una sola palabra, con un gesto me indicó que

pasara.

“Por lo que entiendo, quieres que te aumente el sueldo, y si no, vas a renunciar”, dijo padre rico, al mismo tiempo que giraba en su silla de oficina.

“Bueno, es que usted no está cumpliendo con su parte del trato”, balbuceé, casi llorando. Me asustaba muchísimo tener que confrontar a un adulto.

“Dijo que nos enseñaría si trabajábamos para usted. Yo lo hice, y trabajé duro. Renuncié a mis juegos de beisbol para trabajar, pero usted no cumplió su palabra y no me ha enseñado nada. Es un estafador, tal como dice toda la gente del pueblo. Es codicioso. Quiere todo el dinero y no cuida a sus empleados. Me hizo esperar. No está mostrando respeto por mí. Sólo soy un niño pero merezco que me traten mejor.”

“Nada mal”, dijo. “En menos de un mes ya llegaste a sonar como casi todos mis empleados.”

“¿Cómo dice?”, le pregunté. No entendí lo que quiso decir, así que continué quejándome. “Pensé que iba a cumplir con su oferta y que me enseñaría. ¿Pero sólo quiere torturarme? Eso es cruel. Muy, muy cruel.”

“Te estoy enseñando”, dijo padre rico, en voz baja.

“¿Qué me ha enseñado? ¡Nada!”, dije, muy enojado. “Ni siquiera ha hablado conmigo desde que estuve de acuerdo en trabajar a cambio de cacahuates. Hay leyes laborales infantiles, ¿lo sabía? Mi papá trabaja para el gobierno, ¿sabía eso?”

“¡Vaya!”, dijo padre rico. “Ahora sueñas exactamente como casi toda la gente que solía trabajar para mí: gente a la que he despedido o que terminó renunciando.”

“Y entonces, ¿qué tiene usted que decir?”, le pregunté. Me sentí bastante valiente, para ser un niño. “Me mintió. Yo trabajé, pero usted no cumplió su palabra. No me ha enseñado nada.”

“¿Y cómo sabes que no te he enseñado nada?”, preguntó con ecuanimidad.

“Bueno, ya nunca habló conmigo. Llevo tres semanas en el minisúper y usted no me ha enseñado nada”, dije haciendo puchero.

“¿Tu crees que enseñar significa hablar o dar una conferencia?”, preguntó padre rico.

“Bueno, sí”, contesté.

“Así es como te enseñan en la escuela”, dijo con una sonrisa. “Pero la vida no te enseña de esa manera, y yo me atrevería a decir que la vida es la mejor maestra de todas. La mayor parte del tiempo no te habla, sólo te va

empujando por ahí. Sin embargo, cada empujón es su forma de decir: ‘Despierta, hay algo que quiero que aprendas’.”

“¿De qué estaba hablando este hombre?”, me pregunté en silencio. Cuando la vida me daba empujones, ¿estaba tratando de hablar conmigo? Ahora sí me encontraba totalmente convencido de que debía renunciar: estaba lidiando con una persona que necesitaba que la encerraran en el manicomio.

“Si logras aprender las lecciones de la vida, te irá bien. Si no, sólo seguirán empujándote por ahí. La gente puede hacer dos cosas. Algunos permiten que la vida los mangonee, que los lleve de aquí para allá. Otros se enojan y, al responder, empujan a su jefe, a su empleo, a su esposo o esposa, y lo hacen porque ignoran que quien los intimida es la vida misma.”

No tenía idea de lo que hablaba aquel hombre.

“La vida nos empuja a todos. Algunos se rinden y otros luchan. Algunos aprenden las lecciones y continúan, reciben con alegría los embates porque saben que los empujones significan que necesitan —y deben— aprender algo. Saben que tienen que aprender y continuar viviendo. Pero son muy pocos. La mayoría sólo renuncia. Algunos, como tú, pelean.”

Mi padre rico se puso de pie y cerró la ruidosa y vieja ventana de madera que tanto necesitaba ser reparada. “Si aprendes esta lección, crecerás y te convertirás en un hombre sabio, joven y rico. Si no, te pasarás la vida culpando de tus problemas a tu empleo, al mal salario o a tu jefe. Siempre vivirás en espera de que llegue esa gran oportunidad que resolverá todos tus problemas económicos.”

Padre rico volteó para comprobar si estaba escuchando. Nos vimos, nos comunicamos con la mirada. Y cuando recibí su mensaje, volteé en otra dirección. Sabía que tenía razón. Lo estaba culpando a pesar de que yo había pedido aprender. Estaba luchando en su contra.

Y entonces, continuó hablando. “O, si eres el tipo de persona que no tiene agallas, te darás por vencido cada vez que la vida te empuje. Si eres así, entonces siempre vivirás tomando el camino fácil, haciendo lo correcto y esperando un suceso que nunca llegará. Luego morirás siendo un viejo aburrido. Tendrás muchos amigos a los que les agradarás bastante porque eres un individuo muy trabajador, pero la verdad será que permitiste que la vida te empujara hasta hundirte en la sumisión. En el fondo, siempre te habrá aterrado correr riesgos. Te habría gustado ganar pero tu miedo a perder siempre será mucho mayor a la emoción de obtener lo que quieres. En tu

interior, tú y solo tú sabrás que nunca te lanzaste, que preferiste jugar a lo seguro.”

Nuestras miradas volvieron a encontrarse.

“¿Me ha estado empujando?”, le pregunté.

“Habrá quien asegure que sí”, dijo padre rico, con una sonrisa. “Pero yo más bien diría que sólo te di una probadita de lo que es la vida.”

“¿Una probadita de lo que es la vida?”, le pregunté, todavía enojado, pero con curiosidad y deseos de aprender.

“Tú y Mike son las primeras personas que me piden que les enseñe a hacer dinero. Tengo más de 150 empleados pero ninguno de ellos me ha solicitado que le diga lo que sé sobre el dinero. Siempre me piden un empleo y un cheque de nómina, pero nunca conocimiento. Es por ello que la gran mayoría pasará los mejores años de su vida trabajando para obtener dinero, sin entender a fondo por qué lo hace.”

Entonces empecé a prestar mucha atención.

“Es por eso que, cuando Mike me dijo que ustedes querían aprender cómo hacer dinero, decidí diseñar un curso que fuera reflejo de la vida real. Yo podría hablarles hasta quedarme sin aliento, pero ustedes jamás me escucharían. Preferí dejar que la vida los empujara un poco para que me prestaran atención. Por eso sólo les pagué diez centavos.”

“Y entonces, ¿cuál es la lección que aprendí al trabajar por diez centavos por hora?”, pregunté. “¿Que es mezquino y explota a sus empleados?”

Padre rico se meció hacia atrás y se carcajeó de buena gana. Después dijo: “Es mejor que cambies tu forma de ver las cosas. Deja de culparme y de pensar que yo soy el problema. Si sigues creyendo eso, entonces tendrás que cambiar mi forma de ser. Pero si empiezas a ver que el problema eres tú, entonces sólo tendrás que cambiarte a ti mismo, tendrás que aprender y volverte más sabio. La mayoría de la gente quiere que los demás cambien, pero ella no está dispuesta a hacerlo. Ahora déjame decirte algo: es más fácil cambiarte a ti que a los demás.”

“No entiendo”, dije.

“No me culpes de tus problemas”, repitió padre rico, ya un poco impaciente.

“Pero usted sólo me paga diez centavos.”

“¿Y qué es lo que estás aprendiendo?”, me preguntó con una sonrisa.

“Que es un tacaño”, insistí con una sonrisa maliciosa.

“¿Lo ves? Crees que el problema soy yo”, dijo.

“Y lo es.”

“Si continúas con esa actitud no vas a aprender nada. Si sigues pensando que yo soy el problema, ¿qué opciones te quedan?”

“Bueno, si no me paga más o me muestra más respeto y me enseña, entonces renunciaré.”

“Bien dicho”, dijo padre rico. “Y eso es precisamente lo que hace la mayoría de la gente. Renuncia y busca otro empleo, una oportunidad más interesante y un sueldo más alto. Todo mundo cree que eso resolverá el problema, pero pocas veces es así.”

“¿Entonces qué debería hacer?”, le pregunté. “¿Tomar los miserables diez centavos por hora y sonreír?”

Padre rico se rió. “Eso es lo que hacen otras personas, y esperan un aumento porque creen que el dinero resolverá sus problemas. Casi todo mundo lo acepta. Algunos consiguen un segundo empleo y trabajan más, aunque sólo reciban otro chequecito de nómina.”

Me quedé sentado mirando el piso. Empecé a entender la lección que padre rico me estaba dando. Noté que era una probadita de la vida. Luego levanté la vista y le pregunté: “Entonces, ¿cómo se puede resolver el problema?”

“Con esto”, dijo, al mismo tiempo que se inclinó hacia el frente para darme unas palmaditas en la cabeza. “Con esto que está entre tus orejas.”

Fue en ese momento que padre rico compartió conmigo su coyuntural punto de vista, el que lo separaba de sus empleados y de mi padre pobre. Y el que, tiempo después, lo llevaría a convertirse en uno de los hombres con más dinero de Hawái, mientras mi otro padre, el que tenía una sólida preparación académica, continuó teniendo dificultades financieras por el resto de su vida. Era un punto de vista singular y marcaba la diferencia de una manera radical.

Considero que ese punto de vista fue la lección número uno; padre rico la repitió una y otra vez: *Los pobres y la clase media trabajan para obtener dinero. Los ricos hacen que el dinero trabaje para ellos.*

Aquel soleado sábado por la mañana, obtuve un punto de vista completamente distinto al que me había enseñado mi padre pobre. A los nueve años entendí que mis dos padres querían que yo aprendiera y que ambos me animaban a estudiar, pero no las mismas cosas.

Mi padre pobre, el más preparado en el aspecto académico, me recomendaba hacer lo mismo que él había hecho antes. “Hijo, quiero que

estudies mucho y que saques buenas calificaciones para que puedas conseguir un empleo seguro en una compañía importante. También debes asegurarte de que te ofrezcan excelentes prestaciones.” Mi padre rico quería que yo aprendiera cómo funcionaba el dinero para luego poder hacerlo trabajar para mí.

Con la guía de padre rico aprendería las lecciones a través de la vida misma, no en un salón de clases.

Padre rico continuó dándome la primera lección. “Me alegra que te hayas enojado por trabajar a cambio de diez centavos por hora. Si no te hubieras molestado, si sólo lo hubieras aceptado, entonces yo habría tenido que decirte que no te enseñaría. Porque, verás, el verdadero aprendizaje exige energía, pasión y un deseo ardiente. Y el enojo es parte importante de esa fórmula porque la pasión es la combinación del enojo y el amor. En lo que se refiere al dinero, la mayoría de la gente siempre quiere ir a la segura y no correr riesgos; por eso, lo que motiva a muchos no es la pasión sino el miedo.”

“¿Por eso aceptan empleos que pagan poco?”, pregunté.

“Sí”, contestó padre rico. “Algunas personas dicen que exploto a la gente porque no le pago tanto como la plantación de azúcar o el gobierno. Lo que yo digo es que la gente se explota a sí misma. Es su miedo el que acepta esa situación, no el mío.”

“¿Pero no cree que debería pagarles más?”, lo cuestioné.

“No tengo que hacerlo. Además, tener más dinero no resolverá sus problemas económicos. Fíjate en tu padre. Él gana bastante y, de todas formas, no puede cubrir sus gastos. Si le das más dinero a la gente, la gran mayoría sólo adquirirá más deudas.”

“Por eso me paga diez centavos la hora”, dije con una sonrisa. “Es parte de la lección.”

“Exactamente”, dijo padre rico, con una sonrisa. “Verás, tu papá fue a la escuela y obtuvo una educación sobresaliente para poder conseguir un empleo mejor pagado. Sin embargo, todavía tiene problemas económicos porque en la escuela nunca aprendió sobre el dinero. Para colmo, cree que tiene que trabajar para conseguirlo.”

“¿Y no es así?”, le pregunté.

“En realidad no”, contestó padre rico. “Si quieres aprender a trabajar para conseguir dinero, entonces sigue estudiando en la escuela, que es un excelente lugar para aprender eso. Si, en cambio, quieres aprender a hacer

que el dinero trabaje para ti, entonces yo podría enseñarte. Pero sólo si de verdad deseas aprender.”

“¿Y no todo mundo querría aprender eso?”, pregunté.

“No”, dijo padre rico. “Por una sencilla razón: es más sencillo aprender a trabajar para conseguir dinero, en especial, si cada vez que se habla del asunto, el miedo es lo primero que te embarga.”

“No comprendo”, dije con el ceño fruncido.

“No te preocupes de eso por ahora. Sólo recuerda que el miedo es lo que hace que la mayoría de la gente trabaje para conseguir dinero: el miedo a no poder pagar sus facturas; el miedo a ser despedidos; el miedo a no tener suficiente dinero y el miedo a empezar de nuevo. Ese es el precio que se paga por aprender una profesión o un oficio, y luego por trabajar para obtener dinero. Casi todos se vuelven esclavos del dinero, y después se enojan con sus jefes.”

“Entonces, aprender a hacer que el dinero trabaje para ti, ¿es algo distinto?”, pregunté.

“Absolutamente”, contestó padre rico, “absolutamente”.

Nos quedamos sentados en silencio aquella hermosa mañana de sábado en Hawái. En otro lugar acababa de comenzar el juego de beisbol de mis amigos de la liga infantil pero, por alguna razón, estaba agradecido por haber decidido trabajar por diez centavos la hora. Supe que estaba a punto de aprender algo que a mis amigos no les enseñarían en la escuela.

“¿Estás listo para aprender?”, preguntó padre rico.

“Claro que sí”, contesté, con una sonrisa.

“Cumplí mi promesa, te he estado educando a distancia”, dijo padre rico. “A los nueve años ya tuviste una probadita de lo que se siente trabajar para ganar dinero. Ahora, multiplica la experiencia de este mes por 50 años, y te darás una idea de lo que la mayoría de la gente hace toda su vida.”

“No entiendo”, dije.

“¿Cómo te sentiste al esperar formado para verme, cuando te contraté, y luego, cuando tuviste que venir a pedirme más dinero?”

“Terrible”, contesté.

“Si decidieras trabajar para obtener dinero, toda tu vida sería así”, me explicó padre rico.

“¿Y cómo te sentiste cuando la señora Martin dejó caer en tu mano tres monedas de diez centavos por tres horas de trabajo?”

“Sentí que no era suficiente. Fue como no ganar nada. Me desilusioné”, dije.

“Así es como se sienten la mayoría de los empleados al ver su cheque de nómina. Y sobre todo, cuando ya les descontaron los impuestos y otros gastos. Tú, al menos, obtuviste el cien por ciento de tu salario.”

“¿Quiere decir que a los trabajadores no les pagan todo?”, pregunté, asombrado.

“¡Claro que no les pagan todo!”, exclamó padre rico. “El gobierno siempre se lleva una tajada.”

“¿Y cómo lo hace?”, pregunté.

“Por medio de los impuestos”, me explicó. “Cada vez que ganas dinero tienes que pagar impuestos. También cuando lo gastas. Te cobran impuestos por ahorrar e incluso cuando mueres.”

“¿Por qué la gente permite que el gobierno le haga eso?”

“Los ricos no lo permiten”, dijo padre rico, con una sonrisa. “Pero la gente pobre y la de la clase media, sí. Puedo apostarte que yo gano más que tu papá, pero él paga más impuestos.”

“¿Cómo es posible?”, pregunté. Por la edad que tenía, no me sonaba lógico. “¿Por qué alguien permitiría que el gobierno le hiciera algo así?”

Padre rico se meció suavemente en su silla. Guardó silencio y me miró a los ojos.

“¿Listo para aprender?”, preguntó.

Asentí lentamente.

“Como ya te dije, hay mucho por aprender. Aprender a hacer que el dinero trabaje para ti es una labor de toda la vida. La mayoría de las personas va cuatro años a la universidad, y luego, pueden continuar otros años más con estudios de grado y su preparación termina ahí. Yo, en cambio, sé que mis estudios sobre el dinero y los temas económicos no tienen fin, continuarán por siempre porque, entre más sé, descubro que me falta mucho por aprender. Casi nadie estudia este tema. La gente trabaja, recibe su cheque, pone al día su chequera y ya. Pero luego se pregunta por qué tiene problemas económicos. Casi todos piensan que, con más dinero, podrán resolver sus dificultades, pero no se dan cuenta de que el problema radica en su falta de educación financiera.”

“¿Entonces mi padre tiene problemas de impuestos porque no entiende lo que pasa con el dinero?”, pregunté confundido.

“Mira”, dijo padre rico, “los impuestos son sólo una pequeña parte del aprendizaje sobre cómo hacer que el dinero trabaje para ti. El día de hoy quería averiguar si tú seguías teniendo pasión por aprender sobre el tema. A la mayoría de la gente le desagrada. Casi todo mundo quiere ir a la escuela, aprender una profesión, divertirse en su trabajo y ganar mucho dinero. Pero un día despiertan con problemas económicos tremendos, y entonces ya no pueden dejar de trabajar. Ese es el precio que se paga por solamente saber trabajar para obtener dinero, y por nunca aprender a hacer que éste trabaje para ti”.

“Entonces, ¿todavía tienes pasión por aprender?”, preguntó padre rico.

Asentí.

“Bien”, agregó. “Ahora vuelve al trabajo. Esta vez no te pagaré.”

“¿Qué?”, pregunté anonadado.

“Ya me escuchaste. Nada. Trabajarás las mismas tres horas este sábado, pero no te pagaré diez centavos por hora. Dijiste que querías aprender a no trabajar por dinero, así que no te voy a pagar.”

No podía creer lo que estaba escuchando.

“Ya tuve esta misma conversación con Mike y él ya está trabajando. Está sacudiendo y acomodando alimentos enlatados a cambio de nada. Más vale que te apresures y vuelvas pronto allá.”

“No es justo”, grité. “¡Tiene que pagarme algo!”

“Dijiste que querías aprender. Si no aprendes esto ahora, crecerás y te convertirás en alguien parecido a las dos mujeres y el señor mayor que estaban en la sala: gente que trabaja por dinero, con la única esperanza de que no la despida. O en alguien como tu papá, que gana mucho pero de todas maneras está endeudado hasta el cuello y cree que sólo resolverá su problema si consigue más dinero. Si eso es lo que quieres, entonces volveré a darte los diez centavos por hora que te ofrecí al principio. Aunque también puedes hacer lo que hace la mayoría de los adultos: quejarte de que la paga es insuficiente, renunciar y buscar otro empleo.”

“Pero entonces, ¿qué hago?”, pregunté.

Padre rico me dio una suave palmada en la cabeza. “Utiliza esto”, dijo. “Si usas bien la cabeza, en muy poco tiempo me estarás agradeciendo por haberte dado una oportunidad, y te volverás un hombre rico.”

Me quedé ahí sin poder creer lo injusto que era el trato que me acababa de ofrecer. Llegué a solicitar un aumento y, de alguna manera, de pronto ya

estaba trabajando a cambio de nada.

Padre rico me dio otra palmadita en la cabeza, y dijo: “Usa esto. Ahora sal de aquí y vuelve al trabajo.”

LECCIÓN 1. LOS RICOS NO TRABAJAN PARA OBTENER DINERO

No le dije a mi padre pobre que no me estaban pagando. No lo habría entendido y, además, no quería tener que explicarle algo que a mí mismo no me quedaba claro.

Mike y yo trabajamos tres semanas más, tres horas cada sábado, a cambio de nada. El trabajo no me molestaba, e incluso la rutina se volvió más llevadera, pero perderme los juegos de beisbol y no poder ni siquiera comprar algunas historietas, me hacía enfurecer.

La tercera semana padre rico pasó por la tienda al mediodía. Escuchamos cuando su camioneta se detuvo en el estacionamiento y, luego, el chisporroteo que hizo el motor al apagarse. Padre rico entró al local y saludó a la señora Martin con un abrazo. Después de ponerse al tanto sobre lo que ocurría en la tienda, se acercó al refrigerador de helados, sacó dos, los pagó, y nos hizo una señal a Mike y a mí.

“Demos un paseo, muchachos.”

Esquivamos algunos autos para cruzar la calle y caminamos por un extenso campo cubierto de césped en donde había algunos adultos jugando beisbol. Nos sentamos en una solitaria mesa para *picnics*, y ahí, padre rico nos dio los helados.

“¿Cómo están, chicos?”

“Bien”, contestó Mike.

Yo asentí.

“¿Han aprendido algo?”, preguntó padre rico.

Mike y yo nos miramos, encogimos los hombros y sacudimos la cabeza al mismo tiempo en negación.

CÓMO ELUDIR UNA DE LAS TRAMPAS MÁS GRANDES DE LA VIDA

“Bien, pues más les vale empezar a pensar chicos. Tienen enfrente una de las lecciones más importantes. Si la aprenden, gozarán de una vida con gran libertad y seguridad. Si no, terminarán como la señora Martin y como la

mayoría de la gente que viene a este parque a jugar beisbol. Trabajan muy duro a cambio de poco dinero, se aferran a la ilusión de tener seguridad en el trabajo, y sólo anhelan unas vacaciones de tres semanas al año y, quizá, una miserable pensión después de 45 años de servicio. Si eso les emociona, entonces les daré un aumento: 25 centavos por hora.”

“Pero esta gente es noble y trabajadora. ¿Se está usted burlando de todos ellos?”, le pregunté, en tono de reproche.

Él sólo sonrió.

“La señora Martin es como una madre para mí. Jamás sería cruel con ella. Tal vez sueno grosero porque me estoy esforzando por hacerles ver algo. Quiero ampliar su punto de vista y que logren entender lo que la mayoría de la gente nunca tiene el privilegio de ver porque su perspectiva es demasiado estrecha. La gente nunca se da cuenta de la trampa en que se encuentra.”

Mike y yo permanecimos sentados sin comprender del todo lo que trataba de transmitirnos. Padre rico sonaba cruel pero, al mismo tiempo, nos dimos cuenta de que trataba de explicarnos algo.

Con una sonrisa, nos dijo: “¿Acaso esos 25 centavos por hora no suenan bien? ¿No les late el corazón un poco más rápido?”

Negué con la cabeza, pero la verdad era que sí me emocionaban, 25 centavos eran cantidades mayores para mí.

“Muy bien. Les pagaré un dólar por hora”, dijo padre rico, con una sonrisa traviesa.

Entonces mi corazón se volvió loco. Una voz en mi cabeza gritaba: “Acepta, acepta”. Sin embargo, aunque no podía creer lo que escuchaba, me quedé callado.

“De acuerdo, que sean dos dólares por hora.”

Mi cerebro y mi corazoncito casi explotaban. Después de todo, era 1956 y recibir dos dólares por hora me habría convertido en el niño más adinerado del mundo. No podía ni siquiera imaginar lo que sería ganar esa cantidad de dinero. Quería aceptar, quería ser parte del trato. Ya me imaginaba una bicicleta nueva, un guante de beisbol y, sobre todo, la adoración que me profesarían mis amigos en cuanto sacara a la vista algo de dinero. Y, por si fuera poco, Jimmy y sus amigos ricos jamás podrían volver a llamarme “pobre”.

Pero, por alguna razón, me mantuve callado.

El helado se había derretido y ahora se chorreaba por mi mano.

Seguramente lo que padre rico veía era a dos chiquillos boquiabiertos con la cabeza hueca. Nos estaba poniendo a prueba y sabía muy bien que una parte de nosotros quería aceptar el trato. Él entendía que el alma de todas las personas tiene una parte débil y necesitada, y que esta parte siempre puede convencerse a cambio de dinero. Pero, por otro lado, también sabía que el alma de todo individuo tiene, a su vez, una parte resistente que no está a la venta. Aquí todo era cuestión de ver cuál parte era más fuerte.

“Bueno, que sean cinco dólares por hora.”

Continué en silencio. Algo había cambiado. La oferta era demasiado grande y ridícula. En 1956 no muchos adultos ganaban más de esos cinco dólares. A pesar de todo, la tentación desapareció pronto. Me apacigué. Lentamente volteeé a la izquierda para ver a Mike. El también me miró. Esa parte de mi alma que era débil y necesitada se quedó callada; y entonces, la parte que no tenía precio, venció. Al verlo, supe que Mike también había llegado a ese punto.

Hay dos emociones que siempre controlan la vida de la gente: el miedo y la codicia.

“Bien”, dijo padre rico en voz baja. “Casi todos tienen un precio. Lo tienen porque el miedo y la codicia se apoderan de ellos. En primer lugar, el miedo a no tener dinero nos motiva a trabajar duro y, una vez que obtenemos el cheque de nómina, la codicia o la avaricia nos hace pensar en todas las cosas maravillosas que se pueden comprar con el dinero. Y entonces, se establece el patrón.”

“¿Cuál patrón?”, pregunté.

“El patrón de levantarse, ir a trabajar, pagar recibos; y otra vez levantarse, ir a trabajar, pagar recibos. Hay dos emociones que siempre controlan la vida de la gente: el miedo y la codicia. Si le ofreces más dinero, continuará por siempre en ese ciclo y gastará más cada vez. Es a lo que le llamo la Carrera de la Rata.”

“¿Y existe otra opción?”, preguntó Mike.

“Sí”, dijo padre rico. “Pero muy pocas personas la descubren.”

“¿Y cuál es?”, continuó preguntando mi amigo.

“Eso es lo que espero que aprendan mientras trabajan y estudian conmigo,

chicos. Por eso es que dejé de pagarles.”

“¿Nos puedes dar alguna pista?”, preguntó Mike. “Estamos un poco cansados de trabajar duro, en especial si no obtenemos nada a cambio.”

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

“Nosotros no hemos mentado”, argumenté.

“No dije que mintieran. Dije que debían decir la verdad”, explicó padre rico.

“¿La verdad acerca de qué?”, pregunté.

“Acerca de cómo se sienten”, contestó padre rico. “No se la tienen que decir a nadie más, sólo admítanla para ustedes mismos.”

“¿Quiere decir que la gente del parque, la que trabaja para usted, y la señora Martin, no lo hacen?”, pregunté.

“Lo dudo”, dijo padre rico. “Creo que los demás sólo sienten el miedo de no tener dinero. No es algo que confronten de una manera lógica. En lugar de usar la cabeza, reaccionan a un nivel emocional”, explicó padre rico. “Luego les cae algo de efectivo en las manos y, una vez más, emociones como el gozo, el deseo y la avaricia se apoderan de ellos; reaccionan nuevamente en lugar de pensar.”

“Entonces sus emociones controlan sus mentes”, señaló Mike.

“Correcto”, añadió padre rico. “En lugar de admitir la verdad respecto a cómo se sienten, reaccionan de acuerdo con sus sentimientos y dejan de pensar. Como tienen miedo, van a trabajar con la esperanza de que el dinero apacigüe el temor. Pero éste continúa acosándolos. Vuelven al trabajo, creen que el dinero los calmará, pero no es así. El miedo los mantiene en esa trampa que implica trabajar, ganar dinero y esperar que el miedo desaparezca. Pero cada vez que despiertan, el miedo sigue ahí con ellos. Ese mismo temor mantiene a millones de personas despiertas toda la noche, agitadas y llenas de preocupación. Por eso se levantan y van a trabajar con la esperanza de que el cheque de nómina aniquile ese sentimiento. Pero no: sólo les corrompe el alma. El dinero rige sus vidas y todos ellos se rehúsan a aceptarlo. El dinero controla sus emociones y almas.”

Padre rico se sentó en silencio y permitió que asimiláramos sus palabras. Mike y yo escuchamos lo que dijo, pero aún no entendíamos bien a qué se refería. Lo único que yo sabía era que en muchas ocasiones me había preguntado por qué los adultos iban a trabajar con tanta prisa.

No parecía ser divertido y ellos nunca lucían felices pero, de todas formas,

siempre iban.

Cuando padre rico se dio cuenta de que asimilamos lo más posible lo que nos había dicho, agregó: “Muchachos, quiero que eludan esa trampa. Eso es lo que realmente les quiero enseñar. No sólo quiero que sean ricos, porque eso no soluciona el problema.”

“¿No?”, pregunté sorprendido.

“No, no lo soluciona. Déjame explicarte otra emoción: el deseo. Algunos le llaman ‘avaricia’ pero yo prefiero decirle ‘deseo’. Es perfectamente normal desear algo que sea mejor, más bonito, más divertido o emocionante. Por eso el deseo también hace que la gente trabaje para obtener dinero. Muchos desean conseguir dinero porque creen que con él pueden comprar felicidad. Sin embargo, la felicidad que trae el dinero consigo dura poco. Entonces las personas necesitan más dinero para conseguir más felicidad, placer, comodidad y seguridad. Continúan trabajando y creyendo que el dinero aliviará a sus almas del miedo y el deseo que las habita, pero eso no es posible.”

“¿También la gente rica hace esto?”, preguntó Mike.

“Sí, también los ricos lo hacen”, contestó padre rico. “Pero, de hecho, la gente rica que en realidad no es rica de verdad, se lo debe al miedo más que al deseo. Muchos de ellos creen que el dinero puede eliminar el temor a ser pobres y, por eso, amasan grandes fortunas. Por desgracia, descubren que el miedo sólo se hace mayor. Y entonces, lo que temen es perder el dinero. Tengo amigos que continúan trabajando a pesar de que ya tienen bastante. También conozco gente que ya posee millones pero ahora tiene más miedo que cuando era pobre. Temen perderlo todo. Los miedos que los condujeron a volverse ricos se intensificaron. Esa débil y necesitada parte de su alma grita con más fuerza aún. No quieren perder sus mansiones, autos y el exuberante estilo de vida que el dinero les ha dado. Les preocupa lo que sus amigos dirían si perdieran todo. Muchos tienen fuertes problemas emocionales y son neuróticos a pesar de que tienen más dinero y parecen llevar una vida mejor.”

“¿Entonces los pobres son más felices?”, pregunté.

“No, no lo creo”, contestó padre rico. “Eludir al dinero es algo tan triste como vivir apegado a él.”

Tal y como si lo hubiéramos llamado, en ese momento pasó cerca de nuestra mesa el vagabundo del pueblo. Se detuvo junto a un bote grande de basura y hurgó en él. Los tres lo observamos con interés aunque,

probablemente, antes de tener aquella conversación, lo habríamos ignorado.

Padre rico sacó un dólar de su cartera y le hizo un gesto al hombre. Al ver el dinero, el vagabundo se acercó, tomó el billete, le agradeció a padre rico y se alejó de prisa, feliz por su buena suerte.

“Ese hombre no es muy distinto a mis empleados”, dijo padre rico. “Conozco a mucha gente que dice: ‘Ah, el dinero no me interesa’; sin embargo, trabaja ocho horas diarias. Eso es una negación de la verdad. Si no les interesa el dinero, ¿entonces por qué trabajan? Esa forma de pensar es posiblemente más retorcida que la de la gente que acumula dinero.”

**Conozco a mucha gente que dice: “Ah, el dinero no me interesa”;
sin embargo, trabaja ocho horas diarias.**

Mientras estaba sentado ahí, escuchando a mi padre rico, recordé todas aquellas ocasiones en que padre pobre había dicho: “El dinero no me interesa.” Lo repetía con frecuencia. También se cubría diciendo algo como: “Yo trabajo porque me gusta mi empleo.”

“¿Y entonces qué hacemos?”, pregunté. “¿No trabajar por dinero hasta que desaparezcan todos los rastros de miedo y codicia?”

“No, eso sería un desperdicio de tiempo”, dijo padre rico. “Las emociones son lo que nos hace humanos. La palabra ‘emoción’ significa ‘energía en movimiento’. Ustedes deben ser honestos respecto a las mismas, y usarlas, junto con su mente, en beneficio de ustedes mismos, no en su contra.”

“¡Vaya!”, exclamó Mike.

“No se preocupen respecto a lo que les acabo de decir. Cobrará más sentido conforme pasen los años. No reaccionen; sólo observen sus emociones. La mayoría de la gente no sabe que quien toma las decisiones no es su cabeza, sino sus emociones. Ellas están ahí, pero ustedes tienen que aprender a pensar por sí mismos.”

“¿Me puede dar un ejemplo?”, pregunté.

“Por supuesto”, respondió padre rico. “Cuando una persona dice: ‘Tengo que encontrar empleo’, lo más probable es que la emoción sea la que esté ‘pensando’. El miedo a no tener dinero es lo que genera ese pensamiento.”

“Pero si la gente tiene que pagar sus cuentas, necesita el dinero”, dije.

“Naturalmente”, contestó padre rico con una sonrisa. “Lo que quiero decir

es que, por lo general, el miedo es el que toma las decisiones.”

“No comprendo”, dijo Mike.

“Por ejemplo”, dijo padre rico. “Si surge el miedo a no tener suficiente dinero, en lugar de salir corriendo de inmediato a buscar empleo, mejor podrían hacerse esta pregunta: ‘¿Conseguir un empleo será la mejor solución para confrontar este miedo a largo plazo?’. Considero que la respuesta es ‘no’. Un empleo es en realidad una solución a corto plazo para un problema permanente.”

“Pero mi papá siempre dice: ‘Sigue yendo a la escuela y saca buenas calificaciones para que puedas conseguir un empleo seguro’”, comenté algo confundido.

“Sí, entiendo sus palabras”, dijo padre rico con una sonrisa. “La mayor parte de la gente recomienda eso porque les funciona a muchos. Sin embargo, también es una recomendación que surge del miedo.”

“¿Quiere decir que mi papá me sugiere eso porque tiene miedo?”

“Sí”, dijo padre rico. “Está aterrado de que no ganes suficiente dinero y no encuentres un lugar en la sociedad. No me malinterpretes. Tu padre te ama y quiere lo mejor para ti. Yo también creo que la educación y un buen empleo son importantes, pero con ellos no superarás el miedo. Verás, ese temor que hace que él se levante por la mañana para ganar algunos dólares es el mismo que lo obliga a ser tan obsesivo respecto a que asistas a la escuela.”

“¿Entonces qué recomienda usted?”, le pregunté.

“Quiero enseñarles a manejar el poder del dinero para que no le teman. Es algo que no enseñan en la escuela y, si ustedes no lo aprenden, serán esclavos del dinero.”

Sus palabras comenzaban a tener lógica al fin. Quería ampliar nuestra visión para que alcanzáramos a distinguir lo que las señoras Martin de todo el mundo jamás verían. Usó ejemplos que sonaron crueles en ese momento, pero jamás los olvidé. Mi visión se expandió aquel día, y empecé a identificar la trampa que le esperaba a casi todos.

“Verás, al final todos somos empleados, pero trabajamos a distintos niveles”, dijo padre rico. “Quiero que tengan la oportunidad de eludir la trampa que suponen estas dos emociones: el miedo y el deseo. Úsenlas a su favor, no en su contra. Eso es lo que quiero transmitirles. En realidad lo que me interesa no es que aprendan a hacer pilas de dinero, pues no les servirá para enfrentarse al miedo o al deseo. Incluso si llegan a ser ricos, si no

aprenden a manejar estas emociones, sólo se habrán convertido en esclavos bien pagados.”

“¿Y cómo podemos evitar la trampa?”, pregunté.

“Las mayores causas de pobreza o problemas económicos son el miedo y la ignorancia. Ni la economía, ni el gobierno, ni la gente rica son culpables. Todo tiene que ver con la ignorancia y el miedo autoinfligido que atrapa a la gente. Así que, lo que deben hacer muchachos es ir a la universidad para conseguir sus títulos. Mientras tanto, yo les enseñaré a esquivar la trampa.”

Las piezas del rompecabezas comenzaban a revelarse. Mi padre pobre, el de excelente preparación, contaba con grandes logros académicos y una carrera importante; sin embargo, en la escuela nunca le enseñaron a manejar el dinero ni su miedo a él. Entonces comprendí que tenía la oportunidad de aprender cosas diferentes e importantes de ambos padres.

“Ya nos hablaste del miedo a no tener dinero, ¿pero cómo afecta el deseo nuestra manera de pensar?”, preguntó Mike.

“¿Cómo se sintieron cuando escucharon mis tentadoras ofertas de aumento de sueldo? ¿Observaron cómo aumentaban sus deseos?”

Ambos asentimos.

“Gracias a que no cedieron ante sus emociones, pudieron retrasar sus reacciones y pensar. Eso es fundamental. Siempre tendremos emociones de miedo y codicia. Por eso, de ahora en adelante, es fundamental que usen esas emociones a su favor y a largo plazo. No permitan que ellas controlen a sus mentes. La mayoría de la gente usa el miedo y la codicia en su contra. Ahí es en donde surge la ignorancia. Debido al deseo y al miedo, casi todo mundo se pasa la vida correteando su cheque quincenal, los aumentos de sueldo y los empleos seguros. Nadie se pregunta en realidad a dónde nos conducen esos pensamientos guiados por la emoción. Es como la imagen del burro que va jalando una carretita mientras el dueño mantiene una zanahoria colgando frente a su hocico. Tal vez el dueño va hacia donde quiere ir, pero el burrito sólo persigue una ilusión, un engaño. Y el día de mañana sólo habrá otra zanahoria para él.”

“¿Quieres decir que cuando me imagino un nuevo guante de beisbol, dulces y juguetes, soy como el burro y su zanahoria?”, preguntó Mike.

“Sí. Y a medida de que creces, los juguetes se vuelven más caros. Entonces necesitas un auto nuevo, un bote y una mansión para impresionar a tus amigos”, dijo padre rico, con una sonrisa. “El miedo te lleva hasta la puerta y

el deseo te atrae con sus llamados. Esa es la trampa.”

“¿Cuál es la respuesta entonces?”, preguntó Mike.

“La ignorancia es lo que intensifica el miedo y el deseo. Es por eso que el temor de la gente rica que ya tiene mucho dinero crece a medida que posee más. El dinero es la zanahoria, el engaño. Si el burro pudiera ver el panorama completo, quizá pensaría dos veces antes de perseguir a la zanahoria.”

Padre rico continuó explicando que la vida humana era una batalla entre la ignorancia y la iluminación.

Nos dijo que la ignorancia se impone cuando la gente deja de buscar información y de tratar de conocerse a sí misma. La batalla es una decisión que se toma en un instante y consiste en aprender a abrir o cerrar la mente.

“Miren, la escuela es muy importante. Ahí van a aprender una profesión para convertirse en miembros productivos para la sociedad. Todas las culturas necesitan maestros, doctores, mecánicos, artistas, cocineros, gente de negocios, policías, bomberos y soldados. Las escuelas los forman para que la sociedad pueda prosperar y crecer”, dijo padre rico. “Por desgracia, mucha gente considera que la escuela es el final, no el principio.”

Hubo un largo silencio. Padre rico sonreía. No entendí todo lo que dijo aquel día, pero, tal como sucede con los grandes maestros, sus palabras siguieron enseñándome durante años.

“Hoy fui un poco cruel”, dijo. “Pero quiero que siempre recuerden esta conversación. Quiero que se acuerden de la señora Martin y del burro. No olviden que, si no están al tanto de que el miedo y el deseo controlan su pensamiento, pueden hacerlos caer en la más grande trampa que existe. Lo verdaderamente cruel es pasar la vida con miedo y nunca perseguir tus sueños. Trabajar con gran empeño para obtener dinero porque piensas que con él podrás comprar cosas que te harán feliz, también es algo cruel. Despertar a medianoche aterrado porque tienes que pagar algunas deudas es espantoso. Eso no es vida. Pensar que un empleo te puede asegurar la vida es, en realidad, mentirse a uno mismo. Es cruel, sí, y ésta es la trampa que quiero que ustedes eludan. He visto que el dinero puede controlar la vida de la gente. No permitan que eso les suceda, no dejen que el dinero tome el control.”

En ese momento una pelota rodó hasta nuestra mesa. Padre rico la levantó y la lanzó de vuelta.

“¿Entonces, qué tienen que ver la ignorancia, la codicia y el miedo?”, pregunté.

“La ignorancia respecto al dinero provoca codicia y miedo”, explicó padre rico. “Permítanme darles algunos ejemplos. Un doctor que quiere más dinero para cuidar mejor a su familia, tiene que subir sus honorarios. Al hacerlo, hace que los cuidados médicos sean más caros para todo mundo. Esto afecta especialmente a la gente pobre porque su salud no es tan buena como la de la gente que tiene dinero. Debido a que los doctores aumentan sus honorarios, también los abogados lo hacen, y como los abogados suben sus honorarios, los maestros exigen aumentos, lo que hace que nuestros impuestos se incrementen, y así podríamos seguir. En muy poco, la espantosa brecha entre los ricos y los pobres será tan grande que se producirá el caos y, entonces, otra gran civilización desaparecerá. La historia prueba que las grandes civilizaciones se acaban cuando la distancia entre ‘tener’ y ‘no tener’ es demasiado grande. Por desgracia, Estados Unidos se encuentra en camino a esa situación, no hemos podido aprender nada de la historia. Sólo memorizamos fechas y nombres, pero nunca aprendemos la lección.”

“¿Pero no se supone que los precios tienen que subir?”, pregunté.

“De hecho, en una sociedad educada con un gobierno bien llevado, los precios deberían bajar. Por supuesto que, a veces, eso sólo funciona en teoría. Los precios suben debido a la codicia y el miedo que provoca la ignorancia. Si en las escuelas se le enseñara a la gente cómo funciona el dinero, habría más de éste y los precios bajarían. Sin embargo, las escuelas se enfocan en enseñarle a la gente a trabajar para conseguir dinero, y no a cómo manejar su poder.”

“¿Pero no tenemos escuelas de negocios?”, preguntó Mike. “Además, ¿no tú mismo me has dicho que debo estudiar hasta conseguir una maestría?”

“Sí”, dijo padre rico, “pero, a menudo, las escuelas de negocios les enseñan a los empleados qué hacer para convertirse en contadores sofisticados. Y Dios no permita que uno de ellos se haga cargo de un negocio, porque lo único que saben hacer es revisar cifras, despedir gente y matar empresas. Lo sé porque yo tengo que contratar a profesionales de ese tipo para que cuenten los centavos. En lo único que piensan es en bajar costos e incrementar precios, lo cual, siempre trae más problemas. Es importante llevar las cuentas, contar los centavos y, efectivamente, yo desearía que más gente supiera esto, sin embargo, es una actividad aislada que no representa el contexto total”, añadió padre rico en tono de molestia.

“¿Entonces, hay alguna respuesta?”, insistió Mike.

“Sí”, dijo padre rico. “Aprende a utilizar tus emociones para pensar, pero no pienses con tus emociones. En cuanto ustedes lograron controlar sus emociones para aceptar trabajar a cambio de nada, supe que aún había esperanza. Luego, cuando los tenté ofreciéndoles más dinero y ustedes volvieron a resistirse a sus emociones, en realidad estaban aprendiendo a pensar a pesar de las descargas afectivas. Ése es el primer paso.”

“¿Y por qué es tan importante ese paso?”, pregunté.

“Bueno, eso lo deben averiguar por sí mismos. Si quieren aprender, los llevaré a la *zona espinosa* del bosque, en la que se oculta el hermano Conejo, y a la que todo mundo evita ir. Si me acompañan, podrán deshacerse de la idea de trabajar para obtener dinero, y comenzarán a aprender cómo hacer que el dinero trabaje para ustedes.”

“¿Y qué obtendremos si vamos con usted? ¿Qué pasa si decidimos aprender de usted? ¿Qué conseguiremos a cambio?”, le pregunté.

“Lo mismo que el hermano Conejo”, dijo padre rico, refiriéndose al clásico cuento infantil.

“¿Existe esa *zona espinosa*?”, pregunté.

“Sí”, contestó padre rico. “La *zona espinosa* representa a nuestro miedo y codicia. La única manera en que se puede salir de ahí es privilegiando nuestros pensamientos para confrontar el miedo, la debilidad y la necesidad.”

“¿Privilegiar nuestros pensamientos?”, preguntó Mike, azorado.

“Sí. Significa que debemos elegir pensar en lugar de reaccionar como nos lo indican las emociones. En lugar de sólo levantarte e ir a trabajar porque te da miedo no tener dinero para pagar lo que debes, pregúntate: ‘¿Trabajar más es la solución a este problema?’ A la mayoría de la gente le da miedo analizar las cosas desde un punto de vista racional y, por eso, sale corriendo por la puerta para ir a realizar un trabajo que detesta. Para controlar una situación intrincada, es necesario pensar. A eso me refiero con que deben privilegiar al pensamiento.”

“¿Y cómo hacemos eso?”, preguntó Mike.

“Es justamente lo que les voy a enseñar. Les mostraré cómo tener opciones para pensar en lugar de reaccionar por impulso, y beberse un café para salir corriendo a trabajar por las mañanas. Recuerden lo que ya les dije: un empleo es una solución de corto plazo para un problema permanente. La mayoría de la gente sólo tiene un problema en mente, y es un problema inmediato: los recibos que debe pagar a final de mes. Es una situación intrincada que

preocupa a todos. El dinero controla la vida de la gente o, mejor dicho, el miedo y la ignorancia con respecto al dinero lo hacen. Por eso todos imitan a sus padres. Se levantan diariamente y van a trabajar a cambio de dinero, pero nunca se toman el tiempo necesario para preguntarse: ‘¿Existe otra manera?’ Lo que controla su forma de pensar son sus emociones, no el cerebro.”

“¿Y tú puedes diferenciar el pensamiento de las emociones del de la cabeza?”, preguntó Mike.

“Oh, sí, es algo que escucho todo el tiempo”, dijo padre rico. “Escucho a las personas decir cosas como: ‘Bueno, pues todo mundo tiene que trabajar’; ‘Los ricos son unos estafadores’; ‘Voy a conseguir otro empleo porque merezco un aumento. Nadie tiene derecho a mangonearme’; ‘Me agrada este empleo porque es seguro’. Pero nadie se pregunta: ‘¿Habría algo que no estoy viendo?’ Esa pregunta bastaría para romper con el pensamiento emocional y conseguir el tiempo para pensar con la razón y tener claridad.”

Mientras nos dirigíamos de vuelta a la tienda, padre rico nos explicó que los ricos en realidad “inventaban el dinero, lo creaban”. Nos dijo que no trabajan para él, ni para conseguirlo. Continuó explicando que cuando Mike y yo fabricamos monedas de cinco centavos con plomo y creímos que estábamos haciendo dinero, estuvimos muy cerca de pensar de la forma en que lo hace la gente que tiene dinero. El problema es que fabricar dinero es legal para el gobierno, pero no para nosotros. No obstante, padre rico nos dijo que existían maneras legales de crearlo.

Continuó explicando que los ricos saben que el dinero es un engaño, algo así como la zanahoria para el burro. Debido al miedo y la avaricia, y a que miles de millones de personas creen que el dinero es real, este engaño prevalece. Pero el dinero no es real, es algo inventado. Este castillo de naipes continúa existiendo debido a la ilusión de confianza que genera, y a la ignorancia de las masas.

Padre rico habló del patrón oro al que Estados Unidos se apegaba. Bajo este patrón, cada billete de dólar era, en realidad, un certificado del metal. Lo que le preocupaba era el rumor de que algún día nos separaríamos del patrón oro y nuestros dólares ya no estarían respaldados por algo tangible.

“Si eso llegara a suceder, muchachos, se desataría el infierno. La vida de los pobres, la clase media y los ignorantes, quedaría arruinada por completo, ya que seguirían creyendo que el dinero es real y que el gobierno, o la empresa para la que trabajan, cuidará de ellos.”

La verdad es que aquel día no entendimos qué quería decir, pero todo cobró más y más sentido con el paso de los años.

VER LO QUE OTROS NO

Cuando padre rico abordó su camioneta, afuera del minisúper, dijo: “Continúen trabajando muchachos, pero entre más pronto se olviden de que necesitan un cheque de nómina, más sencilla será su vida adulta. Sigán usando su cerebro y trabajando gratis y, dentro de muy poco tiempo, la mente les mostrará formas de hacer dinero que van mucho más allá de lo que yo jamás habría podido pagarles. Verán cosas que las demás personas no ven porque siempre están en busca de dinero y seguridad y, por esa razón, eso es lo único que obtienen. En cuanto detecten la primera oportunidad, las seguirán viendo por el resto de su vida. Aprendan esto y podrán eludir una de las trampas más grandes de la vida.”

Mike y yo recogimos nuestras cosas y nos despedimos de lejos de la señora Martin. Volvimos al parque, a la misma mesa de *picnic*. Ahí pasamos varias horas más reflexionando y hablando.

Y continuamos haciendo lo mismo la siguiente semana en la escuela. Durante dos semanas más seguimos reflexionando, conversando y trabajando a cambio de nada.

Al final del segundo sábado me encontraba una vez más despidiéndome de la señora Martin y contemplando con anhelo el exhibidor de historietas. Lo terrible de no recibir ni siquiera 30 centavos cada sábado era que no tenía dinero para comprar historietas. De pronto, cuando la señora Martin se despedía a lo lejos de nosotros, la vi hacer algo inusitado.

Cortó a la mitad la página del frente de una revista. Guardó la parte superior y tiró el resto en una caja de cartón. Cuando le pregunté qué estaba haciendo con las revistas me dijo: “Las tiro. La parte superior de la portada se la entrego al distribuidor para que registre el crédito cuando traiga las nuevas. Llega en una hora.”

Mike y yo esperamos una hora. El distribuidor llegó y le pregunté si nos podíamos quedar con las historietas. Para mi sorpresa, contestó, “Las pueden conservar si son empleados de esta tienda y no las revenden”.

¿Recuerdas nuestra antigua sociedad de negocios? Bien, pues Mike y yo la revivimos. Usamos un cuarto libre en su sótano para apilar cientos de revistas de historietas. En muy poco tiempo lo inauguramos como biblioteca pública.

A la hermana menor de Mike, que le encantaba estudiar, la contratamos como bibliotecaria oficial. A cada niño le cobramos diez centavos por entrar a la biblioteca, que abría a las cuatro y media y daba servicio por dos horas todos los días. Era el horario para después de clases. Los clientes eran chicos del vecindario y tenían permitido leer todas las historietas que quisieran en dos horas. Para ellos era una ganga porque cada revista costaba diez centavos y, en dos horas, podían leer unas cinco o seis.

La hermana de Mike revisaba a los chicos al salir para asegurarse de que no hubieran tomado prestada ninguna revista. También organizaba el material, llevaba una cuenta de los niños que nos visitaban al día, de quiénes eran y si tenían algún comentario. En un período de tres meses, Mike y yo ganamos un promedio de 9.50 dólares a la semana. A su hermana le pagamos un dólar, también semanalmente, y le permitimos leer las historietas sin pagar. Aunque, claro, casi nunca lo hizo porque pasaba el tiempo estudiando.

Mike y yo nos mantuvimos fieles al acuerdo que habíamos hecho. Trabajamos en la tienda todos los sábados. Asimismo, comenzamos a recoger las historietas de las distintas sucursales. También fuimos fieles al acuerdo que habíamos hecho con el distribuidor y no vendimos ninguna revista. Cuando estaban demasiado gastadas, las quemábamos. Tratamos de abrir una sucursal pero nunca encontramos a alguien tan confiable y dedicado como la hermana de Mike. Descubrimos, a una edad muy temprana, lo difícil que era conseguir buenos empleados.

Tres meses después de abrir la biblioteca hubo una pelea. Algunos bravucones de otro vecindario entraron a la fuerza y el papá de Mike nos sugirió que cerráramos el negocio. Finalmente cerramos la biblioteca y dejamos de trabajar los sábados en el minisúper. No obstante, padre rico estaba muy emocionado porque tenía nuevas cosas que enseñarnos. También estaba feliz porque habíamos asimilado bien la primera lección: aprendimos a hacer que el dinero trabajara para nosotros. Como no nos pagaban en la tienda, nos vimos forzados a usar nuestra imaginación para identificar una oportunidad de hacer dinero. Al iniciar nuestro propio negocio, la biblioteca de historietas, asumimos el control de nuestras finanzas y dejamos de depender de un jefe. Lo mejor fue que nuestro negocio generó dinero aunque nosotros no estuvimos físicamente ahí casi nunca. El dinero trabajó para nosotros.

En lugar de pagarnos, padre rico empezó a darnos muchas otras cosas.

Capítulo dos

Lección 2. ¿Por qué impartir educación financiera?

No se trata de cuánto dinero hagas. Se trata de cuánto dinero guardas.

En 1990 Mike tomó el control del imperio de su padre y, de hecho, puedo decir que está haciendo un mejor trabajo que su antecesor. Nos vemos una o dos veces al año en el campo de golf. Él y su esposa tienen más dinero de lo que podría uno imaginar. El imperio de mi padre rico está en las mejores manos, y Mike, a su vez, está preparando a su hijo para que tome su lugar, de la misma forma en que su padre nos preparó a nosotros.

En 1994, a la edad de 47 años, me retiré. Kim, mi esposa, tenía 37. El retiro no significó dejar de trabajar, sino ser capaces de bloquear cambios catastróficos no previstos, lograr que nuestra fortuna crezca de forma automática y que siempre esté un paso adelante de la inflación. Nuestros activos son suficientemente grandes para seguir creciendo por sí mismos. Es como plantar un árbol. Lo riegas por años y luego, un buen día, ya no te necesita. Sus raíces están bien arraigadas y, ahora, él puede darte su sombra para que la disfrutes.

Mike eligió dirigir el imperio, y yo retirarme.

Cada vez que hablo sobre dinero con diversos grupos de gente, suelen

pedirme recomendaciones: “¿Cómo empiezo?”; “¿Qué libro me sugiere?”; “¿Qué debo hacer para preparar a mis hijos?”; “¿Cuál es su secreto para obtener éxito?”; “¿Cómo puedo generar millones?”

Y cada vez que escucho estas preguntas, recuerdo la siguiente historia:

LOS HOMBRES DE NEGOCIOS MÁS RICOS

En 1923, un grupo selecto conformado por los líderes mejor posicionados y los hombres de negocios más ricos del país, sostuvo una reunión en el hotel Edgewater Beach, en Chicago. Entre ellos se encontraban Charles Schwab, director de la mayor compañía acerera independiente; Samuel Insull, presidente de la empresa de servicio público más grande de mundo; Howard Hopson, director de la compañía de gas más importante; Ivar Kreuger, presidente de International Match Co., una de las mayores empresas del mundo en aquel entonces; Leon Frazier, presidente del Banco de Acuerdos Internacionales; Arthur Cotton y Jesse Livermore, dos de los más grandes especuladores de acciones; y Albert Fall, miembro del gabinete del Presidente Harding. 25 años después, nueve de esos titanes terminaron su vida de la siguiente manera: Schwab murió sin un centavo tras vivir cinco años con dinero prestado. Insull murió en la bancarrota, en el extranjero; y Kreuger y Cotton también murieron estando en quiebra. Hopson se volvió loco. Whitney y Albert Fall fueron liberados de prisión, y Frazier y Livermore se suicidaron.

Dudo mucho que alguien pueda explicar qué les sucedió a estos hombres en realidad. Si observas la fecha, 1923, notarás que esto pasó antes del colapso de la bolsa de valores de 1929 y de la Gran Depresión, hechos que, sospecho, tuvieron gran impacto en estos hombres y sus vidas. El punto es que actualmente vivimos cambios mucho más notables y rápidos que los que experimentaron ellos. En mi opinión, en los años subsecuentes habrá muchos colapsos y estallidos que imitarán las subidas y bajadas que estos hombres enfrentaron. Por lo pronto, me preocupa que haya tanta gente enfocada en el dinero en lugar de en su educación. Si la gente está preparada para ser flexible, para mantener la mente abierta y para aprender, le será más fácil

volverse cada vez más rica a pesar de la rudeza de los cambios. Pero si cree que el dinero resolverá los problemas, se enfrentará a muchas dificultades. La inteligencia resuelve los problemas y produce dinero, pero el dinero sin inteligencia financiera es dinero que desaparece pronto.

La mayoría de la gente no comprende que en la vida no se trata de cuánto dinero hagas, sino de cuánto dinero guardes. Todos hemos escuchado historias acerca de ganadores de la lotería que eran pobres, se volvieron ricos y volvieron a ser pobres.

Ganan millones, pero en muy poco tiempo vuelven a estar en donde comenzaron. O historias acerca de atletas profesionales que también obtuvieron millones siendo muy jóvenes y, diez años después, están durmiendo debajo de un puente.

Recuerdo muy bien la historia de un joven basquetbolista que tenía muchísimo dinero hace un año. Hoy, a los 29, declara que sus amigos, su abogado y su contador, robaron su dinero, por lo que se vio forzado a trabajar en un lavado de autos —y a ganar el salario mínimo— de donde lo despidieron porque se negó a quitarse su anillo de campeonato mientras lavaba los autos. La historia se difundió a través de los noticieros de todo el país. Ahora el joven se encuentra apelando la decisión, argumentando privaciones y discriminación. Dice que el anillo es lo único que le queda y que, si se lo robaran, lo destruiría por completo.

Conozco a mucha gente que se volvió millonaria de forma instantánea. Y aunque me alegra que las personas tengan cada vez más dinero, siempre les advierto que a la larga no se trata de cuánto dinero ganas, sino de cuánto puedes conservar y durante cuántas generaciones.

Es por eso que cuando me preguntan: “¿Cómo empiezo?”; “Dime cómo volverme rico pronto”, muchos terminan decepcionados, pues les respondo lo que padre rico me dijo cuando era niño: “Si quieres ser rico, tienes que recibir educación financiera.”

Esa era la noción que él me inculcaba cada vez que estábamos juntos. Como ya lo mencioné, mi padre pobre insistía en la importancia de leer libros, en tanto que mi padre rico insistía en la necesidad de la educación financiera.

Si vas a construir el edificio Empire State, lo primero que tienes que hacer es cavar un agujero enorme y rellenarlo con materiales resistentes. Si vas a construir una casa en los suburbios, sólo tienes que extender una placa de seis

pulgadas de concreto. En su deseo de volverse rica rápidamente, la mayoría de la gente trata de construir el Empire State sobre una placa de seis pulgadas.

Nuestro sistema escolar, creado en la Era de la Agricultura, continúa creyendo en casas sin cimientos. Los pisos sucios siguen de moda. Por eso los chicos se gradúan de la escuela prácticamente sin cimientos financieros. Un día, en el insomnio que los ataca en lo más interno de los suburbios, mientras viven el “sueño americano”, deciden que la respuesta a sus problemas financieros es encontrar la manera de hacerse ricos.

Entonces comienzan la construcción de un rascacielos. Sucede rápido, por lo que, muy pronto, en lugar de un edificio Empire State, lo que tenemos es la Torre Inclinada de los suburbios. Y en ese momento vuelven las noches de insomnio.

Cuando Mike y yo llegamos a la edad adulta, pudimos elegir lo que deseábamos porque de niños nos enseñaron a construir cimientos financieros sólidos.

Es posible que la contabilidad sea la materia más confusa y aburrida del mundo, pero si quieres ser rico a largo plazo, tal vez también sea la más importante. La pregunta de padre rico era cómo enseñarles a dos niños una materia aburrida y confusa. La respuesta fue hacerla sencilla y enseñarla haciendo uso de imágenes.

La gente rica adquiere activos. Los pobres y la clase media adquieren pasivos a los que consideran activos.

Mi padre rico vertió una capa de sólidos cimientos financieros para Mike y para mí, y como éramos niños, diseñó una manera sencilla de enseñarnos.

Durante muchos años se dedicó a hacernos dibujos y utilizó pocas palabras. Mike y yo entendimos las imágenes, la jerga de las finanzas y el movimiento del dinero. Más adelante, padre rico añadió los números. Actualmente, Mike puede realizar análisis contables mucho más complejos y sofisticados porque tiene que dirigir su imperio. Mi imperio es más pequeño y, por eso, no soy tan sofisticado. Sin embargo, ambos procedemos de los mismos cimientos. En las páginas siguientes te ofreceré una muestra de los sencillos dibujos que diseñó el papá de Mike para nosotros. Aunque muy

simples, estas imágenes sirvieron para guiar a dos niños en la construcción de grandes cantidades de riqueza a partir de cimientos sólidos y profundos.

REGLA I. DEBES CONOCER LA
DIFERENCIA ENTRE UN ACTIVO Y UN PASIVO,
Y ADQUIRIR ACTIVOS

Esto es lo único que necesitas saber si deseas ser rico. Es la regla número uno. Es la única regla. La mayoría de la gente no tiene idea de cuán profunda e importante es, a pesar de lo absurdamente sencilla que suena. Casi todo mundo tiene problemas económicos porque no sabe cuál es la diferencia entre un activo y un pasivo.

“La gente rica adquiere activos. Los pobres y la clase media adquieren pasivos a los que consideran activos”, solía decir padre rico.

Cuando padre rico nos explicó esto a Mike y a mí, pensamos que bromeaba. Ahí estábamos los dos, casi a punto de ser adolescentes y todavía esperando el secreto para volvernos ricos, y esa fue su respuesta. Era tan sencilla que hicimos una larga pausa para reflexionar.

“¿Qué es un activo?”, preguntó Mike.

“No te preocupes ahora por eso”, dijo padre rico. “Sólo permítete asimilar la idea. Si puedes entender su simplicidad, habrá un plan en tu vida y esta será más sencilla en el aspecto financiero. Es tan simple, que por eso mucha gente no entiende esta noción.”

“¿Quiere decir que lo único que necesitamos saber es qué son los activos y adquirirlos? ¿Y entonces seremos ricos?”, pregunté.

Padre rico asintió. “Es así de simple.”

“Si es tan simple, ¿por qué no todo mundo es rico?”, cuestioné.

Padre rico sonrió. “Porque la gente no sabe la diferencia entre un activo y un pasivo.”

Recuerdo que también le pregunté: “¿Por qué están tan confundidos los adultos? Si es así de sencillo, si es tan importante, ¿por qué no todo mundo está interesado en averiguarlo?”

A padre rico sólo le tomó unos minutos explicarnos qué eran los pasivos y los activos. Ahora que soy adulto, se me dificulta explicar el concepto a otros adultos. La sencillez de la idea elude a muchos porque fueron educados de una manera distinta. La gente recibió su educación de otros profesionales que estudiaron, como banqueros, contadores, corredores de bienes raíces y

asesores financieros, entre otros. La dificultad radica en pedirles a otros adultos que olviden lo que saben o que vuelvan a ser niños. A menudo, un adulto inteligente siente que es vergonzoso prestar atención a definiciones tan sencillas. Padre rico creía en el principio de mantener las cosas simples. Usaba las siglas KISS (beso, en inglés), y significaba: *keep it simple, stupid* o *keep it super simple* (mantén las cosas simples, estúpido), y por eso procuró que los conceptos fueran fáciles de entender para nosotros. Eso fue lo que hizo que nuestros cimientos financieros fueran tan sólidos.

Pero entonces, ¿qué provoca la confusión? ¿Cómo puede la gente tergiversar algo tan transparente? ¿Por qué alguien compraría un activo que en realidad es un pasivo? La respuesta está en la educación básica.

Y es que siempre nos enfocamos en la palabra “educación”, y no en el término “educación financiera”.

Lo que define si algo es un activo o un pasivo no son las palabras. De hecho, si en verdad deseas confundirte, busca las palabras “activo” y “pasivo” en el diccionario. Sé que la definición podrá sonar adecuada a un contador, pero para la persona promedio no tiene lógica. El problema es que nosotros, los adultos, somos demasiado arrogantes para admitir que algo no tiene sentido.

Siendo niños, padre rico nos dijo: “Lo que define a un activo no son las palabras sino las cifras. Y si ustedes no pueden leer cifras, entonces tampoco podrán distinguir un activo de un agujero en el suelo.”

Un activo pone dinero en mi bolsillo. Un pasivo saca dinero de él.

“En la contabilidad”, decía padre rico, “lo importante no son los números, sino lo que éstos te dicen. Es como con las palabras, las palabras por sí solas no son relevantes, lo que importa es la historia que te cuentan.”

“Si quieres ser rico, tienes que saber leer y entender los números.” Esto fue algo que padre rico nos repitió mil veces. También insistió mucho en que “los ricos adquieren activos y los pobres y la clase media adquieren pasivos”.

Ahora explicaré la diferencia entre activo y pasivo. La mayoría de los contadores y profesionales de finanzas discrepan de estas definiciones, sin embargo, debo insistir en que estos sencillos dibujos fueron el principio de los sólidos cimientos financieros que recibimos Mike y yo.

Este es el patrón de flujo de efectivo de un activo:



La parte superior del diagrama es un “estado financiero”, al que a menudo también se le denomina “estado de pérdidas y ganancias”. En él se miden el ingreso y el gasto: el dinero que entra y el que sale. La parte inferior del diagrama corresponde a un “balance general”. Se le llama así porque compara los activos con los pasivos. Muchas personas, inexpertas en finanzas, no conocen la relación que existe entre el estado financiero y el balance general, pero es fundamental entenderla.

Tal como dije, cuando éramos niños, padre rico sólo nos explicó que “los activos ponen dinero en tu bolsillo”. Concreto, sencillo y práctico.

Este es el patrón de flujo de efectivo de un pasivo:



Ahora que se definieron los activos y los pasivos a través de imágenes, quizá

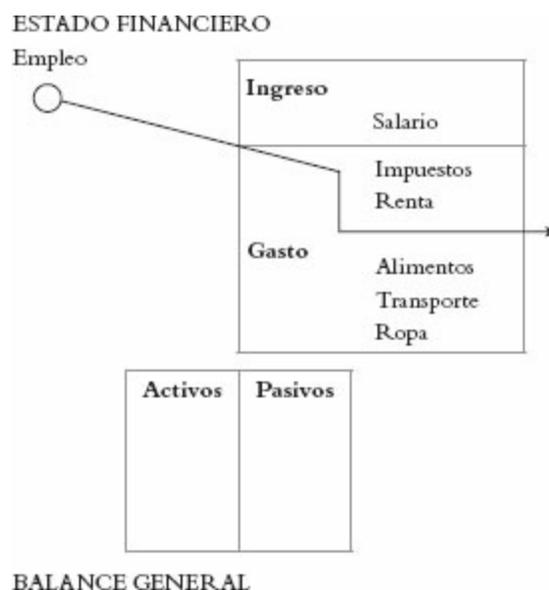
sea más sencillo entender mis definiciones en palabras. Un activo es algo que pone dinero en tu bolsillo. Un pasivo es algo que saca dinero de él. Básicamente, esto es todo lo que necesitas saber.

Si quieres ser rico, necesitas pasarte la vida comprando activos. Si quieres ser pobre o pertenecer a la clase media, pásate la vida comprando pasivos.

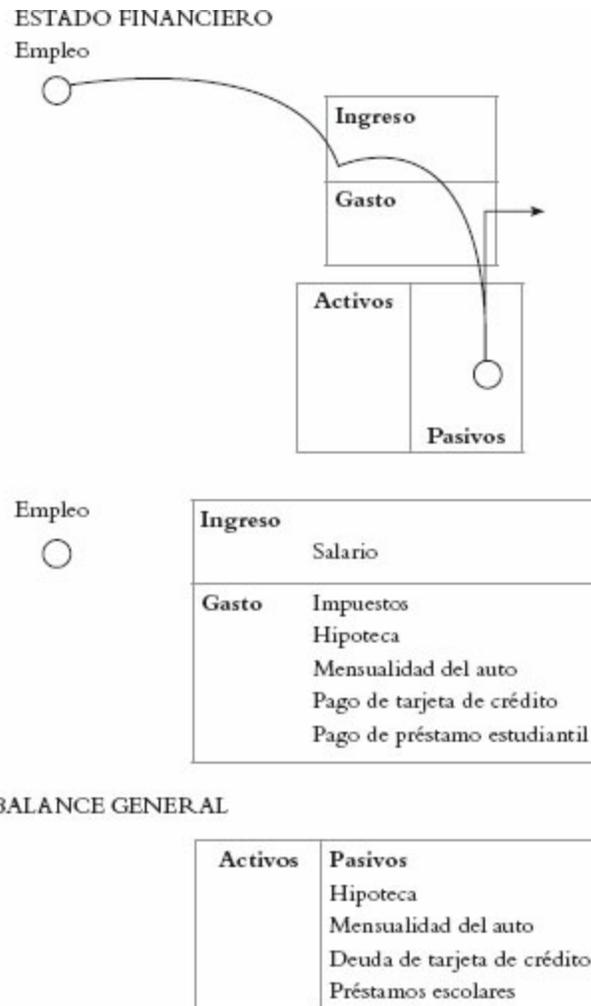
Los problemas económicos surgen debido a que la gente no cuenta con educación, ni en lo que se refiere al lenguaje, ni a los números. Si una persona tiene problemas financieros, es porque hay algo que no entiende, ya sea en palabras o en números. Es por eso que, si deseas ser rico y conservar tu fortuna, es importante que recibas educación financiera en el aspecto del lenguaje y en el de los números.

Las flechas en los diagramas representan la forma en que el efectivo se mueve. A esto se le llama “flujo de efectivo”. Los números por sí mismos no significan mucho; son como las palabras fuera de contexto. Lo que cuenta es la historia. En lo que se refiere a reportes financieros, la lectura de las cifras equivale a identificar el argumento; es decir, la historia sobre hacia dónde fluye el dinero. En el 80 por ciento de las familias, la historia financiera describe trabajo arduo por venir. Por desgracia, este esfuerzo será infructuoso porque esas mismas familias pasarán su vida comprando pasivos en lugar de activos.

Este es el patrón de flujo de efectivo de una persona pobre:



Este es el patrón de flujo de efectivo de una persona de la clase media:



Este es el patrón de flujo de efectivo de una persona rica:

ESTADO FINANCIERO



Resulta obvio que todos estos diagramas están sumamente simplificados. Todo mundo tiene gastos diarios y necesita alimento, refugio y ropa. Los diagramas muestran el flujo de efectivo en la vida de la gente pobre, la de la clase media y la gente rica. El flujo de efectivo es lo que cuenta la historia acerca de cómo las personas manejan su dinero.

Empecé hablando sobre los hombres más adinerados de los Estados Unidos porque quería ilustrar la gran falla que implica creer que el dinero puede resolver cualquier problema. No es verdad. Por eso me da mucha pena cada vez que la gente me pregunta cómo empezar o cómo puede volverse rica rápidamente. Con frecuencia escucho cosas como: “Estoy endeudado, por eso tengo que ganar más dinero.”

Sin embargo, contar con más dinero no resolverá el problema. De hecho, puede incluso tornarlo más complejo. El dinero pone en evidencia nuestras trágicas fallas humanas y señala aquello que desconocemos de nosotros mismos.

El flujo de efectivo cuenta la historia de cómo las personas manejan su dinero.

Es por eso que, generalmente, cuando una persona recibe de forma repentina una cascada de dinero —como, por ejemplo, en el caso de una herencia, aumento de sueldo, o por ganarse la lotería—, en muy poco tiempo

regresa al desastre financiero en el que se encontraba antes. El dinero sólo reafirma el modelo de flujo de efectivo que ha concebido tu mente. Si tu patrón consiste en gastar todo lo que ganas, lo más probable es que, al tener más dinero, incrementes la cantidad que gastas. Recuerda el dicho: “Dinero que volando vino, se va por igual camino.”

En muchas ocasiones he dicho que vamos a la escuela para adquirir habilidades académicas y profesionales. Ambas son importantes. El dinero lo aprendemos a hacer con las habilidades profesionales. En la década de los sesenta, cuando estaba en la preparatoria, si a alguien le iba bien en el aspecto académico, la gente asumía que era un gran estudiante y que se convertiría en médico porque esa era la profesión que prometía las mayores recompensas financieras.

En la actualidad, los médicos enfrentan problemas económicos que yo no le desearía ni a mis peores enemigos: las compañías de seguros se están apoderando de sus negocios, la industria de la salud está manipulada, el gobierno interviene y, además, abundan las demandas por negligencia. Hoy en día los niños quieren convertirse en atletas famosos, en estrellas de cine o de rock, en reinas de belleza o directores de grandes empresas, porque esas son las profesiones que proveen fama, dinero y prestigio. Es por esto que cuesta tanto trabajo mantener motivados a los chicos en las escuelas. Ellos saben que el éxito profesional ya no está vinculado exclusivamente al académico, como alguna vez lo estuvo.

Debido a que los estudiantes abandonan la escuela sin habilidades financieras, millones de personas con preparación académica logran ejercer su profesión con éxito, pero más adelante siempre enfrentan problemas económicos. Trabajan con más ahínco pero siguen estancadas. Y es que lo que hace falta en su educación no es el conocimiento sobre cómo hacer dinero, sino sobre cómo manejarlo. A esto se le llama “aptitud financiera”. Es lo que haces con el dinero en cuanto lo recibes, cómo evitas que otros te lo quiten, saber conservarlo por más tiempo y cómo hacer que trabaje intensamente para ti. La mayoría de la gente no entiende por qué tiene problemas económicos, porque tampoco entiende la mecánica del flujo de efectivo. Es decir, hay quienes tienen una sólida preparación académica y son exitosos en el ámbito profesional, pero como carecen de educación financiera, tienen que esforzarse mucho más de lo que deberían porque eso es lo único que aprendieron a hacer, y desconocen cómo lograr que el dinero

trabaje duro para ellos.

LA BÚSQUEDA DEL SUEÑO FINANCIERO SE TRANSFORMA EN UNA PESADILLA

La típica historia de la gente que trabaja con ahínco es un patrón en sí misma. Las jóvenes parejas de felices recién casados con preparación académica, se mudan a sus departamentitos rentados. Ya allí, descubren que están ahorrando porque son dos personas viviendo en el mismo lugar por una sola renta.

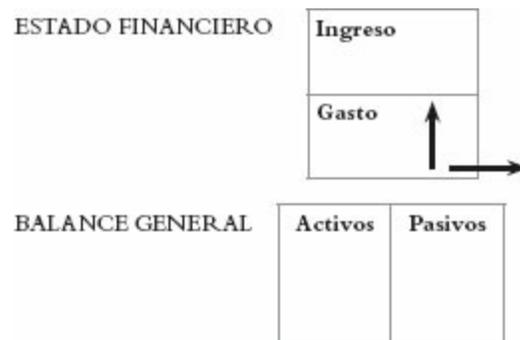
El problema es que el departamento es pequeño y la pareja no tiene suficiente espacio. Así, deciden capitalizar el ahorro y se fijan como meta comprar su casa soñada, el nido para tener hijos. Ahora cuentan con dos sueldos y comienzan a enfocarse en sus carreras. Sus ingresos se van incrementando. Y a medida que sucede, los gastos también aumentan.



Los impuestos representan el mayor gasto para casi toda la gente. Muchos creen que el impuesto que más los despoja es el impuesto por ingresos, sin embargo, entre los estadounidenses, es el de Seguridad Social. Como empleado, todo parece indicar que la tasa del impuesto de Seguridad Social, combinada con el de Medicare, es de apenas 7.5 por ciento, pero en realidad, es el 15 por ciento porque el empleador tiene que darle a Seguridad Social una cantidad igual a la que pagan los empleados. Básicamente se trata de dinero que tu empleador no te puede entregar a ti. Para colmo, tú tienes que pagar impuestos por ingresos sobre la cantidad que se deduce de tu sueldo por el impuesto de Seguridad Social. Este es un ingreso que nunca recibiste porque el empleador lo retuvo y lo entregó directamente a esta institución.

Volviendo a la joven pareja, ahora veremos que, como sus ingresos se incrementan, deciden comprar la casa que han soñado. Cuando están en ella

tienen que pagar un nuevo impuesto, el impuesto sobre la propiedad. Luego la pareja compra un auto nuevo, muebles y enseres que vayan de acuerdo con su nueva casa. De repente la pareja despierta y descubre que su columna de pasivos está repleta de deudas por hipoteca y tarjetas de crédito. Los pasivos se incrementaron.



Ahora los recién casados están atrapados en la Carrera de la Rata. En poco tiempo llega un bebé y tienen que trabajar más. El proceso se repite: ingresos mayores generan impuestos mayores. A este fenómeno se le conoce en inglés como *bracket creep*, y significa que el ingreso está sujeto a más impuestos pero no necesariamente implica mayor poder adquisitivo. Luego llega una tarjeta de crédito por correo. La pareja la usa. La pone hasta el tope. Luego reciben la llamada de una empresa de préstamos, les dicen que su mayor “activo” —es decir, la casa que tienen— incrementó su valor. Debido a que el crédito de la pareja es bueno, la empresa les ofrece un préstamo para consolidación de deudas y les dice que lo más inteligente que pueden hacer es deshacerse de las deudas de mayor interés, por lo que deben saldar las deudas en tarjetas de crédito. Además, les explican, el interés sobre la casa implica una deducción de impuestos. La pareja toma el consejo y paga las deudas con altos intereses de las tarjetas. Ambos respiran aliviados porque las tarjetas están cubiertas. Ahora metieron la deuda del préstamo personal, a la hipoteca. Los pagos bajan porque extendieron la deuda a 30 años. Parece ser lo más inteligente que se puede hacer.

Entonces un vecino los invita a ir de compras porque hay una venta especial por el Día de los Caídos. La pareja promete que solo irá “a ver”, pero lleva la tarjeta de crédito. Por si acaso.

A cada rato me encuentro a esta pareja. Los nombres y apellidos cambian, pero el problema económico es el mismo. Vienen a mis conferencias para

escuchar mis consejos. Luego me preguntan: “¿Nos puede decir cómo hacer más dinero?”

No alcanzan a ver que su verdadero problema está en la forma en que eligen gastar el dinero que sí tienen. Todo es consecuencia de su nula educación financiera, y de que no conocen la diferencia entre un activo y un pasivo.

Tener más dinero rara vez es la solución a los problemas económicos. La inteligencia es la solución. Tengo un amigo que no deja de repetir la siguiente frase a la gente endeudada: “Si descubres que estás atrapado en un agujero en la tierra... deja de cavar.”

Cuando era niño, a menudo mi padre nos decía que los japoneses estaban muy conscientes de tres poderes: el poder de la espada, de la joya y del espejo.

La espada simboliza las armas. Estados Unidos ha gastado billones de dólares en armas, por lo que ahora tiene una poderosa presencia militar en el mundo.

La joya simboliza el dinero. Hay algo de cierto en el refrán: “Recuerda que la regla de oro es que, quien tiene el oro, es el que hace las reglas.”

El espejo simboliza el conocimiento de uno mismo. Según las leyendas japonesas, el conocimiento personal es el poder más importante de los tres.

Muy a menudo, la gente pobre y de la clase media permite que el poder del dinero la controle. El sólo hecho de levantarse para ir a trabajar cada vez con más ganas para conseguirlo, es lo que impide que la gente se pregunte si lo que está haciendo es lógico. Esto, a su vez, la limita desde antes de salir de casa. La mayoría se encuentra a merced del dinero porque no entiende su funcionamiento.

Si usaran el poder del espejo, ya se habrían preguntado: “¿Esto tiene sentido?”

Una persona puede tener preparación académica sólida y éxito profesional, y aun así, carecer de educación financiera.

Con frecuencia, en lugar de confiar en su sabiduría personal, en ese genio e inteligencia que radica en cada uno de nosotros, la gente sólo imita a la multitud. Todos hacen las cosas porque ven a otros hacerlas, se conforman en

lugar de cuestionarse. A veces repiten sin pensar lo que les han dicho siempre: “Diversifícate”, “Tu casa es un activo”, “Tu casa es tu mayor inversión”, “Si te endeudas más puedes conseguir un beneficio fiscal”, “Consigue un empleo seguro”, “No cometas errores”, “No corras riesgos”.

Se dice por ahí que la mayoría de la gente le tiene más miedo a hablar en público que a la misma muerte, y según los psiquiatras, el miedo a hablar en público es provocado por el temor a la exclusión social, a sobresalir, a la crítica, a hacer el ridículo, a no pertenecer. El miedo a ser distinto es lo que inhibe a la gente y le impide buscar nuevas formas para resolver sus problemas.

A eso se refería mi padre pobre cuando decía que los japoneses valoraban el poder del espejo por encima de los demás. Sólo cuando nos miramos en él, encontramos la verdad. El miedo es lo que hace que la gente diga: “No te arriesgues”. Es algo que sucede en todos los ámbitos: deportivo, personal, profesional o financiero.

Ese mismo miedo, el miedo al ostracismo, hace que la gente se conforme y ni siquiera cuestione las opiniones más aceptadas o las tendencias populares: “Tu casa es un activo”. “Consigue un préstamo para consolidación de deuda y paga lo que debes”. “Trabaja más duro”. “Consigue un ascenso”. “Algún día seré vicepresidente”. “Ahorra dinero”. “En cuanto obtenga un aumento, compraré una casa nueva para la familia”. “Los fondos mutualistas son seguros”.

Y por desgracia, muchos problemas financieros surgen porque la gente siempre quiere estar al mismo nivel que los vecinos. A veces, lo único que necesitamos hacer es mirarnos al espejo y escuchar a nuestra sabiduría interior en lugar de a nuestros temores.

Mike y yo empezamos a tener problemas en la escuela para cuando cumplimos dieciséis años. No éramos malos chicos, pero nos estábamos alejando de la demás gente. Trabajábamos para el papá de Mike todos los días al terminar las clases, y los fines de semana. A veces, después del trabajo, pasábamos horas con padre rico sentados a la mesa, mientras él se reunía con sus banqueros, abogados, contadores, corredores inversionistas, gerentes y empleados. Teníamos frente a nosotros a un hombre que abandonó la escuela a los trece años, pero ahora dirigía, daba instrucciones y órdenes, y les hacía preguntas a personas con mucha mayor preparación escolar que él. Estas personas atendían todas sus peticiones y se preocupaban si él no

aprobaba sus acciones.

Era un hombre que no siguió a las multitudes, que llegó a sus propias conclusiones y que detestaba la frase: “Tenemos que hacerlo de esta manera porque así lo hace todo mundo.” Lo mismo le sucedía con: “No podemos.” De hecho, si querías que hiciera algo, sólo tenías que desafiarlo diciéndole: “No creo que puedas.”

Mike y yo aprendimos más asistiendo a sus reuniones, que en todos los años que pasamos en la escuela, incluyendo los que fuimos a la universidad. El padre de Mike no era una persona con preparación académica, pero tenía educación financiera y, por lo mismo, también tenía éxito. En muchas ocasiones nos repitió: “Una persona inteligente contrata a gente más inteligente que ella.” Gracias a esta filosofía, Mike y yo tuvimos la oportunidad de pasar horas escuchando a gente brillante y aprendiendo de ella.

También, debido a lo mismo, no pudimos obedecer el dogma tradicional que predicaban nuestros maestros y eso nos ocasionó problemas. Cada vez que el maestro decía: “Si no sacan buenas calificaciones, no les va a ir bien en el mundo real”, Mike y yo arqueábamos las cejas. Cuando nos decían que debíamos obedecer procedimientos y no desapegarnos de las reglas, nos dábamos cuenta de que en la escuela no alentaban la creatividad. Fue entonces que empezamos a entender por qué padre rico nos decía que las escuelas estaban diseñadas para producir buenos empleados en lugar de buenos empleadores. A veces, Mike o yo les preguntábamos a nuestros maestros de qué manera íbamos a poder aplicar en el mundo real lo que estábamos estudiando ahí, o por qué nunca hablábamos sobre el dinero y la forma en que funcionaba. A esta segunda pregunta casi siempre nos contestaban que el dinero no era importante, que si ejercíamos nuestra profesión con excelencia, este llegaría por sí solo. Obviamente, entre más aprendíamos acerca del poder del dinero, más nos alejábamos de nuestros maestros y compañeros.

Mi padre pobre nunca me presionó respecto a las calificaciones. No obstante, discutimos mucho acerca del dinero. Creo que para cuando cumplí dieciséis, tenía bases más sólidas en lo que se refería al dinero, que él o mi madre. A esa edad ya podía llevar libros contables y entender de qué hablaban los contadores fiscales, abogados corporativos, banqueros, corredores de bienes raíces e inversionistas, entre otros. Mi padre pobre, por

otra parte, sólo hablaba con otros maestros.

Un día me dijo que nuestra casa era su mayor inversión. Pero cuando le expliqué por qué pensaba que no era así, tuvimos una discusión bastante desagradable.

BALANCE GENERAL	
Activos	Pasivos
	Casa

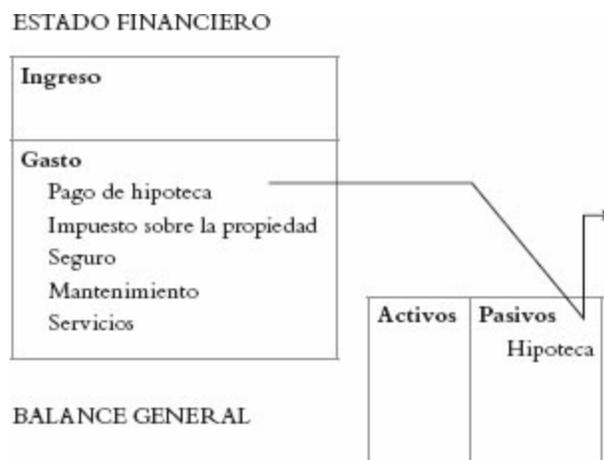
Padre rico

BALANCE GENERAL	
Activos	Pasivos
Casa	

Padre pobre

El diagrama anterior ilustra la diferencia en percepción que había entre mi padre rico y mi padre pobre en relación con sus casas. Uno pensaba que su bien inmueble era un activo, el otro, que era un pasivo.

Recuerdo el día que dibujé el siguiente diagrama para mostrarle a mi padre pobre la dirección del flujo de efectivo. También le enseñé los gastos secundarios que implicaba ser dueño de una casa. Un inmueble de mayor tamaño significaba más gastos, por lo que el flujo de efectivo continuaba saliendo a través de la columna de gasto.



Hasta la fecha, la gente continúa cuestionándome respecto a mi noción de que una casa no es un activo. Sé que para muchas personas una casa representa la mayor inversión de su vida y un sueño personal. Y sé que, naturalmente, ser el propietario de tu propia casa es mejor que no tener nada. Pero sólo trato de

ofrecer una alternativa a este dogma tan arraigado. Si mi esposa y yo fuéramos a comprar una casa más grande y ostentosa, sabríamos que no podríamos considerarla un activo. Sería un pasivo porque nos obligaría a dejar que saliera dinero de nuestros bolsillos.

Pues bien, este es mi argumento. En realidad no espero que toda la gente esté de acuerdo conmigo porque sé que una casa es algo que provoca emociones fuertes y, cuando se trata de dinero, lo emocional tiende a disminuir la inteligencia financiera. Por experiencia personal sé que el dinero tiene la capacidad de hacer que toda decisión se vuelva un asunto emotivo.

- **En lo que se refiere a casas, la mayoría de la gente trabaja para pagar un bien inmueble que nunca llega a pertenecerle. Dicho de otra forma, casi todo mundo compra una casa nueva cada cierto tiempo y, en cada ocasión, incurre en un nuevo esquema de pago a 30 años para cubrir el anterior.**
- **A pesar de que la gente recibe beneficios fiscales sobre los intereses por los pagos hipotecarios, también cubre todos sus otros gastos con dinero neto después de impuestos, incluso cuando ya terminó de pagar la hipoteca.**
- **Los padres de mi esposa se quedaron conmocionados cuando los impuestos sobre la propiedad de su casa se incrementaron hasta mil dólares al mes. Como eso fue después de que se retiraron, el aumento significó una gran carga en su presupuesto para el retiro. Al final, se tuvieron que mudar.**
- **El valor de las casas no siempre sube. Tengo**

amigos que deben un millón de dólares por una casa que, actualmente, se vendería por una cantidad muchísimo menor.

- **Las mayores pérdidas son las que se producen por dejar pasar oportunidades. Si tienes todo tu dinero vinculado a tu casa, tal vez te verás forzado a trabajar más porque tu capital continuará agrandando la columna de gastos en lugar de añadirse a la de activos: es decir, el clásico patrón de flujo de efectivo de la clase media. Si una pareja joven colocara más dinero en su columna de activos desde un principio, los años de vejez le serían menos difíciles. Para entonces, los activos habrían crecido y estarían disponibles para cubrir gastos. Con mucha frecuencia, la casa en que uno habita sólo sirve como un vehículo para solicitar un préstamo hipotecario para pagar los gastos que se van acumulando.**

En resumen, tomar la decisión de poseer una casa demasiado costosa en lugar de comenzar un portafolio de inversiones, tiene sobre el individuo un impacto que se manifiesta en, por lo menos, las tres maneras siguientes:

1. ***Pérdida de tiempo***, tiempo en que otros activos pudieron aumentar de valor.
2. ***Pérdida de capital adicional***, que pudo invertirse en lugar de usarlo para pagar los altos costos de mantenimiento que están relacionados directamente con la casa.
3. ***Pérdida de educación***, con frecuencia, la gente incluye su casa, sus

ahorros y sus planes de retiro en la columna de activos. Como no tiene dinero para invertir, sencillamente no lo hace. Lo anterior implica que nunca acumule experiencia en inversiones y, por eso, la mayoría de las personas nunca llega a ser lo que en el ámbito financiero se conoce como “inversionista sofisticado”. Para colmo, las mejores inversiones se las ofrecen, en primer lugar, a los inversionistas más experimentados, quienes, a su vez, se las venden después a la gente que no le gusta correr riesgos.

A pesar de todo, lo anterior no significa que no debas comprar una casa. Lo que quiero decir es que debes entender la diferencia entre un activo y un pasivo. Si yo quiero una casa más grande, entonces primero debo adquirir activos que generen el flujo de efectivo para pagarla.

El estado financiero personal de mi padre pobre es reflejo de la vida de una persona que terminó atrapada en la Carrera de la Rata. Su gasto se equipara a su ingreso, y eso le impide guardar lo suficiente para invertir en activos. Como resultado, los pasivos siempre son mayores.

El diagrama que aparece a continuación, a la izquierda, muestra el estado financiero de mi padre. Una imagen vale más que mil palabras. Aquí se muestra que sus ingresos y sus gastos son equivalentes, y que sus pasivos son mayores que sus activos.

El estado financiero personal de mi padre rico está a la derecha, y refleja los resultados de una vida dedicada a invertir y minimizar los pasivos.



¿POR QUÉ LOS RICOS SE VUELVEN MÁS RICOS?

Al analizar el estado financiero de mi padre rico, podemos ver por qué los

ricos se vuelven más ricos. La columna de activos genera ingresos más que suficientes para cubrir los gastos, y el balance se reinvierte en la misma columna. Ésta sigue creciendo y, por lo tanto, los ingresos que produce también se multiplican. Como resultado, ¡los ricos se vuelven más ricos!



¿POR QUÉ LA CLASE MEDIA TIENE DIFICULTADES?

La clase media se encuentra en un estado permanente de contrariedades. Los ingresos principales de la gente que pertenece a este sector provienen de su salario. A medida que los sueldos aumentan, también lo hacen los impuestos. Los gastos tienden a incrementarse en proporción al salario: de ahí proviene el concepto de la Carrera de la Rata. La clase media considera que su casa es su activo primario y, por eso, no invierte en activos que produzcan ingresos.



Este modelo en que a la casa se le considera una inversión, y la filosofía de que un aumento de sueldo implica que es posible comprar un bien inmueble mayor o gastar más, es la base que sustenta a nuestra endeudada sociedad actual. El incremento en el gasto conduce a las familias a incurrir en deudas más grandes y les produce mayor incertidumbre financiera a pesar de que, al mismo tiempo, están creciendo en sus empleos y reciben aumentos de manera

regular. Es un estilo de vida de alto riesgo, producto de la educación financiera deficiente.

La pérdida masiva de empleos en tiempos recientes es prueba de lo vulnerable que en realidad es la clase media en el aspecto económico. Los planes 401(k) están reemplazando a los planes de pensión de las empresas y, obviamente, Seguridad Social se encuentra en problemas y no se puede confiar en ella como una fuente de ingresos segura para el retiro. El pánico se extiende entre la clase media.

Los fondos mutualistas son muy populares hoy en día porque se supone que representan seguridad y porque sus compradores regulares están demasiado ocupados trabajando para pagar sus impuestos e hipotecas, ahorrar para los estudios universitarios de sus hijos y para pagar las tarjetas de crédito. Los usuarios de este tipo de fondos no tienen tiempo para estudiar temas de inversión, y por eso tienen que confiar en la experiencia del administrador de un fondo mutualista. Además, debido a que el fondo incluye varios tipos de inversión, los usuarios creen que su dinero estará más seguro porque se encontrará “diversificado”. Los usuarios —un sector de la clase media que cuenta con preparación académica— se apegan al dogma que pregonan los corredores de fondos y los asesores financieros: “Juega a la segura. No corras riesgos.”

Pero en el fondo, la verdadera tragedia es que la falta de educación financiera genera los riesgos que enfrenta la gente promedio de la clase media. Estas personas tienen que jugar a la segura porque su situación financiera siempre es, en el mejor de los casos, endeble. Sus “balances generales” carecen precisamente de balance. Se encuentran cargados de pasivos y no cuentan con activos legítimos que puedan producirles ingresos. Por lo general, la única fuente de ingresos de la clase media es su cheque de nómina, y por eso, su estilo de vida depende por completo de su empleador. Para colmo, cuando se les presentan verdaderas “oportunidades únicas en la vida”, no pueden aprovecharlas. Trabajan demasiado, pagan demasiados impuestos y sus deudas nunca acaban.

Como mencioné al principio de esta sección, la regla más importante es saber cuál es la diferencia entre un activo y un pasivo. En cuanto logres entenderla, concentra tus esfuerzos en adquirir activos que generen ingresos. Esa es la mejor manera de iniciar el camino hacia volverse rico. Si continúas haciéndolo, tu columna de ingresos crecerá. Mantén los pasivos y los gastos

al mínimo para que tu dinero esté disponible y puedas seguir vertiendo activos en la columna correspondiente. En muy poco tiempo la cantidad de activos que manejes será tan grande, que estarás en posibilidad de contemplar inversiones de un grado de especulación mayor: inversiones que podrían tener retornos del cien por ciento al infinito; inversiones de 5 000 dólares que en poco tiempo se convertirán en un millón más; esas inversiones a las que la clase media llama “demasiado riesgosas”. Recuerda que para la gente que cuenta con educación financiera invertir no implica riesgos tan grandes.

Pero si sólo haces lo que los demás, seguramente obtendrás el siguiente panorama:

ESTADO FINANCIERO

Ingreso Trabajo realizado para una empresa (salario)
Gasto Trabajo realizado para el gobierno (impuestos)

Activos	Pasivos Trabajo realizado para el banco (hipoteca)
----------------	--

Y si eres empleado y también tienes una casa, el esfuerzo que inviertes en trabajar se ve de la siguiente manera:

1. ***Trabajo para la empresa.*** Los empleados hacen que quien se enriquezca sea el dueño del negocio o los socios, pero nunca ellos mismos. Tu esfuerzo servirá para acrecentar el éxito y la cantidad de dinero que estará disponible para el retiro del dueño.
2. ***Trabajo para el gobierno.*** El gobierno toma su

tajada de tu cheque de nómina incluso antes de que le pongas las manos encima. Al trabajar con más ahínco, sólo incrementas la cantidad de impuestos que el gobierno toma. En general, el trabajo que realiza la mayoría de la gente de enero a mayo es para cubrir lo que tiene que pagarle al gobierno.

3. Trabajo para el banco. El siguiente mayor gasto, después de pagar impuestos, es usualmente el que corresponde al pago de hipoteca y deuda en tarjetas de crédito.

El problema de trabajar cada vez más es que cada uno de estos tres niveles implican que cedas una porción más grande de tu esfuerzo. Tienes que aprender a hacer que el aumento en tu trabajo te beneficie a ti y a tu familia de manera directa.

¿Cómo deberás fijar tus metas cuando al fin decidas concentrarte en tu propio negocio (es decir, enfocar tus esfuerzos para conseguir activos en lugar de un cheque más grande)? La mayoría de la gente tiene que conservar su empleo y continuar dependiendo de su sueldo para poder enfrentar la adquisición de activos.

Y a medida que crezcan los activos, ¿cómo se medirá el alcance del éxito obtenido? ¿Cómo puede saber una persona que ya es rica? ¿Que ya alcanzó la riqueza?

Además de tener mis propias definiciones para los conceptos “activos” y “pasivos”, también tengo una noción específica de la riqueza. En realidad la tomé prestada de un hombre llamado R. Buckminster Fuller. Algunos lo consideran un charlatán, y otros, un genio. Hace varios años causó controversias entre los arquitectos porque solicitó una patente para algo a lo que llamó “domo geodésico”. En su solicitud, por cierto, Fuller también mencionó algo acerca de la riqueza.

Al principio parecía un poco confuso, pero al seguir leyendo empezaba a sonar lógico:

La riqueza es la capacidad de una persona para sobrevivir cierta cantidad de días, a futuro. O, dicho de otra manera: si dejara de trabajar hoy, ¿cuánto tiempo podría sobrevivir?

A diferencia del valor neto (es decir, de la diferencia entre tus activos y tus pasivos que, con frecuencia, se caracteriza por incluir los objetos inútiles más costosos y las opiniones acerca de lo que valen las cosas), esta definición de riqueza nos da la oportunidad de desarrollar una forma de medición verdaderamente precisa. En este momento yo podría medir y saber en dónde me encuentro en relación con mi objetivo de volverme independiente en el aspecto económico.

A pesar de que el valor neto de una persona a menudo incluye activos que no producen efectivo —como artículos que compraste alguna vez y ahora están empolvándose en el garaje—, la riqueza mide cuánto dinero está produciendo tu propio dinero y, por tanto, cuál es tu capacidad de supervivencia financiera.

La riqueza es la medida del flujo de efectivo de la columna de activos, comparada con la de la columna de gasto.

Usemos un ejemplo. Digamos que en mi columna de activos tengo un flujo de efectivo de 1 000 dólares al mes, y que mis gastos mensuales ascienden a 2 000 dólares.

¿Cuál es mi riqueza?

Volvamos a la definición de Buckminster Fuller. ¿Cuántos días puedo vivir de aquí en adelante de acuerdo con esta medición? Si considero meses de 30 días, entonces tengo un flujo de efectivo suficiente para medio mes.

En cuanto logre tener un flujo de efectivo mensual de 2000 dólares proveniente de mis activos, entonces podré considerarme una persona con suficiente dinero.

Así pues, aunque todavía no sea rico, sí tengo lo necesario para vivir. Ahora cuento con ingresos mensuales, producto de mis activos, que cubren los gastos por esa misma cantidad de tiempo. También observa que en este punto ya no dependo del sueldo. Me enfoqué en construir una columna de activos que me hiciera independiente en el aspecto económico, y lo logré. Si en este momento renunciara a mi trabajo, podría cubrir mis gastos mensuales con el flujo de efectivo que generan mis activos.

Mi siguiente objetivo sería reinvertir el exceso de flujo de efectivo, en la columna de activos. Entre más dinero va a esa columna, más crece ésta. Asimismo, entre más crecen mis activos, más se incrementa el flujo de efectivo. Y, siempre y cuando mantenga mis gastos por debajo del flujo de efectivo proveniente de dichos activos, seguiré siendo más rico cada vez y obtendré más ingresos de fuentes que no tienen que ver con el trabajo físico que desarrollo todos los días.

Si este proceso de reinversión continúa, entonces estaré en el camino a volverme rico. Recuerda lo siguiente:

Los ricos compran activos.

Los pobres sólo incurren en gastos.

La clase media compra pasivos que cree que son activos.

Entonces, ¿cómo empiezo a enfocarme en mi propio negocio para dedicarme sólo a él? ¿Cuál es la respuesta? Escucha al fundador de McDonald's en el siguiente capítulo.

Capítulo tres

Lección 3. Ocúpate de tu propio negocio

Los ricos se enfocan en sus columnas de activos, mientras toda la demás gente se concentra en sus estados financieros.

En 1974 le solicitaron a Ray Kroc, fundador de McDonald's, que diera una conferencia a los estudiantes de maestría de la Universidad de Texas en Austin. Un amigo mío era estudiante ahí, y formaba parte de ese grupo de alumnos. Después de una plática fuerte e inspiradora, los estudiantes tuvieron un descanso y le preguntaron a Ray si le gustaría ir con ellos a beber unas cervezas al lugar favorito de los jóvenes. Él aceptó con gusto.

En cuanto comenzaron a beber la cerveza, Ray preguntó: “¿A qué negocio me dedico?”

“Todos se rieron”, me contó mi amigo. “La mayoría de los estudiantes de maestría pensó que Ray estaba jugando.”

Como nadie le respondió, Ray volvió a hacer la pregunta: “¿A qué negocio creen ustedes que me dedico?”

Los estudiantes volvieron a reírse pero, finalmente, un valiente gritó, “Ray, ¿quién en este planeta no sabe que te dedicas al negocio de las

hamburguesas?”

Ray se rió. “Eso es lo que pensé que dirían.” Hizo una pausa y luego añadió: “Damas y caballeros, yo no me dedico al negocio de las hamburguesas. Mi negocio son los bienes raíces.”

Según me contó mi amigo, Ray pasó un buen rato explicando su punto de vista. En su plan de negocios, Ray sabía que el enfoque principal del negocio era vender franquicias de hamburguesas; sin embargo, nunca olvidó que los factores más importantes para el éxito de cada franquicia eran el terreno y el lugar en que se ubicaran éstas. Básicamente, la persona que compraba una franquicia también estaba adquiriendo el inmueble que ésta incluía, y lo hacía en beneficio de la organización de Ray Kroc.

Hoy en día, McDonald’s es el mayor propietario individual de bienes raíces del mundo. Posee incluso más propiedades que la Iglesia católica. La empresa McDonald’s es dueña de algunas de las intersecciones y esquinas más valiosas de los Estados Unidos y de todo el mundo.

Mi amigo considera que la de Ray Kroc fue una de las lecciones más importantes que recibió en su vida. Gracias a ella, actualmente tiene locales de lavado de autos pero, en realidad, su negocio son los bienes raíces en donde se realiza el lavado.

En el capítulo anterior se presentaron diagramas que ilustraban el hecho de que casi todo mundo trabaja para todos los demás, excepto para sí mismo. En primer lugar, todos trabajan para los dueños de las empresas, luego para el gobierno a través de los impuestos y, finalmente, para el banco en donde obtuvieron su préstamo hipotecario.

Cuando yo era niño, no había McDonald’s cerca de casa. Sin embargo, mi padre rico nos enseñó a Mike y a mí la misma lección que Ray Kroc les dio a los estudiantes de maestría de la Universidad de Texas. Se trata del tercer secreto de los ricos: ocúpate de tu propio negocio.

En muchas ocasiones, las dificultades económicas de la gente son consecuencia de trabajar para alguien más. Al final de sus vidas, muchas personas sencillamente no tienen nada que demuestre cuánto se esforzaron.

Nuestro sistema educativo se enfoca en preparar a los jóvenes para obtener buenos empleos gracias a las habilidades académicas que logren desarrollar. Sus vidas siempre estarán sujetas a los sueldos o, tal como lo expliqué anteriormente, a la columna de ingresos. Muchos de ellos estudiarán aún más para llegar a ser ingenieros, científicos, cocineros, oficiales de policía,

artistas, escritores u otras cosas. Sus habilidades profesionales les permitirán pertenecer a la fuerza laboral y trabajar para obtener dinero.

No obstante, existe una gran diferencia entre tu profesión y tu negocio. Con frecuencia le pregunto a la gente: “¿A qué negocio te dedicas?”, y algunas personas me responden, “Ah, soy banquero.” Luego les pregunto si son dueños de algún banco, a lo que generalmente responden con: “No, trabajo en uno.” En ese momento comprendo que confundieron su profesión con su negocio. Quizá la profesión de esas personas sea “banquero”, pero les hace falta tener sus propios negocios.

Uno de los problemas de la escuela es que, casi siempre, te conviertes en aquello que estudias. Por eso, si estudias gastronomía, te conviertes en chef. Si estudias leyes, te vuelves abogado, y si estudias mecánica automotriz, te conviertes en mecánico. Y el error de volverse aquello que uno estudia es que a mucha gente se le olvida que debería ocuparse de su propio negocio. Muchos se pasan la vida viendo por los negocios de otros y haciéndolos, así, más ricos cada vez.

Para obtener seguridad financiera, la persona tiene que ocuparse de su propio negocio. Tu negocio gira alrededor de tu columna de activos, no de la de ingreso. Como lo expliqué anteriormente, la regla número uno implica diferenciar entre activos y pasivos para, luego, adquirir activos. Los ricos se enfocan en las columnas de activos, en tanto que todos los demás se enfocan en sus estados financieros.

Es por lo anterior que muy a menudo escuchamos: “Necesito un aumento.” “Si tan sólo me ascendieran de puesto.” “Voy a volver a inscribirme en la escuela para estudiar más y conseguir un mejor empleo.” “Voy a trabajar horas extras.” “Tal vez pueda conseguir un segundo empleo.”

Las dificultades económicas de la gente son consecuencia de trabajar para alguien más.

En algunos ámbitos estas nociones son fundamentales, pero no ayudan a ocuparte de tu propio negocio porque, una vez más, se enfocan en la columna de ingreso. La única manera en que estas acciones pueden ayudar a una persona es utilizando el dinero adicional para adquirir activos que generen más ingresos.

La razón principal por la que la mayoría de las personas pobres y de la clase media es conservadora en el aspecto fiscal —es decir, que no corre riesgos—, es porque carece de cimientos financieros. Por eso muchos tienen que aferrarse a su empleo y jugar a la segura.

Cuando se puso “de moda” hacer recortes laborales, millones de trabajadores descubrieron que sus casas, a las que consideraban activos, se los estaban comiendo vivos, porque el “activo” les costaba una cantidad demasiado fuerte mes a mes. El coche, es decir, su otro “activo”, también los estaba drenando. Y los palos de golf de 1 000 dólares guardados en el garaje ya no valían lo mismo que antes. Todos estos trabajadores vieron que sus empleos estaban bajo amenaza y, para colmo, no tenían nada en qué apoyarse. Ninguna de aquellas cosas a las que consideraban activos les serviría para sobrevivir en tiempos de crisis financiera.

Doy por hecho que casi todos hemos llenado una solicitud de crédito para comprar una casa o un auto, y por eso pienso que siempre es interesante fijarse en la sección del “valor neto”, ya que ahí se ve por qué ciertas prácticas bancarias y contables aceptadas le hacen creer a la gente que está haciéndose de un activo.

En una ocasión quise conseguir un préstamo, pero mi situación económica no era muy saludable. Por eso incluí en los datos que me solicitaron, mis palos de golf, mi colección de obras de arte; libros, aparatos electrónicos, trajes Armani, relojes de pulsera, zapatos y otros objetos personales. Con eso quise inflar las cifras de mi columna de activos.

Pero al final me negaron el préstamo porque tenía demasiadas inversiones en bienes raíces. Al comité de préstamos no le agradó que yo recibiera tanto dinero por concepto de rentas. Los miembros querían saber por qué yo no tenía un empleo normal con salario, pero no se les ocurrió cuestionar los trajes Armani, los palos de golf, ni la colección de arte. A veces la vida se pone difícil cuando tu perfil no coincide con el de todos los demás.

Cada vez que escucho a alguien decir que su valor neto es de un millón de dólares, de 100 000 dólares, o de lo que sea, siento que me da un ataque. El valor neto no es un dato preciso porque, sencillamente, en cuanto empiezas a vender tus activos, tienes que pagar impuestos sobre las ganancias.

Mucha gente se ha metido en serios apuros económicos cuando se le acaban los ingresos, porque para tener liquidez, vende sus activos. Sin embargo, los activos personales sólo se pueden vender por una fracción del

valor que se describe en el balance general personal. Por otra parte, y como ya mencioné, si hay alguna ganancia por la venta de los activos, se tienen que pagar impuestos sobre la misma. Así pues, el gobierno vuelve a llevarse una tajada y, de paso, reduce la cantidad disponible que tiene una persona para salir de deudas. Por esta razón siempre he dicho que el valor neto de una persona, en realidad, siempre es menor a lo que uno se imagina.

Ahora ocúpate de tu propio negocio. No renuncies a tu empleo pero comienza a comprar activos. Deja de adquirir pasivos o efectos personales que pierden su valor real en cuanto los llevas a casa. Tan sólo en cuanto lo sacas de la agencia, un automóvil nuevo pierde casi el 25 por ciento de lo que pagaste por él. El auto no es un activo aunque tu banquero te permita ponerlo en la lista. El nuevo palo de golf de titanio por el que pagué 400 dólares redujo su valor a 150 en cuanto di el primer golpe con él.

Mantén tus gastos bajos, reduce los pasivos y, con mucha disciplina, ve construyendo una base de activos sólidos. También es fundamental que los padres de los jóvenes, que aún no se han ido de casa, les enseñen a sus hijos la diferencia entre activo y pasivo.

Es necesario enseñarles a los jóvenes cómo se debe construir una columna de activos sólida, antes de que se vayan del hogar familiar, contraigan matrimonio, compren una casa, tengan hijos y se queden atorados en una riesgosa situación financiera que los obligue a aferrarse a un empleo y a comprar todo a crédito. He visto a demasiadas parejas jóvenes que se casan y quedan atrapadas en un estilo de vida que los obliga a estar endeudados durante casi toda su vida laboral.

Con frecuencia sucede que, en cuanto el último hijo se va de casa, los padres se dan cuenta de que no se han preparado para el retiro de la manera adecuada. Entonces se asustan y empiezan a ahorrar algo de dinero. En ese momento, sus propios padres se enferman y ellos tienen que enfrentar nuevas responsabilidades.

Entonces, ¿qué tipo de activos sugiero que tú o tus hijos adquieran? En mi mundo, los activos de verdad se pueden dividir en las siguientes categorías:

-
- **Negocios que no exigen mi presencia. Yo soy el dueño, pero otras personas los administran. Si**

tengo que trabajar ahí, entonces no es negocio. Si tengo que ir, se convierte en mi empleo.

- **Acciones.**
 - **Bonos.**
 - **Bienes raíces que generen ingresos.**
 - **Pagarés (o notas de deuda).**
 - **Regalías por concepto de propiedad intelectual como música, guiones y patentes.**
 - **Cualquier cosa que valga, que genere ingresos o que aumente de valor, y para la que haya un mercado dispuesto a comprar en cualquier momento.**
-

Cuando era niño, mi padre pobre me alentó a buscar un empleo seguro. Mi padre rico, en cambio, me motivó para que comenzara a adquirir activos que me encantaran. “Si no te encantan, no vas a encargarte de ellos”, decía. Ahora colecciono bienes raíces porque, sencillamente, me fascinan los edificios y los terrenos. Me gusta mucho comprarlos y, además, podría contemplarlos todo el día. Cuando llego a tener problemas, éstos nunca son tan grandes como para hacer que cambien los sentimientos que tengo por los bienes raíces. Pero si alguien no soporta los inmuebles, entonces no debería comprarlos.

También me gustan las acciones de empresas pequeñas, y en especial, de las que apenas comienzan. Esto se debe a que soy un empresario, no una persona del estilo corporativo. Al principio de mi carrera trabajé para compañías inmensas como Standard Oil de California, el Cuerpo de Marina de los Estados Unidos y Xerox. Disfruté mucho del tiempo que pasé en esas organizaciones y conservo muy buenos recuerdos; sin embargo, en el fondo sé que no soy un hombre de grandes empresas. A mí me gusta iniciar compañías, no dirigir las. Por eso mismo, generalmente compro acciones de negocios pequeños. A veces incluso inicio la compañía y luego la hago

cotizar en la bolsa porque las fortunas en realidad se hacen en emisiones de acciones nuevas, y a mí me encanta ese juego.

Ocúpate de tu propio negocio. No renuncies a tu empleo, pero comienza a comprar activos y deja de adquirir pasivos.

A mucha gente le dan miedo las empresas de baja capitalización. Muchos piensan que son riesgosas, y sí, lo son. Sin embargo, el riesgo disminuye si te encantan las inversiones, si las entiendes y si dominas el juego. En el caso de las empresas pequeñas, siempre aplico una estrategia de inversión que implica deshacerse de las acciones después de un año. Por otra parte, mi estrategia para bienes raíces consiste en empezar con poco e ir cambiando las propiedades por otras más grandes. De esa manera hay una demora en el pago de impuestos sobre las ganancias, lo cual permite que el valor de los inmuebles se incremente de forma dramática. Por lo general, sólo conservo los bienes raíces durante siete años.

Por mucho tiempo, mientras estuve en el Cuerpo de Marina y en Xerox, hice lo que padre rico me recomendó. Conservé mi empleo pero empecé a ocuparme de mi propio negocio. Me mantuve activo en la columna de activos por medio de la compra y venta de bienes raíces y de acciones modestas. Padre rico siempre enfatizó la importancia de la educación financiera. Entre más pudiera yo entender sobre contabilidad y manejo de efectivo, más fácil me resultaría analizar inversiones y, tarde o temprano, también podría iniciar y construir mi propia empresa.

Yo no le recomiendo a nadie que funde una compañía a menos de que de verdad quiera hacerlo. Con todo lo que sé acerca de cómo administrar una compañía, puedo decir que no le deseo a nadie un trabajo tan arduo. A veces, cuando la gente no encuentra empleo, cree que la solución es fundar su propio negocio. Pero, por desgracia, las probabilidades de tener éxito son pocas: nueve de cada diez compañías fracasan en los primeros cinco años. Y a su vez, nueve de cada diez de las que sobreviven al primer lustro, fracasan también. Por eso sólo te recomiendo iniciar una empresa si de verdad tienes el deseo de hacerlo. De otra manera, lo mejor será que conserves tu empleo y trates de realizar un negocio de forma paralela.

Cada vez que digo que debes ocuparte de tu negocio, me refiero a que

tienes que construir tu columna de activos y mantenerla fuerte. En cuanto un dólar entre ahí, ya no permitas que salga. Piénsalo de la siguiente manera: cada dólar que se suma a tu columna de activos se convierte en tu empleado. Lo mejor acerca del dinero es que puede trabajar 24 horas al día y continuar haciéndolo por generaciones. Sí, conserva tu empleo y trabaja con ahínco, pero también construye esa columna de manera simultánea.

A medida que crezca el flujo de efectivo, podrás darte algunos lujos. La gran diferencia entre la gente rica y la gente pobre y de clase media, es que los ricos adquieren los lujos al último, en tanto que los demás lo hacen primero. Los pobres y la clase media compran artículos de lujo como mansiones, diamantes, pieles, joyería o botes, porque quieren lucir como ricos. Y, efectivamente, lucen como tales. El problema es que sólo se van sumiendo en una deuda mayor. La gente que siempre ha tenido dinero es decir, los ricos a largo plazo, se enfocan en construir la columna de activos antes que nada. Luego, con los ingresos generados por los activos, compran sus lujos. Los pobres y la clase media adquieren lujos con su propia sangre y sudor, y, para colmo, con la herencia de sus hijos.

Piensa que darte un verdadero lujo debe ser una especie de recompensa por invertir en un activo y desarrollarlo. Por ejemplo, cuando mi esposa Kim y yo tuvimos algo de dinero extra gracias a nuestros departamentos habitacionales, ella salió y fue a comprarse un Mercedes. No necesitó trabajar más ni arriesgarse porque el automóvil se pagó con lo que generaban los departamentos. Lo que sí tuvo que hacer fue esperar cuatro años a que creciera el portafolio de inversiones en bienes raíces, y que produjera suficiente dinero extra para pagar el auto. Aquel Mercedes fue una verdadera recompensa para Kim porque, gracias a él, pudo demostrar que sabía cómo hacer crecer su columna de activos. Hoy en día, ese automóvil representa mucho más para ella que sólo un coche bonito: es el símbolo de que usó su inteligencia financiera para darse un lujo que quería.

La mayoría de la gente sale y compra impulsivamente un auto nuevo o algún otro lujo con crédito. Muchos tal vez sólo están aburridos y quieren un juguete nuevo. Pero comprar con crédito puede hacer que la persona llegue a resentir el lujo que se dio porque, tarde o temprano, la deuda se convierte en una carga financiera.

Después de tomar tiempo suficiente para haber invertido y construido tu propio negocio, estarás listo para aprender el secreto más importante de los

ricos, el que los coloca más allá de las multitudes.

Capítulo cuatro

Lección 4. La historia de los impuestos y del poder de las corporaciones

Mi padre rico sólo jugó el juego con inteligencia y lo hizo a través de corporaciones: el secreto más importante de los ricos.

Recuerdo que en la escuela me contaron la historia de Robin Hood y sus “alegres camaradas”. Mi maestra aseguraba que era la maravillosa historia de un héroe romántico que les robaba a los ricos para darles a los pobres, pero mi padre rico no lo veía de la misma manera. Él pensaba que Robin Hood era un vil ladrón.

Es posible que Robin Hood se haya ido, pero sus seguidores continúan viviendo. Con frecuencia escucho a la gente decir: “¿Por qué no pagan eso los ricos?” “Los ricos necesitan pagar más impuestos y ese dinero se lo deberían dar a los pobres.”

La fantasía de Robin Hood, o la noción de quitarles a los ricos para darles a los pobres, es lo que más daño les ha hecho a los mismos pobres y a la clase media. De hecho, la clase media tiene las mayores cargas fiscales por culpa de Robin Hood. La verdad es que los ricos no pagan impuestos. Quienes

pagan por los pobres son quienes pertenecen a la clase media y, en especial, la gente con preparación académica de la clase media alta.

Nuevamente, para entender bien cómo son las cosas, tenemos que hacer una revisión de la historia de los impuestos. Mientras que mi padre pobre, el más preparado académicamente, era experto en historia de la educación, mi padre rico llegó a ser, por méritos propios, un experto en la historia de los impuestos.

Padre rico nos explicó a Mike y a mí que al principio no se pagaban impuestos ni en Inglaterra ni en los Estados Unidos. Ocasionalmente se llevaban a cabo recaudaciones fiscales para financiar guerras. El rey, y cuando las Trece Colonias se independizaron, el presidente, daba aviso y le pedía a todo mundo que “diera unos centavos”. En Gran Bretaña se hizo una recaudación para financiar la guerra contra Napoleón de 1799 a 1816. En Estados Unidos para pagar la Guerra Civil de 1861 a 1865.

En 1874 Inglaterra decretó la permanencia del impuesto sobre ingresos para los ciudadanos. En 1913 también se hizo permanente un impuesto del mismo tipo en los Estados Unidos, a través de la adopción de la Decimosexta Enmienda hecha a la Constitución. En algún momento los estadounidenses estuvieron en contra de los impuestos. Fue un impuesto sobre el té lo que condujo a la famosa Fiesta del Té en la Bahía de Boston, incidente que propició y encendió la mecha de la Guerra de Independencia. A Estados Unidos y a Inglaterra les tomó aproximadamente 50 años convencer a los ciudadanos de pagar un impuesto sobre ingresos de manera regular.

Lo que estos datos no nos dicen es que, al principio, estos impuestos sólo se recaudaron entre los ricos. Este era el punto que padre rico quería que Mike y yo entendiéramos. Nos explicó que la idea de los impuestos se hizo popular y fue aceptada por la mayoría porque a los pobres y a la clase media se les dijo que los impuestos habían sido creados para castigar a los ricos. Las grandes masas votaron a favor de la propuesta de ley, y ésta se hizo legal constitucionalmente. A pesar de que el objetivo de los impuestos era castigar a los ricos, en realidad terminaron castigando precisamente a la gente que votó a favor: los pobres y la clase media.

“En cuanto el gobierno tuvo una probadita del dinero, su apetito creció”, dijo padre rico. “Tu papá y yo somos exactamente opuestos. Él es un burócrata del gobierno y yo soy capitalista. Nos pagan y nuestro dinero se mide en comportamientos opuestos. A él le pagan por gastar dinero y

contratar gente. Entre más gaste y más gente contrate, más crecerá su organización. En el gobierno siempre se respeta a las grandes organizaciones. En contraste, entre menos gente contrate yo, y menos dinero gaste, los inversionistas más respetarán a mi organización. Es por eso que no me agradan los burócratas. Tienen objetivos distintos a los de la mayoría de la gente de negocios. A medida que crece el gobierno, más necesita recaudar dinero a través de los impuestos para mantenerse.”

Mi padre con preparación académica creía firmemente que el gobierno tenía la obligación de ayudarle a la gente. Adoraba a John F. Kennedy y, en especial, la idea del Cuerpo de paz. Le agradaba tanto la idea, que tanto él como mi madre trabajaron para dicha organización. Ambos entrenaron voluntarios para ir a Malasia, Tailandia y Filipinas. Papá siempre se esforzaba por obtener préstamos adicionales e incrementos en el presupuesto para contratar más gente en sus dos empleos: en el Departamento de Educación y en el Cuerpo de paz.

Desde que tuve unos diez años empecé a escuchar a mi padre rico decir que los trabajadores gubernamentales eran un grupo de ladrones flojos; y a mi padre pobre quejarse de los ricos y decir que eran ladrones y codiciosos, y que debían pagar más impuestos. Ambos tenían argumentos válidos, pero para mí resultaba difícil ir a trabajar durante el día para uno de los capitalistas más importantes del pueblo, y luego volver a casa, con un padre que era un prominente líder gubernamental. No fue fácil decidir a cuál padre creerle. A pesar de la divergencia; sin embargo, si se estudia la historia de los impuestos, siempre surge una perspectiva interesante.

**Mi padre rico no consideraba que Robin Hood fuera un héroe.
Pensaba que era un vil ladrón.**

Como ya lo mencioné, la aceptación de los impuestos fue posible sólo porque las grandes masas creyeron en la teoría económica de Robin Hood: quitarle a los ricos para darle a todos los demás. El problema fue que el apetito que el gobierno tenía por el dinero era tan grande, que poco después los impuestos tuvieron que recaudarse entre la clase media y, a partir de ahí, sólo continuaron filtrándose hacia abajo.

Los ricos detectaron la oportunidad de protegerse porque ellos no juegan

con las mismas reglas. Ellos sabían sobre compañías, las cuales se volvieron bastante populares en los tiempos en que aún se navegaba en barco. Los ricos crearon la empresa como un vehículo para limitar el riesgo que corrían los activos en cada viaje. Básicamente, colocaron su dinero en una empresa con el objetivo de financiar la navegación. Luego, la compañía contrató a su propia tripulación para navegar al Nuevo Mundo y buscar un tesoro ahí. Si el barco se extraviaba, la tripulación perdía la vida, y la pérdida de los ricos se limitaba al dinero invertido en ese viaje.

El diagrama que se presenta a continuación muestra la forma en que la estructura corporativa se sitúa afuera de tu estado financiero personal y del balance general.



El conocimiento de la estructura legal corporativa es lo que en realidad les concede a los ricos una amplia ventaja por encima de los pobres y de la clase media. A mí me educaron dos padres, uno socialista y el otro capitalista, pero en muy poco tiempo comprendí que la filosofía del capitalista era la más lógica para mí. En mi opinión, los socialistas terminaron castigándose a sí mismos por su falta de educación financiera. Sin importar lo que inventara la multitud de gente que creía que se debía “tomar lo que les pertenecía a los ricos”, éstos siempre encontraron la manera de ser más astutos. Por esa razón, los impuestos terminaron recaudándose entre la clase media. Los ricos fueron más hábiles que los intelectuales, sencillamente porque entendieron el poder del dinero, materia que no se enseña en las escuelas.

¿Cómo aventajaron los ricos a los intelectuales? En cuanto fue aprobado el impuesto para “quitarles a los ricos”, el dinero empezó a fluir hacia las arcas del gobierno. La gente estaba muy contenta al principio. El dinero se entregaba al gobierno y a los ricos. Les llegaba a los trabajadores gubernamentales a través de empleos y pensiones, y a los ricos les tocaba una

parte cada vez que sus fábricas y empresas ganaban una licitación pública. El gobierno recibía una enorme cantidad del dinero, lo cual lo colocó en apuros respecto al manejo fiscal del mismo. Pero permíteme explicarte por qué. El ideal del gobierno es no tener dinero en exceso porque, si no logra gastar los fondos asignados, corre el riesgo de perder ese dinero cuando se realice el siguiente presupuesto porque, no haberlo ocupado, es señal de ineficiencia. A la gente de negocios, en contraste, se le recompensa y aplaude por su eficiencia cuando termina un ejercicio y tiene excedentes. Este ciclo del incremento en el gasto gubernamental continuó y, en consecuencia, también aumentó la necesidad de dinero. Entonces la idea de “cobrarles impuestos a los ricos” se ajustó para incluir a los niveles de la sociedad que recibían menores ingresos, hasta llegar a la misma gente que votó a favor: los pobres y la clase media.

Los verdaderos capitalistas usaron su conocimiento financiero para encontrar un escape. Volvieron a refugiarse en la protección que se recibe al pertenecer a una corporación. Sin embargo, lo que mucha gente que no ha formado una corporación o empresa desconoce, es que éstas, en realidad, no son una cosa tangible. Una corporación es un expediente con algunos documentos legales, que permanece en la oficina de algún abogado y que se tiene que registrar en una oficina gubernamental. La empresa no es un gran edificio, una fábrica o un grupo de gente. Es un documento que permite la creación de una entidad legal que no tiene alma. Gracias a este instrumento, los ricos pudieron volver a proteger su dinero. Se volvió muy popular porque la tasa con que se le cobran impuestos a las empresas es menor que la que se les aplica a los individuos. Además, ciertos gastos de las empresas se podían pagar con dinero sobre el que no se habían pagado impuestos aún.

Esta guerra entre tener y no tener ha prevalecido por cientos de años. La batalla se librará cada vez y en todo lugar en donde se emitan leyes. Durará por siempre. El problema es que, quienes pierden siempre son los que no están bien informados: aquellos que todos los días se levantan y con toda diligencia van a trabajar y a pagar impuestos. Si entendieran la forma en que los ricos juegan el juego, también podrían hacerlo. Y entonces se pondrían en camino hacia su independencia financiera. Por eso es que me molesto cada vez que veo que un padre les recomienda a sus hijos que vayan a la escuela para después conseguir un empleo seguro y permanente. La gente con empleos seguros, pero sin aptitudes financieras, está destinada a vivir

esclavizada por siempre.

En la actualidad, los estadounidenses promedio trabajan entre cuatro y cinco meses para el gobierno; es decir, sólo para pagar sus impuestos. En mi opinión, eso es demasiado. Entre más duro trabajas, más le tendrás que entregar al gobierno. Esta situación me hace pensar que la idea de “quitarles a los ricos” terminó afectando a la gente que apoyó su promulgación.

Cada vez que se trata de castigar a los ricos, éstos se defienden. Reaccionan. Porque tienen dinero y poder, y la intención de cambiar las cosas. Los ricos no se cruzan de brazos, listos a pagar más impuestos. En lugar de eso, buscan maneras de minimizar la carga fiscal. Contratan a abogados y contadores muy hábiles y persuaden a los políticos de cambiar las leyes o de soslayar lagunas legales. Los ricos utilizan sus recursos para efectuar cambios.

El Código Fiscal de los Estados Unidos también permite otras formas de reducir los impuestos. La mayoría de estos vehículos está disponible para cualquier persona; sin embargo, los ricos son quienes los aprovechan con mayor frecuencia porque ellos están enfocados en proteger sus negocios. Por ejemplo, la cifra “1 031” es la forma popular de llamarle a la sección 1 031 de la Ley de Impuestos Internos. En ella se le permite a un vendedor retrasar el pago de impuestos sobre un bien inmueble vendido para obtener ganancias de capital al intercambiarlo por otro bien inmueble de mayor valor. Los bienes raíces son un vehículo de inversión con grandes ventajas fiscales. Siempre y cuando sigas cambiando tus bienes inmuebles por otros de mayor valor, no tendrás que pagar impuestos sobre las ganancias hasta que liquides. La gente que no aprovecha estos ahorros legales en impuestos se pierde de una gran oportunidad para hacer crecer su columna de activos.

Por desgracia, los pobres y la clase media no cuentan con los mismos recursos. Sólo se quedan paralizados y permiten que el gobierno les entierre sus agujas en los brazos para succionarles la sangre. Siempre que veo la enorme cantidad de gente que prefiere pagar más impuestos o que aprovecha menos deducciones por miedo al gobierno, me quedo boquiabierto. Tengo amigos que terminaron cerrando y destruyendo sus negocios, para descubrir después que todo se debió a un error del gobierno. Puedo comprender el temor y las reacciones a la intimidación, pero creo que el precio de trabajar de enero a mayo para pagar impuestos es demasiado alto. Mi padre pobre nunca se defendió. Tampoco mi padre rico. Sin embargo este último aprendió

a jugar con inteligencia a través de las corporaciones: el secreto más importante de los ricos.

Seguramente recuerdas la primera lección que aprendí de mi padre rico. Tenía nueve años y tuve que sentarme y aguardar a que se dignara a hablar conmigo. Me quedé esperando en su oficina por horas. Me ignoró a propósito. Quería que yo reconociera su poder y que deseara tener el mismo tipo de fuerza algún día. Durante todos los años que estudié y aprendí de él, siempre me recordó que el conocimiento es poder.

Si trabajas para obtener dinero, le cedes el poder a tu jefe. Si haces que el dinero trabaje para ti, puedes conservar el poder y controlarlo.

Además, cuando uno tiene dinero también posee un gran poder que exige tener el conocimiento adecuado para saber conservarlo y multiplicarlo. Si careces de ese conocimiento, todo mundo podrá mangonearte. Padre rico siempre nos recordaba a Mike y a mí que el mayor bravucón no es el jefe o el supervisor, sino el recaudador de impuestos. Él siempre te va a quitar más si se lo permites. La primera lección que te ayuda a hacer que el dinero trabaje para ti en lugar de que tú trabajes para él, tiene que ver con el poder. Si trabajas para el dinero, para obtenerlo, le cedes el poder a tu jefe. Si haces que el dinero trabaje para ti, puedes conservar el poder y controlarlo.

En cuanto Mike y yo entendimos la fuerza que nos otorgaba hacer que el dinero trabajara para nosotros, padre rico se enfocó en el siguiente paso: ayudarnos a ser inteligentes en el aspecto financiero e impedir que cualquier cosa o persona nos mangoneara. Es muy fácil que te manipulen cuando eres ignorante. Pero si sabes de qué hablas, tienes más oportunidades de defenderte. Por eso padre rico pagaba tanto dinero para contar con la asesoría de contadores y abogados hábiles y especializados en temas fiscales. En realidad, era mucho más económico pagarles a ellos que al gobierno.

La mejor lección que me dio padre rico fue: “Si eres inteligente y hábil, la gente no podrá mangonearte.” Él conocía la ley porque la obedecía y porque sabía que no estar al tanto de la misma podía resultar costoso. “Si sabes que estás en lo correcto, entonces no tendrás miedo de defenderte.” Ni siquiera si te enfrentas a Robin Hood y sus “alegres camaradas”.

Mi otro padre, el que tenía una sólida educación, siempre me alentó para que consiguiera un buen empleo en una compañía fuerte. Hablaba mucho de las bondades de “trabajar e ir ascendiendo por la escalera corporativa”. Pero lo que él no entendía era que, al confiar por completo en el cheque de nómina de una compañía, se estaba convirtiendo en una dócil vaca lista para ser ordeñada.

Cada dólar de mi columna de activos se comportaba como un gran empleado. Trabajaba con ganas para producir más empleados y para comprarle un Porsche nuevo al jefe.

Cuando le conté a padre rico cuáles eran los consejos de mi padre pobre, se rió. “¿Y por qué no mejor ser el dueño de la escalera?”, preguntó.

Como yo era un niño, al principio no entendía bien a lo que se refería padre rico cuando hablaba de ser el dueño de mi propia empresa. Era una noción que me parecía imposible e intimidante. A pesar de que me agradaba, mi falta de experiencia me impedía visualizar la posibilidad de que algunos adultos llegarían a trabajar en una empresa que me pertenecería.

El punto es que, de no haber sido por mi padre rico, seguramente habría seguido los consejos de mi padre pobre. Gracias a algunos recordatorios ocasionales de padre rico, siempre tuve en mente ser el dueño de mi propia empresa y continué en un camino distinto. Para los quince o dieciséis años estaba seguro de que no iba a seguir los consejos de mi padre pobre. No sabía a ciencia cierta qué haría, pero estaba decidido a no tomar el mismo camino que la mayoría de mis compañeros de clase. Esa fue la decisión que cambió mi vida.

Pero no fue sino hasta que tuve veintitantos que los consejos de padre rico empezaron a cobrar sentido en mi mente. Acababa de salir del Cuerpo de Marina y ya estaba trabajando para Xerox. Ganaba mucho dinero, pero cada vez que revisaba mi cheque, me sentía muy desilusionado. Las deducciones eran demasiadas y, entre más trabajaba, más me quitaban. Cuando tuve más éxito, mis jefes empezaron a hablar de ascensos y aumentos de sueldo. Aunque era muy halagador, en mi mente escuchaba la voz de padre rico que me decía: “¿Para quién estás trabajando? ¿A quién le estás ayudando a volverse rico?”

En 1974, siendo todavía empleado de Xerox, fundé mi primera compañía y empecé a ocuparme de mis negocios. Ya tenía algunos activos en la columna correspondiente, pero de pronto decidí hacerla crecer. Los cheques de nómina, con todas aquellas deducciones, hicieron que los consejos de tantos años de padre rico sonaran perfectamente lógicos. Entonces pude ver cómo sería el futuro si seguía el camino de mi padre pobre, el maestro.

Muchos empleadores creen que es mala idea para la empresa recomendarles a sus empleados que tengan un negocio propio; sin embargo, el hecho de tener una empresa propia, y de desarrollar activos, me convirtió en un mejor empleado porque, de pronto, tuve un objetivo. Llegaba temprano a trabajar a Xerox y lo hacía con mucho ahínco. Estaba tratando de juntar la mayor cantidad posible de dinero para invertir en bienes raíces. Hawái estaba a punto de despegar y yo sabía que muchos harían fortunas si aprovechaban el momento. Y entre más me daba cuenta de que estábamos en un momento coyuntural, más copadoras vendía. Entre más vendía, más dinero ganaba y, naturalmente, más me quitaban por concepto de impuestos. Era muy inspirador. Anhelaba tanto salir de la trampa de los empleados, que trabajé aún con más ganas para poder invertir más. Para 1978 ya formaba, de manera permanente, parte de los cinco mejores vendedores de la empresa. Estaba desesperado por salir de la Carrera de la Rata.

Gracias a mis bienes raíces, en menos de tres años empecé a ganar más dinero de lo que ganaba en Xerox. Además, lo que ganaba en mi columna de activos, por medio de mi propia empresa, era dinero que trabajaba para mí y no ingresos que me obligaban a vender copadoras de puerta en puerta. Los consejos de padre rico me parecieron todavía más lógicos y sensatos. En muy poco tiempo, el flujo de efectivo proveniente de mis propiedades se fortaleció tanto que mi propia compañía me compró el primer Porsche que tuve. Mis compañeros vendedores de Xerox creyeron que había usado mis comisiones para darme ese lujo. Pero no era así. Las comisiones también las estaba invirtiendo en activos.

El dinero que ganaba estaba trabajando con mucho empeño para generar más dinero. Cada dólar de mi columna de activos se comportaba como un gran empleado. Trabajaba con ganas para producir más empleados y para comprarle un Porsche nuevo al jefe con dólares sobre los que no se habían pagado impuestos. Empecé a trabajar todavía más duro para Xerox. El plan funcionaba y mi Porsche era prueba de ello. Usé las lecciones aprendidas de

padre rico y pude salir de la Carrera de la Rata siendo aún muy joven.

Todo lo anterior fue posible gracias al sólido conocimiento financiero que adquirí en las clases de padre rico.

Sin ese conocimiento, al que yo llamo inteligencia financiera o IQ financiero, mi camino a la independencia económica habría sido mucho más difícil. Hoy en día les enseño a otros con la esperanza de poder compartir con ellos lo que sé.

También le recuerdo a la gente que el IQ financiero incluye conocimiento en varias áreas:

1. *Contabilidad.* La contabilidad es el alfabetismo financiero o la habilidad de leer números. Si quieres construir un imperio, esta habilidad te será primordial. Entre mayor sea la cantidad de dinero que esté bajo tu cuidado, mayor precisión necesitarás. De otra manera, el negocio entero se viene abajo. El lado izquierdo del cerebro se hace cargo de esta actividad, es el que se enfoca en detalles numéricos. El alfabetismo financiero te permite leer y entender estados financieros, lo cual, a su vez, te da la oportunidad de identificar los puntos fuertes y débiles de cualquier negocio.
2. *Inversiones.* Invertir es la ciencia de “hacer dinero con dinero”. Involucra estrategias y fórmulas en las que se aplica la creatividad del lado derecho del cerebro.
3. *Comprensión de los mercados.* Entender los mercados también es una ciencia. Es la ciencia de la oferta y la demanda. Además de las cuestiones fundamentales y económicas de la inversión, necesitas conocer los aspectos técnicos del mercado, los cuales, por cierto, se manejan en función de emociones. Piensa, por ejemplo, de acuerdo con las condiciones actuales del mercado, ¿esta inversión tiene sentido o no?
4. *La ley.* Si una corporación que contempla habilidades técnicas como las de la contabilidad, la inversión y el conocimiento de mercados, puede contribuir a un crecimiento explosivo. Una persona que entiende las ventajas fiscales y la protección que puede brindar una corporación tiene la posibilidad de volverse rica en mucho menos tiempo que un empleado o el dueño único de un pequeño negocio. Es una diferencia similar a la de caminar y volar. Implica una ventaja demasiado grande en lo que se refiere a la adquisición de riqueza a largo plazo.
5. *Ventajas fiscales.* Una empresa puede hacer muchas cosas que un

empleado no; como pagar gastos antes de pagar impuestos. Esta es un área de conocimiento muy emocionante. Los empleados ganan, pero como tienen que pagar impuestos, se ven obligados a sobrevivir con lo que les queda. Una empresa gana, gasta todo lo que puede, y paga impuestos sobre el remanente. Esta es una de las lagunas legales y fiscales que aprovechan los ricos. Son fáciles de usar y, si eres dueño de inversiones que producen un buen flujo de efectivo, no cuesta demasiado hacer uso de los beneficios. Te daré un ejemplo. Si tienes tu propia corporación, podrías tomar vacaciones en tus reuniones de consejo en Hawái. Los pagos de automóviles, seguros, reparaciones y membresías de clubes deportivos, también son gastos que cubre la empresa. La mayoría de las comidas en restaurantes se considera gastos parciales. Y sucede lo mismo con otros rubros. Sin embargo, todos estos gastos se pueden solventar de manera legal con dinero sobre el que no has pagado impuestos aún.

6. *Protección frente a demandas.* Vivimos en una sociedad a la que le gusta litigar. Todo mundo quiere una tajada de lo que ganas. Los ricos esconden mucha de su riqueza a través de vehículos como empresas y fideicomisos con los que protegen a sus activos de los embates de los acreedores. Cuando alguien demanda a una persona que tiene mucho dinero, por lo general se llevan a cabo reuniones con abogados especializados en protección de bienes y, al final, se descubre que la persona demandada no tiene nada en realidad. Lo controla todo pero no es poseedora de nada. Los pobres y la clase media, en cambio, tratan de ser los dueños de todo y terminan perdiéndolo porque se lo tienen que ceder al gobierno o a otros ciudadanos debido a una demanda. Y es que mucha gente sigue aplicando la estrategia de Robin Hood: quitarle a los ricos para darle a los pobres.

El propósito de este libro no es analizar los detalles específicos de lo que implica ser dueño de una compañía, pero debo señalar que si tú ya tienes algún tipo de activos legítimos, deberías pensar en averiguar, lo antes posible, más sobre los beneficios y la protección que ofrece el tener una empresa. Se han escrito muchos libros acerca de este tema, y en ellos, además de que se detallan los beneficios de tener una corporación, también se indican los pasos necesarios para fundarla. Los libros de Garret Sutton sobre este tema ofrecen reflexiones maravillosas acerca de la fuerza de las corporaciones personales.

Asimismo, debo recordarte que el IQ financiero es en realidad la sinergia

de muchas habilidades y talentos. De hecho, yo diría que lo que conforma la inteligencia financiera básica es la combinación de las cuatro habilidades técnicas que mencioné anteriormente. Y si aspiras a tener gran riqueza, requerirás de todas ellas.

En resumen:

Dueños de negocios con corporaciones

1. Ganan
2. Gastan
3. Pagan impuestos

Empleados que trabajan para corporaciones

1. Ganan
2. Pagan impuestos
3. Gastan

Como parte de tu estrategia financiera general, te recomiendo aprender acerca de la protección que las entidades legales les pueden proveer a los negocios y activos.

Capítulo cinco

Lección 5. Los ricos inventan el dinero

Con frecuencia, quienes prosperan en el mundo real no son los inteligentes sino los temerarios.

Anoche, después de escribir un buen rato, me tomé un descanso y vi un programa de televisión que narraba la historia de un joven llamado Alexander Graham Bell. Bell acababa de patentar su teléfono y estaba teniendo problemas porque su nuevo invento provocó una demanda demasiado fuerte. Como necesitaba una compañía más grande se acercó a Western Union, uno de los gigantes de su época. Graham Bell le pidió a la empresa que adquiriera su patente y su pequeña compañía. Quería 100 000 dólares por todo el paquete. El presidente de Western Union se rió de él y se negó a su petición. Argumentó que el precio era ridículo. El resto es historia. Tiempo después surgió una industria multimillonaria y nació AT&T.

En cuanto terminó el programa biográfico sobre Graham Bell, comenzaron a transmitir las noticias. En ellas hablaron de otro recorte de personal en una compañía local. Los trabajadores estaban molestos y se quejaban de que los dueños de la compañía estaban siendo injustos. Un gerente de unos 45 años al que despidieron tenía junto a él a su esposa y a sus dos bebés, y les suplicaba

a los guardias de seguridad que le permitieran hablar con los dueños para convencerlos de que volvieran a contratarlo. Acababa de comprar una casa y tenía miedo de perderla. La cámara se enfocó en su súplica para que el mundo entero fuera testigo. Sobra decir que llamó mucho mi atención.

He impartido educación financiera desde 1984. Es una experiencia maravillosa y muy gratificante, pero al mismo tiempo perturbadora. Verás, les he enseñado a miles de personas y en todas ellas, así como en mí mismo, he detectado un rasgo muy específico. Aunque tenemos gran potencial y fuimos bendecidos con dones, a todos nos detienen, hasta cierto punto, las dudas que tenemos sobre nosotros mismos. No se trata tanto de la falta de información técnica, sino de falta de confianza. Este rasgo les afecta más a unos que a otros.

En cuanto dejamos la escuela descubrimos que los títulos académicos y las buenas calificaciones no son lo que más importa. En el mundo real, afuera de las universidades, se requiere de algo más. He escuchado a la gente llamarle de muchas formas: agallas, pantalones, valor, temeridad, audacia, desenfado, tenacidad e inteligencia. Este factor, como quiera que se le llame, es el que, al final, decide el futuro de uno por encima de las calificaciones escolares.

Debo decir que, en el fondo, todos somos individuos con agallas, valor, inteligencia y audacia. Pero por desgracia, en nosotros también existe el otro lado de la moneda: ese personaje que podría arrodillarse y suplicar de ser necesario. Después de pasar un año en Vietnam como piloto del Cuerpo de Marina, llegué a conocer a fondo esas dos personalidades que convivían dentro de mí, y me di cuenta de que ninguna es superior a la otra.

No obstante, como maestro descubrí que el miedo excesivo y la falta de confianza en uno mismo eran los dos elementos que más limitaban al genio de cada individuo. Me rompió el corazón ver a estudiantes que sabían las respuestas pero carecían del valor para responder y actuar. Con frecuencia, quienes avanzan en el mundo real no son los inteligentes sino los temerarios.

Por experiencia personal, puedo decir que el genio financiero exige tanto conocimiento técnico como valentía. Porque si el miedo es demasiado fuerte, entonces logra inhibir al genio. En mis clases les recomiendo mucho a mis alumnos que aprendan a correr riesgos y a permitir que su genio transforme el miedo en poder y lucidez. A unos les funciona y a otros les aterra. Me he llegado a dar cuenta de que, en lo que se refiere al dinero, la mayoría de la gente prefiere jugar a la segura. Muchas veces he tenido que enfrentarme a

preguntas como: “¿Para qué arriesgarse?” “¿Por qué debería tomarme la molestia de desarrollar mi IQ financiero?” “¿Por qué tengo que recibir educación financiera?” Y en esos casos siempre respondo: “Sencillamente para tener más opciones.”

Verás, nos esperan muchos cambios en el futuro. En los próximos años habrá más gente como el joven inventor Alexander Graham Bell. También habrá cientos de personas como Bill Gates y cada año surgirán en todo el mundo empresas de éxito abrumador como Microsoft. Por otra parte, también habrá más gente y negocios que irán a la bancarrota; habrá más despidos y recortes.

Entonces, ¿para qué tomarse la molestia de desarrollar el IQ financiero? Sólo tú puedes responder a eso. Sin embargo, te diré mis razones personales para hacerlo. Yo lo hago porque vivimos en una era demasiado emocionante. Prefiero abrirle los brazos al cambio en lugar de temerle. Prefiero alegrarme por la perspectiva de hacer millones, en lugar de preocuparme por no obtener un aumento. El período que vivimos ahora es tan emocionante como inusitado en la historia mundial. Dentro de varias generaciones la gente mirará hacia atrás, verá este momento y señalará lo fascinante que debió haber sido: la era en que murió lo viejo y nació lo nuevo. Una época llena de agitación y pasión.

Y entonces, ¿por qué tomarte la molestia de desarrollar tu IQ financiero? Porque si lo haces, prosperarás en gran medida. Y si no, este período será muy aterrador. Verás a algunos moverse con osadía mientras los demás se aferran a viejos y desgastados salvavidas.

Hace 300 años la tierra era la mayor riqueza. Quien poseía tierras era rico. Más adelante, la riqueza la conformaron las fábricas y la producción, y entonces los Estados Unidos dominaron. Los industriales se convirtieron en los poseedores de la riqueza. Actualmente, todo se centra en la información, y el problema es que ésta vuela por el mundo a la velocidad de la luz. A la nueva riqueza no la pueden limitar las fronteras de la misma manera que sucedía con la tierra y las fábricas. Los cambios serán cada vez más rápidos y dramáticos. Habrá un incremento brutal en el número de nuevos multimillonarios y también habrá muchos que se quedarán atrás.

Hoy en día veo a mucha gente que se pasa la vida batallando. Que trabaja más sólo por aferrarse a ideas rancias. Se resiste al cambio y quiere que las cosas sean como antes. Sé de personas que pierden sus empleos o sus casas, y

culpan a la tecnología, a la economía o a sus jefes. Por desgracia, no se dan cuenta de que el problema son ellas mismas. Las ideas viejas se vuelven su mayor pasivo, pues no logran ver que, si bien en el pasado esas mismas nociones eran activos, el pasado se ha ido ya.

Una tarde estaba enseñando cómo invertir. Para eso hice uso de una herramienta que yo mismo inventé: el juego de mesa, *CASHFLOW*®. Una amiga trajo a una conocida suya a la clase. Esta amiga de mi amiga se acababa de divorciar y quedó muy mal en el aspecto económico después de firmar su convenio económico. Ahora estaba en busca de respuestas. Nuestra amiga en común creyó que mi clase le ayudaría.

El juego fue diseñado para ayudarle a la gente a aprender cómo funciona el dinero. Al jugarlo se aprende sobre la interacción del estado financiero y el balance general. Las personas entienden cómo se desliza el flujo de efectivo entre ambos, y descubren que, si quieren volverse ricas, deben empeñarse en incrementar el flujo de efectivo mensual de la columna de activos, hasta el punto en que exceda los gastos de ese mismo período. En cuanto alguien logra lo anterior, puede escapar de la Carrera de la Rata y meterse al Carril de Alta.

Como ya dije antes, algunos odian el juego y otros lo adoran. Algunos más, de plano, no lo entienden. Esta mujer perdió una oportunidad invaluable de aprender algo aquella noche. En la primera ronda sacó una tarjeta con una “baratija”. En ella aparecía un bote. Al principio la recién divorciada se puso feliz. “Oh, ¡tengo un bote!”, dijo. Pero luego, cuando su amiga trató de explicarle cómo funcionaban los números en su estado financiero y en el balance general, se sintió frustrada porque nunca le gustaron las matemáticas. El resto de los participantes esperó mientras la amiga continuaba explicando la relación entre el estado financiero, el balance general y el flujo de efectivo. De repente, cuando se dio cuenta de cómo funcionaban los números, comprendió que el bote se la estaba comiendo viva. Más adelante, la despidieron de su empleo y tuvo un hijo en el juego. Fue una experiencia espantosa para ella.

Después de la clase su amiga se acercó y me dijo que la mujer divorciada estaba molesta. Había ido a la clase a aprender sobre inversiones y no le gustó la idea de pasar tanto tiempo jugando un juego tonto.

La amiga trató de instarla a mirar dentro de sí misma e identificar si el

juego reflejaba lo que le pasaba en la vida real de alguna manera. Y entonces, la divorciada exigió que le devolvieran su dinero. Dijo que la mera idea de que un juego pudiera ser reflejo de su vida era ridícula. Le devolvimos su dinero y se fue.

Desde 1984 he ganado millones de dólares haciendo algo que el sistema escolar no hace. En las escuelas casi todos los maestros se la pasan hablando; cuando yo era estudiante odiaba las clases en donde eso sucedía porque eran aburridas y hacían que mi mente divagara.

En 1984, empecé a enseñar con herramientas como juegos de mesa y simuladores. Mi enseñanza se apoya en estas herramientas hasta la fecha, porque me gusta animar a los estudiantes adultos a que se den cuenta de que los juegos reflejan lo que ya saben y lo que necesitan aprender. Lo más importante es que los juegos reflejan el comportamiento. Son sistemas de retroalimentación instantánea. En lugar de que un maestro te dé un sermón, el juego te ofrece una clase personalizada, hecha a tu medida. Tiempo después me llamó la amiga de la mujer divorciada para darme noticias de su conocida. Me dijo que se encontraba bien y que estaba más calmada. En el período que aprovechó para apaciguarse, pudo detectar una ligera relación entre el juego y su vida.

Los juegos reflejan el comportamiento. Son sistemas de retroalimentación instantánea.

Aunque su esposo y ella nunca fueron dueños de un bote, sí tuvieron todo lo demás imaginable. La mujer se quedó muy enojada después del divorcio porque él huyó con una mujer más joven y porque descubrió que, después de veinte años de matrimonio, contaban con muy pocos activos. Realmente no había nada que dividir en la separación. Sus veinte años de casados fueron increíblemente divertidos, pero lo único que tenían al final era una tonelada de cachivaches.

La mujer divorciada descubrió que su molestia al hacer cuentas —en el estado financiero y el balance general— provenía de la vergüenza que sentía porque no entendía nada. Siempre creyó que las finanzas eran asunto de hombres. Ella cuidaba la casa y cocinaba para los invitados, mientras él se encargaba de lo económico. Ahora estaba segura de que los últimos cinco

años de matrimonio él ocultó dinero para que ella no supiera que lo tenía. Estaba enojada consigo misma por no estar al tanto del destino de los recursos, ni haber notado la existencia de la otra mujer.

El mundo, al igual que en el juego de mesa, nos ofrece retroalimentación instantánea todo el tiempo. Y si prestáramos más atención, nos percataríamos de mucho más. Un día, hace no mucho tiempo, me quejé con mi esposa de que mis pantalones se habían encogido en la tintorería. Ella sonrió y me dio un codazo en el estómago para informarme que los pantalones no se encogieron, que quien se había expandido ¡era yo!

El juego de mesa *CASHFLOW*® fue diseñado para darle retroalimentación personalizada a cada quien. Su propósito es brindarte opciones. Si sacas la tarjeta del bote y eso te pone en deuda, la pregunta es: “¿Qué puedes hacer ahora?” “¿Cuántas opciones financieras distintas puedes mencionar?” Ese es el propósito: enseñarle a los jugadores a pensar y a diseñar varias opciones financieras nuevas y distintas. Miles de personas en todo el mundo ya lo jugaron. Quienes logran salir de la Carrera de la Rata más rápido entienden de números, tienen mentes creativas en el aspecto financiero y reconocen las distintas opciones. No es raro que la gente rica sea creativa y corra riesgos bien calculados. A quienes les toma más tiempo salir de la Carrera, por lo general no están familiarizados con los números y no entienden las bondades de la inversión.

Algunas de las personas que juegan *CASHFLOW*® ganan mucho dinero en el juego, pero no saben qué hacer con él. A pesar de que lo tienen, los otros jugadores parecen avanzar más. Eso también sucede en la vida real. Hay mucha gente que es muy adinerada, pero está estancada en el aspecto económico.

Limitar tus opciones es lo mismo que aferrarte a las ideas viejas. Tengo un amigo de la preparatoria que actualmente tiene tres empleos. Hace años era el más rico de todos mis compañeros. Pero después, cuando cerró la plantación local de azúcar, la compañía para la que trabajaba se vino abajo. En su mente sólo tenía una opción, la típica: trabajar muy duro. El problema fue que no pudo encontrar un empleo equivalente en el que le reconocieran el tiempo que llevaba empleado para la otra compañía. Como resultado, ahora está sobrecalificado para los trabajos que tiene, y sus salarios son más bajos. Tiene que trabajar en tres lugares distintos y sólo gana lo suficiente para

sobrevivir.

En muchas ocasiones he visto que algunas personas que juegan *CASHFLOW*[®] se quejan de que nunca les salen las tarjetas con buenas oportunidades. Y por eso se quedan sin hacer nada. También sucede en la vida real. Muchos se quedan esperando a que les llegue su gran oportunidad.

También me ha tocado ver a gente a la que sí le llega la oportunidad perfecta, pero no tiene dinero para aprovecharla. Son los mismos que luego se quejan de que ya habrían salido de la Carrera de la Rata si hubieran tenido los recursos necesarios, y también se quedan sin hacer nada. Lo mismo pasa en la vida real. Muchos se topan con grandes propuestas, pero no tienen dinero en el momento indicado.

Y, para colmo, también he visto a algunos sacar una tarjeta con una gran oportunidad, leerla en voz alta y quedarse con cara de no tener idea de lo que tienen en las manos. Cuentan con el dinero, el momento es idóneo, les llega la tarjeta pero, aun así, no pueden identificar lo que está ante su nariz. No descubren que coincide a la perfección con su plan financiero para escapar de la Carrera de la Rata. En la vida real conozco a más gente de este último tipo, que de todos los otros combinados. La oportunidad de su vida les pasa por enfrente y no la ven. Un año después se enteran, cuando ya todo mundo se volvió rico.

La inteligencia financiera se trata solamente de tener más opciones. Si las oportunidades no se te presentan, ¿qué más puedes hacer para mejorar tu situación financiera? Si una oportunidad te cae en el regazo y no tienes dinero, y el banco no quiere ni dirigirte la palabra, ¿qué puedes hacer para que esa oportunidad te beneficie? Si tu corazónada es incorrecta y aquello con lo que has estado contando no sucede, ¿cómo puedes transformar un limón en millones? Eso es inteligencia financiera. No se trata tanto de lo que sucede, sino de cuántas soluciones distintas se te pueden ocurrir para volverte rico. Se trata de cuán creativo puedes ser para resolver problemas económicos.

La mayoría de la gente sólo conoce una solución: trabajar duro, ahorrar y pedir prestado. Entonces, ¿para qué tomarte la molestia de incrementar tu inteligencia financiera? Porque quieres ser el tipo de persona que está interesada en crear su propia suerte. Porque así podrás tomar lo que te llegue y mejorarlo. Muy pocos se dan cuenta de que la suerte, al igual que el dinero,

se crea. Y si tú quieres ser más afortunado y generar más dinero en lugar de continuar trabajando duro, entonces es fundamental que desarrolles tu inteligencia financiera. Si eres el tipo de persona que está esperando a que suceda lo correcto, podrías quedarte así por mucho tiempo. Es como esperar a que todos los semáforos se pongan en verde antes de iniciar un viaje de ocho kilómetros.

Siendo niños, padre rico nos repitió constantemente a Mike y a mí que “el dinero no es real”. A veces nos recordaba cuán cerca estuvimos de descubrir el secreto del dinero aquel día que nos juntamos y nos pusimos a “fabricar dinero” con plomo y yeso de París. “Los pobres y la clase media trabajan para obtener dinero”, decía, “los ricos lo hacen”. Entre más real creas que es el dinero, más duro trabajarás para obtenerlo. Pero si llegas a asimilar que el dinero no es real, te volverás rico en menos tiempo.”

“¿Entonces qué es?”, era la pregunta que nosotros le hacíamos. “¿Qué es el dinero si no es real?”

“Aquello que creemos que es”, era todo lo que respondía.

La mente es el activo más poderoso que tenemos. Si la entrenamos bien, puede producir enorme riqueza en lo que parecerá sólo un instante. Asimismo, una mente no entrenada puede producir el tipo de pobreza extrema que podría destruir a una familia por generaciones.

En la Era de la Información, el dinero crece de manera exponencial. Algunas personas se están volviendo ridículamente millonarias de la nada. Sólo manejan ideas y contratos.

La mente es el activo más poderoso que tenemos. Si la entrenamos bien, puede producir enorme riqueza en lo que parecerá sólo un instante.

Mucha de la gente que maneja acciones o hace otro tipo de inversiones para vivir, te podría decir que ve que esto sucede todo el tiempo porque en realidad sí es posible hacer millones instantáneamente de la nada. Y con nada. Es decir, sin intercambio físico de dinero. Todo se hace por medio de contratos y acuerdos: una señal con la mano en un piso de la bolsa de valores, un parpadeo en la pantalla de los operadores de piso en Lisboa, enviado desde la pantalla de alguien en Toronto, y luego de vuelta a Lisboa; una

llamada a mi corredor para que compre acciones y, unos instantes después, las venda. El dinero no cambió de manos. Sólo fueron acuerdos.

Entonces, ¿para qué desarrollar tu genio financiero? Te repito que sólo tú puedes responderlo. Sin embargo, te diré por qué yo me he enfocado en desarrollar esta área de mi inteligencia. Lo hago porque quiero hacer dinero en poco tiempo. No porque lo necesite, sino porque quiero. Es un proceso de aprendizaje fascinante. Desarrollo mi IQ financiero porque quiero participar en el juego más rápido e importante del mundo. Y porque, muy a mi discreta manera, me gustaría ser parte de esta inusitada evolución de la humanidad: la era en que los humanos trabajan sólo con sus mentes y no con sus cuerpos. Además, ahí es en donde está la acción. Esto es lo que está sucediendo. Está de moda. Es aterrador. Y muy divertido.

Por todas estas razones invierto en mi inteligencia financiera y desarrollo el activo más poderoso que tengo. Quiero estar con la gente que se mueve con osadía hacia el futuro. No me quiero quedar con los rezagados.

Te daré un ejemplo sencillo de cómo se hace dinero. A principios de los noventa, la economía de Phoenix, Arizona, era deplorable. Yo estaba viendo un programa de televisión cuando, de pronto, apareció un asesor financiero y empezó a pronosticar destrucción y tinieblas. Su consejo fue ahorrar dinero. “Guarden cien dólares cada mes”, dijo. “En 40 años serán multimillonarios.”

Bien, ahorrar dinero cada mes es buena idea. Y es una opción: la opción que elige la mayoría. Pero el problema es que ahorrar le cierra los ojos al ahorrador y no le permite ver lo que en realidad sucede. Hace que la gente pierda oportunidades importantes que le servirían para hacer crecer su dinero de una manera significativa. El mundo los va a pasar de largo.

Como ya lo mencioné, la economía era deplorable en aquel momento, por lo que las condiciones del mercado eran perfectas para los inversionistas. Yo tenía buena parte de mi capital invertido en el mercado de valores y en edificios de departamentos. Casi no tenía liquidez. Me encontraba comprando todo el tiempo porque la gente estaba vendiendo sus propiedades. Yo no podía ahorrar, sólo invertir. Kim y yo teníamos más de un millón de dólares en efectivo, trabajando en un mercado que crecía con rapidez. Era la mejor oportunidad para invertir. La economía era terrible y yo no podía dejar pasar esos pequeños negocios.

Casas que alguna vez valieron 100 000 dólares se vendían por 75 000. Sin embargo, en lugar de comprar con los agentes de bienes raíces locales,

empecé a adquirir los bienes inmuebles en las oficinas de abogados especializados en bancarrota y en la entrada a los juzgados. En esos lugares, una casa de 75 000 dólares podía llegar a ser comprada por 20 000 o menos. Con 2 000 dólares que le pedí prestados a un amigo por 90 días con interés de 200 dólares, pude darle un cheque de caja a un abogado para que lo tomara como enganche. Mientras se llevaba a cabo el proceso de adquisición, puse un anuncio en el periódico en el que ofrecía una casa con un valor de 75 000 dólares por sólo 60 000 y sin enganche. El teléfono no dejó de sonar. Estudié a los posibles compradores y, en cuanto la propiedad fue legalmente mía, les mostré la casa. Fue una locura. El inmueble se vendió en minutos. Pedí 2 500 dólares por concepto de papeleo y trámites. El comprador lo pagó con gusto y, a partir de ahí, el depositario y la compañía de títulos de propiedad, se hicieron cargo. Le pagué los 2 000 dólares a mi amigo con los 200 adicionales. Se puso feliz al recibirlos. El comprador de la casa estaba feliz, el abogado también estaba feliz y yo, por supuesto, como loco de alegría. Acababa de vender una casa que me costó 20 000 dólares en 60 000. Los 40 000 dólares de diferencia se produjeron a partir de dinero que tenía en la columna de activos en forma de una carta promesa, o pagaré, del comprador. Tiempo invertido: cinco horas.

Bien, ahora que estás en camino a tener una mejor educación financiera y ser más hábil en la lectura de números, te mostraré por qué el anterior es un ejemplo de dinero creado de la nada.

40 000 dólares se crean en la columna de activos. El dinero se inventa sin pagar impuestos sobre él. Con un interés del 10 por ciento, a los ingresos se añaden 4 000 dólares al año en flujo de efectivo.

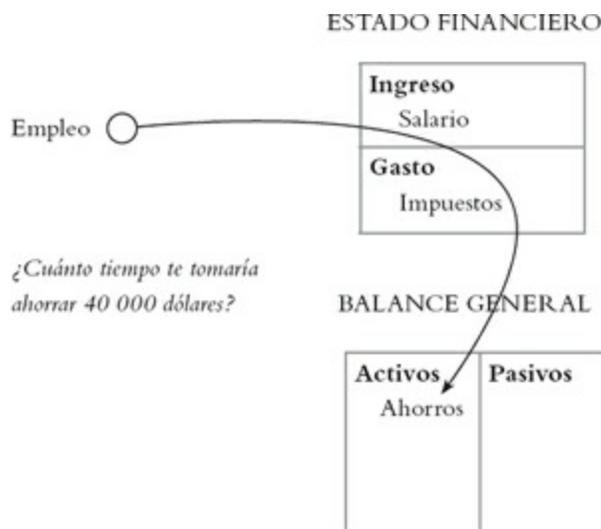
ESTADO FINANCIERO



BALANCE GENERAL

En el contexto de ese mercado tan deprimido, Kim y yo pudimos hacer seis de estas sencillas transacciones en nuestro tiempo libre. Mientras la mayor parte de nuestro dinero estaba invertido en propiedades grandes y en el mercado de valores, pudimos generar más de 190 000 dólares en activos (con pagarés al 10 por ciento de interés), con esas transacciones a las que yo llamo, “compra, crea y vende”. Esto asciende a un ingreso anual de 19 000, gran parte del cual está protegido por nuestra corporación privada. También una parte sustancial de los 19 000 dólares sirve para pagar los automóviles, gasolina, viajes, seguros, comidas con clientes y otros gastos de nuestra compañía. Para cuando el gobierno tiene la oportunidad de cobrar impuestos sobre ese dinero, nosotros ya lo usamos para cubrir gastos, de una manera legal y permitida, con dinero antes de impuestos.

¿ Cuánto tendrías que recibir de ingresos si el gobierno se lleva el 50 por ciento en impuestos?



Este fue un ejemplo sencillo de cómo se puede inventar dinero, crearlo y protegerlo, con tan sólo aplicar inteligencia financiera.

Pregúntate: ¿cuánto tiempo me tomaría ahorrar 190 000 dólares? ¿El banco te pagaría el 10 por ciento de interés sobre tu dinero? Y el pagaré tiene validez por 30 años. Espero que nunca me paguen los 190 000 dólares. Porque si me dan el capital, yo tendría que pagar impuestos y, además, 19

000 dólares pagados en 30 años, equivale a un poco más de 500 000 dólares en ingresos.

Mucha gente me pregunta qué sucede si alguien no paga. Es algo que llega a pasar, efectivamente, pero te tengo buenas noticias. Esa casa de 60 000 dólares se puede recuperar para venderse por 70 000, más otros 2 500 dólares que se cobran por comisión del proceso de préstamo. Desde la perspectiva del nuevo comprador, seguiría siendo una transacción sin enganche. Y el proceso continuaría.

La primera vez que vendí la casa pagué los 2 000 dólares que debía, así que, técnicamente, la segunda vez ya no metí dinero en la transacción. Mi retorno sobre inversión (*Return on investment*, o ROI) es infinito. Este es un ejemplo de cómo generar mucho dinero sin invertir ni un centavo.

En la segunda transacción, al volver a vender la casa, yo habría ganado 2 000 dólares y habría vuelto a extender el préstamo a 30 años. ¿A cuánto ascendería mi ROI si me pagaran por hacer dinero? No lo sé, pero estoy seguro de que superaría por mucho a lo que conseguiría si ahorrara 100 dólares al mes que, en realidad, tendrían que ser 150 al principio, porque ése sería el ingreso después de impuestos, por 40 años de recibir intereses bajos. Para colmo, en este caso también tienes que pagar impuestos sobre los intereses. No me parece algo muy inteligente. Tal vez sea seguro, pero inteligente, no.

Unos años después, cuando el mercado de bienes raíces de Phoenix se fortaleció, esas mismas casas que se vendieron por 60 000 dólares, llegaron a valer 110 000. Aún quedaban algunas oportunidades de remate, pero eran cada vez más raras. Y para encontrarlas tuve que invertir parte del activo más valioso que tengo: mi tiempo. Había miles de compradores en busca de algunas buenas ofertas disponibles. El mercado había cambiado. Era hora de avanzar y buscar otras oportunidades que nos permitieran hacer crecer la columna de activos.

“Aquí no se puede hacer eso”, “Va en contra de la ley”, “Mientes”, son el tipo de afirmaciones que más escucho; sin embargo, pocas veces me han pedido: “¿Me puedes enseñar a hacerlo?” La lógica es muy sencilla, no necesitas saber ni de álgebra ni de cálculo y, además, la compañía de títulos de propiedad maneja la transacción legal y el servicio por los pagos. Yo no tengo techos que reparar ni baños que destapar: son los propietarios quienes lo hacen. Es su casa. A veces sucede que alguien no paga, pero eso es

maravilloso porque hay cargos por morosidad. Y si no, la gente tiene que abandonar la propiedad y ésta se vuelve a vender. El sistema legal se encarga de eso.

Puede ser que no funcione en tu ámbito porque las condiciones del mercado son distintas, pero el ejemplo ilustra la manera en que un sencillo proceso financiero puede generar cientos de miles de dólares con una inversión modesta y poco riesgo. Es una demostración de lo que sucede cuando el dinero sólo tiene la opción de comportarse bien. Además, cualquiera que haya terminado la preparatoria puede hacerlo.

A pesar de todas las ventajas, mucha gente no hará algo así porque casi todo mundo prefiere escuchar los consejos tradicionales: “Trabaja mucho y ahorra dinero.”

En mi ejemplo se generaron aproximadamente 190 000 dólares en la columna de activos con 30 horas de trabajo y, además, no hubo necesidad de pagar impuestos.

¿Qué te suena más difícil?

1. Trabajar duro. Pagar el 50 por ciento en impuestos. Ahorrar lo que te queda. Que tus ahorros ganen el 5 por ciento, por el que también pagarás impuestos.

o

2. Invertir tiempo para desarrollar tu inteligencia financiera. Dominar el poder de tu cerebro y de la columna de activos.

Si eliges la primera opción, asegúrate de incluir cuánto tiempo te tomará ahorrar 190 000 dólares, ya que el tiempo es uno de tus activos más valiosos.

Ahora tal vez entiendes por qué sacudo la cabeza en silencio cuando escucho a muchos padres decir: “A mi hijo le va bien en la escuela y está recibiendo una buena educación.” Tal vez es buena pero, ¿es adecuada?

Sé que la estrategia de inversión que se mencionó anteriormente es modesta, pero la usé para ilustrar cómo se puede crecer a partir de algo pequeño. Insisto en que mi éxito refleja la importancia de tener cimientos financieros fuertes, lo que sólo puede suceder con una educación sólida.

Sé que ya lo mencioné, pero vale la pena repetir que a la inteligencia financiera la conforman las siguientes habilidades técnicas:

-
- 1. Contabilidad.** La contabilidad es el alfabetismo financiero o la habilidad de leer números. Es un talento fundamental y necesario para quien quiere construir negocios o hacer inversiones.
 - 2. Inversiones.** Invertir es la ciencia de hacer dinero con dinero.
 - 3. Comprensión de los mercados.** La comprensión de los mercados se refiere a la ciencia de la oferta y la demanda. Alexander Graham Bell le dio al mercado lo que éste quería. También Bill Gates lo hizo. Vender una casa de 75 000 dólares que se ofrece a 60 000, y que costó 20 000, también es resultado de lo que sucede cuando se aprovecha una oportunidad creada por el mercado. Alguien quería comprar y alguien más quería vender.
 - 4. La ley.** La ley es el conocimiento de la contabilidad, el sistema corporativo, y de las regulaciones estatales y federales. Yo te recomiendo que obedezcas las reglas del juego.
-

Ya sea por medio de la adquisición de casas modestas, edificios de departamentos, empresas, acciones, bonos, metales preciosos, tarjetas de beisbol o cualquier cosa similar, para tener éxito en tu búsqueda de la riqueza, necesitarás estos cimientos básicos o, digamos, la combinación de las habilidades mencionadas.

Unos años después de la experiencia que relaté, el mercado de los bienes raíces repuntó, y todo mundo quiso participar. La bolsa de valores estaba en auge y, también, todos quisieron beneficiarse. La economía estadounidense se estaba recuperando. Yo empecé a vender, y, en ese entonces, viajaba a Perú, Noruega, Malasia y Filipinas. El panorama de las inversiones había cambiado y ya no adquiríamos bienes raíces. Ahora sólo observo cómo va aumentando el valor en el interior de la columna de activos y lo más probable es que empiece a vender. Sospecho que algunos de esos seis negocios de casitas se venderán, y que el pagaré de 40 000 dólares se convertirá en efectivo. Tengo que llamar a mi contador y prepararme para recibir dinero y encontrar las maneras adecuadas de protegerlo.

Lo que quiero enfatizar es que las inversiones van y vienen. El mercado baja y sube. Las economías mejoran y colapsan. El mundo te ofrece todo el tiempo oportunidades únicas, lo hace todos los días, pero con frecuencia no

las identificamos. Las oportunidades, sin embargo, están ahí de cualquier manera, y entre más cambien el mundo y la tecnología, más oportunidades habrá de que tú y tu familia alcancen seguridad en el aspecto económico por muchas generaciones más.

Entonces, ¿por qué tomarte la molestia de desarrollar tu inteligencia financiera? Te repito que sólo tú puedes responderlo. Yo sé bien por qué sigo aprendiendo y desarrollándome. Lo hago porque sé que los cambios son inminentes y porque prefiero recibirlos con los brazos abiertos, que aferrarme al pasado. Sé que habrá auges en el mercado y que también habrá colapsos. Quiero desarrollar mi inteligencia financiera de manera continua porque con cada transformación del mercado algunas personas terminarán de rodillas, suplicando que no les quiten el trabajo. Mientras tanto, otros tomarán los limones que la vida les ofrece —a todos nos regala algunos de vez en cuando—, y los convertirán en millones. Eso es la inteligencia financiera.

Con frecuencia me preguntan acerca de los limones que yo he convertido en millones, pero no me agrada mucho usar ejemplos de las inversiones que yo he hecho porque parece que estoy presumiendo. Por supuesto, esa no es mi intención. Utilizo los ejemplos sólo como ilustraciones numéricas y cronológicas de casos simples y reales. Lo hago porque quiero que sepas que es sencillo. Y porque, entre más te familiarices con los cuatro pilares de la inteligencia financiera, más fácil te será hacerlo por cuenta propia.

En lo personal uso dos vehículos principales para el crecimiento financiero: bienes raíces y acciones de baja capitalización. Los bienes raíces son mi base. Día tras día, las propiedades me proveen un flujo de efectivo y, en ocasiones, incrementos repentinos en valor. Las acciones de baja capitalización las uso para el crecimiento acelerado.

Debo señalar que no estoy recomendando que hagas nada de lo que yo hago. Los ejemplos son eso: ejemplos. Si la oportunidad es demasiado compleja y no entiendo bien la inversión, no participo. Lo único que necesitas para que te vaya bien en el aspecto económico es manejar un nivel sencillo de matemáticas y contar con sentido común.

Existen cinco razones por las que uso ejemplos:

1. Para inspirar a la gente a que aprenda más.

- 2. Para hacerle saber que el proceso es sencillo si los cimientos son sólidos.**
 - 3. Para demostrar que cualquier persona puede adquirir gran riqueza.**
 - 4. Para demostrar que hay millones de formas de alcanzar tus objetivos.**
 - 5. Para demostrar que esto no es física nuclear.**
-

En 1989, solía trotar en los alrededores de un encantador vecindario de Portland, Oregon. Era en los suburbios y había casitas como de cuento de hadas. Todas ellas eran pequeñas y lindas. De hecho, en cualquier momento esperaba encontrarme a Caperucita roja saltando por la acera, camino a casa de su abuelita.

A pesar de lo agradable del lugar, por todos lados se veían anuncios que decían “Se vende”. El mercado maderero estaba en terribles condiciones, la bolsa de valores acababa de colapsar y la economía estaba en depresión. Un día noté un letrero más alargado que los demás. Se veía viejo. Al pasar trotando por ahí, me encontré al dueño. Lucía abrumado.

“¿Cuánto pide por su casa?”, le pregunté.

El propietario volteó y sonrió discretamente. “Hágame una oferta”, contestó. “Lleva todo el año en venta. Ya nadie se acerca para verla.”

“Yo quiero verla”, dije. Media hora después compré la casa por 20 000 dólares menos de lo que pedía el dueño.

Era una adorable casita de dos habitaciones con coloridos marcos en todas las ventanas. Era de color azul con acentos grises y databa de la década de los treinta. En el interior había una hermosa chimenea. Las habitaciones eran pequeñas. Era perfecta para rentarse.

Le di 5 000 dólares como enganche por una casa de 45 000 que, en realidad, valía 65 000. El problema era que nadie quería comprarla. El dueño se mudó una semana después, feliz de haberse liberado de la propiedad. Entonces mi primer inquilino la ocupó; era un profesor universitario. Después de cubrir los gastos de hipoteca, mantenimiento y administración, comencé a recibir unos modestos 40 dólares al final de cada mes. No era muy alentador.

Un año después, el abatido mercado de bienes raíces de Oregon, comenzó a repuntar. Muchos inversionistas de California, cargados con el dinero que estaban recibiendo gracias a su próspero mercado inmobiliario, se apresuraron a ir al norte y comprar todo lo posible en Oregon y Washington.

Le vendí la casita a una joven pareja de California por 95 000 dólares. Ambos estaban convencidos de que era una ganga. Las ganancias de capital, de 40 000 dólares, aproximadamente, participaron en un intercambio de impuestos diferidos que ofrece la sección 1 031 de Impuestos Internos. Después de eso fui a buscar en dónde guardar mi dinero.

El problema de las inversiones “seguras” es que, con frecuencia, están prácticamente esterilizadas; es decir, son tan seguras que las ganancias son menores.

Un mes después encontré un edificio de doce departamentos junto a la planta de Intel en Beaverton, Oregon. Los dueños vivían en Alemania y no tenían idea de lo que valía el lugar. Como en los casos anteriores, sólo querían deshacerse del inmueble. Les ofrecí 275 000 dólares por un edificio de 450 000. Aceptaron vendérmelo por 300 000. Lo compré y lo conservé por dos años. Haciendo uso del mismo proceso de intercambio de la sección 1 031, lo vendimos por 495 000 y adquirimos un edificio de 30 departamentos en Phoenix, Arizona. Para ese entonces, Kim y yo ya nos habíamos mudado allá con el objetivo de librarnos de la lluvia. Además, necesitábamos vender de todas formas. Al igual que el mercado de bienes raíces de Oregon, el de Phoenix también se encontraba deprimido. El edificio de 30 departamentos tenía un valor de 875 000, y el enganche era de 225 000. El flujo de efectivo que generaban los 30 departamentos era de poco más de 5 000 dólares mensuales.

Poco después, el mercado de Arizona comenzó a activarse y, unos años más tarde, un inversionista de Colorado nos ofreció 1.2 millones por la propiedad.

El punto central de este ejemplo es la forma en que una cantidad pequeña puede convertirse en una mucho mayor. Pero, una vez más, todo depende de entender estados financieros, de estrategias de inversión, y de tener conocimiento del mercado y de la ley.

Si la gente no domina estos temas, entonces tiene que apegarse al dogma de siempre, que es jugar con certeza: diversificarse e invertir en oportunidades seguras. El problema de las inversiones “seguras” es que, con frecuencia, están prácticamente esterilizadas; es decir, son tan seguras que las

ganancias son menores.

Para protegerse a sí mismas y a sus clientes, la mayoría de las grandes agencias de corretaje no se involucran en transacciones de especulación. Y creo que es una política inteligente. Las oportunidades de negocio más prometedoras nunca se las ofrecen a los novatos. A menudo, los negocios que permiten que los ricos se vuelvan más ricos están reservados para aquellos que entienden bien el juego. De hecho, es técnicamente ilegal ofrecerle negocios de especulación a alguien que carece de preparación financiera. Pero, por supuesto, llega a suceder. En mi caso, entre más sofisticado se vuelve mi conocimiento financiero, más oportunidades se me presentan.

Otra razón para desarrollar tu inteligencia financiera a lo largo de tu vida es que, si lo haces, recibirás más oportunidades. Y entre mayor sea tu inteligencia financiera, más sencillo te será identificar si el negocio que te ofrecen es bueno. Sólo tu inteligencia puede darse cuenta de que el trato es malo o, incluso, puede transformar un trato malo en uno bueno. Entre más aprendo —y, claro, hay mucho por aprender— más dinero gano por la sencilla razón de que obtengo más experiencia y sabiduría con el paso de los años. Tengo amigos que siempre juegan a la segura, trabajan duro en su profesión y no adquieren una visión financiera amplia, la que exige cierto tiempo de desarrollo.

Mi filosofía general consiste en plantar semillas en la columna de activos. Esa es la fórmula. Comienzo con poquito y planto semillas. Algunas de ellas crecen y otras, no. En nuestra corporación de bienes raíces tenemos propiedades que llegan a valer varios millones de dólares. Son nuestro fondo de inversión inmobiliaria, o REIT, por sus siglas en inglés.

Lo que trato de decir es que buena parte de esos millones comenzaron siendo inversiones de entre 5 000 y 10 000 dólares. Todos los enganches tuvieron la suerte de participar en un mercado que crecía con rapidez, y de incrementarse libres de impuestos. Durante muchos años continuamos intercambiando inmuebles.

También tenemos un portafolio de acciones, protegido por una corporación a la que Kim y yo llamamos nuestro “fondo mutualista personal”. Tenemos amigos que hacen negocios con inversionistas que, como nosotros, reciben algo de dinero extra cada mes y desean invertirlo. Nosotros compramos compañías de alto riesgo, privadas y especulativas, que están a punto de empezar a cotizar en la Bolsa de Valores de los Estados Unidos o de Canadá.

Ahora te daré un ejemplo de la rapidez con que se pueden generar ganancias. En primer lugar puedes comprar 100 000 acciones, a 25 centavos cada una, antes de que la compañía empiece a cotizar en la bolsa. Seis meses después, cuando la compañía ya cotiza, las 100 000 acciones valen dos dólares cada una. Si la compañía es bien administrada, entonces el valor continúa subiendo y las acciones pueden llegar a valer veinte dólares. Ha habido años donde nuestros 25 000 dólares de la inversión inicial, en menos de doce meses, se convierten en un millón.

Si sabes bien qué haces, entonces no es como si estuvieras apostando. Apostar es meter dinero a un negocio y ponerse a rezar para que el azar te favorezca. En cualquier ámbito, la idea siempre es aprovechar tu conocimiento técnico, tu sabiduría y tu amor por el juego, para minimizar los riesgos y las probabilidades de que algo malo suceda. Como es de esperarse, siempre hay riesgos, pero la inteligencia financiera los reduce. Es por ello que, constantemente, motivo a la gente a que invierta más en su educación que en acciones, bienes raíces o productos de otros mercados. Entre más preparado estés, mayores oportunidades tendrás de vencer los malos pronósticos.

Las acciones en que yo invertí eran extremadamente riesgosas para la mayoría de la gente y, por tanto, no las recomiendo. He estado en este juego desde 1979 y he pagado caro mis errores. Pero si tú vuelves a leer por qué inversiones como éstas son de alto riesgo para muchos, podrías organizar tu vida de una forma distinta y lograr que la habilidad para hacer que 25 000 dólares se conviertan en un millón en un año, no implique tantos riesgos para ti.

Como ya dije anteriormente, nada de lo que menciono en este libro es una recomendación. Sólo son ejemplos de procesos sencillos y posibles.

Si sabes bien qué haces, entonces no es como si estuvieras apostando. Apostar es meter dinero a un negocio y ponerse a rezar para que el azar te favorezca.

Lo que hago es una nimiedad si se compara con lo que sucede en otros contextos. Sin embargo, para el individuo promedio, un ingreso pasivo de más de 100 000 dólares al año puede resultar muy conveniente y fácil de

obtener. Dependiendo del mercado y de tu capacidad, un ingreso similar podría conseguirse entre cinco y diez años. Si tus gastos cotidianos son bajos, 100 000 dólares de ingresos adicionales son bastante agradables, independientemente de si trabajas o no. Puedes hacerlo, pero también puedes tomarte tiempo libre si lo deseas y usar el sistema fiscal del gobierno en tu beneficio en lugar de tenerlo en contra.

Mi base personal son los bienes raíces. Me encantan los inmuebles porque son estables y se mueven con lentitud. Siempre mantengo mis cimientos sólidos. El flujo de efectivo es constante y, si se les administra de la manera correcta, existe la posibilidad de que se incremente su valor. Lo mejor de contar con una base fuerte de bienes raíces es que me permite correr riesgos mayores, como lo hago con las acciones especulativas.

Si obtengo ganancias fuertes en el mercado de valores, entonces pago mis impuestos por ganancias de capital y luego reinvierto lo que queda en bienes raíces. De esa manera voy asegurando aún más mis activos fundamentales.

Debo mencionar algo más sobre los inmuebles. Yo he viajado por todo el mundo para enseñar sobre inversión, y en cada ciudad la gente me dice que no es posible adquirir bienes inmuebles baratos. Según mi experiencia, sí lo es. Incluso en Nueva York o en Tokio, y en los límites de las ciudades, hay tremendas gangas que la gente sencillamente no ve. En Singapur, a pesar de los elevados precios de los inmuebles, es posible encontrar buenas ofertas a poca distancia. Es por ello que, cada vez que alguien me dice: “Aquí no se puede hacer eso” y me señala, le recuerdo que tal vez lo que quiso decir fue: “No sé cómo hacer eso aquí. Aún.”

Las grandes oportunidades no se ven con los ojos sino con la mente. La mayoría de la gente no se vuelve rica nunca porque no está entrenada en el aspecto financiero para reconocer oportunidades que están justo frente a ella.

Con frecuencia me preguntan: “¿Cómo empiezo?”

En el capítulo final de este libro se ofrecen diez pasos que tomé en el camino hacia mi libertad financiera. Pero recuerda que, a pesar de todo, siempre tienes que divertirte.

**Las grandes oportunidades no se ven con los
ojos sino con la mente.**

Creo que cuando aprendas las reglas y el vocabulario del ámbito de la inversión, y comiences a construir tu columna de activos, descubrirás que es tan divertido como el mejor juego en que hayas participado en tu vida. Algunas veces ganas y otras, aprendes. Hay algunos que nunca ganan porque tienen mucho miedo de perder. Por eso me parecía tan tonta la escuela. Ahí nos enseñan que los errores son malos e incluso nos castigan al cometerlos. Sin embargo, si observas la manera en que aprendemos los humanos, comprenderás que fuimos diseñados para hacerlo a través de nuestras equivocaciones. A caminar aprendemos cayéndonos: no existe otra manera de hacerlo. Sucede lo mismo cuando empezamos a andar en bicicleta. Yo todavía tengo cicatrices en las rodillas, pero ahora puedo andar en bicicleta sin siquiera pensarlo. Bien, pues también pasa lo mismo en el proceso de volverse rico. Por desgracia, mucha gente no llega a hacer dinero porque le aterra perder. Ese no es el caso de los ganadores porque, a diferencia de quienes nunca tienen éxito, ellos no temen perder. El fracaso es parte del proceso de alcanzar el éxito y, por eso, la gente que lo elude tampoco triunfa.

Yo veo al dinero de la misma manera que veo un juego de tenis. Juego fuerte, cometo errores, los corrijo; cometo más errores, los vuelvo a corregir y mejoro. Si pierdo el juego, me acerco a la red, estrecho la mano de mi oponente, sonrío y digo: “Te veo el próximo sábado.”

Existen dos tipos de inversionistas:

1. El primer tipo, que es también el más común, es el de las personas que adquieren inversiones en paquete. Le llaman a un distribuidor que, en este caso, equivaldría a una empresa de bienes raíces, a un corredor de bolsa o un asesor financiero, y compran algo.

Puede ser un fondo mutualista, un REIT, acciones o bonos. Esta es una forma limpia y sencilla de invertir. Es algo parecido al comprador que va a una tienda de computadoras y adquiere una directamente de los exhibidores.

2. El segundo es el de los inversionistas que crean inversiones. Por lo general, este inversionista arma un negocio de la misma manera que alguien que compra componentes para construir una computadora. Yo no tengo idea de qué se necesita para ensamblar componentes, pero sí sé muy bien cómo juntar oportunidades. Y si algo me sobrepasa, también conozco a gente que sabe hacerlo.

El segundo tipo de inversionista es más profesional. A veces le puede tomar varios años reunir todas las piezas, e incluso, eso podría no suceder jamás. Sin embargo, este es el tipo de inversionista que mi padre rico insistió en que me convirtiera. Resulta fundamental aprender a reunir las piezas porque sólo así se pueden obtener enormes ganancias, y a veces, incluso pérdidas terribles, si es que la marea se pone en tu contra.

Si deseas ser inversionista del segundo tipo, necesitas desarrollar tres habilidades:

1. *Encuentra una oportunidad que nadie más haya detectado.* Recuerda que debes ver con la mente lo que los otros no detectan con la mirada. Un amigo mío, por ejemplo, compró una casa vieja y destartalada. Daba miedo verla, y todo mundo se preguntaba por qué la habría comprado. Pero lo que él alcanzó a ver que nosotros no, fue que la casa incluía cuatro lotes baldíos. Eso lo descubrió cuando visitó la compañía de títulos de propiedad. Poco después de adquirir la casa, la demolió y le vendió los cinco lotes a una constructora por tres veces el valor de lo que él pagó por el paquete. En dos meses de trabajo obtuvo 75 000 dólares. Tal vez no sea una fortuna, pero sí supera al salario mínimo por mucho. Y además, el proceso no presentó dificultades técnicas.
2. *Reúne dinero.* La persona promedio sólo va al banco. En cambio, este segundo tipo de inversionista necesita saber cómo reunir capitales, y que existen varias maneras de hacerlo sin necesidad de acudir a una institución bancaria. Para empezar, yo aprendí a comprar casas sin ese tipo de ayuda. Y lo más valioso del proceso, más que la obtención misma de las casas, fue el hecho de aprender a reunir dinero.

A menudo escucho a la gente decir: “El banco no me va a prestar dinero.” “No tengo dinero para comprarlo.” Si quieres ser un inversionista del segundo tipo, tienes que aprender a hacer lo que le impide avanzar a la demás gente. En otras palabras, la mayoría permite que su falta de dinero le impida hacer un negocio. Si tú puedes vencer ese obstáculo, estarás a millones de distancia de quienes nunca adquieren las habilidades necesarias. En muchas ocasiones he comprado casas, acciones y otros inmuebles sin tener un centavo en el banco. Una vez

adquirí un edificio de departamentos con valor de 1.2 millones de dólares. Por medio de un contrato escrito entre vendedor y comprador, hice lo que se conoce como “inmovilización de bienes inmuebles”.

Luego reuní el depósito de 100 000 dólares, con lo que conseguí 90 días para juntar el resto del dinero. ¿Por qué lo hice? Pues porque sabía que la propiedad tenía un valor de dos millones. Pero nunca junté el dinero. En lugar de eso, la persona que puso los 100 000 dólares me dio 50 000 por haber dado con aquella oportunidad; luego tomó mi lugar, y me permitió salir del trato. Tiempo total trabajado: tres días. En este caso, como en los anteriores, se trata más de lo que sabes, que de lo que adquieres. Invertir no significa comprar, tiene que ver en realidad con tener conocimiento.

3. *Organiza a gente inteligente.* La gente inteligente es la que trabaja con, o contrata a una persona más inteligente que ella misma. Si necesitas consejos, asegúrate de elegir bien a tu asesor.

Como verás, hay mucho que aprender, pero la recompensa puede ser astronómica. Si no quieres aprender esas habilidades, entonces te recomiendo ampliamente que sólo seas inversionista tipo uno. Pero recuerda que la mayor riqueza radica en lo que sabes y que, por ende, lo que no sabes es el riesgo más grande que puedes correr.

Siempre pueden surgir contingencias, por eso, lo mejor es que aprendas a manejar los riesgos en lugar de eludirlos.

Capítulo seis

Lección 6. Trabaja para aprender, no trabajos por dinero

La seguridad en el empleo lo era todo para mi padre pobre. Para mi padre rico, lo más importante era el aprendizaje.

Hace algunos años le concedí una entrevista a un periódico en Singapur. La joven reportera llegó a tiempo y la entrevista comenzó de inmediato. Nos sentamos en el vestíbulo de un lujoso hotel, en donde bebimos café y hablamos sobre el propósito de mi visita a ese país. Compartiría el escenario con Zig Ziglar, quien hablaría sobre el tema de la motivación. Yo daría una conferencia llamada “Los secretos de los ricos”.

“Me gustaría llegar a ser una autora de *best-sellers* como usted”, dijo la reportera. Yo ya había leído algunos de sus artículos para la revista, los cuales me impresionaron bastante. La chica tenía un estilo claro y contundente, y sus artículos podían mantener despierto el interés del lector.

“Tiene un estilo muy bueno”, le dije, a manera de respuesta. “¿Qué le impide alcanzar su sueño?”

“Parece que mi trabajo no va en ninguna dirección”, dijo en voz baja. “Todo mundo dice que mis novelas son excelentes, pero no pasa nada. Por eso no he renunciado a mi empleo en el periódico. Con él, por lo menos

puedo cubrir mis gastos. ¿Tiene usted alguna sugerencia?”

“Sí, claro”, le dije con alegría. “Tengo un amigo aquí en Singapur que dirige una escuela. En ella le enseñan a la gente a vender. Mi amigo dirige cursos de ventas para muchas de las corporaciones más importantes del país. Creo que si tomaras uno de ellos, tu carrera mejoraría bastante.”

La chica se puso algo tensa. “¿Está diciendo que debería ir a una escuela para aprender a vender?”

Asentí.

“No habla en serio, ¿verdad?”

Volví a asentir. “¿Qué hay de malo en ello?” Me estaba echando para atrás. La noté ofendida por algo y deseé no haber dicho nada. Por querer ser útil, de pronto me encontré defendiendo mi sugerencia. “Tengo una maestría en literatura inglesa. ¿Por qué querría ir a la escuela para volverme vendedora? Soy una profesional. Asistí a la universidad para tener una profesión y no verme obligada a vender. Odio a los vendedores. Lo único que quieren es dinero. Dígame, ¿para qué necesitaría estudiar ventas?” La reportera ya estaba cerrando su portafolio. La entrevista había terminado.

Sobre la mesa había una copia de uno de mis *best-sellers* anteriores. Lo levanté junto con las notas que ella había hecho en su *block*.

“¿Ve esto?”, le pregunté, señalando sus notas.

Ella las miró. “¿Qué tienen?”, preguntó confundida. Deliberadamente las volví a señalar. En el papel ella había escrito: “Robert Kiyosaki, autor de *best-sellers*”.

“Aquí dice, autor de *best-sellers*, no autor de los mejores libros”, le dije en voz baja. Ella abrió bien los ojos.

“Soy un escritor terrible”, le expliqué. “Usted es una gran escritora. Yo fui a la escuela para aprender a vender. Usted tiene una maestría. Si junta esos elementos, podría tener como resultado, ‘autora de *best-sellers*’ y ‘autora de los mejores libros’.”

La reportera me fulminó con la mirada. “Nunca me rebajaría tanto como para aprender a vender. La gente como usted no tiene por qué escribir. Yo soy una escritora con un entrenamiento especializado. Usted es un vendedor. No es justo”, dijo. Estaba que echaba chispas.

Tomó el resto de sus notas y salió por las grandes puertas de vidrio a la húmeda mañana de Singapur.

Al menos, la joven me sorprendió con un justo y favorable reportaje a la

mañana siguiente. El mundo está lleno de gente inteligente, talentosa, educada y con dones. Y esa gente nos rodea.

Hace algunos días mi automóvil comenzó a fallar. Entré a un centro de servicio en donde un joven mecánico lo reparó en unos minutos. Con sólo escuchar el motor supo qué andaba mal. En varias ocasiones me he encontrado con gente brillante y con mucha preparación que gana menos de 20 000 dólares al año. Un asesor de negocios que se especializa en el ramo médico me contó acerca de la enorme cantidad de doctores, dentistas y quiroprácticos que tienen problemas económicos. Todo este tiempo me lo pasé creyendo que los dólares les llovían desde el momento que se graduaban. Fue este mismo asesor quien me dijo: “Sólo les falta tener una habilidad más para alcanzar la riqueza.”

Esta frase significa que a la mayoría de la gente sólo le hace falta aprender y dominar una habilidad más para hacer que sus ingresos se incrementen de manera exponencial. Y creo que ya mencioné anteriormente que la inteligencia financiera es la sinergia de contabilidad, inversión, conocimiento de mercados y conocimiento de la ley. Si se combinan estas cuatro habilidades técnicas, hacer dinero con el dinero, se vuelve una actividad mucho más sencilla de lo que la gente creería. Pero por desgracia, en lo que se refiere al tema económico, lo único que casi todo mundo sabe hacer es trabajar más duro.

El ejemplo clásico de la sinergia de las habilidades que mencioné me lo da aquella joven reportera. Si ella fuera diligente y adquiriera las habilidades de ventas y conocimiento de mercados, sus ingresos se incrementarían dramáticamente. Si yo fuera ella tomaría algunos cursos de publicidad y redacción promocional, así como de ventas. Luego, en lugar de trabajar en un periódico, buscaría un empleo en una agencia de publicidad. Incluso si el cambio implicara una disminución en ingresos, aprendería a comunicarse con ciertas fórmulas que son muy exitosas en la publicidad. Así también pasaría algún tiempo aprendiendo cómo funcionan las relaciones públicas, otra habilidad de gran importancia. La joven también aprendería cómo ganar millones por medio de la publicidad gratuita. Luego, por las noches y los fines de semana, podría escribir su gran novela. Así, cuando la terminara, sería capaz de vender su libro mejor. Y poco tiempo después, podría convertirse en una “autora de *best-sellers*”.

Cuando se publicó *Si quieres ser rico y feliz, no vayas a la escuela*, mi

primer libro, un editor me sugirió que le cambiara el nombre por *La economía de la educación*. Le dije que con un título como ese sólo vendería dos copias: una a mi familia y la otra a mi mejor amigo. Y lo peor sería que tanto mi familia como mi amigo estarían a la espera de que se los regalara de todas formas.

Elegimos el ofensivo título *Si quieres ser rico y feliz, no vayas a la escuela*, porque sabíamos que con él el libro tendría muchísima publicidad. Yo estoy a favor de la educación y creo en las reformas educativas. Si no fuera así, ¿entonces por qué seguiría insistiendo en modificar nuestro anticuado sistema educativo? Pero elegí un título que me proporcionara más presencia en programas de televisión y radio porque estaba dispuesto a enfrentar la controversia. Mucha gente creyó que estaba loco de remate, pero el libro se vendió y se vendió.

En 1969, cuando me gradué de la Academia de la Marina Mercante de los Estados Unidos, mi padre pobre, el maestro, se puso muy feliz. La empresa Standard Oil de California me contrató como tercer oficial para su flota de petroleros.

Padre rico sugiere: “Es importante que sepas un poco acerca de todo.”

El sueldo era bajo en comparación con lo que ganaban mis compañeros de clases, pero era adecuado para un primer empleo real tras salir de la universidad. La paga inicial era de unos 42 000 dólares al año, incluyendo horas extra. Además, trabaja siete meses; los otros cinco eran vacaciones. Si hubiera querido, en lugar de descansar esos cinco meses, habría podido ir a Vietnam con una compañía subsidiaria de transporte, y así habría duplicado mi salario.

Tenía una carrera muy prometedora frente a mí, sin embargo, seis meses después renuncié a la Standard Oil y me uní al Cuerpo de Marina para aprender a volar. Mi padre pobre quedó devastado. Padre rico, en cambio, me felicitó.

En la escuela y en los lugares de trabajo, la mayoría de la gente apoya la noción de especializarse; es decir, es muy popular pensar que, para ganar más dinero o ser ascendido, es necesario enfocarse en una sola actividad. Esta es

la razón por la que, desde el principio, los médicos buscan un área de especialización como ortopedia o pediatría. Sucede lo mismo con los contadores, arquitectos, abogados, pilotos y miembros de otras profesiones.

Mi padre pobre también era partidario de esta idea, y por eso, le emocionó mucho obtener su doctorado. A menudo admitía que las escuelas recompensan a quienes estudian más y más sobre menos y menos temas.

Padre rico me alentó a hacer exactamente lo contrario. “Es importante que sepas un poco acerca de todo”, solía decir. Por esa razón, durante años trabajé en distintas áreas de sus compañías. Por algún tiempo trabajé en el departamento de contabilidad. Aunque jamás habría sido contador, padre rico quería que aprendiera como por ósmosis. Él sabía que me era fácil aprender términos especializados y que tenía una noción natural de lo que era importante y lo que no. También trabajé como botones y albañil, en ventas, reservaciones y mercadeo. Padre rico nos estaba preparando a Mike y a mí, y por eso insistía en que asistiéramos a las reuniones que tenía con sus banqueros, abogados, contadores y corredores. Quería que supiéramos un poco acerca de cada uno de los aspectos de su imperio.

En cuanto renuncié a mi muy bien remunerado empleo en la Standard Oil, mi padre pobre tuvo una conversación muy honesta conmigo. Estaba azorado porque no comprendía que hubiera tomado la decisión de renunciar a una carrera que ofrecía una gran paga, prestaciones espectaculares, mucho tiempo libre y la oportunidad de recibir ascensos. La noche que me preguntó: “¿Por qué renunciaste?”, no pude explicárselo a pesar de que me esforcé mucho por hacerlo. Mi lógica no era compatible con la suya porque yo ya pensaba más como mi padre rico.

La seguridad en el empleo lo era todo para mi padre pobre. Para mi padre rico, lo más importante era el aprendizaje. Mi padre pobre creía que yo iba a la escuela para aprender a ser oficial de un barco, pero padre rico sabía que iba para estudiar comercio internacional. Por eso, siendo estudiante, hice viajes para entregar carga, navegué en grandes buques cargueros, en petroleros y en barcos de pasajeros al lejano Oriente y al Pacífico Sur. Padre rico insistió en que me quedara en el Pacífico en lugar de ir en barco a Europa porque sabía que las naciones emergentes estaban en Asia. Mientras la mayoría de mis compañeros de clase, incluyendo a Mike, se pasaba el tiempo en las fiestas de las fraternidades, yo me enfocaba en estudiar comercio, gente, estilos de negocios y rasgos culturales en Japón, Taiwán, Tailandia,

Singapur, Hong Kong, Vietnam, Corea, Tahití, Samoa y Filipinas. También me iba de fiesta, pero no en los dormitorios de las fraternidades. Maduré con mucha rapidez.

Mi padre pobre no entendía por qué decidí renunciar y unirme al Cuerpo de Marina. Le dije que quería aprender a volar, pero en realidad quería aprender a dirigir tropas. Padre rico me explicó que lo más difícil de dirigir una compañía era el manejo de la gente. Él pasó tres años en el Ejército. Mi padre pobre estuvo exento del servicio, pero padre rico apreciaba mucho la posibilidad de aprender a guiar a otros hombres en situaciones peligrosas. “Lo siguiente que tienes que aprender es liderazgo”, me dijo. “Si no eres un buen líder te van a disparar en la espalda de la misma forma que lo hacen en los negocios.”

En 1973, al regresar de Vietnam, renuncié a mi puesto a pesar de que me fascinaba volar. Encontré un empleo en la Corporación Xerox. Me uní a ella por una razón que no eran las prestaciones. Yo era muy tímido y la idea de vender me resultaba la más aterradora. Xerox contaba con uno de los mejores programas de entrenamiento de ventas del mundo.

Padre rico estaba orgulloso de mí. Padre pobre estaba avergonzado porque, como era un intelectual, pensaba que los vendedores estaban por debajo de su nivel. Trabajé en Xerox cuatro años hasta que superé mi miedo a tocar puertas y ser rechazado. En cuanto me pude mantener de manera constante entre los cinco mejores vendedores, volví a renunciar y continué mi camino. Dejé atrás otra gran carrera en una excelente compañía.

En 1977 fundé mi primera empresa. Padre rico nos preparó a Mike y a mí para hacernos cargo de compañías pero había llegado el momento de aprender a darles forma, a armarlas.

La palabra “empleo” en inglés es “job”. Y “JOB” son las siglas de just over broke: a punto de quebrar.

Lo primero que fabriqué fueron carteras de nylon y velcro. Las manufacturaban en el lejano Oriente y luego eran enviadas a una bodega en Nueva York, cerca de la escuela a la que asistí siendo más joven. Para entonces mi educación formal ya había terminado, por lo que era momento de poner a prueba mis alas. Si fallaba, iría directo a la quiebra. Padre rico creía

que lo mejor era quebrar antes de cumplir 30 años. “Así todavía tienes tiempo para recuperarte”, solía decir. Mi primer cargamento de carteras salió de Corea hacia Nueva York en la víspera de mi cumpleaños número 30.

Hoy en día concreto negocios a nivel internacional, y tal como me alentó mi padre rico a hacerlo, continúo buscando en las naciones en desarrollo. Mi compañía de inversión se enfoca en países de Sudamérica y Asia, así como en Noruega y Rusia.

Por ahí se dice que, la palabra “empleo” en inglés es “*job*”. Y “*JOB*” son las siglas de *just over broke*: a punto de quebrar. Por desgracia, hay millones de personas que pueden constatar lo anterior. Debido a que en la escuela no se considera que la financiera sea un tipo de inteligencia, casi todos los trabajadores tienen que vivir por debajo de sus posibilidades: trabajan y pagan sus recibos y facturas.

También hay otra terrible teoría de administración que asegura: “Los empleados trabajan sólo lo suficiente para no ser despedidos, y los dueños pagan sólo lo suficiente para que los empleados no renuncien.” Si observas las escalas de pago de la mayoría de las empresas, notarás que hay algo de verdad en esta aseveración.

Como resultado, los empleados nunca avanzan. Hacen lo que les enseñaron: obtener un empleo seguro. Casi todos se enfocan en trabajar para obtener el sueldo y los beneficios que los recompensan a corto plazo pero que, a la larga, siempre resultan desastrosos.

Yo le recomiendo a los jóvenes que, en lugar de eso, busquen trabajo para aprender, y no para ganar dinero. Antes de elegir una profesión específica y de quedar atrapado en la Carrera de la Rata, piensa en las habilidades que deseas adquirir.

En cuanto la gente cae presa del inacabable proceso de pagar cuentas, se convierten en algo como los hamsters que corren en las ruedas de metal. Sus peludas patitas corren con furia, la rueda gira sin parar pero, a la mañana siguiente, seguirán en la misma jaula. Qué gran trabajo.

En la película *Jerry Maguire*, protagonizada por Tom Cruise, hay muchas buenas frases, de las cuales quizá la más memorable sea: “Muéstrame el dinero.” Sin embargo, hay una que me parece que es la más realista. Se menciona en la escena en que Tom Cruise abandona la agencia en donde trabaja. Lo acaban de despedir, y él le pregunta a todos los empleados: “¿Quién quiere acompañarme?” En ese momento la gente se queda paralizada

y en silencio. Sólo una mujer dice en voz alta: “A mí me gustaría, pero me van a ascender en tres meses.”

Esta frase es, quizá, la más realista de toda la película. Es el tipo de aseveración que la gente utiliza para mantenerse ocupada y seguir pagando lo que debe. Yo sé que, año tras año, mi padre pobre esperaba con ansia su aumento de sueldo y que, año tras año, se llevaba una desilusión. Por eso volvía a la escuela para estudiar y obtener más certificados que le permitieran obtener otro aumento. Luego, una vez más, volvían a decepcionarlo.

Con frecuencia le pregunto a la gente: “¿A dónde te llevará la actividad que realizas cotidianamente?” Lo hago porque me intriga si los demás saben a dónde se dirigen, o si son sólo como hamsters. ¿Qué les depara el futuro?

En su libro, *El mito del retiro*, Craig S. Karpel, dice: “Visité las oficinas centrales de una empresa de consultoría nacional sobre pensiones y me reuní con la directora, quien se especializa en diseñar exuberantes planes de retiro para ejecutivos de alto nivel. Cuando le pregunté qué podrían esperar en términos de ingresos por pensiones las personas que nunca llegaron a ser ejecutivos de alto nivel, ella me respondió con una sonrisa contundente: ‘La bala de plata’.”

“¿Qué es la bala de plata?”, le pregunté.

“Ella se encogió de hombros y dijo: ‘Si los *baby boomers* descubren que no tienen suficiente dinero para vivir cuando sean adultos mayores, siempre tendrán la opción de volarse los sesos’.”

A continuación Karpel explica la diferencia entre los antiguos planes de retiro con prestaciones definidas y los nuevos planes 401(k) que son más riesgosos y, por lo que se ve, el panorama para la gente que se encuentra trabajando en la actualidad no es nada alentador. Y eso sólo con relación al retiro. Habría que añadir honorarios médicos y cuidado profesional en casa a largo plazo. La visión es en verdad aterradora.

De hecho, ya en muchos hospitales de países con sistemas médicos socializados se tienen que tomar decisiones como: “¿Quién vive y quién muere?” Y las toman con base en qué edad y cuánto dinero tienen los pacientes. Si el paciente es bastante mayor, por lo general lo ignorarán por atender a alguien más joven, es decir, lo hacen a un lado. Los ricos tienen acceso a mejor educación y también a mejor atención. Son quienes podrán mantenerse vivos mientras los más pobres fallecen.

Por eso me pregunto: ¿los trabajadores miran hacia el futuro o su

perspectiva llega al siguiente cheque de nómina, sin preguntarse a dónde se dirigen?

Cuando hablo con adultos que quieren ganar más, siempre les recomiendo lo mismo: que contemplen con detenimiento qué ha sido su vida. En lugar de sólo trabajar para obtener dinero y seguridad —conceptos cuya importancia reconozco—, les sugiero que consigan un segundo empleo en el que puedan adquirir otra habilidad. Si quieren aprender a vender, con frecuencia recomiendo unirse a una empresa de mercadeo de redes, también conocido como mercadeo de multinivel. Algunas de estas empresas tienen excelentes programas de entrenamiento que le ayudan a la gente a enfrentar su miedo al fracaso y el rechazo, factores que siempre impiden tener éxito. A largo plazo, la educación siempre es más valiosa que el dinero.

No obstante, cada vez que sugiero lo anterior, me responden con cosas como: “Oh, eso es demasiado problemático” o, “Sólo quiero dedicarme a las actividades que me interesan.”

Si me dicen: “Eso es demasiado problemático”, entonces pregunto: “¿Entonces preferiría trabajar toda su vida y cederle el 50 por ciento de lo que gana al gobierno?” Y si me dicen: “Sólo quiero dedicarme a las actividades que me interesan”, respondo: “Bueno, a mí no me interesa ir al gimnasio pero lo hago porque me quiero sentir mejor y vivir más tiempo.”

Por desgracia es bastante cierto el antiguo refrán: “No puedes enseñarle trucos nuevos a un perro viejo.” A menos que una persona esté acostumbrada al cambio, es muy difícil que lo acepte.

Sin embargo, a aquellos que titubean respecto a la idea de trabajar para aprender algo nuevo, les puedo decir lo siguiente para que se animen: vivir la vida es algo muy parecido a ir al gimnasio. Lo más difícil es decidirse a empezar, pero cuando se supera esa etapa, es mucho más sencillo. En muchas ocasiones me ha dado flojera ir a hacer ejercicio, pero ya estando en movimiento en el gimnasio, comprendo que es un gran placer, y para cuando termina la rutina, me siento muy contento de haberme convencido de ir.

Si no estás dispuesto a trabajar para aprender algo nuevo, y en lugar de eso insistes en especializarte a un alto nivel en tu ramo, asegúrate de que en la compañía para la que trabajes haya sindicato. Los sindicatos fueron creados para proteger a los especialistas. Después de que mi padre se enemistó con el gobernador, tomó el puesto de líder del sindicato de maestros de Hawái. Alguna vez me dijo que era el puesto más difícil que había tenido en su vida.

Padre rico, en cambio, se pasó la vida esforzándose para evitar que surgieran sindicatos en sus empresas. Tuvo éxito porque, aunque los sindicatos fueron una amenaza constante, él siempre tuvo la capacidad de enfrentarlos.

En lo personal no me inclino por ninguna de las dos opciones porque puedo entender las necesidades y los beneficios de ambas. Si haces lo que te recomiendan en la escuela y te especializas a gran nivel, entonces trata de conseguir protección sindical. Por ejemplo, si yo hubiera continuado mi carrera como piloto, habría tenido que buscar una empresa con un sindicato poderoso. ¿Por qué? Porque habría dedicado mi vida entera a obtener conocimientos y habilidades que son útiles en una sola industria, y si me viera obligado a salir de ésta, yo no sería valioso en ningún otro ámbito. Si un piloto ya mayor de edad —con 100 000 horas de transporte en vuelos de aerolínea, y un sueldo de 150 000 dólares al año— se quedara sin trabajo, le resultaría muy difícil encontrar un empleo con un sueldo igual de alto, dando clases en una escuela. Las habilidades no necesariamente son transferibles entre las distintas industrias. Es decir, las habilidades por las que les pagan a los pilotos en la industria de las aerolíneas comerciales no son tan importantes en el ámbito de la enseñanza.

Sucede lo mismo con los médicos hoy en día. Debido a todos los cambios en el área de la salud, muchos especialistas están teniendo que conformarse con trabajar a través de organizaciones como las que proveen servicios médicos en paquete para las aseguradoras. Los maestros que siempre han trabajado en escuelas definitivamente también tienen que pertenecer al sindicato de maestros que, por cierto, es en la actualidad el más grande y con mayores recursos de los Estados Unidos. Además, la Asociación Nacional de la Educación (NEA, por sus siglas en inglés) tiene una tremenda influencia política. Los maestros necesitan la protección de su sindicato porque sus habilidades tienen un valor demasiado limitado fuera del ramo de la educación. Por lo anterior, la regla a seguir, es: “Si te especializas a alto nivel, entonces también te debes sindicalizar.” Es lo más inteligente que puedes hacer.

Cada vez que les pregunto a mis alumnos: “¿Cuántos de ustedes pueden cocinar mejores hamburguesas que las de McDonald’s?”, casi todos levantan la mano. Luego les pregunto: “Entonces, si la mayoría puede cocinar mejor que en McDonald’s, ¿por qué ellos hacen más dinero que ustedes?”

La respuesta es obvia: porque McDonald’s es excelente en lo que se refiere

a sistemas de negocios. Mucha gente con talento continúa siendo pobre porque se enfoca en crear una mejor hamburguesa, pero no sabe nada respecto a sistemas de negocios.

Tengo un amigo en Hawái que es un gran artista y gana una cantidad bastante respetable de dinero. Un día recibió la llamada del abogado de su madre, quien le dijo que ella le había heredado 35 000 dólares. Eso fue lo que quedó de la herencia después de que el gobierno y el mismo abogado, tomaran su tajada. De inmediato, mi amigo vio la oportunidad de mejorar su negocio con algo del dinero que acababa de heredar. Lo usaría para anunciarse. Dos meses después, su primer anuncio a cuatro tintas en plana completa apareció en una costosa revista para gente de mucho dinero. El anuncio salió tres meses, pero nadie lo contactó, y la herencia se esfumó. Ahora mi amigo quiere demandar a la revista por haberlo representado mal.

Este es el caso típico de alguien que puede hacer hamburguesas maravillosas, pero que no sabe nada de negocios. Cuando le pregunté qué había aprendido, su única respuesta, fue: “Que los vendedores de publicidad son unos estafadores.” Luego le pregunté si estaría dispuesto a tomar un curso de ventas y de mercadeo directo. Su respuesta fue: “No tengo tiempo y no quiero desperdiciar mi dinero.”

El mundo está repleto de personas pobres con gran talento. Muy a menudo carecen de medios, batallan en el aspecto económico o ganan menos de lo que podrían, no por lo que saben, sino por lo que ignoran. Se enfocan en perfeccionar las habilidades que les sirven para crear mejores hamburguesas, pero no desarrollan las que les permitirían venderlas y hacerlas llegar a sus clientes. Tal vez las hamburguesas de McDonald’s no sean las mejores, pero esta empresa sí es la más competente en lo que se refiere a ventas y distribución de un alimento básico y promedio.

Padre pobre quería que yo me especializara porque creía que esa era la manera de obtener un mejor sueldo. Incluso después de que el gobernador de Hawái le dijera que ya no podía trabajar en el gobierno, él siguió alentándome para que me especializara. Luego se adhirió a la lucha sindical de los maestros e hizo campaña para conseguir mayor protección y prestaciones para estos profesionales tan altamente preparados. Aunque padre pobre y yo discutíamos con frecuencia, él nunca aceptó que, entre más te especializas, más te atrapa y te hace depender de ella esa misma especialización.

Padre rico nos recomendó a Mike y a mí que siguiéramos entrenándonos. Es lo mismo que hacen muchas empresas: encuentran a un joven y genial estudiante que acaba de salir de la escuela de negocios, y empiezan a prepararlo para que se haga cargo de la empresa algún día. Estos inteligentes jóvenes no se especializan en una sola área. Los van pasando de departamento en departamento para que aprendan todos los aspectos de los sistemas de negocios. Con frecuencia, los ricos entrenan a sus hijos o a los de alguien más. Al hacerlo, éstos adquieren un conocimiento general de las operaciones del negocio y de la forma en que los distintos departamentos se relacionan.

Entre la gente de la generación de la Segunda Guerra Mundial, se consideraba mala idea andar saltando de empresa en empresa. Ahora, sin embargo, se piensa que es una estrategia inteligente. Y ya que todo mundo va de empresa en empresa en lugar de tratar de especializarse, ¿por qué no tratar de aprender en vez de querer ganar más? Es posible que a corto plazo se gane menos pero, a largo plazo, habrá mayores dividendos.

Las principales habilidades de dirección que se requieren para alcanzar el éxito son:

- 1. Manejo de flujo de efectivo**
- 2. Manejo de sistemas**
- 3. Manejo de gente**

Las habilidades especializadas más importantes son ventas y mercadeo. La habilidad de vender —es decir, de comunicarse con otro ser humano, ya sea un cliente, empleado, jefe, esposo o hijo— es la base del éxito personal. Las habilidades de comunicación como escribir, hablar y negociar, son fundamentales para tener una vida llena de triunfos. Son habilidades en las que yo mismo trabajo de manera constante; voy a cursos o compro material educativo para ampliar mi conocimiento.

Como mencioné anteriormente, mi padre pobre trabajó con cada vez más ahínco y se hizo más competente. Pero también se fue quedando atrapado a medida que se fue especializando. A pesar de que su sueldo aumentó, las opciones disminuyeron. Poco después de que quedó sin posibilidades de trabajar en el gobierno, descubrió cuán vulnerable era en el aspecto

profesional. Fue algo similar a cuando los atletas se lesionan o llegan a ser demasiado viejos para continuar jugando. Se quedan sin aquel trabajo que les daba un altísimo sueldo, y sus habilidades son demasiado limitadas para contar con ellas. Creo que esa fue la razón por la que mi padre, el maestro, apoyó tanto a los sindicatos después de eso: porque comprendió lo mucho que le habría beneficiado pertenecer a uno desde antes.

Padre rico nos alentó a Mike y a mí a aprender un poco acerca de todo, a trabajar con gente más inteligente que nosotros y también a invitarla a colaborar en nuestros equipos. Hoy en día a eso se le llamaría sinergia de especialidades profesionales.

Actualmente, conozco a ex maestros de escuela que ganan cientos de miles de dólares al año. Ganan esas cantidades porque poseen habilidades especializadas en su ramo, así como otro tipo de conocimientos y capacidades. Pueden enseñar, pero también vender y comerciar. En lo personal, creo que estas últimas habilidades son las más importantes. Vender y comerciar se le dificulta a la mayoría de la gente debido al miedo al rechazo. Pero entre mejor sepas comunicarte, negociar y manejar tu miedo, más sencilla será tu vida. El mismo consejo que le di a aquella reportera que me entrevistó y que quería llegar a ser una autora de *best-sellers*, se lo doy a toda la gente.

El hecho de especializarse en el aspecto técnico tiene ventajas y desventajas. Tengo amigos que son verdaderos genios, pero no se pueden comunicar con otros seres humanos de una manera efectiva y, como resultado, obtienen ganancias miserables. A ellos les aconsejo que pasen un año aprendiendo a vender porque, incluso si no ganan nada, sus habilidades para comunicarse mejorarán, y eso es, de por sí, algo muy valioso.

Además de ser buenos para aprender, vender y comerciar, tenemos que ser buenos maestros y estudiantes. Para ser verdaderamente ricos necesitamos ser capaces de dar y de recibir. En muchos casos, cuando la gente tiene dificultades económicas o profesionales, se debe a que hay un problema de generosidad y de saber recibir. Conozco a muchos que son pobres porque no son buenos estudiantes ni buenos maestros.

Mis dos padres eran hombres generosos. Ambos tenían la costumbre de brindar antes de pedir, y la enseñanza era el medio por el que compartían. Entre más daban, más recibían. Sin embargo, había una gran diferencia en cuanto a la manera en que compartían su dinero. Padre rico regalaba mucho.

Daba a la iglesia, a caridades y a su fundación. Sabía que para recibir se tiene que dar. Dar dinero a otros es uno de los secretos de la mayoría de las familias que poseen grandes fortunas. Por eso existen organizaciones como la Fundación Rockefeller o la Fundación Ford. Estos grupos fueron creados para tomar la riqueza, incrementarla y compartirla de manera permanente.

Mi padre pobre siempre decía: “Daré dinero cuando me sobre un poco.” Pero el problema era que nunca le sobraba. Por eso trabajaba con más ahínco para tratar de conseguir más dinero, en lugar de enfocarse en la ley más importante del dinero: “Si das, recibirás.” Él pensaba que era lo contrario: “Si recibes, podrás dar.”

En conclusión, podría decir que me convertí en mis dos padres. Una parte de mí es un capitalista de hueso colorado que adora el juego de hacer dinero con el dinero. La otra parte es un maestro responsable en el aspecto social, al que le preocupa mucho la asombrosa brecha que existe entre tener y no tener. Debo añadir que, en lo personal, culpo al arcaico sistema educativo de esta creciente brecha.

Capítulo siete

Lección 7. Cómo vencer los obstáculos

La principal diferencia entre una persona rica y una pobre es la forma en que manejan el miedo.

Incluso después de que la gente ya estudió y adquirió educación financiera, aún puede enfrentarse a obstáculos en su camino hacia la independencia económica. Existen cinco razones por las que la gente con educación financiera podría no ser capaz de desarrollar abundantes columnas de activos que generaran una gran cantidad de flujo de efectivo. Éstas son:

1. El miedo
2. El cinismo
3. La pereza
4. Los malos hábitos
5. La arrogancia

CÓMO VENCER EL MIEDO

Nunca he conocido a alguien a quien de verdad le guste perder dinero. Y en todos estos años tampoco he conocido a una persona rica que jamás lo haya

perdido. Sin embargo, sí he conocido a mucha gente pobre que jamás ha perdido un centavo y, con esto, me refiero a las inversiones.

El miedo a perder capital es muy real y todo mundo lo tiene, incluso los ricos. Pero el mayor problema no es tener miedo en sí, sino la forma en que lo manejamos. Todo radica en cómo confrontamos las pérdidas, porque la gran diferencia en la vida de las personas tiene que ver con la manera en que cada quien lidia con el fracaso. La principal diferencia entre una persona rica y una pobre es su forma de confrontar al temor.

No hay nada de malo en tener miedo; de hecho, está bien ser cobarde en lo que se refiere al dinero. Incluso así se puede llegar a ser rico. Todos somos héroes en algunos aspectos y cobardes en otros. La esposa de un amigo, por ejemplo, es enfermera en una sala de emergencias. En cuanto ve sangre se pone en acción, pero cada vez que menciono el concepto de inversión, sale huyendo disparada. Yo, en cambio, cada vez que veo sangre me desmayo.

Padre rico entendía bien las fobias que existen en relación con el dinero. “A algunas personas les aterran las serpientes. A otras les aterra perder dinero. Ambos casos son fobias”, decía. Su solución al terror a perder dinero se encontraba en esta frase: “Si odias el riesgo y las preocupaciones, más te vale comenzar desde ahora.”

Si empiezas siendo joven, es más sencillo volverse rico. No pienso entrar en detalles sobre el tema, pero puedo decir que hay una diferencia abrumadora entre una persona que comienza a invertir a los 20 años y otra que lo hace a los 30. Se cuenta que la compra de la Isla de Manhattan se dio gracias a una de las mayores gangas de todos los tiempos. Nueva York se compró por 24 dólares en baratijas y cuentitas. Sin embargo, si esos 24 dólares se hubieran invertido a un 8 por ciento anual, para 1995 habrían llegado a valer más de 28 billones de dólares. Manhattan podría ser vuelta a comprar, y aún quedaría dinero para adquirir buena parte de Los Ángeles.

Pero, ¿qué sucede si no cuentas con mucho tiempo o quieres retirarte pronto? ¿Cómo puedes manejar tu miedo a perder dinero?

Mi padre pobre no hizo nada al respecto. Sólo eludió el asunto y se negó a discutir sobre el tema.

Mi padre rico, en cambio, me sugirió pensar como un tejano. “Me agradan Texas y los tejanos”, solía decir. “En Texas todo es más grande. Cuando los tejanos ganan, lo hacen en grande, y cuando pierden, lo hacen de una manera espectacular.”

“¿Les gusta perder?”, le pregunté.

“No, no es eso lo que dije. A nadie le gusta perder. Preséntame a alguien que se ponga feliz cuando le va mal, y sabré que se trata de un verdadero perdedor”, dijo padre rico. “Me refiero a la actitud que tienen los tejanos hacia el riesgo, la recompensa y el fracaso. Es la manera en que enfrentan la vida. La viven en grande, y no como las personas de por aquí que se comportan como cucarachas en lo que se refiere al dinero. Les aterra que alguien pueda hacerles ver la luz, y lloriquean cuando algún empleado del supermercado les da 25 centavos de menos al entregarles el cambio.”

Padre rico continuó: “Lo que más me gusta es la actitud tejana: se enorgullecen de ganar y te presumen cuando pierden. Los tejanos tienen el dicho: ‘Si te irás a la quiebra, vete en grande’. Pero claro, hay quienes jamás admitirían que terminaron en la bancarrota por culpa de una casita dúplex.”

Padre rico nos repetía constantemente a Mike y a mí que la mayoría de la gente no tenía éxito financiero porque, sencillamente, siempre jugaba a la segura. “A la gente le da tanto miedo perder, que de todas formas pierde antes de jugar”, nos decía.

Fran Tarkenton, quien alguna vez fue un gran mariscal de campo de la NFL, lo enuncia de otra forma: “Ganar es no tener miedo a perder.”

Yo he notado en mi propia vida que, por lo general, el éxito llega después de haber perdido.

La gente no tiene éxito económico porque su miedo a perder dinero es mucho mayor que su anhelo de volverse rica.

Antes de aprender finalmente a andar en bicicleta, tuve que caerme muchas veces. Asimismo, jamás he conocido a un golfista absolutamente invicto. Tampoco he conocido a alguien que haya encontrado al “amor de su vida”, antes de que le hayan roto el corazón varias veces. Y tampoco he conocido a alguien rico que nunca haya perdido dinero.

Por eso, la gente no tiene éxito económico porque su miedo a perder dinero es mucho mayor que su anhelo de volverse rica.

En Texas tienen otro dicho: “Todo mundo quiere irse al cielo, pero nadie quiere morir.” La mayoría de la gente sueña con volverse rica, pero la idea de perder dinero le aterra. Es por eso que muchos nunca llegan al cielo.

Padre rico solía contarnos a Mike y a mí historias de sus viajes a Texas. “Si de verdad quieren aprender la actitud correcta para enfrentar el riesgo, la pérdida y el fracaso, vayan a San Antonio y visiten El Álamo. La de El Álamo es una gran historia sobre gente valiente que eligió luchar a pesar de que sabía que no tenía oportunidad de ganar. Prefirieron morir que rendirse. Es una historia inspiradora que vale la pena analizar a pesar de que, en realidad, se trata de una trágica derrota militar. A los tejanos les patearon el trasero. Pero entonces, ¿cómo lidian con el fracaso? Pues siguen gritando: ‘¡Recuerden el Álamo!’”

Mike y yo escuchamos esta historia en muchas ocasiones. Padre rico nos la contaba cada vez que estaba a punto de participar en un negocio importante y se encontraba un poco nervioso. En cuanto terminaba de hacer toda la tarea correspondiente al negocio en puerta y llegaba el momento de poner el dinero o decidir no participar, nos recordaba la historia de El Álamo. También lo hacía cada vez que tenía miedo de cometer un error o de perder dinero. La anécdota le daba fuerza porque le recordaba que siempre podía transformar una pérdida financiera en un éxito.

Perder inspira a los ganadores. Y a los perdedores, los vence.

Padre rico sabía que cada fracaso lo fortalecía y lo hacía más inteligente. Por supuesto, no quería perder, pero sabía quién era y de qué forma confrontaría la pérdida: la tomaría y la convertiría en un triunfo. Eso era lo que lo hacía un ganador y, a los otros, perdedores. Su actitud le daba el valor de cruzar la línea cuando los otros se echaban para atrás. “Por eso me gusta tanto Texas”, decía. “Ahí tomaron un fuerte fracaso y, con cierta inspiración, lo transformaron en... un destino turístico con el que ganan millones de dólares.”

Pero quizá las palabras de mi padre rico que más continúan resonando para mí son: “Los tejanos no entierran sus fracasos: se inspiran en ellos. Los toman y los convierten en aullidos de ánimo renovado. El fracaso inspira a los tejanos a volverse ganadores. Por suerte esta fórmula no es sólo de los tejanos, sino de todos los que saben ganar.”

Ya comenté que para aprender a andar en bicicleta tuve que caer varias veces. Recuerdo que cada caída fortaleció mi decisión de aprender a andar en

ella. También mencioné que jamás he conocido a un golfista invicto. Eso es porque, para los golfistas profesionales del más alto nivel, perder una pelota o un torneo les da la inspiración para ser mejores, practicar con más ganas y estudiar más. Eso es lo que los hace superiores. Perder inspira a los ganadores. Y a los perdedores, los vence.

Me gusta mucho citar a John D. Rockefeller, quien dijo: “Siempre he tratado de transformar cada desastre en una nueva oportunidad.”

Y como soy japonés-norteamericano, me identifico bien con esta noción. Mucha gente dice que Pearl Harbor fue un error por parte de los estadounidenses, pero yo creo que fueron los japoneses quienes se equivocaron. En la película *Tora, Tora, Tora*, un sombrío almirante japonés les dice a sus subordinados en medio de la celebración: “Me temo que acabamos de despertar a un gigante dormido.” La frase “Recuerden Pearl Harbor” también se convirtió en un grito de fortalecimiento y transformó una de las mayores derrotas de los norteamericanos en una razón para ganar. Esta gran derrota les dio fuerza y, gracias a ello, en poco tiempo Estados Unidos resurgió, ahora como una potencia mundial.

El fracaso inspira a los ganadores y vence a los perdedores. Es el mayor secreto de quienes triunfan. Es el secreto que no conocen los timoratos. El mayor secreto de quienes tienen éxito es que el fracaso los inspira a ganar y, gracias a eso, no tienen miedo de perder. Recuerda la frase de Fran Tarkenton: “Ganar es no tener miedo a perder.” La gente como él no tiene miedo a perder porque se conoce bien a sí misma. Son personas que odian que les vaya mal, y por eso saben que la derrota sólo los alentará a ser mejores. Hay una gran diferencia entre odiar y tener miedo de perder. A la gente le da tanto miedo perder, que de todas formas lo hace antes de siquiera jugar. Muchos se quedan en quiebra por culpa de una casita dúplex. Siempre van a la segura en el aspecto económico y nunca juegan en grande. Compran casas y automóviles ostentosos, pero no invierten en serio. El 90 por ciento de los estadounidenses tienen problemas económicos porque juega con la intención de no perder. Pero en realidad nunca juega para ganar.

Casi todos se acercan a asesores financieros, contadores o corredores, y compran un portafolio balanceado. La mayoría tiene mucho dinero en certificados de depósito, bonos de bajo rendimiento, fondos mutualistas que pueden ser intercambiados dentro de la misma familia de fondos, y algunas acciones individuales. Es un portafolio seguro y prudente, pero no sirve para

ganar en serio. Es lo que compraría alguien que juega con la intención de no perder.

Pero no me malinterpretes. El que acabo de describir es tal vez un mejor portafolio que el que tiene el 70 por ciento de la población, y eso es lo que más me asusta. Digamos que es una combinación perfecta para alguien que disfruta de la seguridad, pero jugar sin riesgos y de una manera equilibrada con un portafolio de inversiones no es la manera en que los inversionistas exitosos se lanzan a la batalla. Si tienes poco dinero y quieres volverte rico, primero tienes que enfocarte; es decir, dejar de ser equilibrado. La gente equilibrada no llega a ningún lado, sólo permanece en un lugar. Para avanzar primero tienes que desbalancearte un poco. Tan sólo observa la forma en que avanzas al caminar.

Thomas Edison no era una persona con equilibrio. Más bien, estaba enfocado. Bill Gates tampoco tenía equilibrio, sino enfoque. Donald Trump es un hombre bien enfocado. Lo mismo sucede con George Soros. George Patton no abrió la alineación de sus tanques: los enfocó e hizo volar los puntos vulnerables de la ofensiva alemana. Los franceses extendieron la Línea Maginot y, bueno, ya sabes qué les sucedió.

Si deseas volverte rico, tienes que enfocarte. No hagas lo mismo que los pobres y la clase media, que ponen algunos huevos en muchas canastas. Coloca muchos huevos en pocas canastas y ENFÓCATE. Recuerda el significado de las siglas FOCUS en inglés: *follow one course until succesful* (sigue un solo camino hasta alcanzar el éxito).

Si odias perder, entonces juega a la segura. Si perder te debilita, no te arriesgues. Sólo invierte de manera equilibrada. Si tienes más de 25 años y te aterra la idea de correr riesgos, entonces no cambies. Juega a la segura pero empieza pronto. Comienza a acumular huevos en el nido lo antes posible porque te tomará más tiempo.

Pero si acaso sueñas con la libertad, con escapar de la Carrera de la Rata, lo primero que tienes que preguntarte es: “¿Cómo reacciono ante el fracaso?” Si el fracaso te inspira a ganar, tal vez debas lanzarte, pero sólo tal vez. Si, en cambio, te debilita o te hace perder la cordura como a los niños malcriados que les hablan a sus abogados para interponer una demanda cada vez que las cosas no salen como esperaban, entonces juega a la segura. No renuncies a tu empleo. O compra bonos y fondos mutualistas. Pero recuerda que también esos instrumentos presentan riesgos financieros a pesar de lo inocuos que

parecen ser.

Te digo todo esto, y mencioné a Texas y a Fran Tarkenton, porque creo que acumular activos es algo sencillo. En realidad es un juego que no exige de grandes aptitudes ni de mucha educación. Con las matemáticas que aprendiste hasta quinto de primaria, puedes hacerlo, pero vas a necesitar mucha actitud. Se requiere de agallas, paciencia y una personalidad dispuesta a lidiar con el fracaso. Los perdedores siempre evitan perder, pero el fracaso es lo que produce ganadores. Recuerda El Álamo.

CÓMO VENCER AL CINISMO

“¡El cielo se cae! ¡El cielo se cae!” Casi todos conocemos la historia del pollito de la fábula —mejor conocido como Chicken Little— que corrió por todo el corral para advertir a los otros sobre la inminente catástrofe. También conocemos a gente que se comporta de esa manera. Y es que, dentro de cada uno de nosotros, hay un Chicken Little. A veces se requiere de mucho valor para no permitir que los rumores y los comentarios negativos y pesimistas te llenen de dudas y temor. Pero un inversionista experimentado sabe que los que parecen ser los peores tiempos son en realidad los mejores para hacer dinero. Cuando toda la demás gente tiene demasiado miedo de actuar, los inversionistas jalan el gatillo y reciben su recompensa.

Hace algún tiempo, un amigo llamado Richard vino de Boston para visitarnos a Kim y a mí en Phoenix, y quedó muy impresionado con lo que vio que habíamos logrado con acciones y bienes raíces. Los precios de los inmuebles en Phoenix se encontraban deprimidos. Pasamos dos días mostrándole lo que nos pareció que eran excelentes oportunidades para conseguir flujo de efectivo y apreciación de capital.

Ni mi esposa ni yo somos corredores de bienes raíces, somos inversionistas. Tras identificar una casita en una comunidad vacacional, llamamos a un agente que se la terminó vendiendo a Richard esa misma tarde. El precio era de 42 000 dólares por una propiedad de dos habitaciones. Había otros inmuebles de características similares que se estaban ofreciendo por 65 000. Richard había encontrado una ganga. Emocionado, adquirió la casita y volvió a Boston.

Dos semanas después nos llamó el corredor para avisarnos que nuestro amigo se había echado para atrás. Lo llamé de inmediato para preguntarle la razón. Lo único que me dijo fue que había hablado con su vecino y que éste

le había dicho que era un mal negocio, que estaba pagando demasiado. Le pregunté a Richard si su vecino era inversionista. Me dijo que no. Entonces le pregunté por qué le había prestado atención, y mi amigo se puso a la defensiva y dijo que quería seguir buscando.

El mercado de bienes raíces de Phoenix dio un revés y, unos años más tarde, esa pequeña casita se rentaba por 1 000 dólares al mes, y 2 500 en los meses pico de invierno. El inmueble había llegado a costar 95 000 dólares. Richard sólo habría tenido que dar 5 000 dólares para comenzar a salir de la Carrera de la Rata. Hasta la fecha no ha hecho nada.

La verdad es que no me sorprendió que Richard se retractara. A eso se le llama arrepentimiento del comprador y nos afecta a todos. El pollito ganó y la oportunidad de alcanzar la libertad se esfumó.

Te daré otro ejemplo. Tengo una pequeña parte de mis activos en certificados de gravamen impositivo en lugar de en certificados de depósito. De esta manera obtengo una tasa del 16 por ciento anual por mi dinero, la cual ciertamente es superior a las tasas que ofrecen los bancos sobre los certificados. A los certificados de gravamen impositivo los respaldan y aseguran los bienes raíces, y cuentan con el refuerzo de la legislación estatal. Todo esto también es mejor que lo que ofrecen los bancos. La fórmula con que se adquieren los hacen seguros. Lo único que les hace falta es liquidez. Por eso los veo como certificados de depósito en un esquema de dos a siete años. Casi cada vez que le digo a alguien que tengo mi dinero en esta modalidad, y en especial si ese alguien tiene certificados de depósito, me dice que lo que hago es peligroso y que debería buscar otra opción. Entonces yo le pregunto a esa persona de dónde sacó su información, y su respuesta es que la obtuvo de un amigo o de una revista de inversiones. Es decir, es algo que jamás han hecho y están tratando de decirle a alguien que sí se está aventurando que no debería hacerlo. El rendimiento más bajo que acepto es del 16 por ciento, pero la gente está llena de dudas y está dispuesta a aceptar algo todavía muy por debajo de esa cifra. Evidentemente, la duda es muy costosa.

Lo que trato de decir es que todas esas dudas y cinismo son lo que mantienen a la gente jugando a la segura. El mundo real está a la espera de que te vuelvas rico, pero las dudas podrían hacerte fracasar. Como ya dije, salir de la Carrera de la Rata es técnicamente sencillo porque no se necesita demasiada educación. No obstante, las dudas se convierten en verdaderos

impedimentos para mucha gente.

“Los cínicos nunca ganan”, decía padre rico. “El miedo y la duda desenfrenada producen cínicos.” “Los cínicos critican y los ganadores analizan.” Este era otro de sus refranes favoritos. Padre rico nos explicaba que la crítica podía cegarnos, en tanto que el análisis abriría nuestros ojos. El análisis les permite a los ganadores identificar que los críticos están ciegos y notar oportunidades que los demás soslayan. Esto es fundamental porque la clave del éxito está en encontrar lo que las otras personas dejan pasar.

Los bienes raíces son una sólida herramienta de inversión para cualquier persona que esté tratando de conseguir su independencia o libertad financiera. Es una herramienta de inversión única. Sin embargo, cada vez que lo menciono, escucho cosas como: “Pero yo no quiero estar reparando inodoros.” Eso es a lo que Peter Lynch le llama ruido, y lo que padre rico habría considerado “barullo cínico”: todo eso que dice alguien que critica sin analizar, alguien que permite que sus dudas y miedos le cierren la mente, en lugar de que le abran los ojos.

Es por eso que, cuando alguien dice: “Pero no quiero estar reparando inodoros”, siempre me dan ganas de contestarle: “¿Y qué te hace pensar que yo sí?” De cierta forma esa gente está diciendo que un inodoro es más importante que lo que desea en la vida. Yo les estoy hablando sobre liberarse de la Carrera de la Rata y ellos se enfocan en inodoros. Este es el tipo de esquema de pensamiento que mantiene a tanta gente pobre. Critican en lugar de analizar.

“Los ‘yo-no-quiero’ son los que te impiden alcanzar el éxito”, diría padre rico. Precisamente porque yo tampoco quiero reparar inodoros, siempre busco con mucho cuidado administradores inmobiliarios que se encarguen de eso. Y claro, cuando encuentro al administrador adecuado para que maneje las casas o los departamentos, mi flujo de efectivo se incrementa. Pero lo más importante es que un buen administrador me permite comprar más bienes raíces porque no tengo que ocuparme de reparar los inodoros. La clave del éxito en los bienes raíces es un administrador impecable. Para mí, de hecho, es más importante encontrar administradores que inmuebles. Además es común que un buen administrador se entere de excelentes negocios inmobiliarios, incluso antes de que lo hagan los corredores, lo cual los hace todavía más valiosos.

A eso es a lo que padre rico se refería al decir: “Los ‘yo-no-quiero’ son los

que te impiden alcanzar el éxito.” Como yo tampoco quería encargarme de los inodoros, encontré la manera de comprar más bienes raíces y acelerar mi salida de la Carrera de la Rata. Con frecuencia, la gente que sigue diciendo “No quiero reparar inodoros” se niega a sí misma la oportunidad de aprovechar este vigoroso vehículo de inversión. Al parecer, los inodoros les resultan más importantes que su libertad.

En el caso del mercado de valores, a menudo escucho a gente expresar: “No quiero perder dinero.” Muy bien, pero ¿qué les hace pensar a esas personas que a mí, o a cualquier otro, le agrada perder dinero? No se vuelven ricos porque decidieron no perder. En lugar de analizar, cierran su mente frente a otro importante vehículo: el mercado de valores.

En una ocasión iba con un amigo y pasamos por la gasolinera de nuestro vecindario. Mi amigo se fijó en los precios y notó que el de la gasolina estaba subiendo y, por tanto, también el del petróleo. Debo decir que mi amigo es un manojo de nervios o un Chicken Little, si prefieres llamarlo así. Para él, el cielo siempre está a punto de caerse y, por lo general, se cae sobre él.

En cuanto llegamos a casa me enseñó todas las estadísticas que demostraban que el precio del petróleo iba a subir en los siguientes años. Eran estadísticas que yo jamás había visto, a pesar de que era dueño de una cantidad interesante de acciones de una compañía petrolera en operación. Con esa información de inmediato comencé a buscar una nueva compañía petrolera. Rápidamente encontré una empresa subestimada que estaba a punto de encontrar depósitos petroleros. A mi corredor de bolsa le emocionó mucho el hallazgo y compró 15 000 acciones a 65 centavos cada una.

Tres meses después, ese mismo amigo y yo fuimos a la misma gasolinera y, tal como él lo predijo, el precio del galón había aumentado en casi 15 por ciento. Una vez más, Chicken Little se preocupó y empezó a quejarse. Yo sonreí porque, un mes antes, la pequeña compañía encontró petróleo y mis 15 000 acciones incrementaron su precio a más de tres dólares, cada una, desde el momento en que mi amigo me hizo notar que la gasolina subiría de precio. Y si todo lo que me dijo es verdad, los aumentos no se detendrán.

Verás, si la gente entendiera cómo funcionan las órdenes *stop loss* en la inversión en el mercado bursátil, por ejemplo, habría más personas invirtiendo para ganar en lugar de para no perder. Una orden *stop* es, en pocas palabras, un mando electrónico que vende tus acciones automáticamente si el precio empieza a bajar, minimizando así las pérdidas y

maximizando algunas ganancias. Es una excelente herramienta para aquellos a quienes les aterra perder.

Por eso, cada vez que escucho que alguien se enfoca en sus “yo-no-quiero” en lugar de concentrarse en lo que sí le interesa, sé que lo hace porque trae mucho ruido en la cabeza. Chicken Little se apoderó de su cerebro y grita: “¡El cielo se está cayendo y los inodoros están descompuestos!” Estas personas eluden detalles sórdidos como los inodoros, pero el precio que pagan es demasiado alto: quizá no consigan lo que desean en la vida. En lugar de permitirles analizar, el Chicken Little que habita en ellos los obliga a cerrar la mente.

Por suerte, padre rico me enseñó a lidiar con Chicken Little: “Sólo haz lo que hizo el Coronel Sanders.” A los 66 años perdió su negocio y empezó a vivir con la ayuda de Seguridad Social. Pero eso no era suficiente para él. El Coronel comenzó a viajar por el país para vender su receta de pollo frito. La gente lo rechazó 1 009 veces antes de que alguien se interesara en comprarla. Entonces, se convirtió en multimillonario a una edad en que la mayoría de la gente renuncia a todo. “Fue un hombre valiente y tenaz”, así describió padre rico a Harlan Sanders.

Por eso, cuando tengas dudas y un poco de miedo, haz lo que el Coronel Sanders le hizo a su “Little Chicken”. Lo frió en aceite.

CÓMO VENCER LA PEREZA

La gente de negocios suele ser la más perezosa. Todos hemos escuchado anécdotas sobre el hombre que trabaja mucho para ganar dinero. Trabaja con ahínco para darles a su mujer y a sus hijos lo que necesitan. Pasa muchas horas en la oficina y, los fines de semana, también lleva trabajo a casa. Un día llega a su hogar pero lo encuentra vacío. Su esposa se fue y se llevó a los niños. Sabía que habían tenido algunos problemas como todas las parejas, pero en lugar de esforzarse por hacer que la relación se fortaleciera, se mantuvo muy ocupado en la oficina. Luego, como se encontraba abatido, su desempeño en el trabajo disminuyó, y el hombre perdió su empleo.

A menudo conozco gente que está demasiado ocupada para cuidar su riqueza. Y también hay personas que están demasiado ocupadas para cuidar su salud. La causa siempre es la misma: tienen mucho trabajo, están ocupados y permanecen así para no atender algo importante. Nadie tiene que explicarles nada porque, en el fondo, saben lo que está sucediendo. De hecho,

si les señalas la situación, suelen enojarse o irritarse en respuesta.

Si no están ocupados en el trabajo o con los niños, están ocupados viendo televisión, pescando, jugando golf o haciendo compras. A pesar de todo, saben que es sólo una estrategia para eludir algo importante. Es la forma más común de pereza: la pereza que te mantiene demasiado ocupado.

Pero entonces, ¿cuál es el remedio para esta situación? La respuesta es: un poquito de avaricia.

En general, cuando nos educaron de niños nos enseñaron que la avaricia, la codicia o el hecho de desear algo, era negativo. “La gente avariciosa es mala”, solía decir mamá. No obstante, en nuestro interior, todos tenemos el anhelo de poseer cosas bonitas, nuevas o emocionantes.

Para mantener ese anhelo controlado, nuestros padres encuentran formas de suprimirlo a través de la culpa. “Sólo piensas en ti mismo. ¿Qué no te das cuenta de que tienes hermanos y hermanas?”, era una de las frases favoritas de mi mamá. “¿Quieres que te compre eso?”, era de las favoritas de mi padre. “¿Crees que soy la gallina de los huevos de oro? ¿Acaso piensas que el dinero crece en los árboles? No somos ricos, ¿sabes?”

Lo que más me molestaba no eran las palabras, sino la iracunda sensación de culpa que las acompañaba.

Y ya para rematar la sensación, te decían: “Me estoy sacrificando en la vida para comprarte esto. Pero lo hago porque yo nunca tuve la oportunidad de tener algo así cuando fui niño.”

Padre rico creía que la frase “No puedo darme el lujo” cerraba tu mente, mientras que la pregunta “¿Qué puedo hacer para darme el lujo?” la abría a nuevas posibilidades.

Tengo un vecino que se encuentra en la pobreza más absoluta, pero no puede estacionar su coche en su garaje porque está repleto de juguetes para sus hijos. Esos malcriados tienen todo lo que piden. “Es que no quiero que sientan lo que es querer algo y no poder tenerlo”, me dice el vecino todos los días. No ha ahorrado nada para la universidad de sus hijos ni para su propia jubilación, pero los niños tienen todos los juguetes que se han fabricado en el mundo. Hace poco, el hombre recibió una nueva tarjeta de crédito por correo y los llevó a Las Vegas. “Lo hago por los niños”, explicó, con cara de estar

haciendo un gran sacrificio.

Padre rico nos prohibía decir “No puedo darme el lujo”, aunque en casa era lo único que escuchaba. Padre rico hacía que nos preguntáramos: “¿Qué puedo hacer para darme el lujo?” Creía que la frase “No puedo darme el lujo” cerraba tu mente, mientras que la pregunta “¿Qué puedo hacer para darme el lujo?” la abría a nuevas posibilidades.

Pero aún más importante, afirmaba que frases como: “No puedo darme el lujo” o “No puedo permitírmelo”, eran mentira. El espíritu humano lo sabe. “El espíritu humano es muy, muy poderoso”, nos explicaba. “Él sabe que puede lograr cualquier cosa.” La cuestión es que si tu mente es perezosa y dice: “No me puedo dar el lujo”, en tu interior se empieza a librar una batalla. Tu espíritu se enoja y la mente perezosa se empeña en defender su mentira. El espíritu grita: “Levántate. Vamos al gimnasio a hacer ejercicio”, y la mente perezosa contesta: “Pero estoy cansado. Hoy trabajé mucho.” O tal vez el espíritu humano dice: “Estoy harto, cansado de ser pobre. Salgamos y volvámonos ricos.” A lo que la mente perezosa responde: “La gente rica es avariciosa. Además, implica demasiado trabajo. No es seguro. Podría perder dinero. Ya trabajo mucho en la situación en que me encuentro. Además, tengo otros pendientes. Mira lo que tengo que hacer esta noche. Mi jefe quiere que lo termine para mañana.”

La frase “No puedo darme el lujo” también provoca tristeza e impotencia que, en poco tiempo, conducen al abatimiento e incluso a la depresión. “¿Qué puedo hacer para darme el lujo?”, nos abre a posibilidades, emoción y sueños. Por lo anterior, a padre rico no le preocupaba tanto lo que queríamos comprar, siempre y cuando entendiéramos que esta última frase fortalece la mente y le ayuda al espíritu a ser más dinámico.

Es por esto que casi nunca nos regalaba cosas a Mike o a mí. En lugar de eso, nos preguntaba: “¿Qué tendrías que hacer para permitirte conseguir lo que quieres?” Y eso incluyó a la universidad, que nosotros mismos nos pagamos, por cierto. Lo que él quería que entendiéramos era que lo importante no era el objetivo, sino el proceso para alcanzarlo.

El problema que veo en la actualidad es que hay millones de personas que se sienten culpables por tener anhelos o por ser “codiciosos”. Es algo que les inculcaron en la infancia. Al mismo tiempo que desean tener lo mejor que se puede conseguir en la vida, su subconsciente, condicionado en la infancia, dice: “No puedo comprar eso” o “Jamás voy a poder comprármelo.”

Yo decidí que quería escapar de la Carrera de la Rata porque, en realidad, esa fue mi respuesta a la pregunta: “¿Qué puedo hacer para darme el lujo de no volver a trabajar jamás?” Mi mente empezó a generar respuestas y soluciones. Lo más difícil fue enfrentarme al dogma de mis verdaderos padres: “No podemos pagar eso.” “Deja de pensar sólo en ti mismo.” “¿Por qué no puedes pensar en los demás?” Ellos usaron estas y otras frases similares para infundirme un sentimiento de culpabilidad y así suprimir mi “avaricia”.

Pero entonces, ¿cómo se vence la pereza? La respuesta es, una vez más, con un poquito de avaricia. Esto significa que debes preguntarte: “¿Y qué hay para mí?” Todas las personas necesitan sentarse y cuestionarse a sí mismas: “¿Cómo sería mi vida si no tuviera que volver a trabajar nunca más?” “¿Qué haría si tuviera todo el dinero que necesito?” Si no se cuenta con ese poquito de deseo de tener algo mejor, es imposible progresar. Nuestro mundo avanza porque todos anhelamos una vida mejor. Los nuevos inventos son productos de nuestro deseo de tener mejores condiciones. Vamos a la escuela y estudiamos mucho porque queremos conseguir algo más allá de lo que tenemos. Así que, cada vez que descubras que estás eludiendo algo que tienes que hacer, es momento de preguntarte: “¿Y qué hay para mí?” Sé un poco codicioso. Es el mejor remedio para curar la pereza.

Pero también recuerda que todo en exceso es malo. En la película *Wall Street*, Michael Douglas dijo: “La avaricia es buena.” Padre rico lo articuló de otra manera: “La culpa es peor que la avaricia porque la culpa le roba el alma al cuerpo.” Pero creo que Eleanor Roosevelt lo expresó aún mejor: “Haz lo que tu corazón te diga que es lo correcto porque de todas formas te van a criticar. Mal si lo haces y mal si no lo haces.”

CÓMO SUPERAR LOS MALOS HÁBITOS

Más que de la educación que recibimos, nuestras vidas son reflejo de nuestros hábitos. Después de ver la película *Conan, el bárbaro*, con Arnold Schwarzenegger, un amigo dijo: “Me encantaría tener un cuerpo como el de Schwarzenegger.” Casi todos los demás asintieron porque estaban de acuerdo.

“Yo llegué a escuchar que antes era muy flaco y enclenque”, agregó otro.

“Sí, yo también supe eso”, dijo uno más. “Escuché que tiene el hábito de ejercitarse casi todos los días en el gimnasio.”

“Ajá. Supongo que tiene que hacerlo siempre.”

“Nah”, interpuso el cínico del grupo. “Podría apostar a que nació así. Pero dejemos de hablar de Arnold y vayamos por unas cervezas.”

Lo anterior es ejemplo de cuando los hábitos controlan el comportamiento. Recuerdo que en una ocasión le pregunté a padre rico sobre los hábitos de los ricos. En lugar de contestarme en seguida, prefirió que yo aprendiera por medio de un ejemplo, como de costumbre.

“¿Cuándo paga tu padre sus recibos y cuentas?”, preguntó padre rico.

“El primer día del mes”, contesté.

“¿Y le queda algo después de eso?”, continuó.

“Muy poco”, contesté.

“Por eso es que siempre está batallando”, dijo padre rico. “Tiene malos hábitos”. Tu padre les paga primero a todos los demás y a él se paga al último. Y sólo si le queda algo.

“Cosa que normalmente no sucede”, añadí. “Pero tiene que pagar lo que debe, ¿no es cierto? ¿Me está diciendo que no debería pagar los servicios?”

“Por supuesto que no”, contestó padre rico. “Creo firmemente en que se deben pagar las deudas a tiempo. Es sólo que yo me pago primero a mí mismo. Incluso antes de pagarle al gobierno.”

“¿Pero qué pasa si no tiene suficiente dinero?”, pregunté. “¿Qué hace entonces?”

“Lo mismo”, me dijo. “Siempre me pago a mí primero, incluso si ando corto de recursos. Mi columna de activos es más importante que el gobierno.”

“Pero”, insistí, “¿qué no lo pueden meter a la cárcel?”

“Sí, si no pagas, sí”, dijo padre rico. “Yo no dije que no pagaras, sólo dije que hay que pagarse a uno mismo incluso cuando el dinero es poco.”

“Pero”, continué, “¿cómo hace eso?”

“No se trata de cómo. La pregunta es ‘¿Por qué?’”, dijo padre rico.

“Está bien, ¿por qué?”

“Por la motivación”, me explicó. “¿Quién crees que se quejará más si no pago?, ¿yo o mis acreedores?”

“Definitivamente los acreedores harán más barullo”, respondí a algo muy obvio. “Si usted no se pagara, no diría nada. No reclamaría.”

“Entonces ahora entenderás que, después de pagarme a mí mismo, la presión de pagarles a mis acreedores será tan fuerte, que me obligará a buscar otras fuentes de ingreso. La presión de pagar se convierte entonces en mi

mayor motivación. Yo he trabajado en empleos adicionales, he fundado otras compañías, hecho intercambios en el mercado de valores y, prácticamente, cualquier otra cosa con tal de evitar que mis acreedores empiecen a gritarme. La presión me hizo trabajar más duro, me forzó a pensar y, en general, me hizo más inteligente y activo en lo que se refiere al dinero. Si me hubiera pagado al final, no habría sufrido la presión, pero estaría en bancarrota.”

“Entonces, ¿lo que a usted lo motiva es el miedo al gobierno o a las otras personas a las que les debe dinero?”

“Correcto”, contestó padre rico. “Verás, los recaudadores de impuestos del gobierno son unos bravucones. Todos los cobradores lo son en general, y por eso, la mayoría de la gente cede ante ellos y les paga primero sin haberse pagado a sí misma. ¿Ya conoces la historia del debilucho de 45 kilos al que le arrojan arena en la cara?”

Asentí. “He visto ese anuncio de levantamiento de pesas y clases de fisiculturismo que viene en las historietas cómicas, toda mi vida.” “Bien, pues la mayoría de la gente permite que los bravucones le arrojen arena al rostro. Yo decidí usar el miedo al bravucón para hacerme más fuerte. Otros sólo se debilitan. El hecho de forzarme a pensar cómo ganar dinero adicional es como ir al gimnasio a levantar pesas.”

Si me pago a mí primero, me fortalezco en los aspectos financiero, mental y fiscal.

“Entre más entrene mis músculos mentales del dinero, más fuerte seré. Ahora ya no les tengo miedo a esos bravucones.” Me gustó lo que me dijo padre rico. “Entonces, si me pago a mí primero, me fortalezco en los aspectos financiero, mental y fiscal”.

Padre rico asintió.

“Y si me pago al final, o no me pago nada, me debilito. Y entonces los jefes, gerentes, recaudadores de impuestos, cobradores y caseros me mangonean toda la vida: sólo porque no tengo buenos hábitos monetarios.”

Padre rico volvió a asentir. “Como el debilucho de 45 kilos.”

CÓMO VENCER LA ARROGANCIA

“Lo que sé, me sirve para generar dinero. Lo que no sé, me hace perderlo.

Cada vez que he sido arrogante, he perdido. Esto se debe a que cuando tengo una actitud arrogante, en verdad llego a creer que lo que no sé no es importante”, solía decirme padre rico con frecuencia.

He notado que mucha gente utiliza la arrogancia para tratar de ocultar su ignorancia. Lo veo a menudo cuando discuto estados financieros con contadores, e incluso con otros inversionistas.

Tratan de sobrellevar la discusión con un aire de fanfarronería. Pero para mí es muy evidente que desconocen de qué están hablando. No me mienten, pero tampoco me dicen la verdad.

En el ámbito del dinero, las finanzas y las inversiones, hay muchas personas que no tienen idea de lo que dicen. La mayoría de la gente de la industria del dinero sólo gorgotea y escupe discursos de ventas como si fueran vendedores de autos usados. Si sabes que eres ignorante respecto a algún tema, lo mejor es que te eduques y aprendas de un experto en el ramo o de un libro sobre la materia.

Capítulo ocho

Lección 8. Cómo empezar

Hay oro en todos lados. Pero casi nadie sabe cómo identificarlo.

Me gustaría poder decir que me fue fácil adquirir riqueza, pero no es verdad. Es por ello que en respuesta a la pregunta “¿Cómo puedo empezar?”, te ofrezco el proceso de pensamiento que atravieso todos los días. En realidad es muy fácil encontrar grandes negocios, eso te lo aseguro. Es casi como andar en bicicleta porque, después de un poco de tambaleo, todo es miel sobre hojuelas. Sin embargo, en lo que se refiere al dinero, es necesario tener mucha determinación para superar el tambaleo. Es una cuestión personal.

Para encontrar esos negocios que son “la oportunidad de mi vida”, los de millones de dólares, es necesario convocar al genio financiero que cada quien tiene. Efectivamente, creo que todos tenemos uno en nuestro interior. El problema es que está dormido y en espera de que lo convoquemos. Está dormido porque nuestra cultura nos ha hecho creer que el amor por el dinero es la raíz de todo mal. Nos ha motivado a aprender una profesión para trabajar y obtener dinero, pero no nos ha enseñado a hacer que el dinero trabaje para nosotros. Nos enseñó a no preocuparnos por nuestro futuro económico porque la empresa o el gobierno se encargará de nosotros cuando nos jubilemos. Sin embargo, nuestros hijos, que están siendo educados en el mismo sistema, serán quienes terminen pagando por esta falta de educación

financiera. El mensaje sigue siendo que se debe trabajar con ahínco, ganar dinero, gastarlo y, cuando se nos acabe, saber que siempre podemos pedir prestado más.

Por desgracia, el 90 por ciento del mundo Occidental está de acuerdo con este punto de vista porque es más fácil encontrar un empleo y trabajar para obtener dinero. A ti, que no perteneces a las masas, te ofrezco diez pasos a seguir para despertar a tu genio financiero. Son pasos que yo mismo di. Si quieres ponerlos en práctica, será genial. Y si no, inventa los propios. Tu genio financiero es suficientemente inteligente para desarrollar una lista personal.

Estando en Perú le pregunté a un minero de 45 años cómo era que estaba tan seguro de que encontraría una mina de oro. Me contestó lo siguiente: “Hay oro en todos lados. Pero casi nadie sabe identificarlo.”

Y yo me atrevería a decir que tenía razón. En el ámbito de los bienes raíces, puedo salir cualquier día y encontrar cuatro o cinco negocios potenciales, en tanto que una persona promedio saldrá y volverá a casa sin nada, incluso si ambos buscamos en el mismo vecindario. Esto sucede porque los demás no han invertido el tiempo necesario para desarrollar su genio financiero.

Los siguientes diez pasos te los ofrezco para que los uses en el proceso para desarrollar los dones que Dios te dio, esos poderes sobre los que sólo tú tienes control.

1. Encuentra una razón que sea más grande que la realidad: el poder del espíritu

Si le preguntaras a la gente si le gustaría volverse rica o ser libre en el aspecto financiero, la mayoría te diría que sí. Pero luego llega la realidad. El camino se ve muy largo y hay demasiadas montañas para escalar. Lo más sencillo es trabajar para obtener dinero y darle lo que te sobre a tu corredor.

En una ocasión conocí a una joven cuyo sueño era formar parte del equipo olímpico de natación de los Estados Unidos. La realidad era que tenía que levantarse muy temprano todos los días —a las cuatro de la mañana—, para nadar tres horas antes de ir a la escuela. No salía con sus amigos los sábados por la noche. Debía estudiar y mantener calificaciones altas como cualquier otra estudiante.

Cuando le pregunté qué alimentaba ese sacrificio y su ambición más allá de lo humano, sólo me dijo: “Lo hago por mí misma y por la gente que amo.

El amor es lo que me ayuda a superar los obstáculos y a sobrellevar los sacrificios.”

Una razón o un propósito es la combinación de los “quiero” y los “no quiero” de cada quien. Cuando la gente me pregunta cuál es mi razón para desear ser rico, yo contesto que se trata de una combinación de anhelos profundamente emocionales y de otras cosas que no quiero en lo absoluto.

Enlistaré algunas. En primer lugar los “no quiero”, porque son los que, a su vez, producen los “quiero”. No quiero trabajar toda mi vida. No quiero conseguir lo que mis padres aspiraban a tener; es decir, un empleo seguro y una casa en los suburbios. No me gusta ser empleado. Detestaba que mi papá siempre se perdiera mis juegos de futbol porque estaba demasiado ocupado trabajando. Odié que trabajara muy duro toda la vida para que, al final, el gobierno se quedara con lo que tenía cuando murió. De hecho, al final de sus días no pudo ni siquiera heredar aquello por lo que tanto trabajó. Los ricos no hacen eso. Los ricos trabajan duro y heredan el fruto de su trabajo a sus hijos.

Ahora mencionaré los “quiero”. Quiero ser libre para viajar por todo el mundo y tener el estilo de vida que me encanta. Quiero ser aún joven cuando lo haga. Sencillamente, quiero ser libre. Quiero tener el control de mi tiempo y mi vida. Quiero que el dinero trabaje para mí.

Estas son mis razones emocionales más profundas. ¿Cuáles son las tuyas? Si no son suficientemente fuertes, entonces la realidad que presente el camino frente a ti podría superar a tus anhelos. En muchas ocasiones he perdido dinero y me he quedado varado, pero las razones emocionales siempre me mantuvieron de pie y con la intención de seguir adelante. Quería ser libre a los 40, pero me tomó hasta los 47. Sin embargo, tuve muchas experiencias de aprendizaje en el camino.

Como ya lo mencioné, desearía poder decir que fue sencillo, pero estaría mintiendo. No obstante, puedo decir que tampoco fue demasiado difícil porque tenía las motivaciones adecuadas. Aprendí que, si uno carece de una razón importante o de un propósito, entonces sí, alcanzar cualquier objetivo se dificulta.

Si no tienes una razón importante, no tiene mucho caso que continúes leyendo porque te parecerá que esto exige demasiado trabajo.

2. *Toma decisiones todos los días: el poder de elegir*

La capacidad de elegir es lo que hace que la mayoría de la gente desee vivir en un país libre. Todos queremos tener el poder de decidir.

En el aspecto financiero, el poder de elegir sobre nuestro futuro se va incrementando con cada dólar que nos cae en las manos: ser rico, ser pobre o pertenecer a la clase media. Nuestros hábitos de consumo reflejan quiénes somos. La gente pobre tiene hábitos pobres. A mí me benefició mucho jugar Monopolio con frecuencia cuando era niño. Nadie me dijo que era un juego sólo para niños, así que continué jugándolo hasta que me convertí en adulto. También conté con padre rico, quien me enseñó la diferencia entre un activo y un pasivo. Es por eso que, hace mucho, mucho tiempo, siendo todavía un muchachito, elegí ser rico y supe que lo único que tenía que hacer era aprender a adquirir activos, pero activos legítimos. Mike, mi mejor amigo, recibió una columna de activos ya formada; sin embargo, tuvo que decidir si quería aprender a conservarla. Muchas familias ricas pierden sus activos de una generación a otra porque nadie fue entrenado para fungir como protector de los mismos.

La mayoría de la gente elige no volverse rica. Para el 90 por ciento de la población, el proceso de enriquecerse representa demasiado trabajo. Por eso muchos se inventan frases como: “No me interesa el dinero.” “Jamás seré rico.” “No quiero tener que preocuparme. Todavía soy joven.” “Cuando gane algo de dinero, comenzaré a pensar en mi futuro.” “Mi esposo (o esposa) se encarga de las finanzas.” El problema de todas estas afirmaciones es que terminan robándole algo a la persona que elige pensar de esta manera: en primer lugar, le roban tiempo, que es el activo máspreciado que existe. En segundo lugar, le roban aprendizaje.

El hecho de no tener dinero no debería ser un pretexto para no aprender, sin embargo, todos los días tomamos esa decisión: lo que hacemos con nuestro tiempo y dinero, y lo que permitimos que entre en nuestra cabeza. Ese es el poder de elegir y todos podemos ejercerlo. Yo elegí ser rico y reafirmo mi decisión día a día.

Primero invierte en educación porque, en realidad, el único activo real con el que cuentas es tu mente. Es la herramienta más poderosa sobre la que tenemos dominio. Al tener la edad suficiente, todos tenemos la opción de elegir lo que deseamos pensar. Es decir, tú puedes ver televisión, leer revistas

de golf o asistir a una clase de cerámica o de planeación financiera. Eso lo eliges tú. Pero, finalmente, hay mucha gente que compra inversiones en lugar de invertir primero en su aprendizaje sobre las mismas.

Hace poco entraron a robar al departamento de una amiga. Los ladrones se llevaron todos los aparatos electrónicos y dejaron los libros. Pero todos tenemos la misma opción de elegir. El 90 por ciento de la población compra televisores, y sólo 10 por ciento adquiere libros de negocios.

¿Y qué hago yo? Voy a seminarios. Me gustan más cuando son de por lo menos dos días porque, de esa manera, me puedo imbuir por completo en el tema. En 1973 vi por televisión a un individuo anunciando un seminario de tres días. El tema era cómo adquirir bienes raíces sin enganche. Invertí 385 dólares, pero el curso me ha remunerado con, por lo menos, dos millones de dólares, si no es que más. Sin embargo, lo más importante es que me ayudó a comprar mi vida. Yo ya no tengo que trabajar para siempre gracias a aquel seminario. Cada año asisto a por lo menos dos cursos del mismo tipo.

También me encantan los CDs y los audiolibros. ¿Por qué? Porque con ellos puedo verificar con facilidad lo que acabo de oír. El otro día escuché a un inversionista con el que estuve en total desacuerdo. Pero en lugar de adoptar una actitud arrogante y crítica, volví a escuchar el fragmento de cinco minutos en donde él se explicaba. Lo hice unas veinte veces, tal vez más. Y de repente, como mantuve mi mente abierta, entendí qué era lo que quería decir. Fue como magia. Sentí que tenía una ventana para ver la mente de uno de los más grandes inversionistas de nuestro tiempo. Gracias a esa experiencia pude reflexionar de una manera tremenda sobre los vastos recursos que ofrecían su educación y experiencia.

El resultado neto: aunque todavía cuento con la forma en que solía pensar antiguamente, ahora también tengo una manera fresca de ver el mismo problema o situación. Cuento con dos formas de analizar una dificultad o tendencia, y eso me parece invaluable. Hoy en día, suelo preguntarme: “¿Cómo haría Donald Trump esto? ¿O cómo actuarían Warren Buffett o George Soros?” La única manera en que puedo acceder al vasto poder mental de esos hombres es siendo suficientemente humilde para leer o escuchar lo que tienen que decir. La gente arrogante o crítica por lo general tiene baja autoestima y teme correr riesgos. Esto sucede porque si adquieres nuevos conocimientos, entonces te ves obligado a cometer errores para entender a fondo lo que acabas de aprender.

Pero te aseguro que si leíste el libro hasta este punto, la arrogancia no forma parte de tus problemas. La gente arrogante rara vez lee o escucha a los expertos. ¿Para qué, si ya se considera el centro del universo?

Hay muchas personas “inteligentes” que discuten y se defienden cuando una nueva idea choca con su manera de pensar. En este caso, su mal llamada inteligencia, en combinación con su arrogancia, da como resultado ignorancia absoluta. Todos conocemos a gente que es muy preparada en el aspecto académico o piensa que es inteligente pero, si le echamos un vistazo a sus hojas de balance general, la veremos desde otra perspectiva. Una persona que es de verdad inteligente recibe con gusto nuevas ideas para añadirlas a la sinergia de las que ya tiene acumuladas.

Escuchar es más importante que hablar. Si eso no fuera verdad, Dios no nos habría dado dos orejas y solamente una boca. Hay mucha gente que piensa con la boca y no escucha para absorber las nuevas ideas y posibilidades. Es la misma gente que se la pasa discutiendo en lugar de hacer preguntas.

En lo personal trato de ver mi riqueza desde una perspectiva amplia. No estoy de acuerdo con la mentalidad de volverse rico de la noche a la mañana, tan típica de quienes juegan lotería o apuestan en casinos. Puedo entrar y salir del mercado bursátil, pero nunca dejaré de estudiar. Si tú quieres volar en aeroplano, te recomiendo que, antes que nada, tomes clases. A mí me asombra la gente que adquiere acciones o bienes inmuebles, pero nunca invierte en su mayor activo: la mente. Porque, naturalmente, comprar una casa o dos no te convierte en experto inmobiliario.

3. Elige a tus amigos con cuidado: el poder de la asociación

Antes que nada, debo aclarar que yo no elijo a mis amigos de acuerdo con sus estados financieros. De hecho, tengo amigos que viven bajo un voto de pobreza que hicieron, y amigos que ganan millones de dólares al año. El punto es que de todos ellos puedo aprender algo.

Ahora bien, también debo admitir que hay gente que ahora conozco, y que busqué en primer lugar porque tenía dinero. No quiero decir que estaba tras su fortuna, sino que buscaba su conocimiento. En algunos casos, estas personas se volvieron amigos muy queridos para mí poco después. Y lo que noté fue que la gente que tiene dinero habla de dinero. Es decir, no presume, pero está interesada en el tema. Gracias a eso puedo aprender de ellos y ellos de mí. A mis amigos que se encuentran en situaciones económicas malas no

les agrada hablar ni de dinero, ni de negocios o inversiones. En muchos casos consideran que es algo grosero. Pero también aprendo mucho de la gente que tiene problemas financieros. Gracias a esos amigos identifiqué lo que no debo hacer.

Tengo tres amigos que, a su corta edad, ya fueron capaces de generar más de mil millones de dólares. En los tres casos sucede algo muy similar: sus amigos con problemas económicos nunca los han llamado para preguntarles cómo crearon su riqueza, pero sí para pedirles una de dos cosas. O las dos: un préstamo y trabajo.

ADVERTENCIA: No escuches a gente pobre o asustada. También tengo amigos así y, a pesar de que los adoro, sé que son los Chicken Little de la vida. Siempre que se trata de dinero y, en especial, de inversiones, son quienes salen con: “¡El cielo se cae! ¡El cielo se cae!” También son los que te dicen por qué algo no va a funcionar. Y el problema es que la gente que los escucha y acepta a ciegas esa lúgubre y devastadora información, también se convierte en Chicken Little, porque, como dice el refrán: “El que con lobos anda, a aullar se enseña.”

Si tienes canales de negocios en televisión, ya habrás notado que, con frecuencia, presentan paneles de expertos. Uno de ellos dirá que el mercado va a colapsar y otro dirá que entrará en auge. Si eres suficientemente inteligente, los escucharás a ambos. Mantén la mente abierta porque los dos puntos de vista son válidos. Por desgracia, la mayoría de la gente sólo escucha a Chicken Little.

Tengo muchos amigos cercanos que han tratado, en una ocasión u otra, de disuadirme de participar en un negocio o inversión. Hace poco, un amigo me dijo que estaba muy emocionado porque encontró certificado de depósito con el 6 por ciento. Entonces le dije que yo ganaba 16 con certificados de gravamen impositivo. Al día siguiente me envió un artículo en donde se explicaba por qué mi inversión era peligrosa. Llevo 16 años recibiendo el 16 por ciento y él sigue con el 6.

Yo diría que uno de los aspectos más difíciles de construir riqueza es el de ser honesto con uno mismo y estar dispuesto a no seguir a las multitudes. La razón es que, en el mercado, la gente que actúa tardíamente en manada es a la que le va muy, muy mal. Si un buen negocio se presenta en la primera página

del periódico, es porque, en la mayor parte de los casos, ya es demasiado tarde para participar en él. Busca nuevas posibilidades. Los surfistas decimos: “Siempre vendrá otra ola.” La gente que se apresura y atrapa una ola tarde es casi siempre la que se ahoga.

Los inversionistas inteligentes no le toman el pulso a los mercados todo el tiempo. Si se les pasa una oportunidad, buscan la siguiente y se colocan en posición. Esto resulta difícil para la gran mayoría porque da un poco de miedo comprar un producto que no es popular. Los inversionistas tímidos son como ovejitas que, o van con el rebaño, o sufren por su propia codicia cuando los inversionistas sabios ya cobraron sus ganancias y están por participar en otro negocio. Los inversionistas inteligentes compran inversiones que no son populares. Saben que las ganancias se hacen al adquirir, no al vender. Esperan con paciencia y, como ya dije, no le toman el pulso al mercado. Al igual que el surfista, sólo se colocan en la posición adecuada para la siguiente ola.

Todo tiene que ver con la “información privilegiada”. Hay muchas formas de uso de información privilegiada que son ilegales, pero hay otras que están permitidas. De todas maneras, todo está en la información. La única diferencia es, ¿qué tan lejos estás del centro? Tener amigos ricos te ayuda porque es entre ellos que se genera el dinero. Porque la información es valiosa para este propósito. Es necesario que te enteres del próximo auge para que entres y salgas de él antes del colapso. No estoy diciendo que lo hagas de manera ilegal, pero entre más pronto te pongas al tanto de qué va a pasar, mayores serán tus probabilidades de obtener ganancias con riesgos mínimos. Para eso son los amigos, para eso es la inteligencia financiera.

4. Domina una fórmula y luego aprende una nueva: el poder de aprender con velocidad

Para hornear pan, los panaderos siguen una receta. Incluso si la tienen en la cabeza. El dinero se genera de la misma forma.

Creo que todos hemos escuchado esa frase: “Eres lo que comes.” Pues bien, yo tengo una versión ligeramente distinta: “Eres lo que estudias.” Dicho de otra manera, debes tener cuidado con lo que aprendes porque la mente es tan poderosa que puede hacer que te transformes en lo que ella misma recibe. Por ejemplo, si estudias para chef, entonces tu tendencia será la de cocinar. Y si ya no quieres ser chef o cocinero, entonces tendrás que estudiar otra cosa.

En lo que se refiere al dinero, las grandes masas tienen, por lo general, una fórmula básica que aprendieron en la escuela: trabaja para obtener dinero. Es la misma fórmula que he visto que predomina en el mundo: millones de personas se levantan, van a trabajar, ganan dinero, pagan sus cuentas, ponen al día sus chequeras, compran algunos fondos mutualistas y vuelven al trabajo. Esa es la fórmula o receta básica.

Si estás harto de lo que estás haciendo o si no ganas lo suficiente, lo único que tienes que hacer es cambiar de fórmula a través de la manera en que generas tus ingresos.

Hace varios años, cuando tenía 26, asistí a un curso de fin de semana llamado “Cómo comprar en remates inmobiliarios”. Me aprendí la fórmula. El siguiente truco consistió en adquirir la disciplina necesaria para poner en práctica de verdad lo que había aprendido. Pero ahí es en donde la mayoría de la gente se detiene. Durante tres años, mientras trabajaba en Xerox, pasé mi tiempo libre aprendiendo el arte de comprar en remates inmobiliarios. Gracias a eso, he hecho millones de dólares.

Después de volverme un experto en el uso de esa fórmula, empecé a buscar otras. No en todas las ocasiones apliqué la información que recibí en los cursos, pero siempre aprendí algo nuevo.

En este tiempo he asistido a clases para cambistas de derivados, de opciones en *commodities*, y para especialistas en caos. En este último caso me sentí verdaderamente fuera de mi campo de acción porque el salón estaba repleto de gente con doctorados en física nuclear y ciencia espacial. No obstante, aprendí muchas cosas que me ayudaron a hacer que mis inversiones en productos bursátiles y bienes raíces se volvieran más lucrativas y cobraran mayor sentido.

Buena parte de las universidades técnicas y escuelas públicas de educación continua ofrece cursos de planeación financiera y adquisición tradicional de productos bursátiles. Estos cursos son buenos lugares para empezar a aprender, pero yo siempre estoy en busca de la fórmula más rápida. Es por eso que regularmente hago, en un día, más dinero de lo que mucha gente logra hacer en toda su vida.

Otra aclaración: en el cambiante mundo de hoy ya no cuenta tanto lo que sabes porque, con frecuencia, el conocimiento se vuelve obsoleto demasiado pronto. Lo que importa es la velocidad con que aprendes. Esta habilidad es invaluable porque te sirve para encontrar fórmulas más rápidas para hacer

dinero, o las recetas, si prefieres verlo de esta forma. Piensa que trabajar duro para obtener dinero ya es una fórmula de la época de las cavernas.

5. *Págate primero a ti mismo: el poder de la disciplina personal*

Si no puedes controlarte a ti mismo, entonces no intentes volverte rico porque no tiene ningún caso invertir, ganar dinero y tirarlo a la basura. La falta de disciplina es lo que hace que mucha de la gente que gana millones en la lotería, de repente, vuelva a estar en bancarrota. La falta de disciplina personal lleva a la gente a salir corriendo a comprarse un auto nuevo o a comprar un viaje en crucero en cuanto recibe un aumento.

Es muy difícil decir cuál de estos diez pasos es el más importante, pero de todos, éste es seguramente el más difícil de dominar si la disciplina no forma ya parte de tu personalidad. De hecho, me atrevería a decir que la disciplina personal es el factor fundamental para definir la frontera entre los ricos, los pobres y la clase media.

Dicho llanamente, la gente que tiene baja autoestima y baja tolerancia para la presión económica jamás podrá volverse rica. Como ya lo mencioné, la vida se la pasa empujando a la gente de aquí para allá. Esto no necesariamente sucede porque las otras personas sean abusivas, sino porque algunos individuos carecen de control interior y disciplina. Con frecuencia la gente que no tiene fortaleza se convierte en la víctima de quienes sí cuentan con disciplina personal.

En las clases de espíritu empresarial que imparto, constantemente les recuerdo a los asistentes que no deben enfocarse en su producto, servicio o sea lo que sea que vendan, sino en desarrollar sus habilidades gerenciales o de *management*. Las tres habilidades de este tipo más necesarias para comenzar tu propio negocio son:

- Flujo de efectivo
- Gente
- Tiempo personal

Yo diría que las habilidades para manejar estos tres factores las debe tener todo mundo, no sólo los empresarios. Las tres son relevantes en relación con la forma en que se vive como individuo, o como parte de una familia, negocio, organización de caridad, ciudad o nación.

Cada una de estas habilidades se puede realizar si se logra dominar la disciplina personal. Y parte de esa disciplina personal implica pagarte a ti mismo antes que a los demás. Lo digo muy en serio.

La frase “Págate a ti primero” proviene del libro: *El hombre más rico de Babilonia*, de George Clason, del que tantas copias se han vendido. Por desgracia, aunque millones de personas repiten la frase con total desenfado, muy pocos de verdad siguen el consejo. Como ya mencioné, el alfabetismo financiero le permite a uno leer números, y los números son los que nos cuentan la historia. Al revisar el estado financiero y balance general de una persona, puedo darme cuenta de inmediato si sólo balbuceó las palabras o si, en verdad, practica lo que predica.

Una imagen vale más que mil palabras, por eso ahora vamos a analizar los estados financieros de personas que se pagan a sí mismas primero y de quienes hacen lo opuesto.

Revisa los diagramas y fíjate si puedes detectar las diferencias. Aquí también es necesario entender el flujo de efectivo para descifrar la historia que nos cuenta. La mayoría de la gente sólo ve los números y pasa por alto lo que comunican.

Gente que se paga a sí misma primero



¿Lo ves? El diagrama refleja las acciones de los individuos que eligen pagarse primero a sí mismos. Cada mes asignan dinero a su columna de activos antes de empezar a pagar sus gastos mensuales. A pesar de que millones de personas ya leyeron el libro de Clason y entendieron lo que quiso

decir con “Págate a ti primero”, no lo hacen.

En este momento ya me parece escuchar los gruñidos de todas esas personas que sinceramente creen que se deben pagar los recibos antes que nada. Y también puedo escuchar a toda la gente responsable que cubre sus gastos con oportunidad. No estoy diciendo que debamos ser irresponsables y dejar las cuentas sin pagar; lo único que quiero es que, tal como dice el libro, cada quien se pague a sí mismo primero, antes que a nadie más. El diagrama anterior es la descripción correcta de esta acción.

Gente que les paga primero a todos los demás



Si en verdad puedes empezar a entender el poder del flujo de efectivo, comprenderás muy pronto qué es lo que está mal en el diagrama anterior, o por qué el 90 por ciento de la gente trabaja mucho toda su vida y, de todas maneras, necesita del apoyo de Seguridad Social cuando ya no puede seguir perteneciendo al ámbito laboral.

Kim y yo tenemos muchos contadores, tenedores de libros y banqueros a los que esta noción de “Págate a ti primero” les causó muchos problemas. Esto sucedió porque estos profesionales de actividades económicas en realidad también hacen lo que todos los demás: se pagan a sí mismos al último.

En varias ocasiones me ha sucedido que, por diversas razones, el flujo de efectivo es mucho menor a la cantidad que debo pagar por concepto de gastos. Aun así, siempre me he pagado primero. En cada caso, mi contador y el tenedor de libros gritaron llenos de pánico: “Vendrán por ti. La oficina de impuestos te va a meter a la cárcel.” “Arruinarás tu historial crediticio.” “Te

van a cortar la electricidad.” De todas formas me pagué a mí primero.

“¿Por qué?”, seguramente te preguntas. Porque sobre eso se trataba la historia de *El hombre más rico de Babilonia*: del poder de la disciplina y la fortaleza interior. Lo que padre rico me dijo aquel primer mes que trabajé para él es verdad, la mayoría de la gente permite que la vida los empuje y los mangonee. El recaudador de impuestos te llama y tú “tienes que pagar, o si no...”. Un vendedor te dice: “Oh, sólo cárguelo a su tarjeta de crédito.” El corredor de bienes raíces te indica: “Vamos, hágalo. El gobierno le puede otorgar una deducción fiscal sobre su casa.” Sobre eso se trata el libro: sobre tener las agallas para nadar contra la marea y volverse rico. Tal vez no seas una persona débil, pero en lo que se refiere al dinero, mucha gente es bastante timorata.

No estoy diciendo que seas irresponsable. Yo, por ejemplo, no tengo una deuda importante en tarjetas de crédito ni en los gastos menores por una sola razón: porque siempre me pago primero. Siempre trato de minimizar mi ingreso porque, sencillamente, no se lo quiero pagar al gobierno. Prefiero que mis ingresos provengan de mi columna de activos a través de una corporación en Nevada porque ya sé que, si me pongo a trabajar para obtener dinero, el gobierno me lo va a quitar.

No obstante, aunque siempre pago los recibos al final, tengo la suficiente astucia financiera para no caer en una situación financiera incómoda. No me gusta tener deudas de consumo, por ejemplo. De hecho, tengo pasivos por encima de los del 99 por ciento de la población, pero no pago por ellos. Lo hacen otras personas. Se llaman inquilinos. Entonces bien, la regla número uno para pagarte a ti mismo antes que a nadie es: no incurras en deudas de consumo, para empezar. A pesar de que siempre pago mis cuentas y recibos al final, siempre me aseguro de que estos sean menores, que carezcan de importancia.

Cuando me quedo corto por alguna razón, de todas formas me pago primero a mí y dejo que mis acreedores, e incluso el gobierno, berreen. Me agrada que se pongan bravos. ¿Por qué? Porque en realidad me están haciendo un favor: me inspiran a salir allá afuera para generar más dinero. Por eso me pago primero y luego invierto dinero, y dejo que los acreedores peguen de gritos. Pero por lo general siempre les pago de inmediato, de todas maneras. Kim y yo tenemos un crédito excelente, es sólo que no cedemos ante la presión ni nos gastamos los ahorros o liquidamos las acciones para

cubrir una deuda de consumo. Eso no sería inteligente, financieramente hablando.

Para poder pagarte a ti mismo primero, considera lo siguiente:

1. No te coloques en una situación en la que tengas que pagar mucho. Mantén bajos tus gastos. Primero construye activos y, después, compra la gran casa o ese auto tan bello. Quedarse atrapado en la Carrera de la Rata no es nada inteligente.
2. Cuando te quedes corto, deja que la presión aumente y no se te ocurra echarte un clavado a tus ahorros o inversiones. Permite que esa situación apremiante inspire a tu genio financiero para que éste encuentre formas novedosas de hacer más dinero. Luego, paga las cuentas y los recibos. Para entonces ya habrás incrementado tu capacidad de generar recursos y tu inteligencia financiera.

Ya en muchas ocasiones he estado en situaciones financieras apretadas, y en cada caso utilicé mi cerebro para generar más ingresos al mismo tiempo que defendí la columna de activos. Mi contador grita, corre y se oculta, pero yo siempre me mantengo como un soldado imbatible que defiende su fuerte: el fuerte de activos.

La gente pobre tiene hábitos pobres. Uno de ellos es el que se conoce como “el clavado a los ahorros”. Los ricos saben que los ahorros sólo se usan para generar más dinero, nunca para pagar recibos y facturas.

Sé que suena fuerte pero, como ya lo dije, si no eres recio en el interior, todo mundo te va a querer mangonear de todas formas.

Si no te agrada la presión financiera, busca una fórmula que funcione específicamente para ti. Una de ellas podría ser recortar gastos, meter el dinero al banco, pagar más de lo que te corresponde en impuestos sobre ingresos, comprar fondos mutualistas seguros y hacer el mismo juramento que hace la gente promedio. Sin embargo, todo lo anterior viola la regla de pagarse a uno mismo primero.

Esta regla no promueve el autosacrificio ni la abstinencia financiera. No significa que te pagues a ti primero y luego te dejes morir de hambre. La vida es para disfrutarse.

Si convocas a tu genio financiero podrás tener todo lo bueno de la vida, ser rico y pagar tus recibos. Y todo eso es parte de la inteligencia financiera.

6. *Págalas bien a tus corredores: el poder de la asesoría de calidad*

A veces he visto gente que coloca un anuncio frente a su casa que dice: “Se vende casa. Trato directo”. También en la televisión me ha tocado ver anuncios de personas que aseguran ser “corretaje con descuento”.

Pero padre rico me enseñó precisamente a tener un enfoque distinto. Él creía que era importante pagarles bien a los profesionales, y yo adopté esa política también. Hoy en día tengo abogados, contadores, corredores de bolsa y de bienes raíces, cuyos honorarios son bastante altos. ¿Por qué? Porque si la gente es profesional, entonces sus servicios tienen que producir dinero, y entre más produzcan, más dinero habrá para mí también.

Vivimos en la Era de la Información, lo que significa que los datos son demasiado valiosos. Un buen corredor debe ser capaz de proveerte información y, además, tomarse el tiempo necesario para educarte. Tengo varios corredores que hacen justamente eso. Algunos me enseñaron incluso cuando tenía muy poco o casi nada de dinero, y sigo trabajando con ellos hasta la fecha.

Lo que le pago a un buen corredor es una bicoca en comparación con la cantidad de dinero que puedo llegar a obtener con la información que él me provee. Me encanta que mis corredores de bienes raíces o de bolsa ganen mucho dinero porque eso generalmente significa que yo también me estoy llenando los bolsillos.

Además de ayudarme a hacer dinero, un buen corredor me ahorra tiempo. Como aquella ocasión en que compré un terreno por 9 000 dólares y lo vendí de inmediato en 25 000 para poder comprar mi Porsche.

El corredor se vuelve mis ojos y oídos en el mercado. Él está ahí todo el tiempo para que yo pueda irme a jugar golf.

La gente que vende su casa de forma directa seguramente no valora mucho su tiempo. ¿Para qué querría yo ahorrarme unos cuantos dólares si ese mismo tiempo lo puedo ocupar para hacer más dinero o para estar con la gente que amo? Lo que me parece muy curioso es que mucha gente pobre y de la clase media insista en dejar propinas de entre el 15 y el 20 por ciento, incluso por un mal servicio, pero no esté dispuesta a pagarle entre el 3 y el 7 por ciento a un corredor. Tal pareciera que les gusta dejar propinas que afectan a la columna de gasto, y ahorrarse unos centavos en la de activos. Financieramente hablando, eso no es nada inteligente.

No obstante, debes recordar que no todos los corredores son iguales. Por desgracia, la mayoría son sólo vendedores; te venden algo, pero ellos mismos no poseen bienes raíces. Además, debo señalar que hay una diferencia enorme entre un corredor que vende casas y uno que vende inversiones. Pasa lo mismo con los corredores de acciones, bonos, fondos mutualistas y seguros, que se presentan a sí mismos como asesores financieros.

Cada vez que entrevisto a algún profesional que cobra honorarios, primero averiguo cuántas propiedades o acciones tiene y qué porcentaje paga de impuestos. Eso también aplica para mi abogado fiscal y mi contador. De hecho, tengo un contador que ya se está ocupando de sus propios negocios. Su profesión es contador, pero su negocio son los bienes raíces. Antes tuve un contador que se especializaba en negocios pequeños, pero no tenía bienes raíces. Dejé de trabajar con él porque no estábamos en sintonía respecto a los negocios.

Debes encontrar a un corredor que de verdad se preocupe por tus intereses. Muchos tal vez pasen bastante tiempo educándote y podrían llegar a ser tu mejor activo. Si eres justo, ellos serán justos contigo. Pero si en lo único que estás pensando es en pagarles menos, ¿por qué querrían ayudarte? La lógica es muy simple.

Como ya dije, una de las habilidades gerenciales más importantes es la que tiene que ver con la gente. Muchas personas sólo tratan con individuos que sienten que son inferiores porque, de esa manera, pretenden tener el control. Asimismo, hay muchos gerentes de nivel medio que no logran ascender porque sólo saben trabajar con gente que está por debajo de ellos y no pueden lidiar con superiores. La verdadera habilidad radica en tratar con, y recompensar a gente que sea más competente que tú en alguna área técnica específica. Por eso es que las empresas tienen mesas directivas. Y tú también deberías tener una. Eso es inteligencia financiera.

7. Siempre da a cambio de algo: el poder de obtener algo a cambio de nada

Cuando los primeros colonos europeos llegaron a Norteamérica, se sorprendieron por las costumbres de algunos nativos. Por ejemplo, si el colono tenía frío, el indio le daba una cobija. Pero luego el colono se sentía ofendido porque el indio le pedía que se la devolviera, y él había dado por hecho que se trataba de un regalo. Asimismo, los indios nativos se molestaban al ver que los colonos no querían devolver las cosas. De ahí

proviene el término *indian giver*, que se usa en inglés para describir este malentendido cultural.

En lo que se refiere a las columnas de activos, es fundamental comportarse de la misma forma que los nativos norteamericanos. Es decir, la primera pregunta que se hace el inversionista sofisticado es: “¿Qué tan rápido puedo recuperar mi dinero?” También quiere saber lo que va a obtener de manera gratuita, los “beneficios adicionales”. Es por esta razón que el ROI o retorno sobre inversión, es tan importante.

***La primera pregunta del inversionista sofisticado es:
“¿Qué tan rápido puedo recuperar mi dinero?”***

Por ejemplo, en una ocasión encontré, a unas cuantas cuerdas de donde vivía, un condominio que iba a ser rematado.

El banco pedía 60 000 dólares y yo hice una oferta de 50 000, la cual aceptaron de inmediato porque, junto con la oferta, mostré un cheque de caja por esa cantidad. Se dieron cuenta de que hablaba en serio. Muchos inversionistas dirían: “¿Pero no estás comprometiendo demasiado dinero?” “¿No sería mejor conseguir un préstamo para pagar?” Y la respuesta sería: “En este caso, no”. Mi compañía de inversiones utiliza este condominio como una propiedad vacacional que se renta en los meses de invierno, cuando llegan las “aves migratorias” a Arizona. Se renta por 2 500 dólares mensuales, cuatro meses al año. En la temporada baja se renta por 1 000 dólares al mes. Eso significa que recuperaré mi dinero en tres años, aproximadamente.

Ahora soy el propietario de este activo, el cual me produce dinero mes tras mes.

Se puede hacer lo mismo con las acciones. Mi corredor me llama con frecuencia y para recomendarme que ponga una cantidad importante de dinero en las acciones de una empresa que él presiente que está a punto de realizar un movimiento —como anunciar un nuevo producto— que hará que las acciones aumenten de valor. Entonces yo muevo el dinero y lo mantengo en esa empresa entre una semana y un mes, mientras las acciones suben de precio. Luego saco la cantidad que metí originalmente y dejo de preocuparme por las fluctuaciones del mercado. De esa manera recupero mi inversión

inicial y estoy listo para trabajar en otro activo. Mi dinero entra y sale y, al mismo tiempo, yo me vuelvo propietario de un activo que, técnicamente, obtuve a cambio de nada.

Es verdad, he perdido dinero en varias ocasiones, pero siempre juego con dinero que me puedo dar el lujo de perder. Yo diría que, de cada diez inversiones, le doy al clavo en dos o tres, pierdo en dos o tres, y en unas cinco o seis no pasa nada. Sin embargo, limito mis pérdidas exclusivamente al dinero que tengo involucrado en ese momento en la inversión. La gente que detesta correr riesgos mete su dinero al banco. A la larga, siempre es mejor tener ahorros seguros que no tener nada, sin embargo, toma mucho tiempo recuperar tu dinero y, en la mayoría de los casos, no obtienes nada gratis por guardarlo.

Yo siempre me ocupo de que cada una de mis inversiones ofrezca un beneficio adicional, algo gratis. Puede ser un condominio, una minibodega, un pequeño terreno, una casa, acciones o un edificio para oficinas. Asimismo, el riesgo debe ser limitado o, por lo menos, bajo. Hay libros completamente dedicados a este tema, por eso no lo abordaré aquí. Ray Kroc, famoso por McDonald's, empezó a vender franquicias de hamburguesas, no porque le encantara el negocio de la comida, sino porque quería obtener de manera gratuita los bienes raíces vinculados a las franquicias.

Los inversionistas sabios deben buscar algo más allá del ROI. Tienen que detectar los activos que podrán obtener gratuitamente después de recuperar su dinero. Eso es inteligencia financiera.

8. Usa los activos para comprar los lujos: el poder del enfoque

El hijo de un amigo lleva algún tiempo desarrollando el pésimo hábito de desaparecer el dinero en cuanto cae en sus manos. Pidió que le dieran su propio auto a los 16 años. Su excusa fue que “los padres de todos sus amigos ya les habían dado un auto a sus hijos”. El chico les dijo a sus padres que quería tomar dinero de sus ahorros para dar el enganche. Fue entonces que mi amigo me llamó y vino a verme.

“¿Crees que debería dejar que lo haga, o crees que sólo debería comprarle el auto?” Mi respuesta fue: “Eso podría reducir la presión a corto plazo, pero a largo plazo, ¿qué le habrás enseñado a tu hijo? ¿No sería mejor que aprovecharas este deseo suyo de tener un auto y lo inspiraras para que aprendiera algo?” De repente se le encendió el foco a mi amigo. Salió

corriendo a casa.

Dos meses después me encontré con él. “¿Ya tiene tu hijo auto nuevo?”, le pregunté.

“No, pero le di 3 000 dólares para que lo consiguiera. Le dije que prefería que usara mi dinero en lugar de los ahorros que tenía para la universidad.”

“Vaya, eso fue muy generoso de tu parte”, le dije.

“En realidad, no. No sólo le di el dinero. También le puse una traba.”

“¿Cuál?”, pregunté.

“Bien, pues primero jugamos *CASHFLOW*. Luego hablamos sobre la forma más inteligente de usar el dinero. Después le regalé una suscripción al *Wall Street Journal* y varios libros sobre el mercado de valores.”

“¿Y luego?”, insistí. “¿Cuál fue la traba?”

“Le dije que los 3 000 dólares eran suyos, pero que le prohibía comprar el auto directamente con ellos. Le expliqué que debía buscar un corredor de bolsa para comprar y vender acciones y que cuando lograra reunir 6 000 dólares con los 3 000 iniciales, esos 6 000 ya serían suyos y podría comprar el auto. Los 3 000 irían entonces al fondo para la universidad.”

“¿Y cuál fue el resultado?”, seguí preguntando.

“Pues al principio el muchacho tuvo suerte en la compra-venta, pero luego, unos días después, perdió. Fue entonces que se interesó de verdad en el asunto. Creo que en estos días le faltan 2 000 dólares, pero el interés sigue creciendo. Ya leyó todos los libros que le regalé, e incluso fue a la biblioteca por más. Ahora lee *The Wall Street Journal* con avidez, y así se mantiene al tanto de los indicadores. Ya sólo le quedan 1 000 dólares, pero su interés y aprendizaje se dispararon. Sabe que si pierde ese dinero tendrá que ir caminando a todos lados dos años más, pero eso no es lo que más parece importarle. De hecho, me da la impresión de que el auto en sí dejó de ser relevante. El juego de la bolsa tiene ahora toda su atención.”

“¿Y qué pasará si pierde todo el dinero?”, pregunté.

“Ya veremos entonces. Prefiero que pierda todo ahora, y no que lo haga a nuestra edad. Además, creo que esos 3 000 dólares son los que mejor he invertido porque invertí en su educación. Lo que está aprendiendo le va a servir para toda la vida y, por si fuera poco, me parece que acaba de adquirir verdadero respeto por el poder del dinero.”

Como ya lo mencioné anteriormente, si una persona no cuenta con disciplina personal, lo mejor será que ni siquiera intente volverse rica. Lo

digo porque, a pesar de que en teoría el proceso de generar flujo de efectivo a partir de una columna de activos es sencillo, mantener la fortaleza mental para usar el dinero de manera correcta es bastante difícil. Debido a las tentaciones externas que presenta el mundo consumista de la actualidad, siempre es más sencillo gastarse todo el dinero a través de la columna de gasto. Si no se tiene fortaleza mental, el dinero siempre fluirá hacia los caminos que opongan menos resistencia. La pobreza y las dificultades económicas son producto de esas fugas.

El siguiente ejemplo ilustra la inteligencia financiera que se requiere para usar el dinero para hacer más dinero.

Si a cien personas les damos 10 000 dólares al principio del año, creo que para cuando éste acabe:

- A 80 personas ya no les quedará nada. De hecho, muchos habrán creado más deudas porque dieron el enganche de un auto nuevo, un refrigerador, enseres electrónicos o unas vacaciones.
- Otras 16 habrán incrementado esos 10 000 dólares entre un 5 y un 10 por ciento.
- Las últimas 4 habrán convertido 10 000 dólares en 20 000, o en millones.

Todos asistimos a la escuela para aprender, hacernos de una profesión y trabajar para obtener dinero. En mi opinión, eso es tan importante como aprender a hacer que el dinero trabaje para ti.

A mí me agradan los lujos como a todos los demás. La diferencia es que yo no los adquiero a crédito porque esa es la trampa que supone el siempre querer estar a la altura de los vecinos. Cuando me dieron ganas de comprar un Porsche, el camino más rápido habría sido llamarle a mi banquero y solicitar un préstamo. Pero en lugar de enfocarme en la columna de pasivos, decidí hacerlo en la de activos.

Para mí ya es un hábito usar mi deseo de consumo para inspirar y motivar a mi genio financiero a invertir.

Es muy común que, en lugar de enfocarnos en hacer dinero para conseguir lo que queremos, pidamos prestado. Y es que pedir prestado es más sencillo, pero sólo a corto plazo. Es un hábito malo que hemos adoptado como individuos, e incluso como país. Recuerda que el camino sencillo suele tornarse difícil, y viceversa.

Entre más pronto puedas entrenarte —a ti mismo y a tus seres amados— en la disciplina de hacer dinero, será mejor. El dinero es una fuerza muy poderosa pero, por desgracia, mucha gente la utiliza en su contra. Si tu inteligencia financiera es baja, entonces el dinero terminará arrollándote; será más hábil, y si el dinero es más hábil, tendrás que trabajar por él toda tu vida.

Para manejar bien al dinero, tienes que ser más inteligente y hábil que él. Sólo así hará lo que le digas y te obedecerá. Sólo así serás su amo en lugar de su esclavo. Eso es inteligencia financiera.

9. *Elige a tus héroes: el poder de la figura mítica*

Cuando era niño admiraba mucho a Willie Mays, Hank Aaron y Yogi Berra. Eran mis héroes y yo deseaba ser como ellos. Atesoraba sus tarjetas correspondientes de beisbol, me sabía sus estadísticas, carreras, promedio de carreras limpias, promedios de bateo, a cuánto ascendían sus salarios y cómo entraron a las grandes ligas.

Como era un niño de nueve años, cada vez que pasaba a batear o jugaba de primera base o como *catcher*, fingía que era un famoso jugador de beisbol. Esa es una de las formas más eficaces de aprender, pero los adultos rara vez la aprovechamos. Olvidamos a nuestros héroes.

A veces observo a los niños que juegan basquetbol cerca de mi casa. En cuanto entran a la cancha dejan de ser Johnny y fingen ser su héroe de ese mismo deporte. Copiar e imitar a nuestros héroes es una excelente herramienta de aprendizaje.

A medida que voy creciendo, también cambio de héroes. Ahora tengo héroes de golf y siempre trato de copiar su *swing*. También leo todo lo que puedo acerca de ellos. Asimismo, tengo héroes en el aspecto financiero, como Donald Trump, Warren Buffett, Peter Lynch, George Soros y Jim Rogers. De ellos me sé las estadísticas, como sabía de memoria el número de carreras y el promedio de carreras limpias de mis héroes del beisbol de la infancia. Siempre estoy al pendiente de en qué invierte Warren Buffett y leo todo lo que puedo acerca de sus opiniones sobre el mercado y la forma en que elige acciones. También leo sobre Donald Trump y trato de investigar cómo negocia y arma planes de negocios.

Y bueno, de la misma forma en que sentía que no era yo cuando estaba a punto de batear, ahora, cada vez que hago transacciones en el mercado o estoy en medio de una negociación, inconscientemente actúo con el valor de

Trump. Cuando analizo una tendencia, lo hago como si fuera el mismísimo Warren Buffet. El hecho de tener héroes e imitarlos nos permite explotar el genio bruto que poseemos.

Pero los héroes hacen mucho más que inspirarnos. Los héroes logran que parezca que lo que hacen es sencillo, y al hacerlo ver más fácil de lo que es nos convencen de querer ser igual a ellos.

“Si ellos pueden, también yo”, es lo que pensamos.

En el ámbito de las inversiones hay muchas personas que, con su discurso, hacen parecer que es fácil invertir. Esfuérzate por encontrar héroes que hagan parecer que es más sencillo.

10. Enseña y recibirás: el poder de dar

Mis dos padres fueron maestros. Padre rico me enseñó una lección que me acompañará toda la vida: es necesario ser generoso y dar a otros. Mi padre pobre, el maestro, me brindó mucho de su tiempo y conocimiento, pero casi nunca compartía su dinero.

Solía decir que les daría a otros cuando le quedara algo extra pero, por supuesto, eso rara vez sucedía.

Mi padre rico brindaba dinero y educación. Creía firmemente en ser caritativo. “Si quieres algo, primero tienes que dar”, decía siempre. Incluso cuando no tenía mucho, daba algo a su iglesia o a su organización de caridad preferida.

Si yo pudiera hacer que te quedaras con sólo una de las ideas del libro, sería ésta. Cada vez que sientas que no tienes o que te hace falta algo, primero comparte eso mismo que necesitas y se te devolverá a cubetadas. Funciona con el dinero, las sonrisas, el amor o la amistad. Sé que en muchas ocasiones lo último que quiere la gente es dar, pero a mí siempre me ha servido porque confío en el principio de reciprocidad: doy lo que deseo recibir. Si quiero dinero, lo brindo; y entonces éste vuelve a mí multiplicado. Si quiero ventas, entonces le ayudo a alguien más a vender algo; las ventas siempre llegan para mí también. Si quiero contactos, le ayudo a alguien a conseguir contactos para sí. Y como magia, los contactos vienen a mí. Hace mucho escuché un refrán que decía: “Dios no necesita recibir, pero los humanos sí necesitan dar.”

Mi padre rico con frecuencia decía: “La gente pobre es más codiciosa que la rica.” Luego explicaba que, si una persona tenía dinero, entonces ya estaba

proveyendo algo que necesitaban otros. En el pasado, siempre que sentí que me hacía falta algo o que estaba corto de dinero o de recursos, salía o buscaba en mi corazón lo que faltaba, y entonces procuraba darlo a otros primero. Y cada vez que di, recibí.

Esto me recuerda la historia del individuo que estaba sentado frente a la antigua estufa en una noche helada. Le gritaba al fuego: “¡En cuanto me des algo de calor, te arrojaré leña!” Así pues, en lo que se refiere a dinero, amor, felicidad, ventas y contactos, lo único que hay que hacer es dar antes de recibir.

A menudo, tan sólo el proceso de pensar en lo que quiero y en la forma en que podría darle eso mismo a alguien más, desata un torrente de abundancia. Cada vez que siento que la gente no me sonríe, comienzo a sonreír y a decir “Hola” y, como por arte de magia, de pronto veo que me rodea gente sonriente. Creo que es muy cierto eso de que el mundo es un reflejo de lo que tú haces.

Siempre digo: “Enseña y recibirás”, porque me he dado cuenta de que, entre más les enseño a quienes desean aprender, más aprendo yo mismo. Si quieres saber más sobre el dinero, entonces enséñale a alguien más, y de repente te llegará un torrente de ideas nuevas y distinciones muy específicas.

También ha habido ocasiones en que he dado y no he recibido nada a cambio o, si recibí, no fue lo que deseaba. Sin embargo, al analizar la situación y buscar en mi alma, siempre descubro que, en esos casos, di con la esperanza de recibir a cambio, en lugar de hacerlo por el mero gozo de ser generoso.

Mi padre pobre les enseñaba a maestros, por lo que llegó a ser un educador de un nivel muy superior. Padre rico, por su parte, siempre les enseñó a los jóvenes a hacer negocios de la manera que él mejor conocía. En retrospectiva, creo que lo que a ambos los hizo más inteligentes fue su generosidad al compartir su conocimiento. En este mundo hay poderes con mayor habilidad que la nuestra. Siempre se puede conseguir lo que uno quiere, por sí mismo, pero es más sencillo hacerlo con ayuda de los poderes. Lo único que tienes que hacer es ser generoso con lo que tienes.

Capítulo nueve

Lección 9. ¿Quieres más? Aquí tienes una lista de acciones por realizar

Es posible que mucha gente no esté satisfecha con estos diez pasos porque les parecerá que, más que acciones por realizar, son nociones filosóficas. Pero creo que la comprensión de la filosofía es tan importante como la acción misma. Hay mucha gente que quiere hacer en lugar de pensar, y hay quienes desean pensar pero no actuar. Yo diría que soy de ambos tipos porque me fascinan las ideas nuevas y también soy fanático de la acción.

Entonces, para aquellos que desean una lista de acciones por realizar para dar inicio, ahora compartiré, de forma breve, algunas de las cosas que hago.

- *Deja de hacer lo que estás haciendo.* En otras palabras, tómate un descanso y evalúa lo que funciona y lo que no. La definición de locura es: “Hacer lo mismo una y otra vez, y esperar un resultado distinto.” Deja de hacer lo que ya no te funciona y busca algo nuevo.
- *Busca ideas nuevas.* Si estoy en busca de nuevas ideas de inversión, voy a las librerías y busco libros sobre temas diversos y originales. Les llamo fórmulas. Es decir, compro libros de fórmulas o temas sobre los que no sé

nada.

Te daré un ejemplo. En una librería encontré el libro *La solución del 16 por ciento*, de Joel Moskowitz. Lo compré y lo leí, y el siguiente jueves hice lo que en él decía. La mayoría de la gente no actúa, o tal vez, deja que alguien los convenza de no seguir la nueva fórmula que están estudiando. Mi vecino me explicó por qué creía que la fórmula del 16 por ciento no servía. Pero no lo escuché porque él nunca la ha puesto en práctica.

- *Encuentra a alguien que ya haya hecho lo que quieres hacer.* Lleva a esa persona a comer y pídele que comparta contigo consejos y secretos del negocio. En el caso de los certificados de gravamen impositivo del 16 por ciento, me acerqué a la oficina tributaria del condado y ubiqué a la empleada que estaba a cargo. Me enteré de que ella también invertía en estos instrumentos, así que la invité a comer de inmediato. La señorita estuvo encantada de decirme todo lo que sabía al respecto y cómo invertía ella misma. Después de la comida pasó la tarde enseñándome todo lo que sabía. Al día siguiente encontré dos excelentes propiedades con su ayuda, las cuales han estado acumulando un interés del 16 por ciento desde entonces. Invertí un día en leer el libro, otro día en actuar, una hora en ir a comer, y un día más en hacer dos negocios muy buenos.
- *Toma clases, lee y asiste a seminarios.* Siempre reviso los periódicos e Internet para encontrar clases nuevas e interesantes. Muchas de ellas son económicas, e incluso, gratuitas. También asisto a seminarios que tienen costo, y por algunos he llegado a pagar bastante, con el objetivo de aprender algo específico. Ahora soy rico y no necesito un empleo, pero todo se lo debo a los cursos que tomé en el pasado. Tengo amigos que no se inscribieron, y hasta me dijeron que estaba desperdiciando mi dinero. Naturalmente, siguen con el mismo empleo.
- *Haz muchas ofertas.* Si quiero un inmueble, siempre visito varias propiedades y, por lo general, hago una oferta. Es posible que no sepas cuál es la oferta adecuada, y pues yo tampoco lo sé. Ese es trabajo del agente de corretaje. Ellos son quienes hacen las ofertas. Yo trato de hacer lo menos posible.

Una amiga quería que le enseñara a comprar edificios de departamentos, así que un sábado ella, su agente y yo fuimos a ver seis inmuebles. Cuatro eran malas opciones, pero los otros dos resultaron atractivos. Le dije que redactara ofertas para los seis inmuebles, pero que ofreciera la mitad de lo que pedían los vendedores. Tanto a ella como al agente estuvo a punto de darles un ataque al corazón. Les pareció que sería algo grosero y que los vendedores se sentirían ofendidos pero, a mí, en realidad me pareció que el agente no quería trabajar demasiado. Ambos prefirieron no escucharme y buscaron otras opciones.

Como no se hicieron ofertas, esa persona sigue en busca del negocio adecuado al precio perfecto. Pero uno nunca sabe cuál es el precio perfecto hasta que alguien más se interesa en el negocio. La mayoría de los vendedores pide demasiado. Es muy raro que alguien que ofrezca un inmueble solicite menos de lo que este vale.

La moraleja de la historia es que se deben hacer ofertas. La gente que no invierte no tiene idea de lo que se siente tratar de vender algo. En ocasiones he tenido inmuebles de los que me he tratado de deshacer por meses. En esos casos habría aceptado cualquier oferta. Me habrían podido ofrecer diez cerdos, y yo habría estado muy feliz. Tal vez no por la oferta, pero sí porque apareció alguien interesado. Quizá yo habría dado una contraoferta en la que solicitaba una granja porcícola. Pero pues así funciona el juego. No olvides que comprar y vender es muy divertido. Es divertido y, además, sólo es un juego. Haz ofertas. Alguien podría decirte que sí.

Debo señalar que siempre hago ofertas con cláusulas de escape. Cuando se trata de bienes raíces hago ofertas con frases en las que se detalla todo lo que está “sujeto a”. Como la aprobación de un socio de negocios, por ejemplo. Pero nunca especifiques quién es el socio. La mayoría de la gente no sabe que mi socio es, en realidad, mi gato. Así, si la otra parte acepta la oferta pero yo ya no quiero hacer el negocio, llamo a casa y hablo con mi gatito. Te doy este ejemplo para que te des cuenta de lo absurdamente sencillo y fácil que es el juego. Pero hay demasiada gente que dificulta las cosas y se lo toma todo muy en serio.

Encontrar un buen trato, el negocio perfecto, la gente adecuada, los inversionistas idóneos, o cualquier otra cosa, es como buscar con quién salir. Tienes que salir al mercado y hablar con muchos; hacer muchas

ofertas y contraofertas. Tienes que negociar, rechazar y aceptar. Conozco a solteros que se sientan en casa a esperar que suene el teléfono, cuando lo mejor es salir al mercado. Aunque sea al supermercado, vaya. Busca, ofrece, rechaza, negocia y acepta porque todo es parte del proceso para conseguir cualquier cosa en la vida.

- *Recorre en auto, trota o camina diez minutos por una zona específica, una vez al mes.* Algunas de las mejores inversiones en bienes raíces que he hecho las encontré de esta forma. Troto por cierto vecindario durante un año, y me fijo en los cambios. Porque para que haya beneficios en un negocio, debe haber dos elementos: una oferta y cambio. Hay muchas ofertas, sin embargo el cambio es lo que hace que éstas se conviertan en oportunidades ventajosas. Así que, cada vez que troto, lo hago en un vecindario en el que me gustaría invertir. La repetición es lo que me ayuda a notar las diferencias más ligeras. Me fijo en los letreros de las agencias de bienes raíces que permanecen largo tiempo colocados. Algo así significa que el vendedor podría estar más dispuesto a llegar a un trato. También me fijo si hay camiones de mudanza. Entonces me detengo y hablo con los conductores. También converso con los empleados de correos. Es sorprendente la cantidad de información que estas personas pueden tener acerca de una zona. Yo puedo, por ejemplo, encontrar un vecindario poco agradable, en donde las malas noticias hayan alejado a todo mundo. Entonces manejo por ahí durante un año y espero las señales que indican que las cosas mejoran. Hablo con los encargados de las tienditas, en especial, de los nuevos negocios. Investigo por qué se mudaron al vecindario. Es algo que practico unos minutos cada mes y, además, lo hago al mismo tiempo que realizo otra actividad como hacer ejercicio o ir a la tienda.
- *Busca las ofertas en todos los mercados.* Los consumidores siempre serán pobres. Cada vez que hay ofertas en el supermercado, como en papel higiénico, por ejemplo, los consumidores corren y compran una buena cantidad. Pero cuando los mercados de bienes raíces o bursátiles tienen ofertas, la mayoría de la gente da por hecho que son colapsos o correcciones. Entonces esos mismos consumidores salen huyendo. Si los precios suben en el supermercado, la gente compra en otro lugar. Pero

cuando los mercados inmobiliario o bursátil incrementan los precios, los mismos consumidores se acercan con prisa a comprar. Lo que tú debes recordar es que las ganancias se hacen al comprar, no al vender.

- *Busca en los lugares adecuados.* Una vecina mía compró un condominio por 100 000 dólares. Yo adquirí el de junto, que era exactamente igual, por 50 000. La vecina me comentó que estaba esperando a que subieran los precios, y entonces le expliqué que las ganancias se hacen al comprar, no al vender. Su compra, por cierto, la realizó a través de una corredora de bienes raíces que no tiene inmuebles propios. Yo lo hice en una subasta de remates. Pero antes de eso, pagué 500 dólares por clases en las que aprendí a hacerlo.

 Mi vecina creyó que pagar 500 dólares por clases de inversión en bienes raíces era demasiado. De hecho, dijo que no podía pagarlo y que no tenía tiempo. Es por eso que sigue esperando a que suba el precio de su condominio.

- *Primero busca gente que quiera comprar; luego busca gente que quiera vender.* Un amigo estaba en busca de un terreno. Tenía dinero pero no tiempo. Yo encontré uno que era más grande del que mi amigo quería comprar, pero de todas formas inmovilicé la propiedad a través de una opción, le llamé a mi amigo, y entonces él me dijo que quería una parte del terreno. Le vendí el fragmento que quería, y luego compré el resto. Me quedé con el terreno sin pagar nada. Moraleja: compra el pastel y luego córtalo en rebanadas. La mayoría de la gente sólo busca lo que puede pagar, por eso no le tira a lo grande. Muchos compran una rebanada del pastel y, debido a eso, terminan pagando más por menos. A los compradores pequeños nunca les llegan las grandes oportunidades, así que, si quieres volverte rico, tienes que pensar en grande.

- *Piensa en grande.* A los minoristas les encanta ofrecer descuentos por volumen, por la misma razón por la que a la mayoría de los comercios les agradan los consumidores fuertes. Es por ello que, incluso si tu negocio es pequeño, tienes que pensar en grande. Cuando mi empresa estaba en busca de computadoras en el mercado, les llamé a varios amigos y les pregunté si también les interesaba comprar equipo para ellos. Luego fui

con distintos distribuidores y negocié un trato en grande porque queríamos comprar muchos equipos. También he aplicado esta estrategia en la adquisición de acciones. La gente pequeña se queda del mismo tamaño porque no piensa en grande, porque actúa sola, o porque, sencillamente, no actúa en absoluto.

- *Aprende de la historia.* El Coronel Sanders no se volvió rico sino hasta que lo perdió todo a los sesenta y tantos. Bill Gates se convirtió en uno de los hombres más ricos del mundo antes de llegar a los 30.
- La acción siempre vence a la pasividad.

Estas son algunas de las cosas que he hecho y que aún hago para reconocer oportunidades. Las palabras más importantes son “he hecho” y “aún hago”. Como ya lo mencioné muchas veces a lo largo del libro, siempre debes actuar antes de recibir la recompensa final, así que, ¡actúa ya!

Reflexiones finales

Me gustaría compartir algunas reflexiones finales contigo.

Escribí este libro principalmente porque quise que otros supieran que incrementar la inteligencia financiera podía servir para resolver muchos de los problemas comunes de la vida. Y esta es la misma razón por la que el libro ha sido un *best-seller* desde el año 2000. Si no se cuenta con entrenamiento financiero, lo más sencillo que se puede hacer es obedecer las fórmulas tradicionales: trabaja mucho, ahorra, pide prestado y paga una barbaridad en impuestos. Es por eso que, hoy más que nunca, necesitamos mejor información.

La siguiente historia me sirve para ilustrar un problema financiero que muchas jóvenes familias enfrentan en la actualidad. ¿Cómo pagar educación de calidad para tus hijos y reunir lo suficiente para tu jubilación? Lo que se necesita no es trabajo arduo, sino educación financiera.

En una ocasión, un amigo mío se quejaba de lo difícil que era ahorrar para la educación universitaria de sus cuatro hijos. Cada mes guardaba 300 dólares en un fondo especial pero, hasta ese momento, sólo había podido reunir 12 000 dólares. Pero dado que su hijo mayor tenía seis años, aún le quedaban doce para ahorrar.

En aquel entonces la situación de los bienes raíces en Phoenix era terrible. La gente prácticamente estaba regalando sus casas. Le sugerí a mi amigo que comprara una propiedad con algo del dinero que tenía en el fondo para la universidad. La idea le intrigó y empezó a darle vueltas a la posibilidad. Su mayor preocupación era que el banco no le otorgaría otro crédito porque ya debía una cantidad bastante fuerte. Yo le aseguré que existían otras maneras de financiar la compra de un inmueble además de los préstamos bancarios.

Pasamos dos semanas buscando una casa que llenara todos nuestros requisitos. Había varias de donde elegir, por lo que el proceso fue bastante divertido. Finalmente, encontramos una casa de tres habitaciones y dos baños en un excelente vecindario. Al propietario lo habían despedido de su trabajo y necesitaba vender ese mismo día porque él y su familia se mudaban a California, en donde ya le esperaba otro empleo. Él pedía 102 000 dólares, pero nosotros le ofrecimos 79 000. Los tomó de inmediato y estuvo de acuerdo en traspasar el crédito que ya tenía si se le daba un enganche del 10 por ciento. Y eso fue lo que hizo mi amigo precisamente. Pagó 7 900 dólares y, en cuanto el anterior dueño se mudó, rentó la casa. Después de cubrir todos los gastos, incluyendo el de la hipoteca, empezó a meterse 125 dólares al bolsillo mensualmente.

Su plan era conservar la casa por doce años y dejar que la hipoteca se pagara lo antes posible. De hecho, también empezó a incluir cada mes los 125 dólares al pago principal. Calculamos que en doce años ya se habría pagado la mayor parte de la hipoteca, y él podría sacar unos 800 dólares mensuales para cuando el primer hijo comenzara a ir a la universidad. Y si el valor de la casa aumentara, también podría venderla.

Tres años después el mercado inmobiliario de Phoenix mejoró en gran medida, y el inquilino en turno le ofreció a mi amigo 156 000 dólares por la misma casa. Una vez más, me preguntó qué hacer. Yo le recomendé que la vendiera y que aplicara el intercambio de impuestos diferidos que permite la sección 1 031 del código fiscal.

De pronto ya tenía 80 000 dólares para operar. Le llamé a otro amigo en Austin, Texas, que nos ayudó a mover las ganancias de capital con los impuestos diferidos, y aplicarlas en la adquisición de una bodega pequeña. Tres meses después mi amigo empezó a recibir cheques por poco menos de 1 000 dólares mensuales, los cuales guardó de inmediato en el fondo escolar.

Un par de años después, mi amigo vendió la minibodega y recibió un cheque por 330 000 dólares. Todo ese dinero lo metió en un proyecto que le generaría 3 000 dólares mensuales en ingresos. Y una vez más, metió las ganancias al fondo para la universidad. Actualmente, está muy seguro de que cumplirá sus objetivos con facilidad.

En realidad, mi amigo sólo tuvo que usar 7 900 dólares y un poco de inteligencia financiera para empezar. Sus hijos podrán tener la educación que la familia quiere, y luego él podrá usar el inmueble involucrado —que, por

cierto, ya también está protegido como entidad legal— para cubrir su jubilación. Gracias a una exitosa estrategia de inversión, mi amigo podrá retirarse pronto.

Gracias por leer este libro. Espero que te haya brindado algunas reflexiones sobre cómo hacer que el poder del dinero trabaje para ti. Hoy en día necesitamos mayor inteligencia financiera para sobrevivir. La idea de que “se requiere dinero para hacer dinero” es para gente que carece de sofisticación financiera. Pero claro, que carezcan de sofisticación no significa que no sean personas inteligentes. Es sólo que no han aprendido la ciencia de cómo hacer que el dinero genere dinero.

El dinero es solamente una idea. Si quieres más, lo que tienes que hacer es cambiar tu manera de pensar. Todas las personas independientes comenzaron con una idea y luego la transformaron en algo grande. Sucede lo mismo con las inversiones; sólo se requieren unos cuantos dólares para empezar e ir construyendo algo más grande. Todos los días conozco gente que se pasa la vida en busca del gran negocio o tratando de amasar una gran fortuna para echarlo a andar, pero creo que eso es una tontería. También veo con frecuencia a inversionistas que, como carecen de sofisticación ponen todos sus huevos en un negocio y lo pierden todo. Tal vez fueron buenos trabajadores, pero como inversionistas no sirven.

La educación y la sabiduría en relación con el dinero son muy importantes. Y también es primordial comenzar pronto. Así que, compra un libro, asiste a un seminario, practica, empieza con poco. Yo logré transformar 5 000 dólares en un activo de un millón de dólares que llegó a producir un flujo de efectivo de 5 000 en menos de seis años. Pero también debo señalar que empecé a aprender de niño. Por eso es que te exhorto a aprender; además, no es tan difícil. De hecho, es bastante sencillo una vez que se aprende.

Creo que mi mensaje fue muy claro. Lo que está en tu mente determina lo que llega a tus manos. El dinero es sólo una noción. Hay un libro excelente que se titula *Piensa y vuélvete rico*. Como verás, el título no es *Trabaja duro y vuélvete rico*. Si aprendes a hacer que el dinero trabaje para ti, tu vida será más sencilla y feliz. Deja de jugar a la segura y empieza a jugar con inteligencia.

LOS TRES INGRESOS

En el ámbito de la contabilidad hay tres tipos de ingreso:

1. Ingreso ganado (o ingreso ordinario)
2. Ingreso de portafolio
3. Ingreso pasivo

Cuando mi padre pobre dijo: “Ve a la escuela, saca buenas calificaciones y consigue un empleo seguro”, en realidad me estaba recomendando que trabajara para obtener ingreso ganado. En cambio, cuando padre rico dijo: “Los ricos no trabajan para obtener dinero. Ellos hacen que el dinero trabaje para ellos”, se refería al ingreso pasivo y al de portafolio. En la mayoría de los casos el ingreso pasivo se deriva de activos de papel como acciones y bonos. Este tipo de ingreso es el que ha convertido a Bill Gates en el hombre más rico del mundo; por eso su riqueza no depende del ingreso ganado.

Padre rico solía decir: “La clave para volverse rico radica en la habilidad que se tenga para convertir el ingreso ganado en ingreso pasivo o de portafolio lo antes posible.” También me explicó que: “El ingreso ganado es sobre el que más se pagan impuestos. El ingreso pasivo es sobre el que menos se pagan. Esta es otra razón para desear que el dinero trabaje mucho para uno. El gobierno cobra más impuestos sobre el dinero que tanto te esfuerzas en obtener, que por el ingreso que genera tu dinero cuando aprendes a hacerlo trabajar para ti.”

En mi segundo libro, *El cuadrante del flujo de dinero*, explico los cuatro tipos distintos de gente que conforman el ámbito de los negocios: E (Empleado), A (Autoempleado), D (Dueño de negocio grande) e I (Inversionista). La mayoría de la gente va a la escuela y ahí aprende a ser E o A. En *El cuadrante del flujo de dinero* se describen las diferencias fundamentales entre estos tipos, y se explica la forma en que la gente puede cambiar de cuadrante. La mayoría de nuestros productos son para personas de los cuadrantes D e I.

En la *Guía para invertir*, el tercer libro de la serie Padre Rico, ofrezco mayores detalles acerca de la importancia de transformar el ingreso ganado en ingreso pasivo y de portafolio. Padre rico solía decir: “Lo único que hace un verdadero inversionista es transformar el ingreso ganado en pasivo y de portafolio. La inversión no es riesgosa si sabes lo que haces. Es cuestión de sentido común.”

LA CLAVE A LA LIBERTAD FINANCIERA

La clave de la libertad financiera y de la riqueza yace en la capacidad de una persona para convertir el ingreso ganado en ingreso pasivo y/o de portafolio. Padre rico pasó mucho tiempo enseñándonos a mí y a Mike esta habilidad. Gracias a eso, Kim y yo ahora somos libres en el aspecto financiero y ya no tenemos que volver a trabajar. Seguimos haciéndolo porque así lo queremos. Actualmente somos dueños de una empresa de bienes raíces con la que obtenemos ingresos pasivos, y participamos en colocaciones privadas y ofertas públicas iniciales de acciones, con lo que obtenemos ingresos de portafolio.

También volvimos a trabajar porque queríamos construir una empresa de educación financiera para crear y publicar libros y juegos de mesa. Todos nuestros productos educativos están creados para enseñar las mismas habilidades que padre rico me transmitió a mí: las habilidades que permiten transformar el ingreso ganado en ingreso pasivo y de portafolio.

Nuestros juegos son importantes porque enseñan lo que los libros no pueden. Por ejemplo, jamás podrías aprender a andar en bicicleta si sólo lees un libro sobre el tema y no practicas. Los juegos de *CASHFLOW* para adultos y *CASHFLOW para niños* están diseñados para enseñarles a los jugadores las habilidades básicas de inversión con las que se puede transformar el ingreso ganado en pasivo y de portafolio. También enseñan habilidades de contabilidad y alfabetismo financiero. Estos juegos son los únicos productos educativos del mundo que desarrollan y fortalecen todas estas habilidades de manera simultánea.

CASHFLOW 202 es la versión avanzada de *CASHFLOW 101* y, para jugarse, se requiere el tablero y una comprensión total de la versión 101. *CASHFLOW 101* y *CASHFLOW para niños*, enseñan los principios fundamentales de la inversión. *CASHFLOW 202* enseña los principios de la inversión técnica, la cual implica técnicas avanzadas de intercambio como las opciones bursátiles de compra (*call option*) y de venta (*put option*); venta en corto y la estrategia de cono (*straddle*). Una persona que entiende estas técnicas avanzadas puede hacer dinero, tanto cuando suba el mercado, como cuando baje. Padre rico diría: “Un verdadero inversionista hace dinero en un mercado arribista o bajista. Por eso son capaces de generar tanto.” Una de las razones por las que estos inversionistas pueden generar más, es porque tienen

más confianza en sí mismos. Padre rico diría al respecto: “Confían más porque tienen menos miedo de perder.” Dicho de otra forma, el inversionista promedio no puede generar las mismas cantidades porque siempre teme perder; además, no sabe protegerse de las pérdidas. Pero eso es justamente lo que enseña *CASHFLOW 202*: a protegerse.

Los inversionistas típicos promedio piensan que es arriesgado invertir porque no recibieron entrenamiento formal para hacerlo. Warren Buffett, el inversionista más exitoso de Estados Unidos, nos dice: “El riesgo proviene de no saber lo que uno hace.” Mis juegos de mesa enseñan las reglas fundamentales de la inversión básica y de la avanzada, al mismo tiempo que le brindan diversión a la gente.

A veces llego a escuchar que alguien dice: “Tus juegos didácticos son muy costosos”, lo cual nos hace pensar, una vez más en el ROI, el retorno sobre inversión o, digamos, el valor que uno recibe a cambio del precio que pagó. En esas ocasiones yo asiento y contesto: “Sí, tal vez son costosos, en especial, si se les compara con los otros juegos de mesa tradicionales. Sin embargo, su valor es menor que el de la educación universitaria, el trabajo arduo de toda una vida para sólo obtener ingresos ganados, el pago excesivo de impuestos y, por si fuera poco, es menor a vivir con el terror de perder todo tu dinero en los mercados bursátiles.”

Cuando alguien se aleja murmurando cosas acerca del precio, recuerdo lo que padre rico solía decir: “Si quieres ser rico tienes que saber por cuál tipo de ingreso debes trabajar; cómo conservarlo y como protegerlo para no perderlo.” También decía: “Si no entiendes las diferencias entre los tres tipos de ingresos y no aprendes lo necesario para proteger dichos ingresos, lo más probable es que pases la vida ganando menos de lo que podrías, y trabajando mucho más de lo que deberías.”

Mi padre pobre pensaba que lo único que se necesitaba para tener éxito era una buena educación, un buen empleo y años de trabajo arduo. Padre rico estaba de acuerdo en que una educación de calidad era importante, pero para él era fundamental que Mike y yo aprendiéramos las diferencias entre los tres ingresos, y por cuál de verdad valía la pena esforzarse. Para él, eso era lo fundamental de la educación. Conocer las diferencias entre los tres ingresos y desarrollar las habilidades para invertir, y así adquirir los distintos tipos, era lo mínimo que, según padre rico, debería saber cualquier persona que estuviera en busca de la riqueza y la libertad financiera —esa libertad tan

particular que sólo unos cuantos llegarán a conocer. Y tal como él mismo lo dijo en su primera lección: “Los ricos no trabajan para obtener dinero. Ellos saben cómo hacer que el dinero sea el que trabaje arduamente para ellos.”

Padre rico decía: “El ingreso ganado, u ordinario, es ése por el que trabajas; el ingreso pasivo y el de portafolio son los que trabajan para ti.” Conocer esa pequeña diferencia fue algo muy importante en mi vida o, como Robert Frost escribió al final de su poema: “Y eso hizo toda la diferencia.”

Acerca del autor

ROBERT KIYOSAKI

Mejor conocido como el autor de *Padre rico, padre pobre*, el libro número 1 de finanzas personales de todos los tiempos, Robert Kiyosaki desafió y cambió la forma en que miles de millones de personas de todo el mundo pensaban acerca del dinero.

Robert Kiyosaki es empresario, maestro e inversionista, y cree que el mundo necesita más empresarios que estimulen la creación de empleos.

Debido a sus opiniones —a menudo opuestas a la sabiduría tradicional— respecto al dinero y las inversiones, Robert se ha ganado la fama internacional de ser un autor franco, irreverente y valiente. Además defiende la educación financiera con pasión y apertura.

Robert y Kim Kiyosaki son los fundadores de Padre Rico, una empresa educativa, y son los creadores de los juegos *CASHFLOW*. En 2012, su empresa aprovechó el enorme éxito global de los juegos de Padre Rico, para respaldar el lanzamiento de nuevas y sorprendentes opciones de juegos en línea y para celulares.

A Robert se le ha reconocido como un visionario que cuenta con el don de simplificar conceptos complejos: ideas relacionadas con dinero, inversiones, finanzas y economía. Asimismo, ha compartido su viaje personal hacia la libertad financiera, de maneras que apelan a la sensibilidad de lectores de todas las edades y con todo tipo de antecedentes. Sus mensajes y principios fundamentales —como “Tu casa no es un activo” o “Invierte para obtener flujo de efectivo”, así como sus visionarias declaraciones en *La profecía de padre rico*—, iniciaron una tormenta de crítica... No obstante, poco después el contexto económico mundial de la última década demostró, de una forma incómodamente profética, que él tenía la razón.

Robert nos explica que ese “viejo” consejo —consigue un buen empleo, ahorra dinero, sal de deudas, invierte a largo plazo y diversifícate—, resulta obsoleto en medio de la rapidez con que se vive en la Era de Información. La filosofía y los mensajes de Padre Rico desafían al *statu quo*. Sus enseñanzas alientan a la gente a educarse en el aspecto financiero y a asumir un papel activo en la actividad bursátil para asegurar su futuro.

Además de ser autor de diecinueve libros, incluyendo el aclamado *Padre rico, padre pobre*, Robert también ha participado como invitado en un sinnúmero de programas en diversos medios y en todos los rincones del mundo: de CNN, BBC, Fox News, Al Jazeera, GBTV y PBS; a Larry King Live, Oprah, Peoples Daily, Sydney Morning Herald, The Doctors, Straits Times, Bloomberg, NPR, USA TODAY y cientos más. Además, sus libros han permanecido en los primeros lugares en ventas de las listas de *best-sellers* durante más de una década. Robert sigue enseñando e inspirando a los públicos de todo el mundo.

Sus libros más recientes son: *La ventaja del ganador: el poder de la educación financiera* y *El toque de Midas* (segundo libro que escribió en colaboración con Donald Trump). *Niño rico, niño listo*, su obra más reciente, fue publicado en 2012.

Para saber más, visita richdad.com

LIBROS QUE HAN OCUPADO LA LISTA DE *BEST-SELLERS* DE *THE NEW YORK TIMES* Y OTROS PRODUCTOS Y SERVICIOS DE PADRE RICO

Queremos que seas rico

Reflexiones financieras de los titanes de los negocios, Trump y Kiyosaki

“En estos tiempos de incertidumbre económica, los dos titanes de los negocios unieron fuerzas en este libro que enfatiza la necesidad, cada vez más apremiante, de tener educación financiera.”

Steve Forbes, Presidente y Director General de Forbes Inc.

En *Queremos que seas rico*, Trump y Kiyosaki nos ofrecen una alternativa al típico libro de finanzas personales, ya que en él escriben tal y como piensan.

Conoce la filosofía de Trump y Kiyosaki.

Aprende por qué siempre ganan en el aspecto financiero.

Ve el mundo del dinero, los negocios y la inversión, a través de sus ojos. Cambia tu forma de pensar acerca del dinero y la vida con *Queremos que seas rico*.

¡Visita richdad.com y ordena tu copia hoy mismo!

La conspiración de los ricos

¿Existe una conspiración contra tu riqueza?

El primer libro de Padre Rico escrito totalmente en línea, mientras en la historia se escribía la crisis financiera mundial.

Lee este innovador libro interactivo, el más vendido de Robert Kiyosaki, *La conspiración de los ricos*, y aprende cómo los millonarios roban tu riqueza por medio de los impuestos, la deuda, la inflación y las jubilaciones.

Aprende lo que puedes hacer al respecto.

En un viaje a través de la historia, los sucesos recientes y las tendencias a futuro, *La conspiración de los ricos* se escribió y publicó en línea durante la peor crisis económica desde la Gran Depresión, e incluye comentarios del lector y un capítulo adicional de Preguntas y Respuestas.

- Entérate sobre la conspiración en contra de tu educación financiera.
- Descubre por qué el dólar está destinado a perder.
- Obtén el poder para hacerte cargo de tu destino.

En *La conspiración de los ricos*, Robert Kiyosaki hace una revisión contundente de los factores que, en medio de la crisis financiera, tienen impacto sobre la gente de todos los ámbitos. No te pierdas uno de los libros de Padre Rico más controversiales de todos los tiempos.

Ordena tu copia de *La conspiración de los ricos* de Padre Rico, ¡hoy! Hazlo en richdad.com.

La ventaja el ganador: el poder de la educación financiera

Si acaso hay educación financiera, ésta es impartida por los asesores financieros y los banqueros, los corredores de Wall Street y los grandes bancos. Es decir, la misma gente que provocó la crisis financiera y se benefició de ella. Este libro contiene educación financiera legítima.

Aborda los cinco puntos de ventaja que la educación financiera les ofrece a los ganadores:

- La ventaja del conocimiento
- La ventaja de los impuestos
- La ventaja de la deuda
- La ventaja del riesgo
- La ventaja de la compensación

En *La ventaja del ganador: el poder de la educación financiera*, Robert desafía a los lectores a modificar su contexto y a actuar de una manera distinta. Asimismo, les recomienda dejar de aceptar ciegamente la noción de que tienen desventajas y que sus opciones son limitadas. Robert alienta a los lectores a ir más allá del concepto de las opciones limitadas y a enfrentarse a la idea prefabricada de que tendrán que enfrentar dificultades en el aspecto financiero durante toda la vida.

El fresco enfoque de Robert a estos mensajes, que ya sobrevivieron al paso del tiempo, incluye pasos claros y posibles que cualquier persona o familia

puede dar, comenzando por la educación. Con este libro la educación se convierte en conocimiento aplicado: una táctica que ofrece resultados evidentes.

En el típico estilo de Padre Rico, Robert desafía a los lectores a entender dos puntos de vista y a comprender por qué el conocimiento financiero puede convertirse en su ventaja como ganadores.

¡Ordena tu copia en richdad.com hoy mismo!

El cuadrante del flujo de dinero

¿Cansado de vivir de quincena a quincena?

En *El cuadrante del flujo de dinero*, la continuación de *Padre rico, padre pobre* de Robert Kiyosaki, aprenderás que el papel que desempeñes en este mundo del dinero afectará tu capacidad para llegar a ser libre en el aspecto financiero. Conoce los cuatro tipos de personas en el ámbito de los negocios:

- Empleados
- Autoempleados
- Dueños de negocios grandes
- Inversionistas

Aprende cómo puedes dejar de ser un empleado o autoempleado, y obtener el poder de ser el dueño de un negocio, o un inversionista.

El cuadrante del flujo de dinero es la guía perfecta para salir de la Carrera de la Rata y entrar al Carril de Alta Velocidad.

¡Visita richdad.com y ordena tu copia hoy mismo!

El coaching de padre rico

Tu socio para alcanzar el éxito.

A pesar de que nuestras necesidades pueden cambiar con el tiempo, siempre habrá una que será constante: la de tener buenos socios. *El coaching de padre rico* será tu socio para salir de la Carrera de la Rata.

Cada vez que te unas a los inspiradores entrenadores de alto nivel de Padre Rico, estarás listo para llevar tu vida al siguiente nivel, alcanzar resultados comprobables y volverte confiable en el aspecto financiero.

- Descubre tu misión, pasión y objetivo.
- Construye una estrategia de inversión personalizada que te ayude a entrar

a los cuadrantes D e I.

- Echa a andar tu plan para que volverte rico se vuelva un proceso automático. Si ya eres un inversionista experimentado, o si apenas acabas de comenzar tu viaje financiero, *El coaching de padre rico* tiene algo para ti.

Echa a andar tu mañana hoy mismo con *El coaching de padre rico*.

Educación de Padre Rico

El conocimiento es el nuevo dinero.

¿Quieres ser rico? Si la respuesta es sí, entonces la primera lección que debes aprender es que no es el dinero lo que te vuelve rico, sino tu conocimiento financiero.

Robert Kiyosaki creó Rich Dad Education para ofrecer educación financiera del más alto nivel, que te ayudará a incrementar tu IQ financiero para que puedas tener una vida plena.

- Maximiza y acelera tu curva de aprendizaje.
- Obtén beneficios de tu experiencia con mayor rapidez.
- Consigue acceso exclusivo a expertos del más alto nivel.

Si ya eres un inversionista experimentado, o si apenas acabas de comenzar tu viaje financiero, *Educación de Padre Rico* tiene algo para ti.

¡Echa a andar ya tu futuro financiero con *Educación de Padre Rico*!

¡Encuentra el evento de Padre Rico más cercano a ti, en richdad.com!

Mujer millonaria

Deja salir a la mujer millonaria que hay en ti.

Enfrentémoslo. Los hombres y las mujeres son diferentes en lo que se refiere a dinero. En el manejo del dinero y las inversiones, las mujeres tienen que superar dificultades muy específicas. Este libro sobre el dinero es específicamente para las mujeres.

Ha llegado el momento de que las mujeres se manejen de una forma más inteligente con su dinero. La pasión de Kim radica en educar y motivar a las mujeres a construir su seguridad financiera para poder vivir tranquilamente. Por eso escribió *Mujer millonaria*.

- Deja de angustiarte por los problemas económicos.
- Asume el control de tu futuro financiero.
- Olvídate de buscar un príncipe azul.

- Exige verdadera independencia.

Comienza tu viaje hacia la independencia financiera ahora mismo.

“Este libro es una lectura obligada para todas las mujeres. Hoy, más que nunca, las mujeres deben tener conocimientos financieros.”

Donald Trump.

Muy pronto, un nuevo libro de Kim, *¡Es hora de emprender el vuelo!*

Consigue tu copia de *Mujer millonaria*, ¡hoy mismo! Ordénala en richwoman.com

The Real Book of Real Estate

Si en verdad te interesa ser un verdadero inversionista en bienes raíces, ¡tienes que leer este libro!

Lo único mejor que tener a un experto en bienes raíces que te ayude a invertir y ganar, es tener a veinte expertos con la misma misión. Con la participación de un equipo de lujo, *The Real Book of Real Estate* es la biblia de la asesoría y las técnicas en bienes raíces que todo inversionista necesita conocer.

Este es el mejor libro de referencia en bienes raíces que leerás una y otra vez. En él aprenderás a:

- Valuar propiedades
- Manejar arrendamientos
- Manejar relaciones con inquilinos
- Obtener financiamiento
- Establecer tu propio equipo de asesores

¡Y mucho más!

¡Ordena tu copia en richdad.com hoy mismo!

CASHFLOW

El juego de mesa que *USA Today* bautizó como “¡Monopolio en esteroides!”

Los investigadores más importantes nos enseñan que sólo retenemos el 10 por ciento de lo que leemos, pero el 90 por ciento de lo que experimentamos.

CASHFLOW 101, desarrollado por Robert Kiyosaki, autor de *Padre rico*,

padre pobre, el libro de finanzas personales número uno de todos los tiempos; es un juego de mesa didáctico que estimula estrategias financieras de la vida real y genera una experiencia que te ayuda a salir de la Carrera de la Rata para pasar al Carril de Alta, y hacer que tu dinero trabaje para ti, y no al revés.

- Practica inversiones del mundo real con dinero de juguete.
- Aprende las diferencias entre activo y pasivo.
- Descubre el poder de entender tus estados financieros personales.

¡Ahora también puedes jugar *CASHFLOW* gratuitamente en línea! Padre Rico sabe que los juegos en línea conectan a la gente a un nivel muy profundo. Ahora, *CASHFLOW*, *el juego en línea*, se juega en vivo y está listo para que interactúes con otros jugadores de todo el mundo. No es necesario adquirir ningún *software*. Sólo regístrate en la comunidad Rich Dad y juega desde tu buscador. Visita richdad.com y dale *clic* al vínculo del juego *CASHFLOW*.

¡Ordena tu copia en richdad.com, hoy!

¡Conéctate a la Comunidad Global de Padre Rico! ¡Es gratis!

Con un solo paso puedes expandir tu mundo y tus redes, y participar en Padre Rico. Únete a la Comunidad de Padre Rico de manera GRATUITA, en www.richdad.com, y expande a nivel global tu acceso a Robert, Kim y los Asesores de Padre Rico. Conéctate, colabora y juega con gente que tiene ideas similares a las tuyas y que está comprometida a incrementar su IQ financiero. ¡Igual que tú!

Regístrate y disfrutarás de:

- Inspiradores foros de discusión.
- Conversaciones en chat en vivo con Robert y Kim.
- Intercambio de información e ideas.
- Desafiantes partidas de juegos educativos con personas de todo el mundo.
- Información de primera mano sobre los nuevos productos de Robert y Kim. La empresa Padre Rico está comprometida a comunicarse contigo a través de los medios sociales. Sigue la inspiración en las redes a través de Twitter. Conéctate y participa en la página de Facebook de Padre Rico, ¡y disfruta de los beneficios de estar en contacto con gente con educación financiera!

¡Vista richdad.com hoy mismo y únete a la Comunidad Rich Dad! ¡Te esperamos!

AGUILAR

Título original: *Rich Dad, Poor Dad: What The Rich Teach Their Kids About Money-That The Poor And Middle Class Do Not!*

Publicado originalmente por TechPress, Inc.

P.O. Box 5870,

Scottsdale, Arizona

85261 USA

Copyright © 1997, 1998, Robert T. Kiyosaki

Traducción: Alejandra Ramos

De esta edición:

D. R. © Santillana Ediciones Generales, S.A. de C.V., 2013.

Av. Río Mixcoac 274, Col. Acacias.

C.P. 03240, México, D.F., teléfono (55) 54 20 75 30

www.editorialaguilar.com

ISBN: 978-607-1113-17-7

Conversión a eBook: ICG

Information Consulting Group de México, S. A. de C. V.

Todos los derechos reservados. Esta publicación no puede ser reproducida, ni en todo ni en parte, ni registrada o transmitida por un sistema de recuperación de información, en ninguna forma ni por ningún medio, sea mecánico, fotoquímico, electrónico, magnético, electroóptico, por fotocopia o cualquier otro, sin el permiso previo, por escrito, de la editorial.