

ELIJA SER RICO

1

PIÉNSELO

POR ROBERT T. KIYOSAKI

ELIJA SER RICO

POR ROBERT T. KIYOSAKI

LIBRO

1

PIENSE
COMO UN RICO

SOBRE EL AUTOR

Robert T. Kiyosaki

Mejor conocido como el autor de Padre Rico, Padre Pobre (*Rich Dad Poor Dad*), el libro sobre finanzas personales número 1 de todos los tiempos. Robert Kiyosaki ha desafiado y cambiado el concepto que decenas de millones de personas alrededor del mundo tienen sobre el dinero. Es un empresario, educador e inversionista que cree que el mundo necesita más emprendedores. Con perspectivas sobre el dinero y la inversión que a menudo contradicen la sabiduría convencional, Robert se ha forjado una reputación de honestidad, irreverencia y coraje.

Esta publicación está diseñada para proporcionar información competente y confiable en relación con el tema abordado. Sin embargo, se vende con el conocimiento de que los autores y editores no ofrecen asesoría legal, financiera ni de otro ámbito profesional. Las leyes y prácticas a menudo varían de un estado a otro y, de necesitar asistencia legal o de algún otro experto, debe buscar los servicios de un profesional. Los autores y editores niegan cualquier responsabilidad que surja a partir del uso o de la aplicación de los contenidos de este libro.

2003-2012 CASHFLOW® Technologies, Inc. Todos los derechos reservados. Rich Dad, CASHFLOW, ESBI y el Triángulo B-I son marcas comerciales registradas de CASHFLOW Technologies, Inc. Queda prohibida la reproducción de cualquier parte de este libro de cualquier forma o a través de cualquier medio electrónico o mecánico, incluidos dispositivos o sistemas de almacenaje y recuperación de información, sin el consentimiento previo por escrito de la editorial, a excepción de pasajes breves que pueden citarse para reseñas.



son marcas comerciales registradas de
CASHFLOW Technologies, Inc.

PIENSE COMO UN RICO

Introducción.....	1
Capítulo 1 Cambie de ideas para cambiar su vida.....	3
¿En qué está pensando?	5
Una nueva era.....	9
No es demasiado tarde.....	12
Aprenda de sus errores.....	15
Supere los seis obstáculos	18
Encuentre su pasión	26
Capítulo 2 Estrategias de Rich Dad.....	29
Instrúyase financieramente	32
Trabaje para aprender.....	34
Encuentre mentores, forme un equipo	37
Trabaje para sí mismo.....	40
Genere dinero	41
Retribuya.....	42
Capítulo 3 ¿Dónde se encuentra?.....	45
Diferentes cuadrantes, distintas personas	48
¿Qué quiere ser cuando sea grande?.....	52
Capítulo 4 El comienzo	61
¿Seguridad, comodidad o riqueza?.....	63
Aprenda a pensar como un rico	67

Introducción

PIENSE como un rico



En la vida hay que tomar decisiones. Cuando tenía solo nueve años, tomé la decisión de ser rico. Tenía dos padres, uno rico y uno pobre. Mi padre verdadero, mi padre pobre, era muy instruido e inteligente, con un doctorado. El padre de mi mejor amigo, mi padre rico, nunca terminó el octavo grado. Ambos fueron exitosos en sus carreras y trabajaron muy duro toda su vida. Ambos tuvieron importantes ingresos, sin embargo, uno siempre pasó dificultades financieras. El otro se convertiría en uno de los hombres más ricos de Hawái. Uno de ellos murió y le dejó decenas de millones de dólares a su familia, instituciones benéficas y a la iglesia. El otro dejó cuentas por pagar. Ambos me dieron sus consejos, pero no me aconsejaron lo mismo. Ambos creían firmemente en la educación, pero no recomendaron la misma carrera.

Si hubiera tenido solamente un padre, habría tenido que aceptar o rechazar su consejo. Tener dos padres me dio la opción de contrastar puntos de vista: el de un hombre rico y el de un hombre pobre.

En vez de simplemente aceptar o rechazar uno o el otro, me vi pensando más, comparando y luego, eligiendo por mí mismo. El problema era que, en ese momento, el hombre rico no era rico aún y el pobre no era pobre aún. Ambos estaban al inicio de sus carreras y pasando momentos difíciles con el dinero y sus familias. Pero tenían opiniones muy diferentes acerca del dinero.

A los nueve años, elegí no escuchar a mi padre pobre, a pesar de que era él quien tenía los títulos universitarios. Decidí escuchar y aprender de mi padre rico sobre el dinero. En otras palabras, elegí ser rico. Las lecciones que aprendí de él son las lecciones que comparto ahora con usted.

Cuando somos jóvenes, generalmente, otros toman las decisiones por nosotros. Cuando crecemos y maduramos, aprendemos a tomar nuestras propias decisiones, un proceso lento y continuo plagado tanto de felicidad como de frustración.

Es hora de tomar una de las decisiones más cruciales de su vida: tomar o no el control de sus finanzas. ¿Por qué crucial? Porque si toma el control de sus finanzas, tendrá el poder de diseñar una nueva vida para usted. Esta elección está formada, en realidad, por una serie de decisiones más pequeñas. La decisión de cambiar su futuro financiero es solo el paso preliminar. La decisión de continuar, que se renueva cada día que abre los ojos, es la más fundamental. ¿Se apegará a su decisión hasta el final?

Este programa es un mapa de ruta hacia su nueva vida. A través de tres libros, navegará por un terreno variado de ideas importantes, información práctica y ejercicios diseñados, no para determinar su dirección, sino para iluminar su camino. En el Libro 1, “Piense como un rico”, se despojará de viejas formas de pensamiento y adoptará nuevas ideas con el poder de impulsarlo por la rampa de entrada hacia la libertad financiera. En el Libro 2, “Aprenda lo que saben los ricos”, absorberá el conocimiento necesario para que siga andando el camino. Y en el Libro 3, “Haga lo que hacen los ricos”, seguirá un programa detallado que tiene como fin ayudarlo a llegar al destino.

Pero primero vamos a lo primero. Es hora de analizar su situación financiera. En las páginas que siguen, se enfrentará a sus miedos, a sus viejos hábitos de pensamiento y a otros obstáculos ocultos que, hasta el momento, han evitado que pueda prosperar. Preparará un inventario de sus fortalezas y sus pasiones, las cosas que siempre ha tenido pero que nunca ha reconocido, cuyo poder puede sacarlo del laberinto financiero. Y se encontrará con nuevos pensamientos sobre la idea del dinero, pensamientos destinados a aprovechar esas fortalezas internas y a conducirlo en el camino hacia sus sueños.

Mi padre rico dijo: “Todos tenemos el poder de elegir. Yo elijo ser rico y hago esa elección a diario”. ¡Felicitaciones! Ha elegido lograr la libertad financiera. Ha llegado el momento del esfuerzo.

*“Dos caminos se abrieron ante mí,
y tomé el menos transitado,
y eso marcó la diferencia”.*

—Robert Frost

Capítulo 1

Cambie de ideas

PARA CAMBIAR SU VIDA

*Todos tenemos el poder de elegir.
Yo elijo ser rico
y hago esa elección a diario.*



Está a punto de embarcarse en este programa porque desea cambiar su vida. Pero antes de cambiar su vida, debe cambiar sus ideas. Sus pensamientos y creencias están profundamente arraigados, tanto que quizás no se dé cuenta de la medida en la que han moldeado sus penurias financieras. Si alberga la esperanza de tener libertad financiera, el autoconocimiento es crucial. En este capítulo, preparará un inventario de sus actitudes. Aprenderá cuáles son de ayuda y cuáles lo están atascando. Y encontrará una fuente de nuevas ideas con el poder de conducirlo en una dirección diferente, hacia el camino de la libertad financiera. Elegir transitar o no este camino, es una decisión suya.

¿En qué está pensando?

Cuando se mira en el espejo, ¿qué murmura? ¿Se reprende con comentarios como “Tengo exceso de peso” y “Estoy envejeciendo”? O se para con orgullo y dice: “¡Me veo fantástico!”. El espejo refleja mucho más de lo que ven los ojos. Este refleja los pensamientos internos y las creencias: el alma. Escuche los pensamientos que vienen del alma. ¿Son negativos? Nunca se encaminará hacia la riqueza si permite que esos pensamientos lo aflijan.

Capítulo 1 Cambie de ideas para cambiar su vida

CONSEJO DE RICH DAD



No hay nada más poderoso que una idea a la que le ha llegado el momento, y nada más vulnerable que alguien que aún tiene ideas viejas.

LOS CHARLATANES OPULENTOS DE LA NEGATIVIDAD

Una figura reconocida del ambiente político acuñó la frase “charlatanes opulentos de la negatividad” para referirse a las personas habitualmente negativas. Las personas pueden encontrar una gran cantidad de excusas para no escoger la riqueza, las cuales dicen más acerca de sus pensamientos internos que de la dificultad de lograr la riqueza. ¿Es un charlatán opulento de la negatividad? Observe estas excusas y vea si le parecen familiares:

“No puedo renunciar a un sueldo regular”.

“¿Invertir? ¿Quiere que pierda todo mi dinero?”.

“No tengo dinero para invertir”.

“Lo intenté antes. No funcionará nunca”.

“No necesito saber cómo leer estados financieros.
Me las puedo arreglar”.

“No soy lo suficientemente inteligente”.

“A mi esposo no le gustaría”.

“Mi esposa no lo comprendería”.

“¿Qué dirían mis amigos?”.

“Soy joven. Aún tengo tiempo”.

“Es demasiado tarde para mí”.

“Eso no se puede hacer”.

RESPONDA

Si alberga pensamientos negativos, debe comprender lo que significan realmente. Por ejemplo, si se dice a sí mismo: “No puedo dejar de trabajar e iniciar mi propio negocio. Tengo una hipoteca y una familia en que pensar”, en realidad puede estar diciendo: “No tengo tiempo y estoy muy cansado para aprender algo nuevo”.

Es hora de llegar al fondo y desenterrar sus verdades personales. Tome nota de las afirmaciones negativas que se murmura y, después de una introspección sincera, registre la verdad personal que hay detrás de cada una.

Capítulo 1 Cambie de ideas para cambiar su vida

PENSAMIENTO NEGATIVO	VERDAD PERSONAL
<i>(ejemplo) "No puedo hacerlo".</i>	<i>(ejemplo) "Tengo miedo de intentarlo".</i>

A veces, permitimos que las afirmaciones negativas se repitan una y otra vez en nuestra mente, como mantras infinitos. Una vez que conozca la verdad que se esconde detrás de esas afirmaciones negativas, respóndalas. ¡Comience un debate con sí mismo! Piense en formas de refutar cada una.

Si experimenta problemas para identificar lo que lo está reteniendo, escriba un diario. Una vez que sus formas de pensamiento negativas se aclaren, repita este ejercicio. No permita que pensamientos enterrados le roben la energía y la motivación. Desentiérrelos y libérese para avanzar.

PIENSE

COMO UN RICO

CONSEJO DE RICH DAD



*La suerte es lo que
ocurre cuando
se encuentran la
oportunidad y la
anticipación.*

NUTRA SU MEJOR PARTE

Ahora que ha removido las minas que bloqueaban su camino, piense en las características positivas que lo impulsarán hacia delante en su búsqueda de la libertad financiera. Estas son algunas fortalezas comunes en personas exitosas en los negocios y las inversiones:

- **Visión:** la capacidad de ver lo que otros no ven.
- **Coraje:** la capacidad de actuar a pesar del miedo.
- **Creatividad:** la capacidad de pensar de forma única.
- **Autoconfianza:** la capacidad de soportar las críticas.
- **Autocontrol:** la capacidad de retrasar la recompensa.

Observe las personas a su alrededor que evidencian estas fortalezas. Intente emularlas. Y no olvide mirarse introspectivamente. ¿Existen áreas en su vida en las que haya exhibido dichas características? Nútralas y permita que se extiendan hacia su vida financiera.

PREPÁRESE PARA LA OPORTUNIDAD

Hasta el momento, se ha enfocado en cuestiones internas que tiene el poder de cambiar. Pero, ¿qué sucede cuando su ser interior se enfrenta con el mundo exterior sobre el que tiene poco control? En verdad, tiene más control sobre ese mundo de lo que cree. Se dice que “la suerte es lo que ocurre cuando se encuentran la oportunidad y la anticipación”.

Imagine a dos hombres caminando por la calle en un día de viento. Un trozo de papel vuela por la acera frente a uno de los hombres, luego frente al otro. El primer hombre ignora el papel y mantiene los ojos en la cuadra de adelante. El segundo hombre observa el papel, se da cuenta de que es un billete de \$20 dólares y lo levanta. Esa persona, ¿tiene más suerte? No. La misma oportunidad se le presentó a ambos hombres, pero solo uno de ellos estaba preparado para actuar.

Cuando se trata de cuestiones financieras, es importante mantener los ojos y los oídos abiertos, y saber dónde se encuentra situado. Solo así detectará la oportunidad cuando se cruce en su camino.

Una nueva era

En un sentido más amplio, es importante saber dónde se encuentra situado históricamente y en el plano mundial. El viaje de Cristóbal Colón del año 1492 condujo finalmente al inicio de la Era Industrial, un cambio histórico trascendental. En la cumbre de la Era Industrial, personas como Henry Ford y Thomas Edison se convirtieron en millonarios. Creo que la caída del Muro de Berlín del año 1989, unos 500 años después de que Colón zarpara hacia alta mar, marcó el fin de esa grandiosa era y el inicio de otra igualmente dinámica: la Era de la Información. Dentro de unas generaciones, la gente recordará esta era y comentará lo emocionante y estrepitosa que debió haber sido. Las figuras de la industria informática como Bill Gates, Steve Jobs, Mark Zuckerberg y Michael Dell son los magnates que representan esta nueva era. Henry Ford tardó 23 años en convertirse en multimillonario durante la Era Industrial. Michael Dell tardó tres años en convertirse en un multimillonario durante la Era de la Información y comenzó su negocio como un medio tiempo.

Estos son tiempos acelerados y para algunos, pueden resultar atemorizantes. La veloz adaptación de la economía a las exigencias de la Era de la Información puso en riesgo la seguridad financiera de millones de personas, cuyos trabajos se volvieron obsoletos o se trasladaron a otros lugares. Por ejemplo, observe la diferencia que existe entre los planes de pensiones de jubilación de la Era Industrial y un plan de retiro de la Era de la Información. En la Era Industrial, las compañías contrataban a las personas de por vida y les ofrecían pensiones una vez que finalizaban sus días de trabajo. En la actualidad, las compañías no proporcionan planes de pensión de jubilación de la misma forma que solían hacerlo. Además, las personas se jubilan de manera anticipada y viven más tiempo. Las reglas han cambiado. Los jubilados necesitan mayor seguridad financiera y, por ende, formas más sofisticadas de generar activos que las que ofrecían los planes de pensión de la Era Industrial. Infortunadamente, la mayoría de las personas, aquellas que al menos se pueden dar el lujo de esconder la cabeza bajo tierra, se comportan como si las reglas no hubieran cambiado.

Capítulo 1 Cambie de ideas para cambiar su vida

TOME NOTA

*En la actualidad,
los jubilados
necesitan más
recursos financieros
al retirarse y formas
más sofisticadas de
generar activos que
las que ofrecían los
planes de pensión de
la Era Industrial.*

PIENSE

COMO UN RICO

TOME NOTA
Los tiempos cambian con rapidez y, si desea ser rico, sus ideas sobre el dinero y cómo invertirlo deben cambiar también.

LA REGLA 90/10

A través de la historia, el 90 por ciento del dinero fue producido por el 10 por ciento de la población. Por ejemplo, el 10 por ciento de los atletas ganan el 90 por ciento del dinero que producen todos los atletas. Esta es una de las reglas del dinero que me enseñó mi padre rico. Un motivo por el que la regla de 90/10 ha funcionado consiste en que el 90 por ciento de las personas elige la comodidad y la seguridad en lugar de la riqueza. La mayoría de ellas no se da cuenta de que podría elegir ser rica.

Mientras aún se mantiene la regla de 90/10, se está poniendo a prueba por las cambiantes circunstancias que la Era de la Información ha introducido. Debido a la revolución electrónica, en la actualidad es posible que cada vez más personas tengan acceso al mundo de la riqueza, ya que esta ahora se encuentra en la información que fluye a través de las ondas aéreas y las redes informáticas. La información no es el lujo de unos pocos como en el pasado lo fueron la tierra y los recursos.

Internet es la personificación de este camino hacia la riqueza, ya que permite que las masas recopilen información e interactúen entre sí en casi total libertad. En la actualidad, es posible que las personas usen sus ideas y creen productos o servicios en torno a ellas. La comercialización en red, la venta de bienes de consumo, las inversiones y la publicación son solo unas pocas de las miles de actividades por Internet que fueron iniciadas por futuros emprendedores e inversionistas astutos.

La presión de la Era de la Información hará trizas la vieja regla de 90/10. Nunca fue tan sencillo elegir ser rico.

CAMBIAR CON LOS TIEMPOS

Cuando era niño, mi papá rico solía decir: “Si quieres ser rico, necesitas tener conocimientos financieros. Tienes que elegir ser un inversionista”. Mi papá instruido no estaba de acuerdo. Decía: “No necesito aprender cómo invertir”. “Tengo un plan de pensión del gobierno garantizado, una pensión del sindicato de maestros y beneficios del Seguro Social. ¿Por qué arriesgaría mi dinero?”. Así es como se piensa cuando se entierra la cabeza. Si piensa que su seguridad financiera es la responsabilidad de una compañía o del gobierno, sufrirá una grave decepción en los años venideros. Debe dejar de pensar como en la Era Industrial y comenzar a hacerlo como en la Era de la Información.

Pensamiento de la Era Industrial

- Hay que estudiar mucho y encontrar un trabajo seguro y sin riesgos.
- Hay que conseguir un trabajo y ahorrar dinero.
- Su pensión y su Seguro Social lo protegerán cuando se retire.
- Sus ingresos disminuirán cuando se retire.
- Diversifique sus inversiones.
- Las acciones de primera categoría y los fondos comunes de inversión son inversiones seguras.
- Haga que otra persona invierta por usted.

Pensamiento de la Era de la Información

- Hay que estudiar mucho, pero también hay que instruirse en materia de finanzas.
- Cree activos por su cuenta.
- Su pensión y su Seguro Social no lo mantendrán cuando se retire.
- Sus ingresos deben aumentar a medida que envejece.
- Concentre sus inversiones.
- Las acciones de primera categoría y los fondos comunes de inversión no lo protegerán ante un derrumbe de la bolsa de valores.
- Cuide sus inversiones, pero busque asesores competentes.

Las personas envejecen o se vuelven obsoletas porque se aferran a ideas viejas. Mi padre rico solía decir: “No puedes evitar envejecer físicamente, pero eso no significa que también debas hacerlo mentalmente”. Si desea permanecer joven por más tiempo, adopte ideas jóvenes.

Capítulo 1

Cambie de ideas para cambiar su vida

CONSEJO DE RICH DAD



No se puede evitar envejecer físicamente, pero eso no significa que también deba hacerlo mentalmente.

“El abordaje de Rich Dad es simple pero muy profundo: puede hacer que lo que piensa se transforme en dinero”.

– David y Liz

“Pensaba que porque era mi propio jefe era propietario de un negocio... Luego, comencé a leer los libros de Rich Dad y me di cuenta: no era propietario de un negocio, tenía un trabajo”.

– Michael

No es demasiado tarde

Sería maravilloso si todos tuvieran un padre rico y crecieran aprendiendo nociones financieras elementales. La mayoría de ustedes no tuvieron esa ventaja. No permita que eso lo desanime. Independientemente de lo que haya sucedido o no en el pasado, cuando esté listo para hacer grandes cambios, cosas maravillosas pueden suceder en poco tiempo. Muchas grandes fortunas fueron el resultado de personas decididas que comenzaron tarde en la vida, incluso personas que tenían gran cantidad de deudas. Tome el ejemplo del Coronel Sanders. Tenía 66 años y estaba en bancarrota cuando creó KFC (Kentucky Fried Chicken).

En mis años de enseñanza, he tenido la fortuna de conocer y compartir las historias de decenas de miles de estudiantes maravillosos que han seguido los consejos de Rich Dad y han cambiado sus vidas por completo. Sin importar en qué etapa de la vida se encuentre una persona, si existe un deseo de cambiar, el cambio es posible.

Los siguientes son comentarios de personas reales que eligieron el camino hacia la libertad financiera:

DAVID Y LIZ

“La filosofía de Rich Dad nos enseñó que el dinero es simplemente una idea. El abordaje de Rich Dad es simple pero muy profundo: puede hacer que lo que piensa se transforme en dinero. Este enfoque es alentador porque uno sabe que una pequeña gota puede transformarse finalmente en una enorme ola”.

“Uno de los efectos más importantes que los consejos de Rich Dad han tenido en nuestras vidas es con nuestros hijos. Nuestro hijo solía pensar que no era bueno tener mucho dinero. Ahora sabe que cuando se tiene dinero, se puede dar a otras personas. Él y mi hija también aprendieron que si verdaderamente lo desean, pueden llevar a cabo cualquier cosa. Esa es una de las lecciones de vida más valiosas. Gracias a Rich Dad no solamente dejaremos a nuestros hijos una herencia en dinero, sino también les legaremos una forma de pensar”.

MICHAEL

“Tenía mi propia oficina inmobiliaria y mi horario de trabajo era descabellado. Attendía el teléfono las 24 horas al día. Pensaba que porque era mi propio jefe, era propietario de un negocio, aunque no estuviera logrando la clase de éxito que deseaba. Luego, comencé a leer los libros de Rich Dad y me di cuenta: no era propietario de un negocio, tenía un trabajo”.

“Esa revelación me cambió la vida. Hasta ese momento, hacía todo por mi cuenta. Rich Dad me enseñó a emplear el talento de otras personas para alcanzar mis objetivos financieros. Eso me permitió dejar de ser una persona autoempleada y transformarme en un verdadero propietario de un negocio. En la actualidad, 10 agentes trabajan para mí y cosecho el beneficio de su esfuerzo al igual que el mío”.

DARRELL

“Crecí con la idea de ir a la escuela, trabajar duro y aceptar las limitaciones propias de ser un empleado. Dejé la universidad dos veces y comencé a trabajar en una empresa aseguradora sin mucho éxito. Cuando vi por primera vez las ideas impresas de Rich Dad, estas tuvieron un efecto enorme en mí. Tenían tanto sentido que las interioricé rápidamente y me di cuenta de que durante toda mi vida, había intentado ajustarme a un molde que otros habían creado para mí. No quería estar en él. Quería tener mi negocio y ser un inversionista”.

“Ahora tengo una compañía inmobiliaria que compra muchas propiedades. Gracias a la filosofía de Rich Dad, evitamos comprar propiedades por los motivos incorrectos. Solo compramos propiedades que nos den dinero y que no nos consuman nuestros recursos. Estos conceptos evitaron que fuera a la quiebra en varias ocasiones solo en este año. Rich Dad me ayudó a enfocar mi objetivo no en lo que otros piensan que es bueno para mí, sino en lo que deseo: riqueza”.

JONATHAN

“Crecí escuchando: ‘El dinero es la causa de todos los males’. Eso es algo difícil de superar. Cuando conocí las ideas de Rich Dad, me di cuenta de que no estaba aprovechando la vida debido a mis ideas erróneas sobre el dinero”.

“Soy autoempleado y, a pesar de que gano muy bien, sé que tengo las posibilidades en contra para hacer más dinero de esta forma”.

“El abordaje de Rich Dad me motivó para que analizara seriamente crear un negocio real y hacer inversiones. Uno de los grandes desafíos para mí es aprender el fin financiero de las cosas. Eso es lo fantástico de Rich Dad. La información es tan fácil de comprender y aplicar. Rich Dad me proporcionó un buen punto de partida para redirigir mis esfuerzos hacia los negocios y las inversiones y dejar de ser un autoempleado”.

Capítulo 1

Cambie de ideas para cambiar su vida

*“Rich Dad
me ayudó a enfocar
mi objetivo no en
lo que otros piensan
que es bueno para mí,
sino en lo que
yo deseo: riqueza”.*

– Darrell

*“Cuando conocí
las ideas de Rich
Dad, me di cuenta
de que no estaba
aprovechando la vida
debido a mis ideas
erróneas sobre
el dinero”.*

– Jonathan

PIENSE

COMO UN RICO

“Rich Dad me hizo dar cuenta de que tengo el deseo, la confianza y la capacidad para hacerlo”.

– Christine

CHRISTINE

“Cuando conocí el método de Rich Dad, era la única propietaria de un estudio contable. Cambió mi manera de pensar para siempre. No tenía mucho dinero, por lo que dije: ‘Bien, tengo que ponerme manos a la obra’, y me puse en contacto con una persona con dinero para que fuera mi socio comercial en un emprendimiento inmobiliario. Él aporta el dinero. Yo busco las propiedades y las administro. Reuní un excelente equipo de empleados y la empresa verdaderamente prosperó desde ese momento. En un año y medio, obtuve medio millón de dólares en activos”.

“Es sorprendente. Rich Dad me hizo dar cuenta de que tengo el deseo, la confianza y la capacidad para hacerlo. Después de eso, fue cuestión de obtener el conocimiento y reunir a mi equipo. Hasta ahora, llevé a cabo una serie de operaciones inmobiliarias a pequeña escala. Como diría Rich Dad: ‘Logré dominar una fórmula, ahora es tiempo de dominar una nueva’. Ahora que tengo el dinero, me estoy preparando para un negocio grande apenas se presente la oportunidad”.

Aprenda de sus errores

Muchos de nosotros crecimos pensando que los errores son malos y que se deben evitar a toda costa. Tenemos la tendencia a asociar los errores con un carencia de inteligencia. Cuantos más errores se comenten, más tonto se es. Sin embargo, para mi padre rico, los errores eran oportunidades de aprender algo nuevo.

“Hay algo de magia oculta en cada error”, decía. “Esta magia se llama aprendizaje”. En lugar de mostrarme cómo evitar los errores, mi padre rico me enseñó el arte de transformar un error en una oportunidad para adquirir sabiduría.

No es sencillo aprender de nuestros errores y nuestras derrotas. La forma en que reaccionamos ante ellos nos indica quiénes somos. A continuación se incluye una lista de personajes que describe las distintas reacciones a los reveses financieros. ¿Cuál personaje es usted?

PERSONAJE	PARLAMENTO DEL PERSONAJE
El mentiroso	“No sé cómo sucedió”.
El acusador	“Los clientes son muy tontos y no compran mi producto”.
El justificador	“De todas formas, en realidad no quería ser rico”.
El desertor	“Yo dije que nunca funcionaría. Es demasiado complicado. Me rindo”.
El negador	“No. No pasa nada malo. ¿Qué error? Las cosas funcionarán”.

Después de reconocer que cometió un error, es difícil evitar que uno de estos personajes se apodere de nosotros. Adelante, dese golpes de pecho. Mienta. Llore. Quéjese. Sin embargo, si alguna vez va a poner en orden sus asuntos financieros, en última instancia debe dejar que otro personaje, El yo responsable, asuma el control de su forma de pensar. El yo responsable pregunta: “¿Qué invaluable lección puedo aprender de este error?”.

Capítulo 1 Cambie de ideas para cambiar su vida

CONSEJO DE RICH DAD



*Hay algo de magia
oculta en cada error.
Esta magia se
llama aprendizaje.*

PIENSE COMO UN RICO

Piense en tres errores financieros que haya cometido. ¿Qué lecciones puede aprender de ellos? Tómese unos momentos para escribir sus ideas.

ERROR	LECCIÓN

CONSEJO DE RICH DAD



Los fracasos más grandes que conozco son personas que nunca fracasaron.

CONTROL DE RIESGOS

Una de las lecciones más valiosas que aprendí de mis propios errores fue cómo gestionar el riesgo. Le guste o no, el riesgo es parte de las inversiones, ya sea que invierta en valores a corto plazo, el mercado inmobiliario o un negocio de su propiedad. Cualquier persona que haya creado una fortuna de la nada, en algún momento se habrá sentido al borde de un precipicio. Si se va a enriquecer, en algún momento también se tiene que acercar al borde del precipicio. No obstante, eso no significa que deba saltar. Es posible efectuar inversiones que devenguen un alto rendimiento con poco riesgo, y puede aprender cómo hacerlo.

Como mencioné, demasiadas personas confían en los gobiernos o en las grandes empresas para eliminar el riesgo financiero de sus vidas. Estas personas son prudentes en lo que respecta a sus trabajos, compran casas y automóviles y, si no cuentan con pensión, ahorran un poco de dinero todos los meses para la jubilación. Este era el camino del padre pobre.

¿Qué está mal en esta situación? Mucho. Actualmente, cada vez más personas se gradúan con buenas calificaciones y títulos avanzados, pero cada vez hay menos trabajos seguros que ofrezcan beneficios. El padre rico me enseñó algo diferente. Decía que trabajar para alguien más creaba la ilusión de seguridad, que era mucho más riesgoso que invertir o comenzar un negocio propio. Para el padre pobre, invertir era riesgoso. Para el padre rico, no invertir era riesgoso.

A medida que avance en este programa, aprenderá que las verdaderas inversiones no son un juego de apuestas basado en corazonadas, sino un plan.

Una vez que se instruya financieramente y comience a elaborar su propio plan, ya sea mediante la inversión, la generación de negocios o ambas, es probable que sus ideas sobre lo que es riesgoso y lo que no lo es hayan cambiado.

TEMOR

**Pongo mi dinero en una cuenta de ahorro.
Invertir es para los grandes apostadores.**

HECHO

**Invertir no es apostar, sino elaborar un plan.
Una vez que se haya instruido financieramente,
sus ideas sobre lo que es riesgoso y sobre
cómo invertir su dinero habrán cambiado.**

LIBERTAD

**Elabore su propio plan y podrá convertir
el riesgo en riqueza.**

UNA AUTOEVALUACIÓN SOBRE EL RIESGO

Antes de alcanzar ese punto, es útil entender su tolerancia general ante el riesgo. Independientemente de lo que haga en su vida financiera, siempre existe la posibilidad de perder algo de dinero. ¿Qué tan cómodo se siente con esta posibilidad? Las siguientes preguntas están destinadas a hacerlo pensar sobre su actitud general hacia el riesgo:

- ¿Se aburre con facilidad? Por lo general, ¿busca nuevos desafíos o prefiere continuar con lo que conoce?
- ¿Confía en que puede manejar lo que sea que deba enfrentar o tiende a preocuparse?
- Cuando pierde algo de valor, ¿se vuelve ansioso y obsesivo al respecto o puede aceptar la pérdida y seguir adelante?
- ¿Con qué facilidad puede delegar asuntos importantes a otras personas? ¿Confía en los expertos para que actúen en su nombre o prefiere manejar todo usted mismo?

En los Libros 2 y 3, aprenderá más sobre el riesgo financiero y cómo manejarlo. Cuanto más instruido financieramente esté, menos riesgos deberá enfrentar. Cuando complete el programa Rich Dad, conocerá la verdad de este enunciado: En el camino a la riqueza, algunos riesgos son inevitables, pero si se mantiene sereno y mejora su conocimiento financiero básico, podrá manejarlos.

Capítulo 1

Cambie de ideas para cambiar su vida

CONSEJO DE RICH DAD



*Invertir no es riesgoso.
No invertir lo es.*

CONSEJO DE RICH DAD



*La principal
diferencia entre
las personas ricas
y las personas pobres
es cómo manejan
el temor.*

Supere los seis obstáculos

Saber cómo manejar el riesgo es una de las condiciones necesarias del conocimiento financiero básico. Una vez que haya cumplido con las condiciones necesarias y se haya instruido completamente, ¿vendrá la libertad financiera? No necesariamente. Algunos obstáculos personales pueden evitar que hasta las personas más instruidas financieramente generen una riqueza considerable. A pesar de todo su conocimiento, continuarán trabajando a tiempo completo únicamente para pagar las cuentas, en lugar de vivir la vida que sueñan. Cuando aprenda a reconocer estos obstáculos personales, podrá superarlos. ¿Cuáles son?

1. **Temor**
2. **Cinismo**
3. **Pereza**
4. **Malos hábitos**
5. **Arrogancia**
6. **Decepción**

OBSTÁCULO 1: TEMOR

El temor a perder dinero es la razón principal por la cual el 90 por ciento del público estadounidense pasa dificultades financieras. Pero el temor no es el problema real. Lo que importa es cómo manejan las personas ese temor. El padre rico solía decirme que la principal diferencia entre las personas ricas y las personas pobres es cómo manejan el temor a perder dinero. Algunas, se dan por vencidas cuando deben enfrentar una pérdida financiera. Otras, transforman la pérdida en una ganancia. Tal como John D. Rockefeller decía: “Siempre intento convertir los desastres en una oportunidad”. A los perdedores los derrota el fracaso. A los ganadores, los inspira.

El padre rico con frecuencia comentaba que el verdadero motivo de la falta de éxito financiero era que las personas nunca se arriesgan. “Las personas temen tanto perder dinero que lo terminan perdiendo”, solía decir. Si tienen algo de efectivo, compran casas grandes y automóviles en lugar de hacer grandes inversiones. O bien, invierten todo su dinero en carteras de valores equilibradas (certificados de depósito [CD], bonos de bajo rendimiento, fondos comunes de inversión y unas cuantas acciones individuales).

A estas personas las controla el temor, quieren jugar y no perder. Por supuesto, tener una cartera de valores equilibrada es mucho mejor que no tener una cartera en absoluto. Se busca la seguridad a través de la diversidad.

Es importante contar con plan financiero para obtener primero seguridad y comodidad. Pero si desea volverse rico, debe concentrarse, no diversificarse. Debe poner muchos huevos en unas cuantas canastas, en lugar de colocar unos cuantos huevos en muchas canastas.

Si la posibilidad de fracasar lo asusta, entonces no se arriesgue. Conserve su trabajo diurno y ahorre dinero en el banco. Pero si la posibilidad del fracaso lo inspira a combatir y ganar, quizás deba ponerse desafíos para cambiar sus hábitos financieros. Instrúyase y asuma algunos riesgos financieros. Cuanta más instrucción reciba, menos riesgo habrá.

TEMOR

Perderé todo mi dinero si lo invierto en algo más riesgoso que certificados de depósito (CD), bonos y fondos comunes de inversión.

HECHO

Si pierde un poco de dinero, podrá aprender del fracaso. Una vez que se vuelva un inversionista capacitado, se encontrará en una posición en la cual podrá obtener posibles grandes recompensas.

LIBERTAD

El fracaso se puede transformar en una ganancia financiera.

Capítulo 1

Cambie de ideas para cambiar su vida

CONSEJO DE RICH DAD



Los cínicos critican, mientras que los ganadores analizan.

OBSTÁCULO 2: CINISMO

Todos llevamos un Chicken Little (Pollito) dentro. Seguramente recuerda a Chicken Little, el personaje de la película infantil que corría de un lado al otro del corral advirtiéndoles a los demás animales que el cielo se estaba cayendo. Chicken Little tenía una actitud pesimista hacia la vida. Era un cínico clásico.

Hay personas como Chicken Little en todos lados, especialmente en el mundo financiero. Si quiere ser rico, debe dejar de escuchar sus cacareos. Las advertencias de que el cielo se cae por parte de los cínicos financieros son solo ruido sin sentido. Ruido que escuchamos a todo nuestro alrededor, por parte de amigos, familiares, compañeros de trabajo y los medios. Tendemos a sucumbir ante este, porque dentro de cada uno de nosotros hay un poco de cobardía.

PIENSE

COMO UN RICO

CONSEJO DE RICH DAD



*Perder es parte
de ganar.*

¿Por qué debemos ignorar a los cínicos? Porque los cínicos nunca ganan. Son alarmistas que no hacen nada y se pasan el tiempo sembrando temor. Las personas que interpretan una situación de manera correcta son las que, al final, ganan: los analistas. El cinismo hace que la vista se nuble ante las oportunidades, mientras que los analistas abren sus ojos a las posibilidades. Uno lleva a la parálisis, el otro, a la acción. Peter Lynch de Fidelity Magellan recuerda la época durante la década de 1950 cuando la amenaza de una guerra nuclear se había extendido tanto, que las personas comenzaron a construir costosos refugios antinucleares y a almacenar alimentos y agua. Si hubieran usado el dinero que tanto les costó ganar para hacer algunas inversiones sabias, esas personas parecidas a Chicken Little, probablemente serían hoy en día financieramente independientes.

¿Qué tanta capacidad tiene para filtrar el ruido del cinismo? Piense en las cosas que no quiere que sucedan y en las cosas que quiere que sucedan. Si las cosas que no quiere que sucedan superan a las que quiere que sucedan, es posible que esté permitiendo que la duda y el temor cierren su mente, en lugar de abrir sus ojos.

AHUYENTE A CHICKEN LITTLE

Si usted es como Chicken Little, la historia del Coronel Sanders podría inspirarlo a cambiar su actitud pesimista. A la edad de 66 años, el Coronel Sanders perdió su negocio y descubrió que el Seguro Social no era suficiente para vivir. De modo que comenzó a viajar por todo el país para vender su receta de pollo frito. La rechazaron 1.009 veces antes de que alguien la aceptara. Se convirtió en multimillonario a una edad en la cual la mayoría de las personas se jubilan con una pequeña pensión. Si tiene dudas y siente temor, haga lo que hizo el Coronel Sanders con su pollito. Lo fritó.

OBSTÁCULO 3: PEREZA

Las personas ocupadas generalmente son las más perezosas. Estar siempre ocupado es una forma de evasión. Si se mantiene ocupado, puede evitar algunas de las cosas que no desea enfrentar, como ejercitarse u ocuparse de su riqueza.

¿Cuál es la cura para la pereza? Un poco de codicia. “Espere un minuto”, probablemente dirá. “¿No es mala la codicia?”. Demasiada, sí. Todas las cosas en exceso son malas.

Sin embargo, el hecho es que todos albergamos secretamente el deseo de tener cosas nuevas o emocionantes. Nuestros padres y otras personas nos han enseñado a suprimir ese deseo. Han logrado que nos sintamos culpables al respecto. Seguramente, muchos niños le han pedido algo a sus padres y han obtenido la siguiente respuesta: “¿Crees que estoy hecho de dinero?”. En realidad, la culpa es peor que la codicia. La culpa reprime los sueños.

Cuando dejamos de decir: “La vida es demasiado frenética para cambiarla” y, en cambio, decimos: “Es hora de abandonar esta lucha por la supervivencia y encontrar nuevas formas de generar riqueza”, comenzamos a dejar nuestra pereza de lado.

El padre rico solía decir: “La frase ‘No quiero’ esconde la llave de tu éxito”. Supe a qué se refería cuando ingresé al mundo de los bienes raíces y aprendí rápidamente que no quería arreglar cañerías. Si encontraba un administrador de propiedades que pudiera arreglar cañerías, tendría más tiempo libre para comprar muchos más bienes raíces. Como resultado, mi flujo de caja aumentó.

TEMOR

Desearía poder invertir, pero estoy demasiado ocupado y no puedo costearlo.

HECHO

Estar siempre ocupado es una forma de pereza y evasión. En lugar de decir: “No puedo costearlo”, pregúntese qué puede hacer para poder hacerlo.

LIBERTAD

La pregunta: “¿Cómo puedo costearlo?”, le brinda posibilidades a nuestros sueños.

Capítulo 1

Cambie de ideas para cambiar su vida

CONSEJO DE RICH DAD



La frase: “No puedo costearlo”, cierra su mente; mientras que la frase: “¿Cómo puedo comprarlo?”, la abre.

PIENSE

COMO UN RICO

CONSEJO DE RICH DAD



Páguese primero.

Haga una lista de las cosas que realmente desea y no se limite por las ideas que los demás tengan sobre lo que usted no debería tener. Sea honesto consigo mismo.

Cosas que quiero

Cuando su lista esté completa, reflexione y evalúela. No se pregunte si puede costear las cosas de su lista, sino cómo puede hacerlo. Esta perspectiva nueva lo convertirá en una persona más decidida y con un espíritu más dinámico, al tiempo que lo ayudará a deshacerse de sus costumbres perezosas.

OBSTÁCULO 4: MALOS HÁBITOS

Cuando paga sus cuentas los primeros días del mes, ¿le sobra algo de dinero? Probablemente no. Quizás ese sea el motivo principal por el cual pasa dificultades financieras: tiene malos hábitos. El peor hábito financiero es pagarle primero a sus acreedores antes de pagarse a sí mismo. Esto no significa que no deba pagar sus cuentas a tiempo. Lo que quiere decir es que debe pagarse a sí mismo primero, incluso cuando tenga poco dinero.

Cuando el padre rico me dijo esto, quedé perplejo. “¿Cómo puede uno pagarse primero?”, le pregunté.

“Es una cuestión de motivación”, respondió. “¿Quién se quejará más si no recibe el pago que le corresponde, tú o tus acreedores?”. La respuesta era obvia: los acreedores. “Precisamente”, continuó. “Los acreedores son intimidadores. Y por eso, la presión para pagarles será tan grande que nos forzarán a buscar fuentes de ingreso adicionales a trabajar para alguien más”.

El padre rico tenía razón. Lo que la pereza no lo obliga a hacer, lo hará la presión. Al pagarse primero, se volverá mental y financieramente más fuerte, y estará mejor equipado para derrotar a los intimidadores.

OBSTÁCULO 5: ARROGANCIA

La arrogancia es una mezcla de ego con ignorancia. La ignorancia se esconde detrás del ego. En las discusiones financieras, muchas personas intentan abrirse paso mediante bravuconadas cuando no saben nada sobre lo que están hablando. No mienten, pero tampoco dicen la verdad. El mundo de las finanzas está lleno de personas que no saben de qué están hablando.

En los asuntos financieros, es fácil tropezarse con la propia ignorancia y fracasar. Cuando uno es arrogante, cree que lo que no se sabe no es importante. En realidad, lo que uno no sabe es tan importante como lo que sabe. En lugar de esconder arrogantemente su ignorancia y hacer alarde para terminar dirigiéndose al fracaso, comience a informarse y encamínese hacia el éxito.

Para cada uno de estos temas, califíquese en una escala del 1 al 10. Luego, proponga una calificación cuantitativa. La medida real de su arrogancia es la cruel honestidad. En su interior, usted es consciente de lo que no sabe, independientemente de lo bien escondido que lo tenga. Adelante, admita su ignorancia. Luego, en lugar de castigarse, continúe leyendo. En el Libro 2, adquirirá conocimientos que le permitirán actuar sabiamente.

¿CUÁL ES SU BARÓMETRO PARA MEDIR LA ARROGANCIA?

Qué tanto entiende realmente sobre los siguientes temas:

- Los estados financieros
- Los bienes raíces
- Las acciones y los bonos
- Comenzar y vender negocios

Capítulo 1 Cambie de ideas para cambiar su vida

CONSEJO DE RICH DAD



La arrogancia es una mezcla de ego con ignorancia.

CONSEJO DE RICH DAD



*Prepárese para
la decepción
y la convertirá
en un activo.*

OBSTÁCULO 6: DECEPCIÓN

¿Se decepciona cuando las cosas no salen como esperaba? Cuando abandoné el Cuerpo de Infantería de Marina, mi padre rico me recomendó que consiguiera un empleo que me enseñara a vender. Él sabía que yo era tímido y que aprender a vender me ayudaría a triunfar.

Durante dos años, fui el peor vendedor de la compañía. Solía culpar de mi fracaso a la economía, al producto que vendía y hasta a los clientes. Mi padre rico decía: “Cuando la gente es mediocre, le gusta culpar a los demás”. Para aprender a vender, debía enfrentar el dolor de la decepción. Finalmente aprendí a hacerlo, y junto con las destrezas en ventas recibí una valiosa lección: utilizar la decepción para convertirla en un activo en vez de en un pasivo.

Muchas personas convierten la decepción en un pasivo a largo plazo. “Debí haber sabido que fracasaría”. Estas son las palabras de quienes han permitido que la decepción les impida aprender. Mientras se prepara para emprender el camino hacia la independencia financiera, quiero darle el mismo consejo que me dio mi padre rico: “Prepárese para la decepción”. ¿Por qué? Porque si está preparado para decepcionarse, tendrá la oportunidad de convertir la decepción en un activo.

Prepararse para la decepción no evitará que sienta disgusto y preocupación. Pero si está preparado, no será tan duro consigo mismo. Esto es importante, porque si es demasiado duro consigo mismo, se volverá excesivamente cauteloso respecto a correr riesgos o probar ideas nuevas. Si puede enfrentar sus fracasos, controlar sus emociones y usar la decepción para aprender nuevas destrezas financieras, prosperará.

TEMOR

**Ya me he decepcionado demasiadas veces.
Nunca más volverá a ocurrir.**

HECHO

En vez de escapar de la decepción, prepárese para ella. Esto no significa prepararse para aceptar el fracaso pasivamente. Quiere decir prepararse para aprender mental y emocionalmente.

LIBERTAD

Si está preparado, reaccionará con calma ante el fracaso, aprenderá de él y seguirá adelante.

¿PIENSA COMO UN PADRE RICO O COMO UN PADRE POBRE?

¿Puede superar los seis obstáculos? Si permite que le estorben, se encontrará en el camino del padre pobre: trabajará cada vez más para obtener el dinero y tendrá cada vez menos tiempo con su familia. Supérelos y se encontrará en el camino del padre rico: lleno de confianza y haciendo que el dinero trabaje para usted.

Padre pobre

“Vé a la escuela y obtén buenas calificaciones”.

“Consigue un empleo garantizado y seguro”.

“Trabaja duro y ahorra dinero”.

“Trabaja por dinero”.

“Paga primero a tus acreedores”.

“Ahorra comprando a precios de oferta”.

“No te compres nada que no puedas costear”.

“Invertir es riesgoso”.

“Tu casa es un activo”.

“Los ricos son codiciosos”.

“El dinero es un mal necesario”.

Padre rico

“Debes instruirte financieramente”.

“Desarrolla negocios”.

“No ahorres, invierte”.

“Permite que el dinero trabaje para ti”.

“Págate primero a ti mismo”.

“Gana dinero comprando inversiones que aumentarán su valor”.

“Pregúntate cómo lo puedes costear”.

“No invertir es riesgoso”.

“Tu casa es un pasivo”.

“Los ricos son generosos”.

“El dinero es poder”.

Capítulo 1
Cambie de ideas
para cambiar
su vida

CONSEJO DE RICH DAD



*Lo que genera
riqueza no es
el temor, sino
la pasión.*

Encuentre su pasión

Los lemas del padre pobre son las palabras del temor. Los lemas del padre rico son las palabras de la pasión. Mientras el temor refleja decepción y pasividad, la pasión refleja confianza y energía. Lo que genera riqueza no es el temor, sino la pasión. A veces se la llama una fuerte misión empresarial.

Lo sé por mi experiencia personal. En 1977 inicié una compañía manufacturera que fue la primera en fabricar billeteras de nailon y velcro. El crecimiento de la compañía fue meteórico, pero la dura competencia pronto nos obligó a trasladar nuestras operaciones manufactureras al sudeste de Asia. Cuando inspeccioné nuestras nuevas fábricas en el exterior y vi las condiciones crueles en las que se obligaba a trabajar a las personas, comencé a perder la pasión. Ya no quería enriquecerme si eso significaba explotar a trabajadores mal pagados. Mi negocio comenzó a declinar.

Mi padre rico se dio cuenta de que había perdido el entusiasmo por la compañía. “Deja la compañía manufacturera”, me aconsejó. “Es hora de desarrollar un negocio en torno a tu corazón, en torno a tu pasión. Ten una fuerte misión empresarial”. Ambos sabíamos cuál era esa pasión: enseñar. Tal vez no heredé la inteligencia financiera de mi padre pobre, pero recibí su amor por la enseñanza.

Entonces, en 1985 mi esposa Kim y yo empacamos todo lo que teníamos y nos mudamos a California para comenzar un negocio educativo basado en nuevos y emocionantes métodos de enseñanza. No fue fácil. Muy pronto agotamos nuestros ahorros y tarjetas de crédito. Vivíamos en el sótano de la casa de un amigo. Nos invadió la incertidumbre y la falta de confianza en nosotros mismos. Sabíamos lo que queríamos, la libertad financiera, pero no sabíamos si este negocio nuevo nos permitiría alcanzar ese objetivo.

A pesar de ese temor, seguimos nuestros corazones y continuamos. En menos de cinco años, teníamos una compañía multimillonaria. Hoy, The Rich Dad Company es una marca mundial con cientos de miles de seguidores. Nuestra pasión por el negocio y su misión lo hicieron posible.

¿Sabe cuál es su pasión o su misión? Muchos no lo saben y les resulta difícil descubrirlo. Para descubrir su pasión o su misión, debe buscar en lo profundo de su ser. A continuación, le ofrecemos algunas preguntas para ayudarlo a comenzar:

- ¿Existe alguna actividad o pensamiento que lo abstraiga tanto que pierde la noción del tiempo?
- ¿Qué temas considera que son los más interesantes para hablar?
- ¿Quiénes son sus héroes?
¿Qué es lo que admira y quiere emular de ellos?
- ¿Tiene alguna destreza o talento que le inspiran orgullo y confianza en sí mismo?
- Cuando tiene una tarde libre, ¿cómo elige pasarla?
- Si tuviera todo el dinero necesario para tener un pasatiempo o un proyecto especial, ¿cuál sería?
- ¿Se suscribe a revistas o lee libros?
¿Qué tipo de material de lectura lo entusiasma?
- Si pudiera tener el negocio “de sus sueños”, ¿cuál sería?

Hablar sobre sus pasiones con personas que conoce bien y en las que confía podría ayudarlo. A veces, otras personas pueden leer nuestra alma cuando nosotros no podemos. Una vez que sepa cuál es su pasión, podrá determinar su misión y comenzar a alimentarla. Esto, a su vez, alimentará el impulso que hará sus sueños realidad.

ELIJA SER RICO

“Tengo la pasión por volverme rico”, podría pensar, “pero, ¿cómo lo hago?”. No solo es cuestión de suerte, de herencia o de tener una idea brillante. Las personas que reciben una herencia, y las pocas que ganan la lotería, asumen la carga de cuidar su reciente riqueza para no perderla. En cuanto a las ideas brillantes, solo son ideas muertas si no se cuenta con un floreciente sistema de negocios que les de vida.

Más que nada, enriquecerse es una cuestión de confianza: transformar su pensamiento de “No puedo” a “¿Cómo puedo hacerlo?”. Una vez que se comprometa con esta forma de pensar, una vez que decida no dejar que nada se interponga en su camino hacia el éxito, habrá encontrado su camino. Habrá *elegido* ser rico.

Capítulo 2

Estrategias de Rich Dad

para hacerse rico

“Los pobres y la clase media trabajan para conseguir dinero. Los ricos hacen que su dinero trabaje para ellos”.



as personas que quedan atrapadas en el interminable proceso de pagar sus cuentas son como jerbos que corren dentro de sus ruedas. Sus patas se mueven frenéticamente, la rueda gira y gira y, al final, se encuentran en el mismo lugar en el que comenzaron: en ninguno. Trabajan y trabajan, y entonces sus ingresos aumentan, pero al mismo tiempo aumentan sus impuestos y los cargos en sus tarjetas de crédito. Comprar una casa y un auto, salir de vacaciones, pagar la educación de los hijos, ahorrar para la jubilación: estos desafíos continuos impiden que quienes pagan sus cuentas, sin importar lo bien educados que estén, logren avanzar alguna vez. Su destino no tiene que ser así. Usted puede escapar de la Lucha por la supervivencia. Lo que debe hacer es modificar su forma de pensar sobre el trabajo y el dinero.

En las siguientes páginas, encontrará algunas de las estrategias que mi padre rico me enseñó para salir de la Lucha por la supervivencia y convertirme en dueño de un negocio e inversionista. Lea este capítulo una, dos o tantas veces como sea necesario para interiorizar la forma de pensar radical que mi padre rico me regaló. Me tomó años poder incorporar completamente sus lecciones. Lograba saltar de la rueda solo para volver a subir, sin saber si debía seguir su consejo o el de mi padre pobre. Pero esos años de dificultades e indecisión valieron la pena. Gracias a la perseverancia de mi padre rico como maestro, finalmente logré incorporar sus estrategias y ponerlas a trabajar. Después de tanta sangre, sudor y lágrimas, al fin logré saltar de la rueda para siempre y comenzar mi camino hacia la libertad financiera.

No le estoy diciendo: “Renuncie a su empleo”. Lo que le digo es: “Asuma la responsabilidad de su futuro financiero”. Considere la idea de comenzar un negocio de medio tiempo a la vez.

¿Cuáles fueron esas inestimables estrategias que me enseñó mi padre rico? En pocas palabras:

1. **Instruirse financieramente.**
2. **Trabajar para aprender.**
3. **Encontrar mentores, formar un equipo.**
4. **Trabajar para uno mismo.**
5. **Generar dinero.**
6. **Retribuir.**

Capítulo 2

Estrategias de Rich Dad

CONSEJO DE RICH DAD



Si quiere generar riquezas y conservarlas, necesita una fuerte base de sabiduría financiera.

Estrategia 1: Instrúyase financieramente

La clave para generar riqueza es obtener conocimiento financiero. Es una estrategia que mi padre rico me hizo aprender a fuerza de repeticiones cada vez que estábamos juntos, incluso cuando mi padre pobre hacía hincapié en la importancia de leer libros e ir a la escuela. Lamentablemente, las escuelas no enseñan conocimientos financieros. Por eso, mi padre educado y trabajador no lograba avanzar. Mi padre rico no recibió educación formal en una escuela, pero debido a que tenía educación financiera, dejó atrás la Lucha por la supervivencia y llegó a ser dueño de negocios e inversionista.

Véalo de esta forma: Si va a construir el edificio Empire State, lo primero que debe hacer es cavar un pozo profundo y verter una base sólida. La mayoría de las personas, en el impulso de volverse ricos, intentan construir el Empire State sobre una losa de quince centímetros. Al final, terminan con una Torre Inclinada de Deudas que amenaza con venirse abajo. Si quiere generar riquezas y conservarlas, necesita una base fuerte de conocimientos financieros.

El conocimiento financiero requiere destrezas en numerosas áreas: historia económica, contabilidad, impuestos, inversiones y cómo desarrollar negocios. Estos son temas difíciles de dominar, particularmente la contabilidad y la inversión. Sin embargo, no permita que el nivel de dificultad lo desaliente. Cualquiera puede dominar estos temas, usted también. Se trata de decidirse a hacerlo y luego revisar el material didáctico a un ritmo que se adapte su estilo de aprendizaje individual. Llegar a tener conocimiento financiero no tiene nada que ver con la cantidad de tiempo que haya estado en la escuela. No se preocupe si no fue un estudiante sobresaliente. Tampoco si actualmente trabaja como conserje, jardinero, recolector de basura o incluso si está desempleado. Lo que importa es si está dispuesto a educarse. Si es así, puede llegar a convertirse en dueño de un negocio e inversionista y finalmente alcanzar la libertad financiera.

¿Cómo puede instruirse financieramente? Abriendo los ojos, los oídos y la mente a la información que lo rodea. Internet, las revistas financieras como *Forbes* y los periódicos como el *Wall Street Journal* proporcionan una valiosa cantidad de información. Al igual que la sección de economía del periódico. Y también las noticias financieras de las transmisiones de radio y televisión.

Su verdadero comienzo, sin embargo, llega con el Libro 2 de este programa, en el que aprenderá los aspectos básicos de historia económica, contabilidad, impuestos, inversión y cómo desarrollar un negocio: la base de su conocimiento financiero.

¿CUÁL ES SU INTELIGENCIA FINANCIERA?

La inteligencia financiera es la forma en la que aborda y resuelve sus problemas financieros. Calcule su nivel general de inteligencia financiera determinando a cuál grupo pertenece:

Las personas con una inteligencia financiera promedio solo saben lo siguiente:

- Deuda mala, que es la razón por la que intentan pagarla
- Pérdidas malas, que es la razón por la que piensan que perder dinero es malo
- Gastos malos, que es la razón por la que detestan pagar cuentas
- Impuestos a pagar, que es la razón por la que dicen que los impuestos son injustos
- Cómo escalar la escalera corporativa, en lugar de ser dueño de ella
- Cómo comprar acciones de una compañía, en lugar de cómo vender las acciones de su propia compañía
- Cómo invertir solamente en fondos de inversión o elegir solo acciones de primera categoría

Las personas con una inteligencia financiera avanzada conocen la diferencia entre:

- Deuda buena y deuda mala
- Pérdidas buenas y pérdidas malas
- Gastos buenos y gastos malos
- Pagos de impuestos e incentivos fiscales
- Las corporaciones para las que se trabaja, y las corporaciones propias
- Cómo desarrollar un negocio, concretar un negocio e iniciar un negocio en la bolsa
- Varios vehículos de inversión: activos en papel, bienes raíces, negocios y productos de consumo y comercio

Capítulo 2

Estrategias de Rich Dad

CONSEJO DE RICH DAD



Mi banquero nunca me ha pedido mi libreta de calificaciones. Él quiere ver mi estado financiero.

CONSEJO DE RICH DAD



*Mientras sea
joven, trabaje
para aprender,
no para ganar.*

Estrategia 2: Trabajo para aprender

Como mencioné en el capítulo pasado, la seguridad laboral significaba todo para mi padre pobre. El aprendizaje significaba todo para mi padre rico. Mi padre pobre pensaba que yo iba a asistir a la Academia de la Marina Mercante de los Estados Unidos para aprender a ser un oficial de buque. Mi padre rico sabía que yo asistía para estudiar comercio internacional. La academia me embarcó hacia el Lejano Oriente y el Pacífico Sur, donde aprendí el arte de navegar grandes buques de carga, buques petroleros y barcos de pasajeros. Para cuando me gradué de la academia en 1969, había obtenido una valiosa cantidad de información sobre el comercio, las personas, los estilos empresariales y las culturas de Japón, Taiwán, Tailandia, Singapur y otros lugares: información que desempeñaría un papel fundamental en el éxito de mis posteriores emprendimientos comerciales.

Abandoné la Marina Mercante por el Cuerpo de Infantería de Marina, con el pretexto de aprender a volar un avión, pero en realidad fue para aprender a ser un líder. Fui a Vietnam y cuando regresé, en 1973, renuncié a mi cargo, a pesar de que me encantaba volar, y tomé un empleo en ventas en Xerox Corporation. Tomé este empleo, no por el salario y los beneficios, sino para superar mi timidez y aprender todo sobre mercadotecnia y ventas. Xerox cuenta con uno de los mejores programas de capacitación en ventas de los Estados Unidos. Mi padre rico se sintió orgulloso de mí por haber aceptado el empleo. Mi padre educado estaba avergonzado porque creía que debería haber buscado un empleo más “intelectual”.

Tres años más tarde, en vísperas de mi cumpleaños número treinta, renuncié a Xerox para formar mi propia compañía. Era hora de poner en práctica todo lo que había aprendido. Si fracasaba, estaría en quiebra. Mi padre educado pensaba que estaba loco por renunciar a la seguridad laboral. Mi padre rico pensaba que emprender mi propio camino era una gran idea. “Si vas a correr el riesgo de quebrar”, dijo, “debes hacerlo antes de cumplir los treinta años. Así tendrás tiempo de recuperarte”.

La mayoría de las personas se concentran en trabajar por una paga que los recompensa a corto plazo. Con el tiempo, esta estrategia puede resultar desastrosa porque no genera activos suficientes para una jubilación sin estrés. Si quiere ser financieramente libre, debe buscar un empleo por lo que aprenderá, no por lo que ganará. Las destrezas que aprende cuando trabaja para otra persona pueden resultar muy valiosas al comenzar a trabajar por su cuenta. Y si quiere ser financieramente libre, deberá trabajar por su cuenta. Deberá llegar a ser un inversionista. (Esto no significa necesariamente que deba comenzar su propia compañía, un tema que abordaré pronto).

QUÉ DESTREZAS NECESITARÁ

¿Tiene un empleo? ¿Son las destrezas que está aprendiendo en su empleo actual las que necesitará para llegar a ser financieramente libre? Para alcanzar este objetivo, deberá adquirir experiencia en lo siguiente:

- Liderazgo
- Administración
- Ventas y mercadotecnia

El liderazgo es fundamental. Cuando estaba en Vietnam, el comandante de mi escuadrón decía: “Caballeros, su tarea más importante es la de pedir a las tropas que arriesguen sus vidas por ustedes, por su equipo y por su país”. El liderazgo es tan importante en los negocios como en la guerra. Más negocios fracasan por falta de liderazgo que por cualquier otro factor.

La administración tiene dos aspectos:

1. Flujo de caja y
2. Sistemas del negocio.

Para administrar el flujo de caja adecuadamente, debe saber cómo leer los estados financieros y analizar las ventas y las cuentas por cobrar, así como también los gastos y las cuentas por pagar. Si aprende a manejar un negocio con base en los números que muestran sus estados financieros, se habrá ubicado en el camino hacia el éxito.

Para administrar los sistemas del negocio adecuadamente, debe comprender que una compañía es una red compleja de sistemas interdependientes, conformados por el desarrollo del producto o servicio, sistemas de computación, recursos humanos, etc. Para que el negocio se desarrolle, todos los sistemas deben funcionar con la máxima eficiencia. Una pequeña falla en cualquiera de los sistemas puede provocar que todo el barco se hunda.

Las ventas y la mercadotecnia son igualmente importantes que el liderazgo y la administración. Para ser bueno en ventas y mercadotecnia, debe aprender a comunicarse de manera eficaz. Si no puede hablar o escribir bien, no podrá convencer a las personas de que vale la pena comprar su producto o servicio. Tengo amigos que son genios, pero debido a que no pueden comunicarse bien con los demás, son pobres. El mundo está lleno de gente inteligente pero pobre.

Capítulo 2 Estrategias de Rich Dad

TOME NOTA

*Más negocios
fracasan por falta
de liderazgo que
por cualquier
otro factor.*

CONSEJO DE RICH DAD



*El mundo está
lleno de gente
inteligente
pero pobre.*

PIENSE COMO UN RICO

Todas esas destrezas (liderazgo, administración, ventas y mercadotecnia), las puede aprender a través de la experiencia laboral. Tómese unos momentos para elaborar un inventario honesto de sus destrezas personales en los negocios.

Destreza	Su nivel de competencia	¿Le enseña su empleo actual esta destreza?
Liderazgo		
Administración de: flujo de caja sistemas del negocio		
Ventas y mercadotecnia		

Si su empleo actual no le está enseñando estas destrezas y quiere ser libre financieramente, es posible que deba buscar un empleo nuevo. Recuerde, usted es un aprendiz. Busque un empleo en el que trabaje para aprender, no para ganar. Las destrezas que desarrolle como empleado pueden ayudarlo a tomar el control de su propia vida financiera.

De nuevo, no le estoy diciendo que renuncie a su trabajo. Su vida financiera personal es su negocio. Incluso los empleados necesitan aprender cómo llegar a ser inversionistas y dueños de negocio.

Estrategia 3

Encuentre mentores, forme un equipó

Mientras trabaja para aprender, necesita buscar mentores, coaches y asesores que pueden enseñarle las valiosas destrezas que necesitará para llegar a ser un dueño de negocio e inversionista. Nadie puede subir solo al monte Everest, y usted no debe intentar escalar su montaña financiera personal sin la ayuda de otras personas. Sin apoyo, jamás alcanzará la cima.

¿QUÉ ES UN MENTOR?

Un mentor es una persona que ha logrado lo que usted quisiera lograr. Un mentor es sumamente diferente de alguien que le dice cómo debe hacer algo: alguien que instruye, pero cuya experiencia es limitada. Mi padre rico fue mi primer mentor real. No solo ofrecía consejos. Al crear un negocio y usarlo para invertir, mi padre rico había logrado lo que yo quería lograr.

Mi padre rico no fue mi único mentor. En 1996, conocí a Frank a través de un amigo en común. Es un hombre distinguido y elocuente cuyas compañías cotizaban en las bolsas de valores de Nueva York, de Estados Unidos y en el NASDAQ. A lo largo de su carrera, ha llevado casi 100 compañías a cotizar en la bolsa. Cuando nos conocimos, Frank había hecho todo lo que yo quería hacer. Era un hombre que custodiaba su privacidad. Mi desafío consistió en convencerlo para que me tomara como aprendiz.

Durante varios meses presioné a Frank y logré que aceptara reunirse conmigo para hablar. Le dije que podía sustentarme a mí y a mi esposa con los ingresos de mis bienes inmuebles y que trabajaría gratis para él si me enseñaba todo lo que sabía. Lógicamente, se mostró escéptico. Pero cuando se dio cuenta de que yo hablaba en serio, decidió aceptar mi oferta durante un período de prueba.

Había una mina de oro en Perú que estaba en quiebra y que él estaba considerando comprar. Me pidió que dejara todo y viajara a Perú, a mi propio cargo, inspeccionara la mina, me reuniera con el banco y averiguara cuánto pedían por la mina, después regresara a casa y le presentara un informe. ¡Eso sí que me tomó desprevenido! Al principio dudé. Tenía citas programadas para esa semana. Es más, ni siquiera estaba seguro de estar a la altura de ese desafío. Sin embargo, en mi interior sabía que este era para mí un momento decisivo.

En ese momento, me di cuenta de que si decidía no ir a Perú, perdería a este valioso mentor potencial. Dejando de lado la falta de confianza en mí mismo y reprimiendo cualquier excusa, decidí dar el salto hacia lo desconocido. “Muy bien, Frank, lo haré”. Viajé a Perú e inspeccioné la mina. Resultó que era una inversión poco sensata y le recomendé que no la comprara. Frank estuvo de acuerdo con mis conclusiones y, lo que es más importante, estuvo de acuerdo en enseñarme. Durante casi un año y medio, trabajé como aprendiz con Frank, y después de eso me ofreció una sociedad en su empresa de capital de riesgo. Desde entonces, mi asociación con él ha sido muy gratificante en lo personal y rentable financieramente. Y esto no hubiera sido posible si no le hubiera pedido que fuera mi mentor. Cuando aparté las dudas y las excusas, tuve el coraje necesario para dar el siguiente paso hacia mis metas financieras.

TEMOR

Conozco a alguien que me gustaría como mentor, pero él nunca me dedicaría su tiempo.

HECHO

Los que hablan aquí son el temor y la falta de confianza en sí mismo. Desarrolle el coraje para acercarse a esa persona enfocándose en su objetivo de libertad financiera. Sea cortés pero firme: demuéstrole su sinceridad y determinación. Luego, ofrézcale algo a cambio por enseñarle.

LIBERTAD

Supere su temor y encontrará un mentor que lo ayudará a guiarlo en su camino financiero.

¿QUÉ ES UN EQUIPO?

Además de los mentores, cuando comience a trabajar por su cuenta, necesitará un equipo de asesores competentes y leales. Un equipo conformado cuidadosamente lo ayudará en su búsqueda de la libertad financiera. Su equipo será su protección y su experiencia técnica. No es necesario que tenga todas las respuestas, siempre que sepa a quién llamar.

Es posible que aunque no lo sepa, ya tenga un equipo financiero instalado. Entre los miembros de ese equipo se incluyen su familia, sus compañeros de trabajo y sus amigos: todos aquellos a quienes pueda pedir asesoramiento financiero.

Pregunta: ¿Comparten estos asesores financieros sus objetivos y son sus consejos acordes a los objetivos que tiene? Y lo que es igualmente importante, ¿han llevado a cabo lo que predicán y logrado el éxito financiero? De no ser así, tal vez sea hora de que conforme un nuevo equipo.

Una cosa es segura: Cuando decida trabajar por su cuenta, necesitará más que amigos y familia. Necesitará un equipo de asesores profesionales. Un secreto de los ricos es la humildad. Se rodean de personas que saben más que ellos. Se rodean de expertos. Según la naturaleza del negocio que forje o las inversiones que haga, su equipo puede incluir un banquero hipotecario, un abogado de propiedad intelectual, un abogado corporativo, un contador, un agente de seguros, un experto en impuestos, un corredor de bolsa y una veintena de otros. Tenga en cuenta que la lista del equipo cambiará constantemente, al igual que las estrategias y los planes de sus negocios.

Aprenderá todo sobre cómo buscar asesores en el Libro 3. Por ahora, basta con decir que debe demostrar a sus asesores el tipo de respeto y atención que quiere que ellos le demuestren a usted y a su negocio. Los mejores asesores son aquellos que se interesan por usted y sus metas financieras. Indudablemente, tuve buenos asesores en mi camino hacia la libertad financiera y les estoy agradecido a todos y a cada uno de ellos por ampliar mi negocio y mis horizontes de inversión.

Capítulo 2 Estrategias de Rich Dad

CONSEJO DE RICH DAD



*El negocio es
un deporte
de equipo.*

CONSEJO DE RICH DAD



*Si quiere ser rico,
no trabaje para
un negocio. Tenga
un negocio.*

Estrategia 4: Trabaje para sí mismo

La estrategia central de mi padre rico para lograr la libertad financiera fue construir su negocio propio. Su razonamiento era que la mayoría de las personas trabajan para los siguientes:

1. Los dueños de las compañías que los emplean.
2. El gobierno, a través de los impuestos.
3. Los bancos que poseen sus hipotecas.

No es de sorprender que les quede poco al finalizar sus días de trabajo. Para escapar de la lucha por la supervivencia, mi padre rico decía: “Tienes que trabajar por tu cuenta”. Tal vez usted diga: “Pero las probabilidades de comenzar con éxito están en mi contra. Nueve de diez compañías fracasan dentro de los cinco años”. En lugar de eso, repítase: “Uno de cada diez negocios tiene éxito en un período de cinco años y el mío será uno de ellos”. Deberá tener mucha determinación si quiere construir su propio negocio, pero si la tiene, tiene una gran ventaja en el camino hacia la libertad financiera. Si elige no comenzar un negocio, de igual manera es posible lograr la libertad financiera, aunque más lentamente, al mantener sus gastos bajos, disminuir sus pasivos y construir con ahínco una base de activos sólidos.

Verá lo que quiero decir en la lista que figura a continuación. Marque todos los activos que tenga:

- ☐ Negocios que no requieren de su presencia
(Le pertenecen, pero los administran otras personas. Si está autoempleado y debe trabajar, su trabajo no es un negocio. Es un empleo).
- ☐ Acciones
- ☐ Bonos
- ☐ Fondos comunes de inversión
- ☐ Fondos cotizados en la bolsa (exchange-traded funds, ETF)
- ☐ Metales preciosos
- ☐ Bienes inmuebles generadores de ingresos
- ☐ Notas (pagarés)
- ☐ Propiedad intelectual (derechos de autor de libros, música y guiones y patentes de inventos que pueden generar regalías)
- ☐ Cualquier otra cosa que produzca ingresos o aumentos de valor y pueda ser fácilmente vendida

Si marcó todos los puntos de arriba, ya puede dejar de leer. Sin embargo, lo más probable es que esté aquí porque solo puede marcar tres o menos de estas categorías de activos. Si ese es el caso, está estudiando el programa correcto. Aprenderá todo sobre estas inversiones en el Libro 2.

Estrategia 5: Genere dinero

“El dinero no es real”, me dijo una vez mi padre rico. “Es una idea”. Me llevó algo de tiempo incorporar esta lección, hasta que por fin lo hice y la usé para hacerme rico. Usted puede hacer lo mismo. Permítame darle un simple ejemplo: A principios de la década de 1990, el mercado inmobiliario en mi ciudad natal Phoenix, Arizona, era terrible. Las viviendas que alguna vez costaban \$100.000 dólares se habían desplomado hasta unos \$75.000 dólares. Aunque estaba corto de efectivo, reconocí que era un buen momento para comprar. En lugar de comprar en la oficina de bienes inmuebles local, comencé a comprar en la oficina del abogado de quiebras y en el palacio de justicia del condado. Pronto encontré una oferta increíble: una casa de \$75.000 dólares por solo \$20.000 dólares. Con un préstamo \$2.000 dólares a noventa días, por el cual pagué \$200 dólares de intereses, hice un pago inicial de la propiedad. En unos días, vendí la casa por el precio todavía muy bajo de \$60.000 dólares. Había generado una ganancia de \$40.000 dólares básicamente de la nada. Esfuerzo laboral total: cinco horas durante unos días.

La Era de la Información permite a algunas personas hacerse absurdamente ricas solo a través de ideas y acuerdos. Tan solo pregúntele a las personas que se dedican intercambiar acciones. Ellos lo ven todo el tiempo. Actualmente, no es inusual que alguien pueda hacer millones al instante y de la nada. Con nada, quiero decir que no se intercambió ningún dinero. Los negocios se cierran con una señal de mano en el área de operaciones bursátiles, una señal sonora en la pantalla de un negociante, una llamada a un agente de bolsa para comprar y una segunda llamada unos segundos después para vender. No se intercambia dinero en esas transacciones. Se intercambian acuerdos.

¿Cómo puede generar dinero? Haciendo cualquiera de las siguientes:

- **Encuentre una oportunidad que a todos los demás se les haya pasado por alto.**

Un amigo mío compró una casa bastante deteriorada que nadie más quería. La derribó, subdividió la propiedad en cinco lotes y en dos meses vendió todo el paquete a un constructor por \$75.000 dólares: el triple de lo que había pagado por ella.

CONSEJO DE RICH DAD



*El dinero no es real.
Es solo una idea.*

PIENSE

COMO UN RICO

CONSEJO DE RICH DAD



Dé y recibirá.

- **Aprenda a generar dinero.**

La persona promedio solo va al banco, pero existen muchas maneras de reunir capital en las que no se requiere de un banco. Digamos que quiere comprar bienes inmuebles, pero no tiene el efectivo para hacer un pago inicial. Tal vez pueda obtener un financiamiento para vendedores, vender su idea a un “ángel” o formar un grupo de inversionistas para comprar la propiedad. Si existe la voluntad y un negocio financiero prometedor, siempre habrá una forma.

- **Trabaje con personas entendidas que lo ayuden a alcanzar sus metas financieras.**

Esto se relaciona con el consejo que le di anteriormente acerca de formar un equipo. No debe lanzarse sobre cada oportunidad de hacer dinero que se le cruce, solo sobre las inteligentes. Contar con un equipo de asesores calificados puede ayudarlo a identificar rápidamente los buenos negocios.

Estrategia 6: Retribuya

Mientras analiza estas estrategias, hay una cosa más que debe tener en cuenta: las donaciones de caridad. Mucha gente piensa que los ricos son todos codiciosos, pero no es verdad. Algunas personas ricas son codiciosas, al igual que algunas personas pobres. Sin embargo, por cada persona rica codiciosa, hay una persona rica que comprende la importancia de dar y la sociedad es el mejor lugar para hacerlo. Mi papá rico no era la excepción. Creía fervientemente que hacer una fortuna y luego acumularla era no saber usar el poder del dinero. “Cuando uno crea riqueza”, decía, “es su responsabilidad devolverla a la sociedad”. Mi padre rico predicaba con el ejemplo. Estableció una fundación que dona cantidades generosas de dinero a causas de caridad, incluida la investigación contra el cáncer. La fundación está tan bien dirigida que continuará recaudando y donando dinero a causas que lo ameriten por muchos años en el futuro.

Mi padre rico me enseñó que retribuir era un paso necesario para hacerse rico. Existen estrategias para donar y, cuanto más rico uno se vuelva, más sofisticadas serán las estrategias filantrópicas. Posteriormente, aprenderá que las donaciones de caridad reducen el ingreso gravable, lo que le permitirá efectuar donaciones a causas con las que se sienta identificado en lugar de simplemente pagar al fisco. Pero no nos precipitemos. Por el momento, mientras piensa acerca de las estrategias de Rich Dad para adquirir riqueza, también debe analizar cuál será la mejor forma de donar la riqueza que obtendrá gracias a esas estrategias. De hecho, incluso antes de volverse adinerado, debería adoptar el hábito de dar. ¿Por qué?

Porque dar le enseñará a tener el control del flujo de caja. En el Libro 3 encontrará una estrategia para dar que, en lugar de poner en riesgo sus planes de libertad financiera, en realidad los mejorará. Sin embargo, existe otra razón más importante para dar. La Ley de Newton establece que: “Por cada acción, hay una reacción”. Si es un tacaño, las personas responderán de la misma manera. Tiene que dar dinero para obtenerlo.

TEMOR

¿Cómo puedo donar a la caridad si ni siquiera puedo pagar mis propias cuentas?

HECHO

Las donaciones de caridad son parte de una estrategia general para tomar el control de su flujo de caja. Si empieza a dar al mismo tiempo que comienza a generar activos, estos últimos crecerán porque ha elegido tomar un camino de responsabilidad fiscal para sí mismo.

LIBERTAD

Dar mejorará su libertad financiera, en lugar de arriesgarla.

Capítulo 2

Estrategias de Rich Dad

CONSEJO DE RICH DAD



Cuando uno crea riqueza, es su responsabilidad devolverla a la sociedad.

Capítulo 3

¿Dónde se

ENCUENTRA?

Uno de los motivos por los que los ricos se vuelven más adinerados es que ganan dinero como inversionistas, no como trabajadores.

Los ricos se encuentran en el lado correcto del Cuadrante de CASHFLOW.



Antes de implementar cualquiera de estas estrategias, debe determinar dónde se encuentra. Si no sabe dónde está, no puede saber hacia dónde se dirige.

Para ayudarlo a orientarse, diseñé un diagrama compuesto por cuatro cuadrantes. Usted se encuentra en al menos uno de estos cuadrantes, de acuerdo con la fuente de la que provenga su efectivo. El diagrama se llama Cuadrante de CASHFLOW. Tiene el siguiente aspecto:



Esto es lo que representa cada letra del cuadrante:

E Empleado (Employee)

B Autoempleado o especialista (Self-employed or Specialist)

S Dueño de negocio (Business owner)

I Inversionista (Investor)

El lugar en que se encuentra en el Cuadrante de CASHFLOW está determinado por la forma en que genera ingresos. Los empleados obtienen sus ingresos al trabajar para otras personas. Los autoempleados o los especialistas obtienen sus ingresos al trabajar para ellos mismos. Están a cargo de sus propios trabajos. Los dueños de negocios obtienen sus ingresos de los negocios que poseen. Los inversionistas obtienen sus ingresos de las inversiones que realizan, es decir, del dinero que se genera a partir del dinero. Piense en la forma en la que genera la mayor parte de sus ingresos. ¿A cuál cuadrante pertenece en mayor medida? Conocer la respuesta lo ayudará a trazar el curso de lo que hará en el futuro.

Capítulo 3 ¿Dónde se encuentra?

CONSEJO DE RICH DAD



El lugar en que se encuentra en el Cuadrante de CASHFLOW está determinado por la forma en que genera ingresos.

TOME NOTA
Cambiar de cuadrante supone modificar quién es, cómo piensa y cómo ve el mundo.

Diferentes cuadrantes, distintas personas

En términos generales, las personas que se encuentran en los cuadrantes B e I, logran sus objetivos financieros con mayor rapidez que quienes se encuentran en los cuadrantes E y S. Si se encuentra en el lado izquierdo del Cuadrante de CASHFLOW, la buena noticia es que no tiene que quedarse allí para siempre. Puede moverse hacia la derecha. Efectivamente, si desea tener libertad financiera, tiene que moverse hacia la derecha: si no puede hacerlo al cuadrante B, al menos que sea al cuadrante I. Pasar de un cuadrante al otro es cuestión de decisión y de educación financiera.

Cambiar de cuadrante supone modificar quién es, cómo piensa y cómo ve el mundo. El cambio es más sencillo para algunas personas que para otras, simplemente porque algunos se abren a él mientras otros lo rechazan.

EMPLEADO (E: EMPLOYEE)

Las personas que se encuentran en el cuadrante E le temen a la incertidumbre económica y tienen una fuerte necesidad de seguridad. A menudo dicen: “No estoy interesado en el dinero”. Lo que esto significa verdaderamente es que no están interesados en efectuar cambios que transformen sus vidas y que son necesarios para dejar el nido del cuadrante E. Para ellos, la seguridad laboral (que puede resultar simplemente una ilusión) a menudo es más importante que el dinero.

Los empleados (E) pueden ser conserjes o presidentes de compañías. Lo que los hace pertenecer al cuadrante E no tiene que ver con lo que hacen ni con cuánto dinero ganan, sino con el hecho de que trabajan para otras personas y ganan salarios y beneficios. Un beneficio consiste en una compensación definida y garantizada que se ofrece de manera adicional al salario. Es una manta de seguridad del empleado.

AUTOEMPLEADO (S: SELF-EMPLOYED)

Los autoempleados (S) son autónomos y sus propios jefes. Cuando se trata de dinero, los S son espíritus tremendamente independientes. No les gusta que sus ingresos dependan de otras personas. Si trabajan arduamente, esperan recibir una buena compensación. También comprenden que si no trabajan, nadie les pagará. Si bien los empleados a menudo responden al temor de no tener dinero mediante la búsqueda de seguridad, los autoempleados responden tomando el toro por las astas y trabajando más arduamente que nunca para acumular horas y salarios por hora.

Este grupo incluye profesionales que pasan años estudiando, como médicos, abogados y arquitectos. También incluye a los dueños de negocios pequeños, como propietarios de tiendas minoristas, de restaurantes, asesores, terapeutas, agentes de viajes, mecánicos de automóviles, plomeros y peluqueros, así como también a vendedores por comisión directa, por ejemplo, agentes inmobiliarios.

Los S tienden a ser excesivamente perfeccionistas. Es por este motivo que otras personas los contratan. Cuando uno emplea a un neurocirujano, desea tener el mejor. Lo mismo sucede al contratar un odontólogo, un peluquero, un electricista o un abogado. A raíz de su perfeccionismo, a menudo les resulta difícil contratar a otras personas para que trabajen para ellos. Según su pensamiento, nadie más puede hacer el trabajo tan bien como ellos. Los autoempleados también pueden sentir dudas en cuanto a capacitar a otras personas, ya que algún día, estas pueden transformarse en competencia.

Para las personas del cuadrante S, la independencia (la libertad para hacer las cosas a su modo) y el deseo de ser respetados son mucho más importantes que el dinero.

Capítulo 3

¿Dónde se encuentra?

CONSEJO DE RICH DAD



*La riqueza se mide
en tiempo,
no en dinero.*

PIENSE

COMO UN RICO

CONSEJO DE RICH DAD



Pensar es el trabajo más duro que hay. Es por eso que tan poca gente lo hace.

DUEÑOS DE NEGOCIOS (B: BUSINESS OWNER)

A diferencia de los perfeccionistas S, a los dueños de negocios (B) les encanta delegar el trabajo. El lema de un B es: “¿Por qué hacerlo yo cuando puedo contratar a alguien mejor para que lo haga por mí?”. El verdadero B puede dejar su negocio por más de un año y, cuando vuelva, encontrar que es más rentable que antes. Eso normalmente no sucede con alguien del cuadrante S. Cuando los S dejan su negocio por más de un año, probablemente ya no exista un negocio al cual volver.

Ser un B exitoso requiere destrezas comerciales técnicas. El lema del B es OPM (dinero de otra gente, OPM, por sus siglas en inglés) y OPT (tiempo de otra gente, OPT, por sus siglas en inglés). Los B comprenden el concepto de apalancamiento. Para tener éxito, los B necesitan saber más que solo cómo crear excelentes productos o servicios. Necesitan saber cómo crear un red sólida de sistemas de negocios sin la cual no podrían vender lo que ofrecen. Además, tienen que ser habilidosos en el arte del liderazgo. Los B exitosos sacan lo mejor de sus empleados de manera que estos puedan establecer cuidadosamente la red de sistemas de negocios.

UNA HISTORIA DEL CUADRANTE B

Henry Ford era el ejemplo perfecto del tipo B. Una vez, un grupo de intelectuales acusaron a los poderosos magnates industriales de ser ignorantes. Entonces, Ford invitó al grupo a su oficina y lo desafió a que le preguntara lo que deseara. Prometió que respondería todas las preguntas.

Ford escuchó con atención a medida que sus invitados formulaban las preguntas. Luego, cogió su teléfono, llamó a algunos brillantes asesores y repitió la letanía de preguntas. Uno por uno, los asistentes las respondieron. Cuando finalizó la inquisitoria, Ford les dijo a sus sorprendidos invitados que se rodeaba de empleados inteligentes para poder tener la mente libre para llevar a cabo tareas más importantes, como pensar.

Se afirma que una vez, el magnate industrial dijo: “Pensar es el trabajo más duro que hay. Es por eso que tan poca gente lo hace”.

INVERSIONISTA (I: INVESTOR)

Independientemente de en qué cuadrante las personas obtengan su dinero, si esperan algún día ser verdaderamente adineradas, en última instancia deben pasar al cuadrante I, porque es aquí donde el dinero se convierte en riqueza. ¿Qué es la riqueza? La riqueza se mide en tiempo, no en dinero. Esta es la cantidad de días que alguien puede sobrevivir sin trabajar físicamente e incluso así mantener su nivel de vida. Los inversionistas (I) no tienen que trabajar porque el dinero trabaja para ellos.

El cuadrante I es el campo de juego de los ricos. Eso no significa que todos los del cuadrante I alcancen el éxito financiero. Se puede ser pobre en el cuadrante I tanto como en el E, S y B. Se puede caer en quiebra en cualquiera de ellos.

PREGUNTA DE CUADRANTE

¿Cómo puede saber si una persona pertenece al cuadrante E, S, B o I?

Una manera consiste en escuchar lo que dice. ¿Con qué se identifica más?

Cuadrante E

“Busco un trabajo seguro y confiable con un buen salario y excelentes beneficios”.

“Loro viejo no aprende a hablar”.

Cuadrante S

“Mi tarifa es de \$35 dólares por hora”.

“Nadie lo puede hacer mejor que yo”.

Cuadrante B

“Busco un nuevo presidente que dirija mi compañía”.

“¿Por qué debería hacerlo yo cuando puedo contratar a alguien mejor que lo haga por mí?”.

Cuadrante I

“¿Es la base de mi flujo de caja una tasa interna de rendimiento o una tasa neta de rendimiento?”.

“El riesgo no me atemoriza. Si las cifras son correctas, lo correré”.

Capítulo 3

¿Dónde se encuentra?

CONSEJO DE RICH DAD



*¿Cómo puede saber
si una persona
pertenece al cuadrante
E, S, B o I?
Escuche lo que dice.*

PIENSE COMO UN RICO

CONSEJO DE RICH DAD



*Para lograr sus
objetivos financieros,
debe comprender
la diferencia
entre seguridad
laboral, seguridad
financiera y libertad
financiera.*

¿Qué quiere ser cuando sea grande?

Cuando mi padre instruido me aconsejó que obtuviera buenas calificaciones y buscara un trabajo seguro, me estaba recomendando que ingresara al cuadrante E o al S. Mi padre pobre deseaba que me transformara en un empleado muy bien pagado (un E) o en un profesional autoempleado muy bien pagado (un S), por ejemplo, un médico, un abogado o un contador. Se preocupaba mucho por un salario constante, los beneficios y la seguridad laboral.

Mi padre rico pero no instruido me dio un consejo muy diferente. “Estudia, gradúate, abre negocios y vuélvete un inversionista exitoso”, me dijo. Me estaba recomendando que ingresara a los cuadrantes B e I. “Demasiadas personas se concentran solamente en el lado izquierdo del Cuadrante de CASHFLOW, el lado E/S”, decía mi padre rico. Tenía razón. Desde muy pequeños nos inculcan esta idea. Piense en la forma en que los niños responden a la pregunta: “¿Qué quieres ser cuando seas grande?”. Bombero, bailarina, médico, maestro... Estas respuestas típicas encajan perfectamente en el lado izquierdo del Cuadrante de CASHFLOW.

Si es como la mayoría de las personas, está en el cuadrante E o S. Pero el simple hecho de que estudie este programa indica que está considerando la opción de pasar al B o al I. Se está preparando para deshacerse de sus ideas muy arraigadas para dejar atrás la seguridad laboral y alcanzar la libertad financiera.

DE LA SEGURIDAD LABORAL A LA LIBERTAD FINANCIERA

Para que alguna vez logre sus objetivos financieros, debe comprender la diferencia entre seguridad laboral, seguridad financiera y libertad financiera. Muchas personas creen que la seguridad laboral significa seguridad financiera, al menos creen eso hasta que pierden su trabajo y no pueden encontrar uno nuevo. La seguridad laboral no era parte del vocabulario de mi padre rico. En su lugar, hablaba de libertad financiera.

¿Qué ha decidido lograr en su vida: seguridad laboral, seguridad financiera o libertad financiera? Encuentre la respuesta teniendo en cuenta los siguientes caminos del Cuadrante de CASHFLOW.

EL CAMINO A LA SEGURIDAD LABORAL

Si siguió el camino a la seguridad laboral (y la mayoría de la gente lo hace), quiere decir que después de finalizar sus estudios comenzó a trabajar en una compañía (cuadrante E) o para usted mismo (cuadrante S). El camino que tomó tiene el siguiente aspecto:



Es posible que sea muy instruido y tenga mucha experiencia. Es posible que sea muy bueno en su trabajo. Pero posiblemente sabe muy poco acerca de los cuadrantes B e I. Y probablemente, a pesar de su necesidad de sentirse seguro, lo persigue la inseguridad porque no recibió ninguna otra capacitación salvo la necesaria para realizar el trabajo que tiene.

¿Cómo puede adquirir mayor seguridad financiera? Primero, debe instruirse respecto del cuadrante B o del I, es decir, adquirir nociones financieras elementales. Si confía en su conocimiento de los dos lados del Cuadrante de CASHFLOW, se sentirá más seguro, aun si tiene poco dinero.

El motivo es que el conocimiento es poder. Una vez que adquiera el conocimiento, puede esperar la oportunidad y aprovecharla cuando se presente.

Capítulo 3 ¿Dónde se encuentra?

CONSEJO DE RICH DAD

▼
El conocimiento es poder. Una vez que adquiera el conocimiento, puede esperar la oportunidad y aprovecharla cuando se presente.

EL CAMINO HACIA LA SEGURIDAD FINANCIERA

Si ha transitado por el camino hacia la seguridad financiera, tiene los pies plantados tanto en el lado derecho como en el izquierdo del Cuadrante de CASHFLOW. Por ejemplo, si comenzó en el cuadrante E, en lugar de simplemente poner su dinero en una cuenta de jubilación y esperar lo mejor, es posible que haya elevado su CI financiero y aprendido a ser un verdadero inversionista. En ese caso, su camino sería el siguiente:



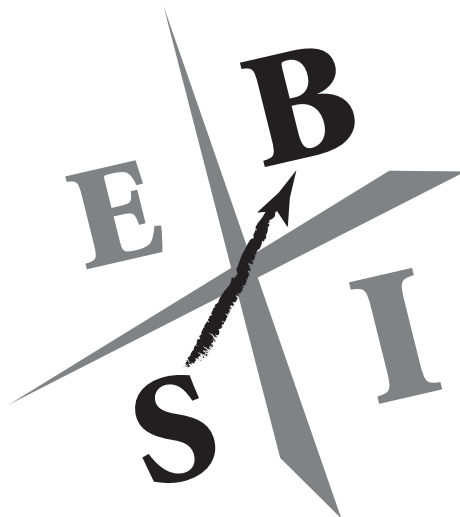
Si usted es un S que ha aprendido a ser un inversionista, su camino sería el siguiente:



¿Es usted un E que se ha convertido en dueño de un negocio?
Entonces ha seguido este camino:



O quizás es un S que ha entrado al cuadrante B.
Este es su camino:



Ser bueno en más de un cuadrante es mucho mejor que ser bueno solo en uno. Tengo un amigo que es un excelente ejemplo de esto. Es un bombero que trabaja para el gobierno de la ciudad. Por el trabajo del cuadrante E, recibe un salario estable y excelentes beneficios, pero solo combate el fuego dos días a la semana. Los otros tres días de la semana es un inversionista.

Compra casas viejas, las remodela y cobra el alquiler. Los ingresos mensuales totales que percibe a partir de estas inversiones superan los \$13.000 dólares, los ingresos anuales rondan los \$150.000 y continúan creciendo. Debido a sus aventuras en el cuadrante I, ha acumulado suficiente dinero para jubilarse ahora, pero disfruta de su trabajo como bombero y prefiere jubilarse más adelante, con todos los beneficios. Mi amigo ha logrado alcanzar la seguridad financiera porque aprendió a ser exitoso en ambos lados del Cuadrante de CASHFLOW.

Si usted ha elegido transitar el camino hacia la seguridad financiera, ya ha progresado bastante, pero probablemente pueda progresar aún más. Este camino está plagado de personas que no han podido alcanzar sus metas financieras con tanto éxito como mi amigo bombero. Considere el ejemplo del E que trata de lograr seguridad financiera entrando al cuadrante B. Muchas de estas personas terminan con un negocio tipo S en lugar de B. Terminan trabajando para sí mismos, dedicándole al trabajo la misma cantidad de horas que le dedicaban en el cuadrante E. ¿El resultado? Como jerbos en sus ruedas, corren y corren pero no llegan a ningún lado, estancados en su tarea de moverse hacia el lado derecho del Cuadrante de CASHFLOW.

EL CAMINO HACIA LA LIBERTAD FINANCIERA

El camino que me recomendó el padre rico es el camino hacia la libertad financiera. ¿Por qué? Porque en el cuadrante B, las personas trabajarían para mí y en el cuadrante I, sería mi propio dinero el que trabajaría para mí. La persona que conoce estos dos cuadrantes logra lo que la mayoría de las personas a lo largo de la historia han anhelado: la libertad en el trabajo. Así es como luce el camino:



Muchas de las personas millonarias siguen este camino, personas legendarias como Bill Gates, Rupert Murdoch y Richard Branson. ¿Puede seguirlo usted? Sí, si posee el conocimiento, la experiencia y la determinación suficientes.

Sin embargo, tenga en cuenta estas palabras de precaución: El cuadrante B es muy diferente del cuadrante I. Muchas personas B exitosas venden sus negocios por millones y permiten que su riqueza reciente se les suba a la cabeza. Convencidos de que sus dólares son una medida de su CI financiero, entran al cuadrante I con aires de arrogancia y terminan perdiendo todo.

Lo he dicho antes y lo digo de nuevo: Puede caer en quiebra en el cuadrante I con la misma facilidad con la que puede hacerlo en los cuadrantes E, S o B, e incluso más rápido.

Quizás se pregunte por qué debería entrar al cuadrante B antes de entrar al cuadrante I. Es probable que prefiera ser un inversionista, en lugar de ser el dueño de un negocio, ¿verdad?

Esta es mi respuesta. Si tiene mucho dinero, inteligencia financiera y tiempo libre, entonces, diríjase directamente y con toda seguridad al cuadrante I. Pero si no es así, el camino que recomiendo es más seguro. Existen dos buenas razones para entrar primero al cuadrante B:

1. Alcance el éxito como B y tendrá una mayor posibilidad de evolucionar hasta convertirse en un I poderoso. Después de todo, los inversionistas invierten en negocios. Una vez que adquiera experiencia en el cuadrante B, estará mejor posicionado en el cuadrante I para identificar los negocios que serían una buena oportunidad de inversión.
2. Si tiene un negocio ya posicionado que funciona bien solo y no necesita de su atención constante, entonces entrará al cuadrante I con dos condiciones necesarias:
 - Tiempo libre para aprovechar las buenas oportunidades.
 - Flujo de caja que respalde los altibajos de la inversión.

En el Libro 2, aprenderá mucho más sobre los cuadrantes B e I.
En el Libro 3, aprenderá cómo entrar a ellos.

TEMOR

Tengo amigos que han hecho mucho dinero y luego lo han perdido debido a las inversiones. ¿Por qué debería seguir este camino?

HECHO

No está obligado a seguir este camino. Las personas que entran al cuadrante I con arrogancia, ganan mucho dinero y lo pierden, están dándoles prioridad a sus egos antes que a su inteligencia financiera. El conocimiento, la experiencia y una dosis saludable de precaución pueden evitar este tipo de contratiempos.

LIBERTAD

Controlar su ego lo ayudará a no desviarse del camino hacia la libertad financiera.

EL CAMINO DE LA LIBERTAD ESTÁ A SU ALCANCE

Mi sumamente instruido padre trabajó arduamente en el lado izquierdo del Cuadrante de CASHFLOW. Por trabajar tan duro logró un ascenso y le dieron más responsabilidades. Pero a medida que escalaba posiciones, cada vez disponía de menos tiempo para pasar con sus hijos. Se iba a trabajar a las siete de la mañana y nosotros ya estábamos durmiendo cuando volvía a casa. En el lado izquierdo del Cuadrante de CASHFLOW, el éxito creciente deja cada vez menos tiempo.

El padre rico trabajó arduamente en el lado derecho del Cuadrante de CASHFLOW. Escalaba su propia escalera y mientras más arriba llegaba, más tiempo tenía para su familia. Cuando su negocio dio sus frutos, lo expandió y simplemente contrató a más personas para que hicieran el trabajo.

Si le iba bien con sus inversiones, volvía a invertir el dinero y generaba más. He mencionado que el padre rico era generoso con su dinero. También era generoso con su tiempo libre. Pasaba horas con su hijo y conmigo, y nos explicaba lo que hacía en los negocios e inversiones.

Esta es una diferencia importante entre el lado izquierdo y el lado derecho del Cuadrante de CASHFLOW: el lado derecho le proporciona tiempo. Y el tiempo es libertad: libertad para ganar más dinero, para regalarlo y para estar con sus seres queridos.

El camino de la libertad está a su alcance. Usted puede ser una abeja obrera que zumba de aquí para allá hasta el final de sus días, casi sin notar a los que lo rodean. O bien, puede ser un espíritu libre, con mucho tiempo para aprovechar el día y ocuparse de su familia.

La libertad es muy fácil de conseguir.

Capítulo 3

¿Dónde se encuentra?

CONSEJO DE RICH DAD



Los cuadrantes B e I le brindan tiempo, y el tiempo significa libertad: para ganar dinero, para regalarlo y para estar con sus seres queridos.

Capítulo 4

El

COMIENZO

*El oro está en todos lados.
La mayoría de las personas no están
capacitadas para verlo.*



A esta altura, ya debe entender el aspecto esencial de la forma de pensar de Rich Dad y, sin duda, estará ansioso por comenzar. Para empezar, necesita hacer dos cosas. En primer lugar, debe decidir cuál es su meta financiera general. ¿Quiere estar seguro? ¿CÓmodo? O, ¿quiere ser rico? Las respuestas a estas preguntas son importantes porque determinarán en cuál cuadrante se queda o a cuál entra, y cómo hará para ganar dinero dentro de ese cuadrante. En segundo lugar, debe instruirse financieramente para aprender a pensar como un rico.

¿Seguridad, comodidad o riqueza?

¿Cuál es su meta financiera? ¿Estar seguro, cómodo o ser rico? Tenga en cuenta que una meta no es lo mismo que un deseo. Puede desear ser rico, pero eso no significa que alguna vez haya hecho algo para hacerlo realidad. Si alguna vez ganó dinero suficiente como para ahorrar un poco, probablemente lo haya invertido pensando en la seguridad, ya que no puede imaginarse haciéndose rico.

Sea honesto con sí mismo. Si tuviera que hacer una lista con las tres opciones en orden de prioridad, como metas en lugar de solo deseos, probablemente pondría la seguridad en primer lugar, la comodidad en segundo lugar y la riqueza en último lugar. Como la mayoría de las personas, usted probablemente quiere un trabajo que le brinde un salario estable y buenos beneficios de salud y jubilación. Luego, desearía una casa, un automóvil y suficiente dinero para cosas adicionales, como vacaciones. Después, por supuesto, le gustaría ser rico, pero eso es algo que sucederá si tiene suerte, o eso es lo que cree.

“La mayoría de las personas sueñan con volverse ricos, pero esa no es su primera opción”, decía el padre rico. Eso se debe a que el esfuerzo y la incertidumbre de volverse ricos los inquieta. Buscan refugio en las metas más fáciles, como la seguridad y la comodidad. Las personas cuyas primera y segunda opción son la seguridad y la comodidad respectivamente, con frecuencia, buscan un único y novedoso consejo sobre inversiones, una forma simple y libre de riesgos de volverse ricos rápidamente. Algunas personas se vuelven ricas con una sola inversión con suerte, pero con demasiada frecuencia pierden luego el dinero que acumulan.

Capítulo 4 El comienzo

TOME NOTA

Una meta no es lo mismo que un deseo. Puede desear ser rico, pero eso no significa que alguna vez haya hecho algo para hacerlo realidad.

PIENSE COMO UN RICO

ANALICE SUS METAS A LARGO PLAZO

Si verdaderamente quiere alcanzar la libertad financiera (trasladarse del lado izquierdo al derecho del Cuadrante de CASHFLOW y quedarse allí), es hora de que analice detenidamente el orden que le da a sus metas a largo plazo. Saber lo que uno valora más le ahorrará muchas decisiones angustiosas y noches de insomnio más adelante. Una buena manera de comenzar es escribir lo que percibe como los pros y contras de cada posible meta.

META FINANCIERA	PROS	CONTRAS
SEGURO		
CÓMODO		
RICO		

Dependiendo de cómo se comparen los pros y los contras, es posible que termine ordenando nuevamente sus metas. Este puede ser un ejercicio invaluable, ya que sugiere posibilidades que quizás no se había imaginado anteriormente.

“No existe nada más trágico que ver a las personas que se han subestimado respecto de las cosas que podían lograr en sus vidas”, me enseñó el padre rico. Intentan vivir austeramente, hacen grandes economías y piensan que son financieramente inteligentes. En realidad, se están limitando. La mayoría de las personas se pasan la vida recluidas en la ignorancia financiera. Se nota en sus rostros y en sus actitudes a medida que envejecen. Comienzan a parecer leones salvajes enjaulados, que andan de un lado a otro mientras reflexionan una y otra vez sobre la vida que alguna vez conocieron.

ELABORE PLANES FINANCIEROS PARA CADA META

¿Cómo puede escapar de este destino? Comience elaborando una serie de planes financieros personalizados, uno para la seguridad, otro para la comodidad y un tercero para la riqueza. Los planes cuidadosamente elaborados le proporcionarán una idea más clara de las posibilidades futuras. Es posible que se sienta motivado a lograr no solo seguridad, sino también comodidad, lo cual expandiría sus horizontes, o incluso hasta lograr volverse rico, lo que le abriría sus horizontes de manera ilimitada.

Naturalmente, en esta etapa inicial del programa Rich Dad, es posible que no tenga la suficiente conocimiento financiero como para elaborar planes detallados. Eso está bien. El propósito de este ejercicio no es trazar su ruta hacia la libertad financiera (eso lo hará en el Libro 3), sino obtener una idea general de las posibilidades que, de otra manera, posiblemente no consideraría. Si cuenta con un instructor o mentor, él o ella pueden ayudarlo a elaborar un borrador para sus planes. Esto es lo que debe hacer:

- **Redacte un plan financiero para lograr seguridad de por vida.**
¿Qué significa la seguridad para usted en lo personal (no tener noches de insomnio o estar de mejor humor la mayor parte del tiempo)? ¿Qué es lo que debe hacer para alcanzar su idea de seguridad? Si ha decidido que su primera prioridad es volverse rico, este paso podría parecer mecánico o aburrido. Cuando planifica para alcanzar la seguridad, está planificando para un mundo lleno de frases del tipo “no es suficiente”. Uno de los puntos de este paso es lograr la motivación necesaria para ir más allá de las metas que solo limitarán su potencial.

Capítulo 4 El comienzo

CONSEJO DE RICH DAD



No existe nada más trágico que ver a las personas que se han subestimado respecto de las cosas que podían lograr en sus vidas. Tómese el tiempo para descubrir las posibilidades.

- **Redacte un plan financiero para lograr comodidad de por vida.**
¿Qué significa la comodidad para usted? ¿Una casa grande y dos automóviles? ¿Una casa, una cabaña para vacacionar y tres automóviles? ¿Qué puede hacer para lograr el nivel de comodidad que desea? Obviamente, este plan será un poco más audaz que el primero. Y será menos aburrido porque, cuando planifica para un mundo lleno de frases del tipo “es suficiente”, tiene más posibilidades abiertas. Su desafío será elegir.
- **Redacte un plan financiero para volverse rico.**
Este será el plan más audaz y emocionante porque ahora está previendo un mundo lleno de frases del tipo “más que suficiente”. Se enfrentará a innumerables opciones, ya que, si bien es posible que no sea consciente de ello aún, las oportunidades de hacer dinero están alrededor suyo. Tal como en el caso del plan anterior, su desafío será hacerle frente a la gran cantidad de oportunidades. No querrá deambular por la vida como un niño en una tienda de dulces, tan distraído por todas las opciones que nunca hace una elección. Analice este plan detenidamente y a conciencia.

El punto del ejercicio es mostrarle que tiene opciones, más de las que alguna vez imaginó, y que necesita tomar decisiones sobre dichas opciones. Demasiadas personas pasan de un trabajo a otro, o de un negocio a otro, sin llegar nunca a donde quieren estar financieramente. Deambulan por la vida sin un plan. Mientras tanto, su activo más preciado, el tiempo, se reduce más y más. Esto no necesariamente tiene que sucederle a usted.

Aprenda a pensar como un rico

Adquirir riqueza casi nunca es fácil. Ciertamente no fue fácil para mí ni para cientos de personas ricas que he conocido durante mi carrera como dueño de un negocio, inversionista y maestro. Sin embargo, algo que sí es fácil es aprender a pensar como una persona rica para poder identificar las oportunidades financieras importantes.

Es posible que crea que el dinero es la causa de todos los males. Probablemente le enseñaron a trabajar para ganar dinero en lugar de hacer que el dinero trabaje para usted, y a no preocuparse por su futuro financiero ya que alguna empresa o el gobierno se ocupará de usted cuando sus días laborales terminen. Si su plan es hacerse rico, entonces es hora de que se aparte gradualmente de ese pensamiento riesgoso.

TEMOR

No puedo establecer como meta volverme rico. Las personas solo se hacen ricas cuando tienen suerte.

HECHO

Volverse rico tiene más que ver con la determinación que con la suerte. Las grandes oportunidades financieras se encuentran a su alrededor. Es más probable acumular dinero si aprende a aprovechar estas oportunidades que si juega la lotería.

LIBERTAD

Al hacer un plan para volverse rico, está dando el primer paso verdadero en esa dirección.

A continuación, encontrará nueve puntos que aprendí a lo largo de los años y que pueden ayudarlo a dar el primer paso. A medida que avance en este programa, comenzará a pensar como una persona rica y, sin duda, elaborará sus propias ideas.

PIENSE COMO UN RICO

Punto 1

IDENTIFIQUE LOS MOTIVOS PROFUNDAMENTE ARRAIGADOS POR LOS QUE DESEA SER RICO

La mayoría de las personas responden sí cuando se les pregunta si les gustaría ser ricos o financieramente libres. Pero luego, llega la realidad. El camino amarillo parece demasiado largo, con demasiados peligros. Parece más fácil trabajar por dinero, y luego simplemente darle el exceso a un agente de bolsa.

Para seguir en el camino hacia la riqueza, debe tener motivos profundamente arraigados que lo impulsen. Cuando las personas me preguntan por qué quería ser rico, les recito la lista de “quiero” y “no quiero” que me motivó. Por ejemplo, no quería trabajar durante toda la vida. No quería lo que mi padre pobre aspiraba conseguir, que era seguridad laboral y una casa en los suburbios. Quería ser libre para viajar por el mundo y vivir con el estilo de vida que me gustaba. Quería tener el control de mi tiempo y mi vida.

NO QUIERO	QUIERO
1. _____	1. _____
2. _____	2. _____
3. _____	3. _____
4. _____	4. _____
5. _____	5. _____

¿Puede identificar los motivos por los que quiere ser rico? Estos motivos, ¿están lo suficientemente arraigados como para que pueda soportar los riesgos del camino?

Punto 2

ELIJA SER RICO A DIARIO

La mayoría de las personas eligen no ser ricos. Para el 90 por ciento de la población, ser rico es demasiado problema. “No me interesa el dinero”, dicen, o “Nunca seré rico”, o “No tengo que preocuparme. Todavía soy joven”. De hecho, las personas que creen que hacer dinero es demasiado

problema, nunca lo harán. Están determinando su propio destino deshaciéndose de los dos activos más valiosos que tienen: el tiempo y una mente abierta al aprendizaje.

Todos los días usted elige qué desea hacer con su tiempo y qué información pone en su cabeza. Puede mirar televisión todo el día, jugar golf, leer revistas de decoración, o educarse financieramente. He hablado sobre la importancia de la educación financiera. La cuestión que se debe analizar aquí es la cantidad de tiempo que toma educarse. Lo que haga con su tiempo ahora diseñará lo que hará con su tiempo cuando ya no trabaje más. Cuando se jubile, ¿estará haciendo lo que le interesa o se quedará sentado en casa preocupándose por las cuentas médicas que Medicare no ha cubierto?

Punto 3

SELECCIONE CUIDADOSAMENTE A SUS AMIGOS

El poder de la asociación es fuerte, es por esto que debe seleccionar cuidadosamente a sus amigos. No estoy sugiriendo que los seleccione por sus estados financieros. Tengo amigos que han hecho un voto de pobreza al igual que amigos que ganan millones cada año. Aprendo de todos ellos. A lo que me refiero es que no es bueno pasar mucho tiempo con gente atemorizada financieramente, los Chicken Little del mundo. Siempre le dirán que el cielo va a derrumbarse. Si realmente desea ser rico, cultive amistades con personas exitosas, que busquen y hablen acerca de las oportunidades. Estas son las personas que se convertirán en sus mentores y que le ayudarán a cumplir con sus objetivos financieros.

Punto 4

ENCUENTRE HÉROES FINANCIEROS A QUIENES EMULAR

A la hora de invertir, mucha gente hace que suene difícil. En vez de escuchar a los negativistas, busque héroes que hagan que suene fácil y escuche sus teorías.

Emular a sus héroes es la mejor forma de aprender. Cuando era niño y jugaba béisbol, admiraba mucho a Willie Mays, Hank Aaron y Yogi Berra. Eran mis héroes y aprendí todo lo que pude de ellos, sus estadísticas y su estilo de juego, lo que mejoró mi propio juego aunque no me haya catapultado a las ligas mayores.

Capítulo 4 **El comienzo**

CONSEJO DE RICH DAD



*Lo que haga con
su tiempo ahora
diseñará lo que hará
con su tiempo cuando
ya no trabaje más.*

PIENSE COMO UN RICO

A lo largo de los años he desarrollado nuevos héroes. Hoy aprendo todo lo que puedo sobre gente como Donald Trump, Warren Buffett y Jim Rogers. Conozco sus “estadísticas” de principio a fin, sus éxitos y su estilo de inversión. Por ejemplo, sé en qué invierte Warren Buffett y leo sobre su punto de vista del mercado. Y sigo los negocios de Donald Trump en un intento por descubrir cómo negocia y cómo arma sus contratos.

Cuando comencé a negociar contratos inmobiliarios, inconscientemente actuaba con el coraje de Trump. Mientras estaba analizando una tendencia en el mercado de acciones, recordaba a Warren Buffett y observaba la tendencia como si fuese él. Si encuentra héroes a quienes emular, accederá a una enorme reserva de poder que ayudará a darle fuerzas.

HÉROE PERSONAL	LECCIONES APRENDIDAS

Observe su vida hasta ahora. Piense en las actividades y temas que más lo han inspirado. ¿Tenía héroes personales que hayan motivado estos intereses y que hayan ayudado a mantenerlos vigentes? ¿Qué lecciones aprendió de ellos?

Si se compromete con la libertad financiera ahora como lo estuvo con sus pasiones del pasado, busque héroes que lo ayuden a iluminar el camino.

Punto 5

PÁGUELE BIEN A SUS ASESORES

Las personas, a menudo, me cuentan con emoción que reciben el asesoramiento de agentes de bolsa económicos para todas sus inversiones. No lo comprendo. ¿Porqué alguien pondría sus inversiones en manos de alguien que no sea el mejor?

Mi padre rico creía que había que pagarle bien a los profesionales. Eso es porque los servicios de los mejores profesionales le producían dinero. Claro, los profesionales le cobrarán por el servicio que le prestan. Pero si son inteligentes y competentes, cuanto más dinero hagan, más dinero hará usted.

Al considerar asesores para que lo acompañen en su viaje hacia la libertad financiera, sin importar si son sus agentes de bolsa, agentes inmobiliarios, abogados, especialistas fiscales u otros, elija personas con experiencia y que prioricen sus intereses. Pueden terminar siendo sus mejores activos. Cuando experimente dificultades para implementar su plan, estarán allí para protegerlo y asistirlo.

Punto 6

DOMINE UNA FÓRMULA Y DESPUÉS PASE A LA SIGUIENTE

Para hacer pan, el panadero sigue una receta. Lo mismo es cierto para hacer dinero.

La mayoría sigue una fórmula básica para hacer dinero: conseguir un trabajo con un sueldo fijo. Como probablemente ya lo haya adivinado, sin embargo, existen otras fórmulas mucho más lucrativas, si es que está dispuesto a esforzarse por buscarlas y estudiarlas.

Cuando estaba en mis veintes, asistí a una clase en un fin de semana sobre cómo comprar bienes inmuebles con ejecuciones hipotecarias. Aprendí una fórmula, que fue la parte fácil. La parte difícil, por supuesto, fue tener la disciplina de estudiar la fórmula y de implementar lo que había aprendido. Me ayudó recitar los motivos profundamente arraigados por los que quería ser rico. Se convirtieron en el mantra que me mantuvo concentrado. Durante los tres años siguientes, invertí mi tiempo libre en dominar la fórmula para comprar ejecuciones hipotecarias. Luego implementé lo que había aprendido. Pude ganar varios millones de dólares.

Actualmente, domino otras fórmulas. Cada una de las que he aplicado ha dejado una ganancia. En el vertiginoso mundo de hoy en día, no es qué aprende lo que cuenta, si no la rapidez con la que lo hace.

Punto 7

PÁGUESE A SÍ MISMO PRIMERO

Para ser rico, debe tomar el control de sus finanzas, y eso requiere disciplina. ¿Qué sentido tiene hacer dinero e invertirlo solo para perderlo?

Capítulo 4 El comienzo

TOME NOTA

*En el vertiginoso
mundo de hoy en día,
no es qué aprende
lo que cuenta,
si no la rapidez con
la que lo hace.*

Por disciplina me refiero a que debe aprender a pagarse a sí mismo primero, incluso antes de pagar las cuentas. ¿Por qué? Porque cuando le paga primero a todos los demás, generalmente no queda nada para usted.

No estoy diciendo que debe pagarse primero a sí mismo para que corra a gastar su dinero en juguetes caprichosos como un nuevo automóvil, ropa nueva o un crucero. Pagarse primero a sí mismo significa usar el dinero para inversiones en el cuadrante B o I. ¿No quiere que su dinero comience a generarle más dinero? Entonces, adelante: páguese primero a sí mismo, invierta el dinero y deje que los gritos de sus acreedores lo estimulen para encontrar nuevas formas de expandir sus ingresos.

No me malinterprete. No estoy sugiriendo que evite pagar sus cuentas. Solamente debe saber que no es financieramente inteligente ceder a la presión de los acreedores y recurrir a sus inversiones para pagarles. ¿Cómo puede pagarse primero a sí mismo sin caer en una rutina crediticia? Primero, mantenga sus gastos personales bajos. No se compre juguetes hasta que con el hábito de pagarse primero a sí mismo haya construido la cantidad suficiente de activos para que pueda pagarlos. Segundo, cuando se quede corto, no recurra a sus inversiones para pagarle a sus acreedores. Interprete la presión que ejercen como una fuente de inspiración. Esto forzará a que su genio financiero descubra nuevas formas de hacer dinero. Cuando su genio se recupere, entonces pague sus cuentas. A medida que comienza a construir activos, se dará cuenta de que el ingreso de sus activos le permitirá pagar los gastos personales y de que ha expandido sus medios para poder vivir con el estilo de vida que desea.

TEMOR

No puedo pagarme primero a mí mismo. Eso arruinaría mi historial de crédito.

HECHO

Si es disciplinado, puede pagarse a sí mismo primero sin arruinar su crédito. El truco es mantener los gastos personales bajos. Si está bajo presión de parte de sus acreedores, la presión lo inspirará a pensar nuevas formas en las que puede hacer dinero.

LIBERTAD

Comience a pagarse a sí mismo primero hoy y estará adquiriendo un hábito de por vida para construir activos.

Punto 8

CONSIGA ALGO GRATIS

Cuando hace una inversión, debe preguntarse primero durante cuánto tiempo estará atado su dinero. Segundo, debe preguntar qué puede esperar como rendimiento del capital invertido (RCI).

Este es un ejemplo de cómo puede funcionar un rendimiento del capital invertido. Hace varios años, a unas pocas cuadras de mi casa encontré un condominio pequeño que estaba en ejecución hipotecaria. El banco quería \$60.000 dólares por él. Hice una oferta de \$50.000 dólares en efectivo, que el banco aceptó rápidamente. La mayoría de los inversionistas dirían: ¿no estabas atando mucho dinero? ¿No hubiese sido mejor pedir un préstamo? En este caso, no. Mi compañía de inversiones usa ahora el condominio como casa de vacaciones para alquilar por \$2.500 dólares al mes durante el invierno, cuando los turistas vienen a Arizona. Durante la temporada baja, la unidad se alquila a \$1.000 dólares al mes. Recuperé el dinero en cerca de tres años. Ahora soy dueño de este activo sin deudas y continúa produciendo dinero para mí.

Con la inversión en acciones también he tenido buen rendimiento del capital invertido. Cuando mi agente de bolsa cree que una empresa va a hacer un movimiento que le agregará valor a su acción, llama y me recomienda que compre una cantidad considerable de esas acciones. Dejo mi dinero allí durante una semana a un mes mientras el precio de las acciones sube. Después, retiro el monto inicial y dejo de preocuparme por las fluctuaciones del mercado porque ya recuperé mi capital inicial y está listo para comprar otro activo. Así es como mi dinero entra y sale, y soy propietario de un activo que técnicamente fue gratis.

En cada una de sus inversiones, así sea un condominio para alquilar, una acción u otra cosa, debe terminar obteniendo algo gratis. Eso es inteligencia financiera.

Punto 9

NO COMPRE ARTÍCULOS DE LUJO CON CRÉDITO

En nuestra cultura de tentación consumista y crédito fácil, demasiadas personas piden dinero prestado en vez de crearlo para comprar los lujos que desean. Pedir prestado es más fácil a corto plazo, pero más difícil a largo plazo. Si tiene el hábito de comprar con crédito, no está solo. Pero simplemente porque muchas otras personas lo hagan, no quiere decir que deba hacerlo también. Cuanto más temprano aprenda a dominar el dinero, mejor.

Capítulo 4 El comienzo

TOME NOTA

En cada una de sus inversiones, debe obtener algo gratis.

PIENSE

COMO UN RICO

CONSEJO DE RICH DAD



*Construya activos
para comprar los
lujos que desea.*

*Entonces, en vez
de ser un esclavo
del dinero, lo
habrá dominado.*

Incluso antes de comprar artículos de lujo, use ese dinero para hacer más dinero. Digamos que se les da \$10.000 dólares a 100 personas al comienzo del año. Esta es mi opinión sobre qué habrán hecho esas 100 personas con su dinero al final del año:

- 80 no tendrán nada. De hecho, muchos habrán creado deudas pagando anticipos de artículos de lujo como automóviles deportivos y sistemas de entretenimiento en casa.
- 16 habrán incrementado esos \$10.000 dólares en un 5 a un 10 por ciento.
- 4 lo habrán incrementado hasta \$20.000 dólares o más.

¿En qué grupo estaría usted? Si es en alguno de los dos primeros, entonces siga leyendo y no olvide este punto: no use el deseo de consumir para comprar, sino para inspirar a su genio financiero a invertir. Más tarde, cuando haya construido la cantidad suficiente de activos, puede usar el ingreso de esos activos para comprar los lujos que desea. De esta forma, en vez de ser un esclavo del dinero, lo habrá dominado.

Espero haber logrado motivarlo a pensar sobre los asuntos financieros. Los próximos dos libros servirán como guía mientras aprende las ideas fundamentales del conocimiento financiero y después actúa según lo que ha aprendido.

This image shows a blank sheet of white paper with horizontal blue lines. The lines are evenly spaced and run across the width of the page. There are no margins, text, or other markings on the paper.

[illegible]

[illegible]

[illegible]

[illegible]

Mi padre rico decía:
“La frase ‘No puedo costearlo’ cierra la mente,
mientras que la frase
‘¿Cómo puedo comprarlo?’ abre la mente”.