

Robert Kiyosaki

**PADRE RICO
PADRE POBRE**

<i>Dedicatoria</i> _____	3
INTRODUCCIÓN _____	4
Existe una necesidad _____	4
Justo lo que estaba buscando _____	5
CAPITULO UNO _____	10
Padre rico, padre pobre _____	10
Una lección de Roben Frost _____	12
Y eso hizo toda la diferencia. _____	13
CAPITULO DOS _____	14
Lección Uno Los ricos no trabajan por dinero _____	14
LECCIÓN # 1: Los ricos no trabajan por el dinero _____	23
CAPITULO TRES _____	31
Lección Dos ¿Por qué enseñar especialización financiera? _____	31
CAPITULO CUATRO _____	42
Lección Tres Ocúpese de su propio negocio _____	42
CAPITULO CINCO _____	46
Lección Cuatro La historia de los impuestos y el poder de las corporaciones _____	46
CAPITULO SEIS _____	52
Lección Cinco Los ricos inventan el dinero _____	52
CAPITULO SIETE _____	62
Lección Seis Trabaje para aprender y no por el dinero _____	62
CAPITULO OCHO INICIOS _____	69
Superando los obstáculos _____	69
CAPITULO NUEVE _____	78
Listo para comenzar _____	78
CAPITULO DIEZ _____	90
¿Quiere aún más? Aquí hay algunas pautas _____	90
EPILOGO _____	93
Educación universitaria por 7.000 dólares _____	93
¡Póngase en acción! _____	94
Acerca de los autores _____	94
Los tres ingresos _____	96
AGRADECIMIENTOS _____	99

Dedicatoria

*Este libro está dedicado a todos los padres del mundo,
los maestros más importantes de un niño.*

Padre Rico, Padre Pobre

Le ayudará a...

Derribar el mito de que usted necesita tener un ingreso elevado para hacerse rico.

Desafiar la creencia de que su casa es una inversión. □

Mostrar a los padres por qué no deberían confiar en el sistema escolar □ para la enseñanza de sus hijos acerca del dinero.

Definir de una vez y para siempre qué es una inversión, y qué es una □ obligación.

Mostrar qué enseñar a los hijos acerca del dinero para su futuro éxito □ financiero.

"Para alcanzar la cima, desde el punto de vista financiero, usted debe leer Padre Rico, Padre Pobre. Se trata de sentido común e ingenio mercantil para su futuro financiero."

Zig Ziglar

Autor y orador de renombre mundial

"Si usted aspira a la total sabiduría interior de cómo hacerse rico personalmente, y mantenerse, ¡lea este libro! Y soborne a sus hijos (si fuera necesario), para asegurarse de que también lo lean."

Mark Víctor Hansen

Coautor del best sellen del New York Times Chocolate caliente para el alma

"Padre Rico, Padre Pobre, no es el típico libro que trata acerca del dinero... es fácil de leer, y sus mensajes clave —tales como, hacerse rico requiere de enfoque y fortaleza— son realmente simples."

Honolulu Magazine

"¡Sólo desearía haber leído este libro cuando era joven, o mejor aún, que lo hubieran leído mis padres! Es la clase de libro del cual uno compra un ejemplar, y luego adquiere copias extra para que cada uno de sus hijos tenga una, con la intención de tener la chance de que se transmita como su regalo para sus nietos, ni bien alcancen la edad de 8 ó 9 años."

Sue Brawn

Presidente de Tenant Chek of America.

"Padre Rico, Padre Pobre no se trata de cómo hacerse rico rápidamente. Se trata de adquirir responsabilidad sobre sus asuntos financieros, y mejorar su riqueza adquiriendo la maestría en cuestiones del dinero. Léalo si desea despertar su genio financiero."

Dr. Ed Koken

Profesor de finanzas RMIT University, Melbourne.

"Desearía haber leído este libro veinte años atrás."

Larison Clark, Diamond Key Honres

INC. Magazine's fastest growing home builder in America, 1995

"Padre Rico, Padre Pobre es un punto de partida para cualquier persona que esté buscando adquirir el control de su propio futuro financiero."

USA TODAY.

INTRODUCCIÓN

Existe una necesidad

¿Prepara el colegio a los niños para el mundo real? "Estudia intensamente y logra buenas calificaciones, así encontrarás un empleo bien remunerado y con buenos beneficios", solían decir mis padres. La meta de sus vidas era proporcionar educación universitaria a mi hermana mayor y a mí, de forma tal que tuviéramos la mayor chance de éxito en nuestras vidas. Cuando finalmente, en el año 1976, obtuve mi diploma en contabilidad en la Universidad del Estado de la Florida —graduada con honores, entre los primeros de mi clase— mis padres habían alcanzado su meta. Era el logro que coronaba sus vidas. De acuerdo al "Plan Maestro", fui contratada por una firma contable de primera línea, deseando desarrollar una gran carrera y retirarme a una temprana edad.

Michael, mi esposo, siguió un camino similar. Ambos proveníamos de familias muy trabajadoras, de modestos recursos pero alta ética de trabajo. Michael también se graduó con honores, y lo hizo dos veces: primero como ingeniero, y luego en la escuela de leyes. Fue contratado rápidamente por un estudio legal especializado en leyes de patentes, en Washington D.C., y su futuro parecía brillante, con el sendero de su carrera bien definido, y una jubilación temprana garantizada.

Aunque hemos sido exitosos en nuestras carreras, estas no se desarrollaron tal como esperábamos. Ambos hemos cambiado de puestos de trabajo varias veces —por razones oportunas— pero no existen planes legales de pensión establecidos a nombre nuestro. Los fondos para nuestra jubilación, crecen solamente a través de nuestras contribuciones individuales.

Michael y yo tenemos un matrimonio maravilloso con tres hijos estupendos. Mientras escribo esto, dos están en la universidad, y el otro recién comenzando el ciclo superior. Hemos gastado una fortuna para asegurarnos de que nuestros hijos reciban la mejor educación disponible.

Un día, en el año 1996, uno de mis hijos volvió desilusionado del colegio. Estaba aburrido y cansado de estudiar. "¿Por qué tengo que pasar tanto tiempo estudiando temas que jamás voy a utilizar en mi vida real?" protestó.

Respondí sin pensar, "porque si no logras buenas calificaciones, no vas a ingresar a la universidad".

"Más allá de que vaya o no a la universidad, yo voy a ser rico", replicó.

"Si no completas tus estudios universitarios, no podrás conseguir un buen empleo", respondí con una ligera sensación de pánico y preocupación maternal. "Y sin un buen empleo, ¿cómo planeas hacerte rico?"

Mi hijo rió desdeñoso y sacudió su cabeza lentamente con cierto aburrimiento. Anteriormente, ya habíamos sostenido muchas veces esta conversación. El bajó la cabeza y puso sus ojos en blanco. Mis palabras de sabiduría materna estaban cayendo en oídos sordos una vez más.

Si bien era inteligente y determinado, siempre había sido un joven educado y respetuoso.

"Mami" empezó. Había llegado mi turno de recibir una lección. "¡Ponte al día! Mira a tu alrededor; las personas más ricas no se hicieron ricas a causa de su educación. Mira a Michael Jordan, o Madonna. Incluso Bill Gates, que abandonó la universidad de Harvard, y fundó Microsoft; él es hoy uno de los hombres más ricos de los Estados Unidos, y está aún en sus 30 años. Hay un lanzador de baseball que gana más de 4 millones de dólares al año aunque su coeficiente mental ha sido etiquetado como 'dudoso'."

Hubo un largo silencio entre los dos. Caí en la cuenta de que le estaba dando a mi hijo el mismo consejo que me habían dado mis padres. El mundo a nuestro alrededor había cambiado, pero el consejo no.

Acceder a una buena educación y lograr calificaciones altas ya no asegura el éxito, y nadie parece haberlo notado, excepto nuestros hijos.

"Mami" continuó, "no quiero trabajar tan arduamente como tú y papá lo hacen. Ustedes ganan mucho dinero, y vivimos en una casa enorme, repleta de 'juguetes'. Si sigo tu consejo, acabaré igual que tú, trabajando más y más, tan sólo para pagar más impuestos y acabar endeudado. Ya no existe la seguridad de un empleo; ya he oído todo acerca de reducciones y reajustes empresariales. También sé que los graduados universitarios hoy en día ganan menos de lo que ganabas tú cuando te graduaste. Mira a los doctores. No

están ni cerca de ganar tanto dinero como ganaban antes. Sé que no puedo confiar en el Sistema de Seguridad Social o las pensiones de una compañía para mi jubilación. Necesito nuevas respuestas."

Tenía razón. El necesitaba nuevas respuestas, y yo también. Los consejos de mis padres pueden haber funcionado con personas nacidas antes de 1965, pero pueden resultar desastrosos para aquellos nacidos en este mundo rápidamente cambiante. Ya no le puedo decir simplemente a mis hijos: "Ve a la universidad, obtén buenas calificaciones, y busca un trabajo seguro y permanente."

Descubrí que tenía que buscar nuevas formas para guiar la educación de mis hijos.

Tanto como madre o como contadora, he estado preocupada por la falta de educación financiera que reciben nuestro hijos en los colegios. Muchos jóvenes de hoy en día tienen tarjetas de crédito antes de terminar el ciclo superior —aunque jamás hayan asistido a un curso sobre el dinero, o cómo invertirlo— y quedan solos para comprender cómo funcionan los intereses compuestos en las tarjetas de crédito. Puesto de forma simple, sin alfabetización financiera y el conocimiento de cómo funciona el dinero, ellos no están preparados para enfrentar el mundo que los aguarda, un mundo en el cual se enfatiza el gastar antes que el ahorrar.

Cuando mi hijo mayor, siendo estudiante de primer año, volvió totalmente endeudado con su tarjeta de crédito, no sólo le ayudé a destruir esa tarjeta, sino que me puse a buscar un programa que me pudiera ayudar a educar a mis hijos en temas financieros.

Un día durante el año pasado, mi esposo me llamó desde su oficina. "Tengo alguien que creo deberías conocer", dijo. "Su nombre es Roben Kiyosaki. Es hombre de negocios e inversor, y está aquí solicitando patentar un producto educacional. Creo que se trata de lo que has estado buscando."

Justo lo que estaba buscando

Mi esposo, Mike, quedó tan impresionado con CASHFLOW, el nuevo producto educacional que Robert Kiyosaki estaba presentando, que hizo los arreglos para que nosotros dos participáramos en la prueba de un prototipo. Como era un juego educacional, también le pedí a mi hija de 19 años, quien era estudiante de primer año en una universidad local, si querría participar, y ella aceptó.

En la prueba participaron cerca de quince personas, divididas en tres grupos.

Mike tenía razón. Era el producto educacional que yo había estado buscando. Pero tenía una peculiaridad: su aspecto era como el del colorido panel del Monopoly, con una gigante rata bien vestida en el medio. A diferencia del Monopoly, sin embargo, tenía dos sendas: una interior, y una exterior. El objetivo del juego era lograr salir de la senda interna —a la cual Robert llamaba "Carrera de Ratas"— y entrar en la senda exterior, también llamada "Vía Rápida". Como Robert lo explicó, la "Vía Rápida" simulaba la forma en que actúa la gente rica en la vida real.

Robert entonces nos definió la "Carrera de ratas".

"Si miran la vida de una persona promedio, bien instruida y muy trabajadora, hay un sendero similar. El chico nace, y va al colegio. Los orgullosos padres están entusiasmados porque el niño se destaca, logra calificaciones superiores al promedio, e ingresa a la universidad. Se gradúa, puede ser que curse un postgrado, y luego hace todo tal como fuera programado: busca un empleo o una carrera protegida y segura. El chico encuentra ese trabajo quizás como doctor, abogado, o miembro de las Fuerzas Armadas o del gobierno. Generalmente, comienza a ganar dinero, empiezan a llegarle tarjetas de crédito en masa, y comienzan las compras, si no empezaron ya.

"Teniendo dinero para quemar, frecuenta lugares donde se contacta con otros jóvenes como él; y ellos conocen gente, hacen citas, y a veces se casan. Entonces, la vida resulta maravillosa porque, ahora, tanto el hombre como la mujer trabajan. Dos ingresos son una dicha. Se sienten exitosos, su futuro es brillante, y deciden comprar una casa, un automóvil, un aparato de televisión, tomar vacaciones y tener hijos. Llega el feliz "paquetito". La demanda de efectivo se hace enorme. La feliz pareja decide que sus carreras tienen vital importancia, y empiezan a trabajar más arduamente, tratando de obtener ascensos y aumentos. Los aumentos llegan, como así también otro hijo, y la necesidad de una casa más grande. Trabajan intensamente, se convierten en mejores empleados, con mayor dedicación. Vuelven a la universidad para lograr capacidades más especializadas para poder ganar más dinero. Quizás busquen un segundo empleo. Sus ingresos aumentan, pero también aumentan la categoría impositiva que les corresponde, los impuestos inmobiliarios sobre la extensa casa nueva, sus aportes a Seguridad Social, y todos los demás impuestos. Al recibir el abultado cheque de su salario mensual, se preguntan dónde fue a parar todo ese dinero. Invierten en algún fondo común, y compran los artículos de primera necesidad con sus tarjetas de crédito. Los niños

llegan a la edad de 5 ó 6 años, y se incrementa la necesidad de ahorrar para pagar los estudios, como así también para su jubilación.

"Esa pareja feliz, nacida alrededor de 35 años atrás, se encuentra ahora atrapada en la "Carrera de ratas" por el resto de su vida laboral. Ellos trabajan para los dueños de sus compañías; para el gobierno, pagando sus impuestos; y para los bancos, al pagar las cuotas de su hipoteca y de sus tarjetas de crédito.

"Entonces, les aconsejan a sus propios hijos que `estudien intensamente, obtengan altas calificaciones, y busquen un trabajo o carrera seguros'. No aprendieron nada acerca del dinero, excepto de aquellos que sacan provecho de su inocencia; y entonces continúan trabajando arduamente por el resto de sus vidas. El proceso se repite durante otra generación de esforzados trabajadores. Esta es la `carrera de ratas'."

La única manera de salir de ella, es probar su eficiencia tanto en contabilidad como en inversiones, probablemente dos de los temas más difíciles de dominar. Como Contadora Pública Certificada, y habiendo trabajado en una de las firmas contables más prestigiosas, me sorprendió que Robert hubiera logrado hacer del aprendizaje de estos dos temas, algo divertido y excitante. El proceso estaba tan bien disfrazado, que mientras trabajábamos diligentemente para salir de la "Carrera de ratas", enseguida olvidamos que estábamos aprendiendo.

Pronto, la prueba de un producto se convirtió en una divertida tarde con mi hija, discutiendo cosas de las que antes jamás habíamos hablado. Siendo contadora, jugar un juego que requería una Declaración de Ingresos y una Hoja de Balance fue fácil. Así que tuve tiempo para ayudar a mi hija y a los otros jugadores de mi mesa con los conceptos que no entendían. Ese día, fui la primera persona y la única en todo el grupo de prueba— en lograr salir de la "Carrera de ratas". Salí a los 50 minutos, pero el juego se prolongó por cerca de tres horas.

En mi mesa había un banquero, el dueño de un negocio, y un programador de computadoras. Lo que me perturbó mucho fue lo poco que estas personas sabían, tanto de su contabilidad como de sus inversiones, dos temas tan importantes en sus vidas. Me preguntaba cómo manejarían sus propios asuntos financieros en la vida real. Podía aceptar que mi hija de 19 años no entendiera, pero ellos eran adultos de, por lo menos, el doble de su edad.

Una vez que salí de la "Carrera de ratas", permanecí las dos horas siguientes observando a mi hija y a estos adultos pudientes y educados, arrojar el dado y mover sus marcadores. Aunque estaba contenta de que todos estuvieran aprendiendo tanto, me sentí perturbada por lo poco que ellos sabían sobre los aspectos básicos de contabilidad y simples inversiones. Tenían dificultades para comprender la relación entre sus Declaraciones de Ingresos y sus Hojas de Balance. A medida que compraban y vendían inversiones, tenían problemas para recordar que cada transacción podía impactar en el flujo de su dinero mensual. Yo pensé, ¿cuántos millones de personas andan por ahí en el mundo real luchando financieramente, tan sólo porque nadie les ha enseñado estas cuestiones?

Gracias a Dios que se están divirtiendo y están distraídos con el deseo de ganar el juego, me dije. Luego de que Roben dio por finalizada la contienda, nos dejó quince minutos para discutir y criticar CASH-FLOW entre nosotros.

El dueño del negocio, que compartía mi mesa, no estaba feliz. El juego no le gustó. "Yo no necesito saber esto", dijo en voz alta. "Contrato contadores, banqueros y abogados para que me expliquen sobre estas cuestiones."

A lo cual Roben replicó, "¿Ha notado que existen infinidad de contadores que no son ricos? Y banqueros, y abogados, y corredores de bolsa y agentes inmobiliarios. Saben muchísimo, y la mayoría son gente inteligente, pero muchos de ellos no son ricos. Dado que nuestros colegios no le enseñan a la gente lo que saben los ricos, tenemos que hacernos asesorar por estas personas. Pero un día usted se halla conduciendo por la autopista, atascado en el tráfico, tratando de llegar a tiempo al trabajo, y mira hacia la derecha y ve a su contador atascado en la misma maraña de tráfico. Mira hacia la izquierda, y ve a su banquero. Eso debería decirle a usted algo."

El programador de computadoras tampoco estaba impresionado con el juego. "Puedo comprarme un software que me enseñe esto."

El banquero, sin embargo, estaba movilizado. "Estudié esto en el colegio —es decir, la parte de contabilidad— pero nunca supe cómo aplicarlo en la vida real. Ahora lo sé. Necesito salir de la `carrera de ratas'."

Pero lo que más me conmovió fueron los comentarios de mi hija. "Me divertí aprendiendo", dijo. "Aprendí muchísimo acerca de la manera en que realmente funciona el dinero, y cómo invertirlo."

Luego agregó: "Ahora sé que puedo elegir una profesión por el tipo de trabajo que quiero desempeñar, y no por la seguridad del empleo, los beneficios o lo mucho que me paguen. Si aprendo lo que enseña este juego, soy libre de hacer y estudiar lo que mi corazón desea estudiar... en lugar de estudiar algo porque las compañías están buscando ciertas habilidades para los trabajos. Si aprendo esto, no tendré que

preocuparme por la seguridad de un empleo o la Seguridad Social de la manera en la que la mayoría de mis compañeros ya lo están haciendo."

No pude quedarme y hablar con Roben después de haber jugado el juego, pero acordamos encontrarnos más tarde para discutir su proyecto más extensamente. Sabía que él quería utilizar el juego para ayudar a otros a ser financieramente más... ingeniosos, y yo estaba ávida de escuchar más sobre sus planes.

Mi esposo y yo concertamos una cena para encontrarnos con Roben y su esposa, en el transcurso de esa semana. Aunque era nuestro primer encuentro social, sentimos como si todos nos hubiéramos conocido desde hacía años.

Descubrimos que teníamos infinidad de cosas en común. Cubrimos toda la gama, desde deportes y juegos, hasta restaurantes y temas socio—económicos. Hablamos del mundo en permanente transformación. Pasamos una gran cantidad de tiempo conversando sobre cómo la mayoría de los norteamericanos tienen muy poco o nada ahorrado para su jubilación, y de la inminente quiebra de los servicios de previsión y medicina social. ¿Les será requerido a nuestros hijos pagar 75 millones de dólares para las jubilaciones de la generación post—guerra? Nos preguntamos si la gente se da cuenta de lo riesgoso que puede resultar depender de un plan de pensiones.

La principal preocupación de Robert era la creciente brecha entre los que tienen y los que no, tanto en los Estados Unidos como alrededor del mundo. Siendo un empresario autoformado y autoeducado, quien viajó por todo el mundo reuniendo inversiones, Roben podía retirarse a los 47 años. Pero desistió de hacerlo porque comparte la misma preocupación que tengo yo respecto de mis propios hijos. El sabe que el mundo ha cambiado, pero la educación no. De acuerdo con Roben, los niños pasan años en un anticuado sistema educacional, estudiando temas que nunca utilizarán, preparándose para un mundo que ya no existe.

"El consejo más peligroso que se le puede dar hoy a un niño es, `ve al colegio, logra buenas calificaciones, y busca un empleo seguro`, le gusta decir. "Ese es un consejo antiguo, y es un consejo malo. Si usted pudiera ver lo que está sucediendo en Asia, Europa o Sudamérica, estaría tan preocupada como yo."

El cree que es un mal consejo "porque si usted quiere que sus hijos tengan un futuro financiero seguro, ellos no pueden jugar con las viejas reglas. Simplemente, resulta demasiado riesgoso".

Le pregunté qué quería significar con "viejas reglas".

"La gente como yo juega con un conjunto de reglas diferentes de las que usan ustedes", dijo. "¿Qué pasa cuando una corporación anuncia una reducción (downsizing)?"

"Despiden a la gente", dije. "Las familias son heridas. El desempleo aumenta."

"Sí pero, ¿qué pasa con la compañía? Particularmente con una compañía pública, con la cotización de sus acciones en la bolsa?"

"El precio de la acción generalmente sube cuando se anuncia la reducción", dije. "Al mercado le gusta que una compañía reduzca sus costos laborales, ya sea por automatización o por consolidación de la fuerza laboral en general."

"Así es", me contestó. "Y cuando el precio de las acciones sube, la gente como yo, los accionistas, nos hacemos más ricos. Eso es lo que quiero significar con un conjunto de reglas diferente. Los empleados pierden, mientras que los dueños y accionistas ganan."

Roben no estaba describiendo solamente la diferencia entre empleado y empleador, sino también la diferenció entre controlar su propio destino y entregar ese control a otra persona.

"Pero, para muchas personas, es difícil comprender por qué sucede eso", observé. "Ellos simplemente piensan que no es justo."

"Por eso es tonto decirle simplemente a un niño, `tienes que lograr una buena educación`, dijo. "Es tonto asumir que la educación que provee el sistema educativo preparará a su hijo para el mundo que deberá enfrentar después de graduarse. Cada niño requiere más educación. Una educación diferente. Y necesitan conocer las reglas. Los diferentes conjuntos de reglas."

"Existen reglas para el dinero de acuerdo con las cuales actúan los ricos, y también existen reglas con las que actúa el 95 por ciento restante de la población", dijo. "Y el 95 por ciento aprende esas reglas en su casa y en el colegio. Por eso hoy en día es riesgoso decir sencillamente a un niño `estudia esforzadamente y busca un buen trabajo'. Hoy en día, un niño necesita una educación más sofisticada, y el sistema actualmente vigente no le brinda los elementos. A mí no me importa cuántas computadoras pongan en cada clase, o cuánto dinero gastan las escuelas. ¿Cómo podría el sistema educativo enseñar un tema que desconoce?"

"De manera que ¿cómo enseñan los padres a sus hijos lo que la escuela no enseña? ¿Cómo enseñar contabilidad a un niño? ¿No se aburrirían? ¿Y cómo puede usted, como padre, enseñar a invertir, cuando

usted mismo siente aversión al riesgo? En lugar de enseñar a mis hijos a simplemente jugar a lo seguro, decidí que era mejor enseñarles a jugar inteligentemente."

"¿Entonces cómo le enseñaría a un niño las cuestiones relacionadas con el dinero y todas estas cosas de las que hemos hablado?" pregunté a Robert. "¿Y cómo podemos facilitar esto a los padres, especialmente cuando ellos mismos no lo entienden?"

"Yo escribí un libro sobre el tema", me contestó.

"¿Dónde está?!"

"En mi computadora. Ha estado allí por años en fragmentos fortuitos. Ocasionalmente le agrego algo, pero nunca me he puesto de lleno como para unirlo todo. Comencé a escribirlo cuando mi otro libro se convirtió en bestseller, pero este nuevo nunca lo he terminado. Está en fragmentos."

Y así estaba, en fragmentos. Luego de leer las secciones dispersas, sentí que el libro ameritaba y necesitaba ser compartido, especialmente en estos tiempos cambiantes. Nos pusimos de acuerdo para ser coautores.

Le pregunté qué creía él acerca de la cantidad de información financiera que necesitaba un niño. Dijo que dependía del niño. El supo que quería ser rico a temprana edad, y fue suficientemente afortunado de tener como figura paterna a un hombre rico y deseoso de guiarlo. "La educación es la base del éxito", dijo Roben. "Y tanto como son importantes las capacidades escolares, también son importantes las capacidades financieras y de comunicación."

Lo que sigue es la historia de los dos padres de Roben, uno rico y uno pobre, lo cual explica las capacidades que él ha desarrollado a lo largo de su vida. El contraste entre los dos papás aporta una importante perspectiva. El libro está respaldado, editado y compaginado por mí. Los contadores que lean este libro, supriman el conocimiento de los libros académicos, y abran sus mentes a las teorías que presenta Roben. Aunque muchas de esas teorías desafían los propios fundamentos de los principios contables generalmente aceptados, proporcionan una valiosa mirada hacia el interior de la senda que analizan los verdaderos inversores para tomar sus decisiones de inversión.

Cuando nosotros como padres aconsejamos a nuestros hijos "ir al colegio, estudiar esforzadamente y conseguir un buen empleo", en general lo hacemos partiendo de un hábito cultural. Eso siempre había sido lo correcto. Cuando conocí a Roben, inicialmente sus ideas me asustaron. Al haber sido educado por dos padres, se le había enseñado a esforzarse por dos metas diferentes. Su padre instruido le aconsejó que trabajara para una corporación. Su padre rico le aconsejó que fuera dueño de una corporación. Ambos proyectos de vida requieren educación, pero los temas de estudio son completamente diferentes. Su padre altamente instruido lo alentaba a ser una persona inteligente. Su padre rico lo animaba a descubrir cómo contratar personas inteligentes.

Tener dos padres le causó muchos problemas. El padre verdadero era el superintendente de educación para el estado de Hawai. Para cuando Roben tenía 16 años, la amenaza de "si no obtienes buenas calificaciones no conseguirás un buen trabajo" tenía ya poco efecto. Para ese entonces, él ya sabía que el camino para su carrera era ser dueño de corporaciones, y no trabajar para ellas. En realidad, si no hubiera sido por la guía sabia y persistente de un consejero de estudios superiores, Roben podría no haber ido a la universidad. El lo admite. Estaba ávido de iniciar la conformación de su activo, pero finalmente estuvo de acuerdo en que una educación universitaria también lo beneficiaría.

Verdaderamente, para los padres de hoy en día, las ideas de este libro probablemente parezcan muy lejanas de alcanzar, o demasiado radicales. Muchos padres están pasando por momentos ya bastantes difíciles tratando de mantener a sus hijos en el colegio. Pero a la luz de nuestros tiempos cambiantes, necesitamos, como padres, estar abiertos a ideas nuevas y audaces. Alentar a los niños a que sean empleados, es aconsejar a sus hijos a que paguen durante toda sus vidas más impuestos de lo que es justo, con alguna o ninguna promesa de pensiones. Y es cierto que los impuestos son el mayor egreso de una persona. De hecho, la mayoría de las familias trabajan para el gobierno desde enero hasta mediados de mayo, solamente para pagar sus impuestos. Se necesitan nuevas ideas, y este libro las aporta.

Roben afirma que los ricos enseñan a sus hijos de forma diferente. Les enseñan en su casa, sentados a la mesa durante la cena. Quizás estas ideas no sean las que usted elija para conversar con sus hijos, pero de todas maneras, gracias por darles una mirada. Y le aconsejo seguir buscando. En mi opinión, como madre y como Contadora Pública Certificada, el concepto de simplemente obtener buenas calificaciones y conseguir un buen trabajo, es una idea anticuada. Necesitamos aconsejar a nuestro hijos con cierto grado de mayor inteligencia. Necesitamos nuevas ideas y una educación diferente. Podría ser que, decirles que se esfuerzen por ser buenos empleados, mientras a la vez se esfuerzan por ser dueños de su propia corporación de inversiones, no sea una idea tan mala.

Mi esperanza como madre, es que este libro ayude a otros padres. La esperanza de Roben, es poder informar a las personas que cualquiera puede alcanzar prosperidad, si así lo elige. Si usted actualmente es jardinero o conserje, o aún si está desempleado, tiene la oportunidad de educarse y enseñarle a sus seres

queridos a cuidar de sí mismos financieramente. Recuerde que la inteligencia financiera es el proceso mental a través del cuál resolvemos nuestros problemas financieros.

Hoy en día estamos enfrentando cambios tecnológicos y globales tan o incluso más grandes que los que alguna vez hayamos enfrentado. Nadie tiene la bola de cristal, pero una cosa es cierta: se avecinan transformaciones que están más allá de nuestra realidad. ¿Quién sabe lo que depara el futuro? Pero, suceda lo que sucediere, tenemos dos elecciones fundamentales: jugar a lo seguro o jugar con inteligencia, preparándonos, educándonos y despertando en nosotros y en nuestros hijos, ese genio financiero que todos llevamos dentro.

Sharon Lechter

CAPITULO UNO

Padre rico, padre pobre

Tal y como fuera narrado por Robert Kiyosaki

Tuve dos padres, uno rico y uno pobre. Uno, era muy inteligente y altamente instruido; había obtenido un doctorado y completado cuatro años de trabajo de postgrado en un período inferior a dos años. Luego, asistió a las Universidades de Stanford, Chicago y Northwestern, para realizar sus estudios avanzados, totalmente becado. Mi otro padre, nunca completó el octavo grado.

Ambos hombres fueron exitosos en sus carreras, y trabajaron arduamente durante toda su vida. Los dos ganaron ingresos substanciales; pero uno de ellos luchó financieramente toda su vida. El otro, se convertiría en uno de los hombres más ricos de Hawai. Uno falleció dejando decenas de millones de dólares a su familia, iglesia, e instituciones de caridad. El otro dejó cuentas por pagar.

Ambos hombres eran fuertes, carismáticos e influyentes. Y ambos me ofrecieron sus consejos, pero no me aconsejaron las mismas cosas. Los dos creían firmemente en la educación, pero no me recomendaron el mismo camino de estudios.

Si yo hubiese tenido tan sólo un padre, habría tenido que aceptar o rechazar sus consejos. Pero tener dos papás aconsejándome me ofreció la opción de confrontar puntos de vista; el de un hombre rico, con el de un hombre pobre.

En lugar de simplemente aceptar o rechazar a uno u otro, me encontré a mí mismo pensando más, comparando, y luego eligiendo por mi propia cuenta.

El problema fue que, el hombre rico, todavía no era rico, ni tampoco el pobre era pobre aún. Ambos estaban recién empezando sus carreras, y ellos tenían puntos de vista muy diferentes acerca del tema del dinero.

Por ejemplo, un papá diría "el amor al dinero es la raíz de todo mal". El otro, "la carencia de dinero es la raíz de todo mal".

Siendo un joven muchacho, tener dos padres fuertes influenciándome fue difícil. Yo deseaba ser un buen hijo y escuchar, pero los dos papás no decían las mismas cosas. El contraste en sus puntos de vista, particularmente en lo concerniente al dinero, era tan extremo, que crecí curioso e intrigado. Comencé a pensar por largos períodos de tiempo en lo que cada uno decía.

Mucho de mi tiempo a solas, transcurría reflexionando, haciéndome preguntas a mí mismo tales como: "¿Por qué habrá dicho eso?", y luego aplicando la misma pregunta a las afirmaciones del otro papá. Hubiera sido mucho más fácil decir simplemente: "¡Ah, sí, él tiene razón. Estoy de acuerdo con eso!". O simplemente rechazar un punto de vista diciendo "...el viejo no sabe de lo que habla...". En lugar de eso, tener dos padres a quienes amaba me obligó a pensar, y en última instancia a elegir una forma propia de pensar. Como proceso, elegir por mí mismo finalmente terminó siendo mucho más valioso, en el largo plazo, que sencillamente aceptar o rechazar un determinado punto de vista.

Una de las razones por las cuales los ricos se hacen más ricos, los pobres se hacen más pobres, y la clase media lucha con las deudas, es porque lo que tiene que ver con el dinero se enseña en el hogar, y no en el colegio. La mayoría de nosotros aprendemos de nuestros padres, acerca del dinero. Y, ¿qué puede un padre pobre decirles a sus hijos sobre el dinero? Sencillamente, "continúa en el colegio y estudia intensamente". El joven podrá graduarse con excelentes calificaciones, pero con un esquema mental y una programación financiera de persona pobre. Eso fue aprendido cuando el joven era un niño.

El tema dinero no se enseña en las escuelas. La escuela se enfoca en las habilidades profesionales y curriculares, pero no en habilidades financieras. Esto explica por qué banqueros, doctores y administradores que se graduaron con excelentes calificaciones, puedan estar luchando financieramente durante toda su vida. Nuestra tambaleante deuda nacional se debe en gran parte a políticos con buena formación y oficiales de gobierno, que toman decisiones financieras con poco o nada de entrenamiento sobre el tema del dinero.

A menudo, yo miro hacia adelante, más allá del año 2000, y me pregunto qué pasará cuando tengamos millones de personas necesitando asistencia médica y financiera. Ellas dependerán de sus familias o del gobierno para sostenerse financieramente. ¿Y qué va a pasar cuando los servicios sociales de salud y las cajas de jubilación se queden sin dinero? ¿Cómo podrá sobrevivir una nación si lo que debe ser enseñado a los niños acerca del dinero queda en manos de los padres —la mayoría de los cuales serán, o ya son, pobres?

Dado que tuve dos padres influyentes, yo aprendí de ambos. Tuve que reflexionar sobre los consejos de cada uno de mis papás, y al hacerlo, obtuve una valiosa percepción de mi naturaleza interior en relación al poder y efecto de los propios pensamientos en la vida de cada uno. Por ejemplo, un padre tenía el hábito de decir "no puedo afrontarlo". El otro prohibió el uso de tales palabras. El insistía en que yo dijera "¿cómo puedo afrontarlo?" La primera frase es una afirmación, mientras que la segunda es una pregunta. Una nos deja fuera de combate, mientras que la otra nos fuerza a pensar. Mi padre envías de hacerse rico explicaría que, automáticamente, al decir "no puedo afrontarlo", nuestro cerebro cesa de trabajar. Al formular la pregunta "¿cómo puedo afrontarlo?", nuestro cerebro comienza a trabajar. El no se refería a comprar todo lo que uno quisiera. El era un fanático de la ejercitación de la mente, la computadora más poderosa del mundo. "Mi cerebro se pone cada día más fuerte porque lo ejercito. Más se fortalece, más dinero puedo hacer." El creía que afirmar automáticamente "no puedo afrontarlo" era una señal de haraganería mental.

Aunque ambos padres trabajaban arduamente, advertí que uno de ellos, tenía el hábito de poner su mente a dormir cuando se trataba de asuntos de dinero, y el otro, tenía el hábito de ejercitar su cerebro. El resultado a largo plazo fue que, financieramente, uno de ellos se fortaleció, mientras el otro resultó debilitado. Esto no es muy diferente de alguien que asiste a un gimnasio a ejercitarse regularmente, versus alguien que se sienta en su sofá a mirar televisión. El ejercicio físico apropiado aumenta sus chances de salud, y el ejercicio mental apropiado aumenta sus chances de riqueza. La haraganería disminuye ambas, salud y riqueza.

Mis dos papás tenían formas opuestas de pensar. Un papá pensaba que los ricos deberían pagar más en impuestos para ayudar a aquellos menos afortunados. El otro decía, "los impuestos castigan a quienes producen y premian a quienes no lo hacen".

Un papá recomendaba, "estudia mucho, así encontrarás una buena compañía en la cual trabajar". El otro recomendaba, "estudia mucho, así encontrarás una buena compañía para comprarla".

Un papá decía, "la razón por la que no soy rico es porque los tengo a ustedes, niños". El otro decía, "la razón por la que debo ser rico es porque los tengo a ustedes, niños".

Uno alentaba a hablar de negocios y dinero durante la cena. El otro prohibía que el tema dinero fuera discutido durante la comida.

Uno decía, "cuando se trata de dinero, juega sobre seguro, no corras riesgos". El otro decía, "aprende a manejar el riesgo".

Uno creía, "nuestro hogar es nuestra mayor inversión y nuestro más grande activo". El otro creía, "mi casa es un pasivo, y si tu casa es tu mayor inversión, estás en problemas".

Ambos papás pagaban sus cuentas a tiempo, pero uno las pagaba en primer término mientras que el otro lo hacía en último.

Un papá creía en que una compañía, o el gobierno, cuidara de uno y sus necesidades. Siempre estaba interesado en aumentos, planes de retiro, beneficios médicos, licencias por enfermedad, vacaciones y otros ornamentos. El estaba muy impresionado con dos tíos que fueron miembros de las fuerzas armadas y obtuvieron una jubilación y acreditaciones de por vida, luego de veinte años de servicio activo. Amaba la idea de los beneficios médicos y otros beneficios que el ejército brindaba a sus retirados. También amaba el sistema de puestos inamovibles accesible a través de la universidad. La idea de un trabajo protegido de por vida, y sus beneficios, parecía a veces más importante que el trabajo en sí. A menudo él decía, "he trabajado duro para el gobierno, y eso me da derecho a los beneficios".

El otro papá creía en la total auto dependencia financiera. El hablaba bien claro sobre la mentalidad de "beneficiario", y de cómo estaba creando gente débil y con carencias financieras. Era bien enfático en relación a ser financieramente competente.

Un papá bregaba por ahorrar unos pocos dólares. El otro simplemente creaba inversiones.

Un papá me enseñó cómo redactar un currículum vitae que dé buena impresión, a fin de encontrar un buen trabajo. El otro me enseñaba cómo redactar fuertes planes de negocios y finanzas a fin de crear puestos de trabajo.

Ser producto de dos padres fuertes me permitió darme el lujo de observar los efectos que dos formas diferentes de pensamiento tenían sobre la vida de uno. Me di cuenta de que las personas realmente dan forma a sus vidas a través de sus pensamientos.

Por ejemplo, mi papá pobre siempre decía "nunca seré rico". En cambio mi papá rico siempre se refería a sí mismo como rico. Decía cosas como "soy un hombre rico, y los ricos no hacen esto". Aún cuando estaba totalmente quebrado luego de un revés financiero importante, continuaba refiriéndose a sí mismo como hombre rico. Se cubría a sí mismo diciendo: "Hay una diferencia entre ser pobre y estar quebrado. Quebrado es temporal, y pobre es eterno."

Mi padre pobre decía también "no estoy interesado en el dinero" o "el dinero no cuenta". Mi padre rico siempre decía "el dinero es poder".

De manera que, puede que el poder de nuestros pensamientos nunca sea medido o apreciado, pero, siendo aún un joven muchacho, se hizo obvio para mí que debía estar conciente de mis pensamientos y de cómo me expresaba. Noté que mi papá pobre era pobre, no por la cantidad de dinero que ganaba, la cual era significativa, sino por sus pensamientos y acciones. Siendo niño, y al tener dos padres, comencé a estar agudamente atento de cuidar qué pensamientos elegiría adoptar como propios. ¿A quién debía escuchar? ¿A mi padre rico o a mi padre pobre?

Aunque ambos hombres tenían un gran respeto por la educación y el aprendizaje, ellos estaban en desacuerdo sobre aquello que pensaban que sería importante aprender. Uno quería que yo estudiara mucho, lograra un título, consiguiera un buen empleo y trabajara por el dinero. El quería que yo estudiara para convertirme en un profesional, abogado o contador, o que asistiera a la escuela de negocios para lograr un Master. El otro me animaba a estudiar para ser rico, para entender cómo funciona el dinero, y para aprender cómo tenerlo trabajando para mí. "¡Yo no trabajo por el dinero!" eran palabras que él repetía una y otra vez, "el dinero trabaja para mí".

A la edad de nueve años, decidí escuchar y aprender de mi padre rico acerca del dinero. Al hacer esto, elegí no escuchar a mi padre pobre, aunque fuera él quien tenía todos los títulos universitarios.

Una lección de Roben Frost

Roben Frost es mi poeta favorito. Aunque amo a muchos de sus poemas, mi preferido es "*El camino no tomado*". Uso su lección casi a diario.

El camino no tomado

*Dos caminos se bifurcaban en un bosque amarillo,
y lamentablemente no podía recorrer ambos
siendo un solo viajero; por largo tiempo me detuve
y contemplé uno de ellos tan lejos como pude
hasta donde se perdía en la maleza.
Entonces tomé el otro, tan justo como honesto,
y teniendo quizás el mejor motivo,
ya que las pasturas estaban más crecidas
y pedía ser recorrido
aunque quienes habían pasado por allí
las habían desgastado casi por igual realmente,
y esa mañana ambos por igual se tendían
sobre hojas que ninguna pisada tornara ennegrecidas.
¡Ah, dejaré el primer camino para otro día!
Y aún sabiendo que un camino conduce a otro,
dudé si alguna vez debería regresar.
Y estaré diciendo esto con una visión,
en alguna parte, de aquí a épocas por venir;
Dos caminos se bifurcaban en un bosque, y yo,
yo tomé el menos transitado,*

y eso ha hecho toda la diferencia.

Roben Frost (1926)

Y eso hizo toda la diferencia.

A lo largo de los años, he reflexionado a menudo sobre el poema de Frost. Elegir no escuchar el consejo y la actitud de mi padre altamente instruido fue una decisión dolorosa, pero fue una decisión que moldeó el resto de mi vida.

Una vez que decidí a quién escuchar, comenzó mi educación acerca del dinero. Mi padre rico me enseñó por un período de 30 años, hasta que tuve 39. Cesó cuando se dio cuenta que yo sabía y comprendía plenamente lo que él había tratado de introducir repetidamente en mí, a menudo duro, cráneo.

El dinero es una forma de poder. Pero lo que es más poderoso aún, es la educación financiera. El dinero viene y va, pero si usted cuenta con la educación acerca de cómo funciona el dinero, gana poder sobre él y puede comenzar a generar riqueza. La razón por la cual el pensamiento positivo por sí solo no basta, es porque la mayoría de la gente fue al colegio pero nunca aprendió cómo funciona el dinero, de manera que pasan sus vidas trabajando por él.

Dado que sólo tenía 9 años cuando comencé, las lecciones que mi padre rico me dio fueron simples. Y cuando todo estaba expresado y realizado, quedaron definidas tan sólo seis lecciones principales, repetidas a lo largo de 30 años. Este libro trata acerca de esas seis lecciones, expresadas de la forma más simple posible, al igual que mi padre rico las expuso para mí. Estas lecciones no pretenden ser respuestas sino pautas indicadoras. Pautas que lo asistirán a usted y a sus hijos a incrementar su riqueza, sin importar lo que esté sucediendo en este mundo de crecientes cambios e incertidumbre.

CAPITULO DOS

Lección Uno

Los ricos no trabajan por dinero

"Papá, ¿puedes decirme cómo hacerme rico?"

Mi padre dejó a un lado el periódico. "¿Por qué quieres hacerte rico, hijo?"

"Porque hoy la mamá de Jimmy apareció conduciendo su nuevo Cadillac, y ellos se fueron a pasar el fin de semana a su casa en la playa. El invitó a tres amigos, pero Mike y yo no fuimos invitados. Y nos dijeron que no nos invitaban porque éramos 'niños pobres'."

"¿Ellos dijeron eso?" preguntó mi padre incrédulo.

"Sí, lo dijeron." Contesté con tono herido.

Papá sacudió su cabeza silenciosamente, empujó sus anteojos sobre el puente de su nariz y volvió a leer el periódico. Me quedé esperando una respuesta.

Comía el año 1956. Yo tenía 9 años. Por algún giro del destino, concurría a la misma escuela pública a la cual la gente adinerada enviaba sus niños. El nuestro era un pueblo principalmente azucarero. Los gerentes de la plantación y otras personas influyentes del pueblo, tales como doctores, dueños de negocios y banqueros, enviaban sus niños a esa escuela, de primero a sexto grado. Después del sexto, sus hijos eran enviados generalmente a escuelas privadas. Dado que mi familia vivía sobre uno de los lados de la calle, yo concurría a ese colegio. Si hubiera vivido sobre el lado opuesto, hubiera ido a una escuela diferente, con niños de familias más parecidas a la mía. Después del sexto grado, esos niños y yo, iríamos a la escuela intermedia y al ciclo superior en un establecimiento público. No habría escuela privada para ellos ni para mí.

Mi padre bajó el periódico, al fin. Se diría que estaba pensando.

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

"¿Y cómo hago dinero?" pregunté.

"Bueno, usa la cabeza hijo", respondió sonriendo. Lo que realmente significaba era "eso es todo lo que voy a decirte", o "no sé la respuesta, no me pongas en aprietos".

Se forma una sociedad

A la mañana siguiente, le dije a Mitre, mi mejor amigo, lo que había dicho mi padre. Hasta donde yo sé, Mitre y yo éramos los únicos niños pobres de la escuela. Al igual que yo, Mitre estaba en esa escuela por accidente. Alguien había trazado una muesca cuadrada en la línea que marcaba el distrito escolar, y de esa manera nosotros terminamos adosados a una escuela con los hijos de los ricos. Nosotros no éramos realmente pobres, pero nos sentíamos como si lo fuéramos porque todos los demás chicos tenían guantes de baseball nuevos, bicicletas nuevas, y ¡todo nuevo!

Mamá y papá nos proveían de las cosas básicas, como comida, vestimenta y vivienda. Pero eso era todo. Papá solía decir, "si quieres algo, trabaja por ello". Queríamos cosas, pero no había demasiado trabajo disponible para niñitos de 9 años.

"Entonces, ¿qué haremos para hacer dinero?" preguntó Mitre.

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

Y así, en la mañana de ese sábado, Mitre se convirtió en mi primer socio comercial. Pasamos toda la mañana generando ideas sobre cómo hacer dinero. Ocasionalmente hablábamos de cómo se estarían divir-

tiendo los "niños mimados" en la casa de Jimmy, en la playa. Nos dolió un poco, pero ese dolor fue bueno, porque nos inspiró a seguir pensando acerca de las maneras de hacer dinero. Finalmente, esa tarde, un destello de iluminación atravesó nuestras cabezas. Se trataba de una idea. Mitre la obtuvo de un libro de ciencias que había leído. Entusiasmados, estrechamos nuestras manos, y entonces la sociedad ahora tenía un negocio.

Durante algunas de las semanas siguientes, Mitre y yo recorrimos el vecindario llamando a las puertas y preguntando a nuestros vecinos si podrían guardarnos sus tubos de pasta de dientes. La mayoría consintió sonriendo, con la mirada intrigada.

Algunos nos preguntaban qué estábamos haciendo. A lo cual respondíamos, "no podemos decírselo, es un secreto de negocios".

Mi madre se molestaba cada vez más a medida que avanzaban las semanas. Habíamos elegido un sitio cerca del lavarropas como lugar para apilar nuestro stock de materia prima. En una caja de cartón de botellas de ketchup, nuestra pila de tubos vacíos de pasta dentífrica comenzó a crecer.

Finalmente, mamá se entrometió. El espectáculo de los desperdicios de sus vecinos —tubos vacíos apretujados— le afectó. "¿Qué están haciendo ustedes, niños?" preguntó. "Y no quiero oír otra vez que se trata de un secreto de negocios. Hagan algo con este desastre o lo voy a arrojar a la basura."

Mitre y yo rogamos e imploramos, explicando que pronto tendríamos suficiente para empezar nuestra producción. Lo que estábamos esperando era que un par de vecinos acabaran su pasta para que nos dieran los tubos. Mamá nos garantizó una extensión del plazo por una semana.

El día de inicio de producción fue adelantado. La presión estaba encima. Mi primer socio ya había sido amenazado por mi propia madre con un aviso de desalojo de nuestro espacio en el lavadero. El asunto de tener que decirles a los vecinos que apuraran el uso de su pasta, pasó a ser una tarea de Mitre, quien les dijo que, de todas maneras, sus dentistas deseaban que se cepillaran más a menudo. Yo comencé a organizar la línea de producción.

La producción comenzó una semana más tarde, tal como había sido programado. Mi padre vino con un amigo a ver a dos niños de 9 años con una línea de producción que operaba a toda velocidad en la rampa de acceso a la casa. Un fino polvo blanco se esparcía por todas partes. Sobre una mesa alargada, había pequeños cartones de leche del colegio, y la parrilla de la familia con carbones al rojo, irradiaba a máxima temperatura.

Papá se acercó cuidadosamente, teniendo que dejar su automóvil en la entrada de la rampa, ya que la línea de producción bloqueaba el portón. A medida que él y su amigo se acercaban, vieron sobre los carbones una olla de acero, con los tubos derritiéndose. En aquellos días, la pasta de dientes no era envasada en tubos plásticos. Los tubos eran de plomo. De manera que luego de quitarles la pintura, los tubos eran colocados en la olla, se derretían hasta que se volvían líquidos, y sosteniendo la olla por sus asas, vertíamos el plomo en los cartones de leche, a través de un pequeño agujero.

Los cartones estaban llenos de piedra París. El polvo blanco desparramado era el material, antes de ser mezclado con agua. En mi premura, yo había dejado caer la bolsa, y toda el área se veía como si la hubiera azotado una tormenta de nieve. Los cartones de leche eran el recipiente contenedor para los moldes de piedra París.

Mi papá y su amigo observaban mientras nosotros cuidadosamente vertíamos el plomo derretido a través del pequeño agujero en lo alto del molde de piedra París.

"Cuidado", dijo mi padre.

Yo asentí sin mirarlo.

Finalmente, una vez que el líquido fue vertido, dejé la olla y le sonreí a papá.

"¿Qué están haciendo ustedes, muchachos?" preguntó con una cautelosa sonrisa.

"Estamos haciendo lo que tú me dijiste que hiciera. Vamos a ser ricos", le dije.

"Bueno" dijo Mike, asintiendo y sonriendo forzosamente. "Somos socios."

"¿Y qué es lo que hay en esos moldes de material?" preguntó papá.

"Mira", dije. "Esta debería ser una buena partida."

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

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

"Así es", respondió Mike. "Estamos haciendo lo que usted nos dijo. Estamos haciendo dinero."

El amigo de papá se dio vuelta y se echó a reír. Mi padre sonrió y sacudió su cabeza. Además del fuego y una caja de tubos vacíos, frente a él se encontraban dos niñitos cubiertos de polvo, sonriendo de oreja a oreja.

Nos pidió que dejáramos todo y nos sentáramos con él en el escalón de acceso a nuestra casa. Con una sonrisa, nos explicó el significado de la palabra "falsificación".

Nuestros sueños estaban quebrados. "¿Quieres decir que es ilegal?" preguntó Mike con un temblor en la voz.

"Déjalos", dijo el amigo de mi padre. "Puede que estén revelando un talento natural."

Papá le clavó la mirada.

"Sí, es ilegal" dijo con delicadeza. "Pero ustedes, muchachos, han mostrado gran creatividad y originalidad de pensamiento. Sigán así. No desistan."

Disgustados, Mike y yo nos sentamos en silencio por alrededor de veinte minutos antes de comenzar a limpiar nuestro desorden. El negocio acabó en su día de apertura. Mientras barría el polvo, miré a Mitre y dije, "creo que Jimmy y sus amigos tienen razón. Somos pobres."

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

Mike y yo permanecimos allí en silencio. Esas fueron lindas palabras pero aún no sabíamos qué hacer.

"Y, ¿cómo es que no eres rico papá?" pregunté.

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

Mike y yo nos dimos vuelta y continuamos con nuestra limpieza.

"Ya lo sé", dijo mi padre, "si ustedes quieren saber cómo ser ricos, no me pregunten a mí. Hablen con tu papá, Mike."

"¿Mi papá?" preguntó Mike con gesto sorprendido.

"Sí, tu papá", repitió mi padre sonriendo. "Tu padre y yo tenemos el mismo oficial de cuentas en el banco, y él se deshace en elogio: sobre tu padre. Me ha dicho varias veces que tu papá es brillante cuando se trata de ganar dinero."

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

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

Con eso, Mike y yo nos entusiasamos otra vez. Con nuevo vigor, comenzamos a limpiar el desorden causado por nuestro primer fenecido negocio. Mientras ordenábamos, hicimos planes acerca de cuándo y cómo hablar con el papá de Mitre. El problema era que él trabajaba largas horas y a menudo no llegaba a casa hasta tarde. Su padre era dueño de depósitos, una compañía constructora, una cadena de almacenes, y tres restaurantes. Estos últimos eran los que lo mantenían fuera hasta tarde.

Mike tomó el autobús hacia su casa luego de que terminamos de limpiar. Iba a hablar con su papá cuando él llegara a casa esa noche, y le preguntaría si nos podría enseñar cómo hacernos ricos. Mitre prometió llamarme bien hablara con su papá, aunque fuera tarde.

El teléfono sonó a las 8:30 p.m.

"O.K." dijo. "El próximo sábado." Y colgó. El padre de Mitre había accedido a reunirse con nosotros.

El sábado por la mañana a las 7:30 hs., tomé el autobús hacia el lado pobre de la ciudad.

Comienza la lección:

"Les pagaré 10 centavos por hora. "

Aún para los estándares de pago de 1956, 10 centavos era bajo.

Michael y yo nos reunimos con su papá esa mañana a las 8 hs. En punto. El estaba atareado, y ya había estado trabajando por más de una hora. Su supervisor de construcciones se estaba yendo en su ca-

mioneta justo cuando yo llegaba caminando a su pequeña, simple y pulcra casa. Mike me recibió en la puerta.

"Papá está hablando por teléfono, y dijo que esperaríamos en el porche trasero", dijo Mitre, mientras me abría la puerta.

El viejo piso de madera crujía mientras yo cruzaba el umbral de esta antigua casa. Había una alfombra ordinaria al cruzar la puerta. Estaba allí para disimular los años de uso de incontables pisadas soportadas por el piso. Aunque estaba limpia, necesitaba ser reemplazada.

Sentí claustrofobia al entrar a la angosta sala de estar, sobrecargada de viejos y enmohecidos muebles que hoy serían piezas de colección. Sentadas en el sofá, había dos mujeres un poco mayores que mi madre. Frente a ellas estaba sentado un hombre en ropa de trabajo. Vestía pantalones y camisa caqui, planchada prolijamente pero sin almidón, y botas de trabajo bien lustradas. Era unos diez años mayor que mi padre diría, alrededor de 45 años. Nos sonrieron a medida que pasamos entre ellos hacia la cocina, que llevaba al porche que se abría al patio trasero. Les devolví tímidamente la sonrisa.

"¿Quiénes son esas personas?" pregunté.

"Ah, trabajan para papá. El hombre más grande lleva adelante los depósitos, y las mujeres son las gerentes de los restaurantes. Y ya viste al supervisor de construcciones, que está trabajando en el proyecto de una carretera a 50 millas de aquí. El otro supervisor, que está construyendo un grupo de casas, se había retirado antes de que tú llegaras."

"¿Y esto sucede todo el tiempo?" pregunté.

"No siempre, pero bastante a menudo", dijo Mitre sonriendo, mientras empujaba una silla para sentarse junto a mí.

"Le pregunté si nos podría enseñar a hacer dinero", dijo Mitre.

"Ah, y ¿qué respondió a eso?" pregunté con cautelosa curiosidad.

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

"¡Oh!", dije, empujando mi silla mecedora hacia la pared; me había sentado allí encaramado a las dos patas traseras de la silla. Mitre hizo lo mismo.

"¿Sabes cuál es la oferta?" pregunté.

"No, pero muy pronto lo averiguaremos."

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

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

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

Era un hombre grandote, como de 1.80 metros de alto y 100 kilos de peso. Mi padre era más alto, como del mismo peso, y cinco años mayor que el padre de Mitre. Tenían un aspecto algo parecido, pero no el mismo tipo étnico. Quizás su energía era similar.

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

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

"OK, aquí está mi oferta. Les enseñaré, pero no lo haré al estilo de un salón de clases. Ustedes trabajan para mí, yo les enseño. Ustedes no trabajan para mí, yo no les enseño, y estoy perdiendo mi tiempo si sólo quieren sentarse y escuchar, como lo hacen en el colegio. Esa es mi oferta. Tómenla, o déjenla."

"Mmm... ¿Puedo hacer una pregunta primero?" pregunté.

"No. Lo toman o lo dejan. Tengo mucho trabajo que hacer como para malgastar mi tiempo. Si ustedes no pueden tomar una decisión con firmeza, entonces, de todas maneras, nunca aprenderán a ganar dinero."

Las oportunidades van y vienen. Ser capaz de saber cuándo haces decisiones rápidas es una habilidad importante. Ustedes tienen la oportunidad que solicitaron. La escuela comienza o cierra en diez segundos", dijo el papá de Mike con una sonrisa fastidiosa.

"La tomo", dije.

"La tomo", dijo Mike.

"Bueno", dijo el papá de Mike. "La Sra. Martín estará aquí en diez minutos. Cuando termine con ella, la acompañarán a mi supermercado y pueden empezar a trabajar. Les pagaré 10 centavos por hora y trabajarán tres horas cada sábado."

"Pero tengo un partido de softball hoy", dije.

El padre de Mike bajó su voz hasta un tono rígido. "Lo toman o lo dejan", dijo.

"Lo tomo", repliqué, eligiendo trabajar y aprender en lugar de jugar softball.

30 centavos más tarde

Alrededor de las 9:00 a.m. de una bella mañana de sábado, Mike y yo estábamos trabajando para la Sra. Martín. Ella era una mujer amable y paciente. Siempre decía que le recordábamos a sus dos hijos, quienes ya habían crecido y partido. Aunque era amable, ella creía en trabajar mucho, y nos mantenía trabajando. Ella era la encargada de señalarnos nuestras tareas. Pasábamos tres horas tomando alimentos enlatados de los estantes y, con un plumero, cepillábamos cada lata para quitarle el polvo; luego las reacomodábamos prolijamente. Era un trabajo extremadamente aburrido.

El papá de Mike, a quien yo llamo mi padre rico, era dueño de nueve supermercados, con grandes playas de estacionamiento. Eran la versión temprana de los actuales mercaditos "7—11" (Seven Eleven). Pequeños almacenes del vecindario, en los cuales la gente compraba ítems tales como leche, pan, mantequilla, o cigarrillos. El problema era que estábamos en Hawai antes del aire acondicionado, y los comercios no podían cerrar las puertas por el calor. Sobre los costados del local, las puertas debían estar abiertas de par en par, quedando sobre el acceso y el estacionamiento. Cada vez que un automóvil pasaba o estacionaba, el polvo volaba en remolinos cayendo dentro del local.

De manera que tendríamos trabajo por tanto tiempo como no hubiera aire acondicionado.

Durante tres semanas, Mike y yo nos reportamos a la Sra. Martín y trabajamos nuestras tres horas. Al mediodía, acababa nuestro trabajo, y entonces ella dejaba caer tres pequeñas monedas de diez centavos en cada una de nuestras manos. Mas, aunque tenía 9 años y era la década de los 50, 30 centavos no era demasiado excitante. Los libritos de historietas costaban entonces 10 centavos, así que usualmente yo gastaba mi paga en historietas, y volvía a casa.

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

"Estoy renunciando", le dije a Mike en el almuerzo. El almuerzo de la escuela era miserable. El colegio era aburrido, y ahora ni siquiera esperaba mis sábados con satisfacción. Pero lo que realmente me afectaba, eran los 30 centavos.

Esta vez Mike sonrió.

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

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

11 ¿Qué?" dije indignado. "¿El estuvo esperando a que yo me hartara?"

"Algo así", dijo Mike. "La clase de papá es diferente. El enseña distinto que tu papá. Tu mamá y tu papá dan muchas explicaciones. Mi padre es calmó y de pocas palabras. Sólo espera hasta este sábado. Le diré que estás listo."

"¿Quieres decir que yo he sido probado?"

"No, realmente no, pero quizás sí. Papá te lo explicará el sábado."

Esperando mi turno el sábado

Estaba listo. Estaba preparado. Incluso mi padre verdadero estaba enojado con él. Mi papá real, el que yo llamo mi padre pobre, pensaba que mi padre rico estaba violando las leyes laborales infantiles y debería ser investigado.

Mi educado padre pobre dijo que yo debía reclamar lo que merecía. Por lo menos 25 centavos por hora. Mi papá pobre me dijo que si no obtenía un aumento, debería renunciar inmediatamente.

"De todas maneras, tú no necesitas ese condenado trabajo", dijo con indignación.

El sábado a las 8 de la mañana en punto, yo atravesé la misma desvencijada puerta de la casa de Mike.

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

Miré alrededor pero no vi a Mike por ningún lugar. Me sentí entorpecido, y cuidadosamente me senté junto a las mismas dos mujeres que habían estado allí cuatro semanas atrás. Me sonrieron, corriéndose un poco para hacerme lugar en el sofá.

Transcurrieron cuarenta y cinco minutos, y yo ya estaba echando vapor. Las dos mujeres se habían entrevistado con él y se habían retirado treinta minutos antes. El hombre mayor había estado adentro por veinte minutos, y también se había retirado ya.

La casa estaba vacía, y yo allí sentado en su mohosa y oscura sala de estar, en ese bello y soleado día hawaiano, esperando para hablar con un tacaño que explotaba niños. Podía oírlo en actividad alrededor de la oficina, hablando por teléfono, e ignorándome. En un momento, estuve listo para irme, pero por alguna razón, me quedé.

Finalmente, quince minutos más tarde, a las 9 hs. en punto, padre rico salió y sin decir nada, me hizo señas con su mano para que entrara a su deslucida oficina.

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

"Bueno, usted no está cumpliendo su parte del trato", dije sin consideraciones, casi con lágrimas. Para un muchachito de 9 años, era realmente atemorizante enfrentar a un adulto.

"Usted dijo que me enseñaría si yo trabajaba para usted. Bien, lo he hecho. He trabajado esforzadamente. He dejado de lado mis partidos de baseball para trabajar para usted. Pero usted no mantuvo su palabra. No me ha enseñado nada. Usted es un tramposo, como piensa todo el mundo en esta ciudad. Es un insaciable. Quiere todo el dinero sin tener en cuenta a sus empleados. Me hizo esperar y no me ha demostrado respeto. Soy sólo un chiquillo, y merezco ser tratado mejor."

Padre rico se inclinó hacia atrás en su silla giratoria, se llevó las manos a la barbilla, apenas mirándome fijamente. Parecía estar estudiándome.

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

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

"Te estoy enseñando", dijo papá rico calmadamente.

"¿Qué me está enseñando? ¡Nada!" agregué enojado. "Ni siquiera me ha hablado una sola vez desde el momento en que accedí a trabajar para usted por manías. Diez centavos la hora. ¡Ah! Debería notificar al gobierno sobre usted. Tenemos leyes laborales infantiles, ¿sabe? Mi padre trabaja para el gobierno, ¿sabe?"

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

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

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

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

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

"Bueno, sí", repliqué.

"Así es como te enseñan en el colegio", dijo él sonriendo. "Pero esa no es la forma en que la vida te enseña, y diría que la vida es el mejor de todos los maestros. La mayor parte del tiempo, la vida no te habla. Es como que te va empujando. Cada empujón es la vida diciendo, `despierta; hay algo que quiero que aprendas'."

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

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

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

"La vida nos empuja a todos. Algunos se rinden. Otros luchan. Unos pocos aprenden la lección y avanzan. Los empujones de la vida son bienvenidos por ellos. Para estas pocas personas, esto significa

que necesitan y desean aprender algo. Ellos aprenden y avanzan. La mayoría abandona, y unos pocos, como tú, luchan."

Padre rico se puso de pie y cerró la vieja ventana de crujiente madera que necesitaba ser reparada. "Si tú aprendes esta lección, crecerás como un joven sabio, rico y feliz. Si no lo haces, pasarás la vida culpando a tu trabajo, tu bajo salario o tu jefe por tus problemas. Vivirás la vida esperando ese gran golpe de suerte que resuelva todos tus problemas."

Papá rico me examinó para ver si yo aún estaba escuchando. Sus ojos se encontraron con los míos. Clavamos la vista uno en el otro, formando corrientes de comunicación entre nosotros a través de nuestros ojos. Finalmente, yo me aparté una vez que había absorbido su último mensaje. Sabía que él tenía razón. Le estaba echando la culpa, y era yo quien le había pedido que me enseñara. Yo estaba luchando.

Papá rico continuó. "Por otra parte, si tú eres la clase de persona que no tiene agallas, te rendirás cada vez que la vida te presione. Si eres esa clase de persona, vivirás toda tu vida apostando sobre seguro, haciendo todo lo correcto, reservándote para alguna ocasión especial que nunca sucederá. Finalmente, te mueres siendo un hombre aburrido. Tendrás una gran cantidad de amigos a quienes realmente les caes bien por haber sido un muchacho que ha trabajado con tanto esfuerzo. Pero la verdad es que, dejaste que la vida te empuje hasta la resignación. Muy dentro de ti, estabas aterrizado de correr riesgos. Realmente deseabas ganar, pero el miedo de perder era más grande que el entusiasmo por ganar. En lo profundo de tu ser, tú, y sólo tú, sabrás que no te jugaste a ir tras ello. Elegiste apostar sobre seguro."

Nuestros ojos se encontraron nuevamente. Por diez segundos, nos estuvimos mirando, apartando la mirada sólo cuando el mensaje fue recibido.

"¿Ha estado poniéndome a prueba?"

"Algunos podrán decir eso", dijo sonriendo. "Yo simplemente diría que te di a probar el sabor de la vida."

"¿Qué sabor de la vida?" pregunté, aún enojado, pero ahora curioso. Y así mismo, listo para aprender.

"Ustedes, niños, son las primeras personas en solicitarme que les enseñe cómo ganar dinero. Tengo más de 150 empleados, y ni uno solo de ellos me ha preguntado qué es lo que yo sé acerca del dinero. Ellos me han solicitado un empleo y su correspondiente retribución, pero nunca que les enseñe acerca del dinero. De manera que la mayoría pasarán los mejores años de su vida trabajando por el dinero, sin entender realmente qué es eso por lo que están trabajando."

Me senté allí, escuchándolo atentamente.

"Así que, cuando Mike me habló de que ustedes querían aprender cómo ganar dinero, decidí diseñar un curso que se asemejara a la vida real. Podría haber hablado hasta que mi cara se pusiera azul, pero ustedes no hubieran podido escuchar ni una sola cosa. Así que, decidí dejar que la vida los presionara un poco, para que entonces pudieran escucharme. Por eso les pagué sólo 10 centavos."

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

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

"No entiendo", dije.

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

"Pero usted sólo me pagó 10 centavos."

"¿Y qué estás aprendiendo?" preguntó sonriente.

"Que usted es tacaño", dije con una tímida sonrisa.

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

"Pero es que así es."

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

"Bueno, si usted no me paga más, o no muestra mayor consideración y me enseña, renunciaré."

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

"¿Y que lo resolverá?" pregunté. "¿Tomar esos miserables 10 centavos y sencillamente sonreír?"

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

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

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

Fue en ese momento que padre rico compartió el punto de vista fundamental que lo separaba del resto de sus empleados y de mi papá y que, eventualmente, lo llevó a convertirse en uno de los hombres más ricos de Hawai, mientras que mi padre, altamente instruido pero pobre, luchó con sus finanzas durante toda su vida. Era un singular punto de vista que hizo una total diferencia de por vida.

Padre rico repetía una y otra vez este punto de vista, al que yo llamaré Lección Nro. 1.

"Las clases media y pobre trabajan por el dinero."

"Los ricos tienen dinero trabajando para ellos."

En esa radiante mañana de sábado, yo estaba aprendiendo un punto de vista completamente diferente del que me había sido enseñado por mi padre pobre. A los 9 años, crecí consciente de que ambos padres querían que aprendiera. Ambos me alentaban a que estudie... pero no las mismas cosas.

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

Padre rico continuó con mi primera lección, "me alegro que te hayas enojado por tener que trabajar por 10 centavos la hora. Si no te hubieras enojado, y lo hubieses aceptado con agrado, yo habría tenido que decirte que no podía enseñarte. Mira, el verdadero aprendizaje requiere energía, pasión, un deseo ardiente. El enojo es una parte importante de esa fórmula, porque el apasionamiento es una mezcla de enojo y amor combinados. Cuando se trata de dinero, la mayoría de las personas quieren jugar sobre seguro y sentirse a salvo. De manera que no es la pasión lo que los guía, sino el miedo."

"¿Y es por eso que aceptan un trabajo en el que se les paga poco?" pregunté.

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

"Pero, ¿no piensa que debería pagarles más?" pregunté.

"No tengo por qué hacerlo. Y además, más dinero no resolvería el problema. Simplemente, observa a tu papá. El gana mucho dinero, pero aún así no puede pagar sus cuentas. La mayoría de las personas, al obtener más dinero, obtienen mayores deudas."

"Y este es el motivo de los 10 centavos por hora. Es parte de la lección", dije sonriendo.

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

"¿Y usted no?" pregunté.

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

"¿No querrían todos aprender eso?" pregunté.

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

"No entiendo", dije con gesto torvo.

"No te preocupes por eso ahora. Sólo recuerda que es el miedo lo que mantiene a la gente en sus trabajos. El miedo de no pagar sus cuentas. El miedo a ser despedido. El miedo a no tener suficiente dinero.

El miedo a comenzar de nuevo. Ese es el precio de estudiar para tener una profesión u oficio, y luego ponerse a trabajar por el dinero. La mayoría de las personas se convierten en esclavos del dinero... y luego se enojan con sus patrones."

"Y aprender a tener dinero trabajando para uno, ¿es un curso de estudio completamente diferente?" pregunté.

"Absolutamente", contestó papá rico, "absolutamente".

Nos quedamos sentados en silencio, en esa hermosa mañana hawaiana de sábado. Mis amigos deberían estar empezando el partido de la Liga Infantil de Baseball. Pero, por alguna razón, ahora yo estaba agradecido de haber decidido trabajar por 10 centavos la hora. Sentía que estaba a punto de aprender algo que mis amigos no aprenderían en el colegio...

"¿Listo para aprender?" preguntó papá rico.

"Absolutamente", contesté con un gesto.

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

"Yo no entiendo", dije.

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

"Terrible", respondí.

"Si eliges trabajar por el dinero, la vida será así, como para la mayoría de las personas", dijo padre rico.

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

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

"Esa es la manera en que la mayoría de los empleados se sienten cuando reciben sus recibos de sueldo. Especialmente, luego de que todas las retenciones e impuestos han sido deducidos. Al menos tú recibiste el 100 por ciento."

"¿Quiere decir que no a todos los trabajadores se les paga el total?" pregunté con asombro.

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

"¿Y cómo lo hace?" pregunté.

"Gravámenes", respondió. "Eres gravado cuando ganas. Eres gravado cuando gastas. Eres gravado cuando ahorras. Y eres gravado aún cuando mueres."

"¿Por qué las personas dejan que el gobierno les haga eso?"

Ahí, papá rico se quedó sentado en silencio. Creo que deseaba que yo escuché, en lugar de dejar salir tanta charla de mi boca. Finalmente, me calmé. No me gustaba lo que había oído. Sabía que mi padre se quejaba constantemente de pagar tantos impuestos, pero no hacía nada al respecto. ¿El tipo de vida estaba empujándolo?

Padre rico se meció lenta y silenciosamente en su silla, tan sólo mirándome.

"¿Listo para aprender?" preguntó.

Asentí lentamente.

"Como he dicho, hay muchas cosas que aprender. Aprender a tener dinero trabajando para ti es un aprendizaje de por vida. Mucha gente va a la universidad por cuatro o más años, y allí finaliza su educación. Yo sé hoy que mi estudio sobre el dinero continuará a lo largo de toda mi vida, simplemente porque cuanto más descubro, encuentro que más necesito aprender. La mayoría de las personas jamás estudian este tema. Van a trabajar, obtienen su cheque, balancean sus cuentas, y eso es todo. Y además de eso, ellos se preguntan por qué tienen problemas financieros. Entonces, creen que el problema se resolverá con más dinero. Pocos se dan cuenta de que el problema es la carencia de educación financiera."

"¿De manera que mi papá tiene problemas con los impuestos porque no comprende al dinero?" pregunté confundido.

"Verás", respondió padre rico. "El tema de los impuestos es sólo una pequeña sección de la lección de tener dinero trabajando para ti. Hoy, solamente quiero descubrir si aún tienes la pasión de aprender acerca del dinero. La mayoría no la tiene. Quieren ir al colegio, aprender una profesión, divertirse en el tra-

bajo, y ganar mucho dinero. Un día se despiertan con grandes problemas financieros, y entonces no pueden parar de trabajar. Ese es el precio de saber únicamente cómo trabajar por el dinero, en lugar de estudiar cómo tener dinero trabajando para uno. Entonces, ¿aún conservas tu pasión por aprender?" preguntó.

Asentí.

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

"¿Cómo?" pregunté con total asombro.

"Ya lo escuchaste. Nada. Trabajarás las mismas tres horas cada sábado, pero esta vez no se te pagarán los 10 centavos por hora. Dijiste que no querías aprender a trabajar por el dinero, de manera que no te pagaré nada."

Yo no podía creer lo que estaba oyendo.

"Ya he tenido esta conversación con Mike. El ya está trabajando gratis, quitando el polvo y acomodando latas. Mejor que te apures y vuelvas allá."

"Eso no es justo", grité. "Usted debe pagar algo."

"Tú dijiste que querías aprender. Si no aprendes esto ahora, crecerás siendo como las dos mujeres y el otro hombre mayor que estaban sentados en mi sala, trabajando por el dinero y deseando que no te despidan. O como tu padre, ganando mucho de dinero, sólo para esta endeudado hasta los ojos, esperanzado en que más dinero resolverá el problema. Si eso es lo que deseas, volveré a nuestro trato original de 10 centavos por hora. O puedes hacer lo que la mayoría de la gente termina haciendo. Quejarse de que el salario no es suficiente, renunciar, y buscar otro trabajo."

"¿Pero y yo qué hago?" pregunté.

Padre rico me dio golpecitos en la cabeza. "Usa esto", dijo. "Si lo usas bien, pronto me agradecerás por darte una oportunidad, y te volverás un hombre rico."

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

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

LECCIÓN # 1: Los ricos no trabajan por el dinero

No le dije a mi padre que no me estaban pagando. El no hubiera entendido, y yo no quería tratar de explicar algo que ni yo mismo entendía aún.

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

Padre rico apareció por allí al mediodía del tercer sábado. Lo escuchamos maniobrar su camión en el estacionamiento, chisporroteando cuando el motor se apagaba. Entró a la tienda y saludó a la Sra. Martín con un abrazo. Luego de chequear cómo iban las cosas en la tienda, fue al refrigerador de los helados, sacó dos paletas, las pagó, y nos señaló a Mike y a mí.

"Vayamos a dar un paseo, chicos."

Cruzamos la calle esquivando algunos automóviles, y caminamos a través de una gran extensión de pasto, donde unas personas adultas estaban jugando softball. Nos sentamos en una mesa de picnic apartada, y nos dio los helados.

"¿Cómo van las cosas, niños?"

"O.K.", dijo Mitre.

Yo asentí de acuerdo.

"¿Ya aprendieron algo?" preguntó padre rico.

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

Evitando una de las trampas más grandes de la vida

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

"Pero éstas son buenas personas y trabajan mucho. ¿Se divierte usted a costa de ellos?" demandé.

Una sonrisa se formó en la cara de papá rico.

"La Sra. Martín es como una madre para mí. Yo jamás sería tan cruel Debo sonar cruel porque estoy tratando de hacer lo mejor que puede para señalarles algo a ustedes dos. Quiero expandir sus puntos de vista para que puedan ver algo. Algo que la mayoría de las personas nunca tienen la ventaja de ver porque su visión es demasiado estrecha. La mayoría no ve la trampa en la que se han metidos."

Mike y yo nos sentamos sin estar seguros de su mensaje. Sonaba cruel, pero nosotros podíamos sentir que él deseaba desesperadamente que nosotros aprendiéramos algo.

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

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

"O.K., les pagaré un dólar por hora", dijo padre rico, con una mueca burlona.

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

"O.K., u\$s 2 por hora."

Mi pequeño cerebro de 9 años y mi corazón, casi explotaban. Después de todo, estábamos en 1956, y que me pagaran u\$s 2 la hora me hubiera convertido en el niño más rico del mundo. No podía imaginarme ganando esa clase de dinero. Yo quería decir "sí". Quería aceptar el trato. Podía ver una nueva bicicleta, guantes de baseball nuevos, y la adoración de mis amigos cuando mostrara algo de efectivo. Además de eso, Jimmy y sus amigos ricos nunca podrían volver a llamarme pobre. Pero por alguna razón mi boca permaneció en silencio.

Quizás mi cerebro se recalentó y comenzó a derretirse. Pero en lo profundo de mi ser, yo realmente no quería esos u\$s 2 por hora.

El helado se derretía y corría por mi mano. El envase estaba vacío, y en el piso las hormigas disfrutaban el pegajoso enchastre de vainilla y chocolate. Padre rico veía ante sí a dos muchachitos que le devolvían fijamente la mirada, con los ojos muy abiertos y el cerebro en blanco. El sabía que nos estaba probando, y que nuestra parte emocional quería aceptar el trato. El sabía que el alma de cada ser humano tiene un punto débil y lleno de necesidades, que puede ser comprado. Y él sabía que el alma de cada ser humano también tenía una parte llena de fortaleza y de resolución, que no podría ser comprada jamás. La cuestión era cuál de las dos partes era la más fuerte. El había puesto a prueba a miles de almas en su vida. El examinaba almas cada vez que entrevistaba a alguien para un trabajo.

"Bien, que sean u\$s 5 por hora."

De repente, hubo un silencio dentro de mí. Algo había cambiado. La oferta era demasiado buena, y ya se había vuelto ridícula. No demasiados adultos en 1956 ganaban más de u\$s 5 por hora. La tentación desapareció, y se instaló la calma. Lentamente, giré a mi izquierda y miré a Mike. El me devolvió la mirada. La parte de mi alma que era débil y necesitada, estaba silenciosa. La parte de mí que no tenía precio tomó el lugar. Una calma y una certeza acerca del dinero penetraron en mi cerebro y en mi alma. Yo sabía que Mike había llegado también a ese punto.

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

"¿Qué patrón?" pregunté.

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

"¿Existe otra manera?" preguntó Mitre.

"Sí", dijo padre rico lentamente. "Pero sólo unas pocas personas la encuentran."

"¿Y cuál es esa manera?" nuevamente Mitre preguntó.

"Eso, chicos, es lo que yo espero que ustedes descubran a medida que estudian y trabajan conmigo. Eso es por lo que les retiré toda forma de pago."

"¿Alguna indirecta?" dijo Mitre. "Estamos como cansados de trabajar duro, especialmente de trabajar por nada."

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

"Pero no hemos estado mintiendo", dije yo.

"No dije que estuvieran mintiendo. Dije que hay que decir la verdad", volvió a repetir.

"¿La verdad acerca de qué?" pregunté.

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

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

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

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

"Correcto", dijo padre rico. "En lugar de decir la verdad acerca de cómo se sienten, ellos reaccionan ante sus sentimientos, que les impiden pensar. Ellos sienten miedo, y van a trabajar, esperando que el dinero lo mitigue, pero no sucede así. Ese viejo miedo ronda a su alrededor, entonces van de nuevo al trabajo, esperando nuevamente que el dinero calme sus temores, pero una vez más, no sucede así. El miedo los tiene atrapados en esta trampa de trabajar, ganar dinero, trabajar, ganar dinero y esperar que el miedo se disipe. Pero cada mañana al levantarse, el miedo se levanta con ellos. Para millones de personas, ese viejo miedo es la causa de que no puedan conciliar el sueño, originándoles noche de agitación y temor. De manera tal que otra vez se levantan y van a trabajar, esperando que el cheque de su sueldo elimine ese miedo que corroe su alma. El dinero está manejando sus vidas, pero ellos se rehúsan a asumir la verdad. El dinero tiene el control de sus emociones, y en consecuencia, de sus almas."

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

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

"¿Ah, no?" pregunté sorprendido.

"No. Déjeme finalizar acerca de esta otra emoción, que es el deseo. Algunos lo llaman ansia o anhelo, pero yo prefiero deseo. Es perfectamente normal desear algo mejor, más lindo, más divertido o excitante. De manera que las personas también trabajan por el dinero a causa de sus deseos. Ellos quieren dinero porque piensan que puede comprar alegrías. Pero las alegrías que el dinero puede comprar son a menudo efímeras, y así pronto vuelven a necesitar más dinero para más alegrías más placer, más confort, más seguridad. Y entonces ellos siguen trabajando, creyendo que el dinero aliviará sus almas afligidas por el miedo y el deseo. Pero el dinero no puede hacer eso."

"¿Aún la gente rica?" preguntó Mitre.

"Incluyendo a la gente rica", dijo padre rico. "De hecho, la razón de la riqueza de muchas personas no es el deseo, sino el miedo. En realidad ellos creen que el dinero puede eliminar el miedo de no tenerlo o de ser pobre, y por eso amasan toneladas de dinero, para luego descubrir que el miedo empeora. Ahora temen perder lo que tienen. Tengo amigos que siguen trabajando, aunque tengan ya demasiado. Conozco personas que poseen millones, y están más temerosos ahora que cuando eran pobres. Están aterrorizados de perder todo su dinero. Los miedos que los llevaron a ser ricos, ahora han empeorado. Esa parte débil y necesitada de sus almas está gimiendo en voz más alta cada vez. Ellos no quieren perder sus mansiones, los automóviles, la vida de clase alta que el dinero les ha comprado. Temen qué dirían sus amigos si perdieran toda su fortuna. Muchos están emocionalmente desesperados y neuróticos, aun— que lucen ricos y tienen más dinero."

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

"No, no lo creo", replicó padre rico. "El hecho de evitar el dinero es tan psicótico como ser adicto a él."

Como corolario, el pordiosero del pueblo pasó de largo por nuestra mesa, deteniéndose en un gran cesto de desperdicios, revolviendo todo en busca de algo. Los tres lo miramos con gran interés, cuando quizás en otra oportunidad lo hubiéramos ignorado.

Padre rico sacó un dólar de su billetera y con un gesto se lo ofreció al hombre, ya mayor. Al ver el billete, el vagabundo vino a nosotros inmediatamente, lo tomó, y le agradeció profusamente, huyendo extasiado con su buena fortuna.

"El no es muy diferente de muchos de mis empleados", dijo papá rico. "Yo he conocido mucha gente que dice 'oh, yo no estoy interesado en el dinero'. Pero aún así ellos trabajan en su empleo por lo menos ocho horas por día. Eso es una negación de la verdad. Si no están interesados en el dinero, ¿entonces por qué están trabajando? Esa clase de mentalidad probablemente es más psicótica que la de una persona que acumula dinero."

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

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

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

"¡Guau!" dijo Mike.

"No temas por lo que yo acabo de decir. Todo esto tendrá más sentido en los próximos años. Tan sólo debes ser un observador, no un reaccionario de tus emociones. La mayoría de las personas no saben que sus emociones están delineando sus pensamientos. Tus emociones son tus emociones, y tienes que aprender a delinear tus propios pensamientos."

"¿Puede darme un ejemplo?" pregunté.

"Seguro", replicó. "Cuando una persona dice, 'necesito encontrar un trabajo', una emoción está tomando el lugar de un pensamiento. El miedo a no tener dinero genera ese pensamiento."

"No entiendo", dijo Mike.

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

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

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

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

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

"¿Entonces qué recomienda usted?" le pregunté.

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

Finalmente, todo cobraba sentido. Lo que él quería, era que expandiéramos nuestra visión. Que viéramos lo que, al respecto, ni la Sra. Martín, ni sus empleados, ni mi padre podían ver. El usó ejemplos que sonaban crueles por momentos, pero yo nunca los he olvidado. Ese día, mi visión se expandió, y pude empezar a ver la trampa que yace por delante de la mayoría de las personas.

"Verán, en última instancia, todos somos empleados. Sólo que trabajamos en distintos niveles", agregó padre rico. "Lo que yo quiero, niños, es que tengan una chance de evitar esa trampa, causada por las emociones del miedo y la ansiedad. Úsenlas a su favor, y no en su contra. Por eso quiero enseñarles. Yo no estoy interesado en que aprendan tan sólo a construir una pila de billetes. Eso no dominará el miedo o las ansias. Si en primer lugar ustedes no dominan estas dos emociones y se vuelven ricos, serán simplemente esclavos muy bien remunerados."

"Bueno, ¿y cómo evitamos la trampa?" le pregunté.

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

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

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

"¿Cómo se sintieron cuando los tenté con un aumento? ¿Notaron cómo crecían sus deseos?"

Movimos nuestras cabezas asintiendo.

"Al no dejarse llevar por sus emociones, ustedes contuvieron sus reacciones y pudieron pensar. Eso es lo más importante. Siempre tenemos emociones de miedo o ansiedad. De aquí en adelante, es más importante para ustedes utilizar esas emociones para su propio beneficio y a largo plazo, y no simplemente dejar que ellas los manejen controlando sus pensamientos. La mayoría de las personas usan el miedo y la ansiedad en contra de sí mismos. Ese es el comienzo de la ignorancia. Muchos, a raíz de sus emociones de miedo y deseo, viven sus vidas a la caza de salarios, aumentos, y la seguridad de un empleo, sin cuestionarse realmente a dónde los están conduciendo esos pensamientos altamente emotivos. Es igual que la imagen de un burro tirando de una carreta, mientras el amo hace colgar una zanahoria delante de la nariz del animal. Puede ser que el dueño del burro esté yendo donde quiere, pero el animal está persiguiendo una ilusión. Al día siguiente, sólo habrá para el burro una nueva zanahoria."

"Quiere decir que en el momento en que empecé a imaginarme un nuevo guante de baseball, golosinas y juguetes, ¿fue como la zanahoria para el burro?" preguntó Mike.

"Sí. Y a medida que vayan creciendo, los juguetes serán más caros. Un nuevo automóvil, un barco y una gran casa para impresionar a sus amigos", dijo papá rico con una sonrisa. "El miedo los empuja fuera de la puerta, y el deseo los llama. Seduciéndolos hasta las rocas. Esa es la trampa."

"Y entonces ¿cuál es la respuesta?" volvió a preguntar Mike.

"Lo que intensifica el miedo y el deseo, es la ignorancia. Esa es la razón por la que personas ricas, con grandes cantidades de dinero, a menudo se sienten más temerosas cuanto más ricas se vuelven. El dinero es la zanahoria, la ilusión. Si el burro pudiera ver el cuadro completo, repensaría su elección de perseguir la zanahoria."

Padre rico siguió adelante explicando que la vida humana es un devenir entre ignorancia e iluminación.

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

"Miren, el colegio es muy, muy importante. Ustedes van a la escuela para aprender cierta habilidad o profesión, y así ser un miembro que contribuye a la sociedad. Toda cultura necesita maestros, doctores, mecánicos, artistas, cocineros, comerciantes, oficiales de policía, bomberos, soldados. Las escuelas los forman, de tal manera que nuestra cultura puede prosperar y florecer", dijo padre rico. "Desafortunadamente, para muchos, la escuela es el final, y no el principio."

Se hizo un gran silencio. Padre rico sonreía. Yo no comprendí todo lo que él dijo ese día. Pero como sucede con la mayoría de los grandes maestros, cuyas palabras continúan enseñando por años —muchas veces largo tiempo después de que se han ido— las palabras de papá rico están aún hoy conmigo.

"He sido un poco cruel hoy", dijo. "Cruel por una razón: quiero que siempre recuerden esta charla. Quiero que siempre piensen en la Sra. Martín. Quiero que siempre recuerden al burro. No se olviden nunca, porque sus dos emociones, miedo y deseo, los pueden llevar a una de las trampas más grandes de la vida, si ustedes no están alertas para evitar que ellas controlen sus pensamientos. Pasar la vida viviendo con miedo, sin explorar nunca sus sueños, es cruel. Trabajar arduamente por el dinero, pensando que puede comprar las cosas que los harán felices, también es cruel. Despertarse en medio de la noche aterrorizado por el temor de no poder pagar las deudas, es una horrible forma de vivir. Una vida determinada por el monto del cheque del sueldo, no es realmente vida. Pensar que un empleo brindará seguridad es mentirse a uno mismo. Es cruel, y esa es la trampa que quiero que eviten si fuera posible. He visto cómo el dinero dirige la vida de la gente. No dejen que eso les pase a ustedes. Por favor, no dejen que el dinero maneje sus vidas."

Una pelota de softball rodó por debajo de nuestra mesa. Padre rico la levantó, y la arrojó de vuelta.

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

"Tiene que ver, porque la ignorancia acerca de las cuestiones del dinero, es lo que causa tanto miedo y tanto deseo", respondió. "Déjenme darles algunos ejemplos. Un médico, deseoso de proveer una mejor vida a su familia, incrementa el monto de sus honorarios. Al hacer esto, hace f que el costo en salud aumente para todos. Entonces, los más afectados resultan ser los más pobres, de manera que la gente pobre acaba teniendo peor salud que la gente rica.

"Como los médicos incrementan sus honorarios, los abogados también lo hacen. Cuando los abogados hayan aumentado, los maestros querrán también un incremento de sus ingresos, lo que elevará el monto de nuestros impuestos, y así sucesivamente. Pronto, habrá una brecha tan grande entre pobres y ricos, que el caos estallará y será el colapso de otra gran civilización. Las civilizaciones colapsaron cuando la brecha entre los que tienen y lo que no, se hizo demasiado grande. Estados Unidos está en esa senda, probando una vez más que la historia se repite a sí misma, porque no aprendemos de la historia. Sólo memorizamos nombres y fechas históricas, pero no la lección."

"¿No se supone que los precios suban?" pregunté.

"No en una sociedad bien educada, con un gobierno bien administrado. En realidad, los precios deberían bajar. Por supuesto, esto es verdad sólo en teoría. Los precios suben a causa del miedo y el deseo causados por la ignorancia. Si las escuelas enseñaran a los niños el manejo del dinero, habría más dinero y precios más bajos, pero las escuelas se enfocan sólo en enseñar a la gente a trabajar por el dinero, y no en cómo tomar las riendas de su poder."

"¿Pero no tenemos escuelas de negocios?" preguntó Mike. "¿Acaso no estás alentándome a que siga una carrera universitaria de negocios hasta lograr un Master?"

"Sí", contestó papá rico. "Pero demasiado a menudo las escuelas de negocios entrenan empleados que son sofisticados contadores de habichuelas. ¡Dios no permita que los contadores de habichuelas dirijan una empresa! Todo lo que saben hacer es ver los números, despedir gente, y acabar con el negocio. Lo sé, porque yo contraté contadores de habichuelas. Ellos sólo piensan en bajar costos y elevar precios, lo que causa más problemas. Su trabajo es importante. Desearía que haya más gente que lo supiera hacer, pero tampoco es ese el cuadro completo", agregó papá rico con disgusto.

"Pero, ¿existe alguna respuesta?" preguntó Mike.

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

"¿Por qué es tan importante ese primer paso?" pregunté.

"Bueno, está en ustedes descubrirlo. Si desean aprender, muchachos, los llevaré al terreno espinoso. Ese lugar que casi todos evitan. Los llevaré a ese lugar al que la mayoría de las personas temen ir. Si ustedes van conmigo, abandonarán la idea de trabajar para conseguir dinero, y en lugar de eso, aprenderán a tener dinero trabajando para ustedes."

"¿Y qué obtendremos si vamos con usted? Si accedemos a aprender de usted, ¿qué conseguiremos?" pregunté.

"Lo mismo que Briar Rabbit consiguió", respondió. "Liberarse de Tar Baby".(")

"¿Existe un terreno espinoso?" le pregunté.

"Sí", respondió. "Es nuestro miedo y nuestra ansiedad. Enfrentar nuestros miedos, y confrontar nuestra ansiedad, nuestras debilidades y nuestras necesidades, es la salida. Y el camino hacia la salida es a través de la mente, eligiendo nuestros pensamientos."

"¿Elegir nuestros pensamientos?" preguntó Mike, desconcertado.

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

"¿Y cómo lo hacemos?" preguntó Mike.

"Eso es lo que estaré enseñándoles. Les enseñaré a tener opciones de pensamientos para considerar, en lugar de reaccionar como el reflejo de la rótula, tragando el café del desayuno y huyendo por la puerta."

"Recuerden lo que he dicho antes: un trabajo es tan sólo una solución de corto plazo, para un problema de largo plazo. La mayoría de las personas tienen un problema en mente, y es el corto plazo. Son las

cuentas al final del mes, el Tar Baby. El dinero ahora dirige sus vidas. O debería decir, el miedo y la ignorancia acerca del dinero. De manera que ellos hacen lo mismo que sus padres; se levantan cada día y salen a trabajar por el dinero. Sin tomarse el tiempo para pensar '¿existe otra manera?'. Ahora, son sus emociones, y no sus cabezas, las que controlan sus pensamientos."

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

"Oh, sí. Todo el tiempo estoy oyendo algo al respecto", respondió papá rico. "Oigo cosas como 'Bueno, todo el mundo tiene que trabajar', o 'los ricos son tramposos'. También 'Buscaré otro trabajo. Merezco el aumento. Usted no puede andar presionándome'. O 'me gusta este trabajo porque es seguro'. En lugar de '¿Me estoy perdiendo algo aquí?', lo cual rompe el pensamiento emocional, dando a la persona tiempo para pensar claramente."

Debo admitir que esa fue una grandiosa lección recibida. Saber si alguien estaba hablando a partir de sus emociones, o basándose en un pensamiento claro. Fue una lección que me sirvió mucho para la vida. Especialmente cuando era yo el que estaba hablando desde la emoción, y no desde el pensamiento claro.

Mientras encaramos el retorno hacia la tienda, papá rico explicó que los ricos realmente "hicieron el dinero". No trabajaron por él. El continuó explicando que cuando Mike y yo estábamos acuñando monedas de 5 centavos con el plomo, creyendo que estábamos "haciendo dinero", estuvimos muy cerca de la forma de pensar de los ricos. El problema fue que, hecho por nosotros, eso era ilegal. Era legal que lo hicieran el gobierno o los bancos, pero no nosotros. Nos explicó las formas legales e ilegales de hacer dinero.

Padre rico continuó explicando que los ricos saben que el dinero es una ilusión, exactamente como la zanahoria para el burro. Es sólo por el miedo y los deseos, que la ilusión del dinero es mantenida por millones de personas unidas en el pensamiento de que el dinero es real. El dinero realmente es un invento. Fue nada más por la ilusión de la confianza e ignorancia de las masas que el castillo de naipes permaneció sostenido. "De hecho" agregó, "en muchos sentidos, la zanahoria del burro era más valiosa que el dinero."

El habló acerca del patrón oro en el que se basaba Estados Unidos, y de que cada billete de dólar era actualmente un certificado en plata. Lo que le preocupaba, era un rumor de que algún día abandonaríamos ese patrón oro, y nuestros dólares ya no serían garantizados en plata.

"Cuando suceda eso, chicos, el infierno entero se desencadenará. Las clases media y pobre, y los ignorantes, tendrán sus vidas arruinadas simplemente por haber continuado creyendo que el dinero es real, y que la compañía para la cual trabajan, o el gobierno, cuidarán de ellos."

Realmente, no entendimos lo que él estaba diciendo ese día, pero a lo largo de los años, todo cobró más y más sentido.

Viendo lo que otros pasan por alto

Al subirse a su pickup, que estaba estacionada afuera de su pequeño mercado, dijo: "Sigán trabajando, chicos, pero cuanto antes se olviden de la necesidad de un cheque de pago mensual, más fácil será su vida de adultos. Continúen utilizando sus cerebros, trabajen gratis, y pronto sus mentes les mostrarán formas de ganar muchísimo más dinero del que yo podría pagarles jamás. Ustedes verán cosas que el resto de la gente nunca ve. Oportunidades justo frente a sus narices. Muchas personas no ven esas oportunidades porque están buscando el dinero y la seguridad, de manera que eso es todo lo que obtienen., En el momento en que vean una oportunidad, las seguirán viendo por el resto de sus vidas. Cuando llegue ese momento les enseñaré algo más. Aprendan esto, y evitarán una de las trampas más grandes de la vida. Ustedes nunca, jamás, tocarán ese Tar Baby¹."

Mike y yo tomamos nuestras cosas de la tienda, y nos despedimos de la Sra. Martín agitando las manos. Volvimos al parque, al mismo banco de picnic, y pasamos allí varias horas más, pensando y hablando.

Pasamos la semana siguiente en el colegio, pensando y hablando. Durante dos semanas más, continuamos pensando, hablando y trabajando gratis.

Al final del segundo sábado, estaba nuevamente despidiéndome de la Sra. Martín y observando el stand de las historietas con una mirada nostálgica. Lo más difícil de no cobrar ni siquiera los 30 centavos por sábado, era no tener dinero para comprarme algunas historietas. De repente, mientras la Sra. Martín

¹ *Briar Rabbit y Tar Baby: cuento tradicional afro americano que cuenta la historia de un conejo — Briar Rabbit— a quien le tienden una trampa poniéndole por delante un muñeco cubierto de alquitrán — Tar Baby—. (N. de T.)*

nos decía adiós, noté algo que ella hacía, y que nunca antes había observado. Es decir, la había visto hacerlo, pero jamás lo había registrado.

Ella estaba cortando en mitades la página frontal de los comics. Guardaba la mitad superior de cada portada, desechando el resto de la revista dentro de una gran caja marrón de cartón prensado. Cuando le pregunté qué hacía con las historietas, me contestó que las arrojaba a la basura. "Las mitades superiores de las portadas se las entrego al distribuidor de libros, a modo de crédito para nuevos ejemplares. El vendrá en una hora."

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

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

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

Mike y yo mantuvimos el acuerdo de trabajar en la tienda cada sábado, recolectando todos los comics de todos los almacenes. Respetamos nuestro acuerdo de no vender ninguna revista. Las quemábamos cuando se ponían muy andrajosas. Intentamos abrir una sucursal, pero nunca pudimos encontrar alguien tan dedicado como la hermana de Mitre, en quien pudiéramos confiar.

A una edad temprana, descubrimos lo difícil que era encontrar buen personal.

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

De todos modos, el papá de Mitre estaba feliz porque habíamos aprendido bien nuestra primera lección. Habíamos aprendido a tener dinero trabajando para nosotros. Al no recibir ningún pago por nuestro trabajo en la tienda, nos vimos forzados a usar nuestra imaginación para identificar una oportunidad de ganar dinero. Al iniciar nuestro propio negocio —la biblioteca de historietas— teníamos el control de nuestras propias finanzas, sin depender de un empleador. Lo mejor fue que nuestro negocio generaba dinero para nosotros, aún cuando no estábamos allí físicamente. Nuestro dinero trabajaba para nosotros.

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

CAPITULO TRES

Lección Dos

¿Por qué enseñar especialización financiera?

¿Por qué habría que enseñar a un niño especialización financiera?

En 1990, Mike, mi mejor amigo, tomó el manejo del imperio de su padre y, de hecho, está haciendo un mejor trabajo que el realizado por él. Solemos encontrarnos una o dos veces al año en el campo de golf. El y su esposa son más ricos de lo que usted pueda imaginar. El imperio de padre rico está en buenas manos, y ahora Mike está preparando a su propio hijo para que tome su puesto, al igual que su padre nos preparó a nosotros.

En 1994, teniendo yo 47 años, y mi esposa Kim 37, me retiré de mis actividades. Jubilarse no significa no trabajar. Para mi esposa y para mí, significa que, exceptuando cambios cataclísmicos inesperados, podemos trabajar o no, y nuestra riqueza igual crece automáticamente, manteniendo su rumbo más allá de la inflación. Entiendo que esto significa libertad. Nuestros fondos son lo suficientemente grandes como para crecer por sí mismos. Es como plantar un árbol. Usted lo abona durante años, y entonces, un día, el árbol ya no necesita de usted. Sus raíces se han profundizado lo suficiente. Y ahora él le provee de sombra, para regocijo suyo.

Mike eligió dirigir el imperio, y yo decidí jubilarme.

Dondequiera que hablo ante distintos grupos de personas, a menudo me preguntan qué les recomendaría, o qué podrían hacer. ¿Cómo podrían ellos comenzar? ¿Existe algún libro bueno que les pueda recomendar?

¿Qué deberían hacer para preparar a sus hijos? ¿Cuál es el secreto del éxito? ¿Cómo hago yo para ganar millones? Y a mí siempre se me hace presente un artículo que una vez alguien me dio. El mismo, sigue a continuación.

"El hombre de negocios más rico"

En 1923, un grupo compuesto por nuestros más grandes líderes, y mucho, de nuestros hombres de negocios más ricos, mantuvieron un encuentro en el hotel Edgewater Beach de Chicago. Entre ellos se encontraban: Charles Schwab, cabeza de la mayor compañía independiente de aceros; Samuel Insull, presidente de la más grande empresa de servicios públicos; Howard Hopson, cabeza de la empresa gasífera más importante; Ivar Kreuger, presidente de International Match Co., una de las compañías más grandes de esa época; León Frazier, presidente del Bank of International Settlements; Kichard Uhitney, presidente de la Bolsa de Nueva York; Arthur Cottem y Jesse Livermore, dos de los más grandes especuladores de bolsa; y Albert Fall, miembro del gabinete del Presidente Harding. Veinticinco años después, nueve de ellos (los nombrados anteriormente) acabaron como se relata a continuación: Schwab murió sin un centavo, luego de haber vivido cinco años de dinero prestado. Insull, murió quebrado, fuera de su tierra natal. Kreuger y Cotton, también murieron en bancarrota. Hopson, se volvió loco. Whitney y Alhert Fall acababan de salir de prisión. Y Frazier y Livermore se suicidaron.

Tengo dudas de que alguien pueda realmente decir qué les ocurrió a estos hombres. Si usted presta atención a la fecha, 1923, notará que fue poco antes del colapso de los mercados y la Gran Depresión de 1929, lo que sospecho habrá tenido gran impacto en estos hombres y sea vidas. El punto es este: actual-

mente vivimos en tiempos de mayores y más rápidos cambios que los que experimentaron ellos. Sospecho que, en los próximos 25 años, van a ocurrir muchas subidas y caídas que equipararán las alias y bajas que enfrentaron estos hombres. Me preocupa el hecho de que mucha gente esté demasiado enfocada en el dinero y no en su mayor riqueza, que es la educación. Si las personas están preparadas para ser flexibles, mantener una mente abierta y aprender, ellas se liarán más y más ricas a través de los cambios. Si creen que el dinero va a resolver los problemas, me temo que estas personas atravesarán un escabroso recorrido. La inteligencia resuelve los problemas y produce dinero. El dinero sin inteligencia financiera, es dinero que desaparece pronto.

La mayoría de la gente no se da cuenta de que en la vida, lo que cuenta no es cuánto dinero ganan, sino cuánto conservan. Todos hemos oído historias de ganadores de la lotería que eran pobres, de repente se hacen ricos, y luego pobres otra vez. Ganan millones, y de golpe vuelven a estar en su mismo punto de partida. O historias de atletas profesionales, quienes, a la edad de 24 años, están ganando millones de dólares al año, y luego se hallan durmiendo bajo un puente a la edad de 34. Esta mañana en el periódico, al mismo tiempo que yo escribo esto, se publica la historia de un joven baloncestista profesional que un año atrás poseía millones. Hoy, reclama que sus amigos, su abogado, y su contador, tomaron su dinero, y ahora él se encuentra trabajando en un lavadero de autos por un salario mínimo.

Tiene tan sólo 29 años. Fue despedido del lavadero porque se negó a quitarse su anillo de campeón para lustrar los automóviles, y fue así que su historia apareció en el periódico. El trata de apelar el cese de su empleo, alegando injusticia y discriminación, manifestando que el anillo es todo lo que le ha quedado. Alega que si se lo quitan, él se desmoronará.

En 1997, supe de muchas personas que se estaban convirtiendo en millonarios instantáneos. Era otra vez como la época de los buenos negocios en los años 20. Y aunque me alegra que la gente se vuelva cada vez más rica, solamente deseo advertir que, a largo plazo, lo que cuenta no es la cantidad de dinero que se gana, sino cuánto de ese dinero se logra conservar, y por cuántas generaciones.

De manera que cuando la gente pregunta "¿Por dónde comienzo?", o "Dígame cómo hacerme rico rápidamente", generalmente se sienten defraudados con mi respuesta. Yo simplemente les respondo lo mismo que padre rico me dijo cuando yo aún era un niño pequeño: "Si quieres ser rico, es necesario que te instruyas financieramente."

Esa idea era reafirmada en mi cabeza cada vez que estábamos juntos. Como ya he dicho, mi padre educado resaltaba la necesidad de leer libros, mientras que mi padre rico, remarcaba la necesidad de adquirir maestría en finanzas.

Si usted fuera a construir el edificio Empire State, lo primero que necesitaría hacer es un pozo grande y profundo, y verter en él el material para unos fuertes cimientos. Pero si fuera a construir una casa en los suburbios, todo lo que usted necesitará verter para los cimientos será una loza de concreto de 6 pulgadas. La mayoría de las personas, en su afán de hacerse ricos, tratan de construir el Empire State sobre un cimiento de 6 pulgadas.

Nuestro sistema escolar, habiendo sido creado en la Era Agraria, aún se apoya en casas sin cimientos. Aún se usan pisos de barro. Es así que, virtualmente, los jóvenes se gradúan sin una base financiera. Algún día en los suburbios, insomnes y sumergidos en deudas, viviendo el Sueño Americano, ellos decidirán que la respuesta a sus problemas financieros es encontrar una manera veloz de hacerse rico.

Así comienza la construcción del rascacielos. Avanza rápido, pero muy pronto, en lugar del edificio Empire State, nos encontramos con la Torre Inclinada de los Suburbios. Entonces, retornan las noches de insomnio.

Tanto para Mike como para mí, en los años de nuestra madurez, nuestras opciones fueron posibles porque fuimos enseñados a cimentar una base financiera fuerte cuando aún éramos tan sólo unos niños.

Ahora bien, llevar las cuentas posiblemente sea el asunto más aburrido del mundo. También, puede resultar el más confuso. Pero si usted desea ser rico por largo plazo, debería convertirse en el asunto más importante.

La pregunta es, ¿cómo puede usted tomar un tema aburrido y confuso y enseñárselo a los niños? La respuesta es: hacerlo simple. Enséñeles primero con imágenes.

Mi padre rico cimentó una fuerte base financiera para Mike y para mí. Dado que éramos tan sólo niños, él creó una manera simple de enseñarnos. Por años, solamente dibujó imágenes y utilizó palabras. Mike y yo entendíamos sus dibujos sencillos, la jerga, el movimiento del dinero, y luego, años más tarde, padre rico comenzó a agregar números. Hasta el día de hoy Mike ha continuado especializándose hasta lograr la maestría en análisis contables mucho más complejos y sofisticados, porque se ha visto obligado a hacerlo. El tiene un imperio de 1.000 millones de dólares para manejar. Yo no tuve que sofisticarme tanto porque mi imperio es más pequeño, pero ambos partimos del mismo cimiento simple. En las próximas páginas, les ofrezco los mismos sencillos dibujos de líneas que el papá de Mike creó para nosotros. Aunque son

simples, esos dibujos ayudaron a guiar a dos niños pequeños a construir grandes sumas de riqueza sobre una base sólida y profunda.

Regla número uno: Usted debe conocer bien la diferencia entre un activo (inversión, valor) y un pasivo (obligación, compromiso), y adquirir —o generar— activos. Si desea ser rico, esto es todo lo que usted necesita saber. Es la regla número 1. Es la única regla. Aunque puede sonar absurdamente simple, la mayoría de la gente no tiene ni idea de su profundo alcance. Muchas personas luchan financieramente porque desconocen la diferencia entre una inversión y una obligación.

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

Cuando padre rico nos explicó esto a Mike y a mí, pensamos que estaba bromeando. Allí estábamos, casi adolescentes, preguntando el secreto para hacernos ricos, y esta era toda su respuesta. Era tan simple que tuvimos que detenernos a pensar en ello por un largo tiempo.

"¿Qué es un activo'.">" preguntó Mike.

"No se preocupen por eso ahora," dijo padre rico. "Sólo dejen que la idea decante. Si ustedes pueden lograr aprehender su simplicidad, sus vidas tendrán un plan, y serán fáciles, financieramente hablando. Es sencillo; y por eso la idea se escapa."

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

Padre rico asintió afirmando, "es así de simple".

"Si es tan simple, ¿cómo es que no todos son ricos?" inquirí.

El sonrió. "Porque las personas no saben la diferencia entre inversiones y obligaciones". Recuerdo haber preguntado "¿Cómo pueden los adultos ser tan tontos? Si es tan simple, si es tan importante, ¿por qué no querrían todos descubrirlo?"

Le tomó solamente unos pocos minutos explicarnos qué eran las inversiones o los valores, y qué los compromisos u obligaciones.

Como adulto, me ha resultado difícil explicárselo a otros adultos. ¿Por qué? Porque los adultos son más listos. En la mayoría de los casos, la simplicidad de la idea se les escapa, porque han sido educados de forma diferente. Ellos han sido formados por otros educados profesionales como banqueros, contadores, agentes de bienes raíces, asesores financieros, etcétera. La dificultad surge al tratar de que esos adultos desaprendan, o vuelvan a ser como niños. Un adulto inteligente a menudo siente que prestar atención a definiciones simplistas es rebajarse.

Padre rico creía en un principio que él llamaba KISS (Keep It Simple Stupid) "¡Mantenlo simple, tonto!", así que él mantuvo las cosas simples para esos dos jovencitos, y eso hizo fuerte la base financiera.

¿Qué es entonces lo que causa confusión? ¿O cómo podría retorcerse algo tan sencillo? ¿Por qué alguien efectúa inversiones que en realidad resultan obligaciones? La respuesta radica en educación básica.

Nos enfocamos en la palabra "especialización" y no en "especialización financiera". Lo que define a algo como un valor o inversión —activo— o como un compromiso u obligación —pasivo—, no son las palabras. En realidad, si desea confundirse realmente, busque las palabras activo y pasivo en el diccionario. Entiendo que las definiciones puedan sonar correctas para un experimentado contador, pero para una persona promedio carecen de sentido. Nosotros los adultos a menudo somos demasiado orgullosos como para admitir que algo nos resulta sin sentido.

Siendo aún niños, padre rico nos dijo: "lo que define a un activo no son palabras sino números. Y si ustedes no pueden entender esos números, no podrán diferenciar una inversión de un agujero en el suelo.",

"En contabilidad, no son los números lo que cuenta, sino lo que esas números les están diciendo. Es igual que las palabras. No importan las palabras en sí, sino el relato que transmiten.

"Mucha gente lee, sin entender demasiado. A esto se le llama 'lectura comprensiva'. Y todos nosotros tenemos diferentes habilidades cuando se trata de 'lectura comprensiva'. Por ejemplo, recientemente compré una nueva videocasetera. Traía un manual de instrucciones que explicaba cómo programarla. Lo único que yo quería hacer era grabar mi programa favorito de TV del viernes por la noche. Casi me vuelvo loco tratando de leer el manual. Para mí no existe nada en el mundo más complejo que aprender a programar la videocasetera. Yo podía leer las palabras, pero no entendía nada. Alcancé una calificación alta por la lectura de las palabras. Y una bien baja en comprensión de texto. Y lo mismo le ocurre a la mayoría de la gente con los términos financieros.

"Si quieren ser ricos tienen que leer y entender los números." He escuchado eso de mi padre rico una y mil veces. Y escuché también "los ricos adquieren activos y los pobres y la clase media, pasivos."

Esta es la diferencia entre los unos y los otros. La mayoría de los contadores y demás profesionales financieros no se ponen de acuerdo con las definiciones, pero los siguientes gráficos simples fueron el inicio de una fuerte base financiera para los jóvenes muchachos.

Para enseñar a preadolescentes, padre rico mantuvo todo bien simple, utilizando la mayor cantidad posible de gráficos, usando la menor cantidad de palabras y ningún número, durante años.

"Este es el patrón del flujo del dinero en efectivo de una inversión. "

El cuadro al lado es una Declaración de Ingresos, a veces llamada Declaración de Pérdidas y Ganancias. Mide ingresos y egresos. Dinero que entra o dinero que sale. El cuadro inferior es una Hoja de Balance. Se la llama así porque se supone que debería mostrar un balance entre activo y pasivo. Muchos novatos en la materia desconocen la relación entre la Declaración de Ingresos y la Hoja de Balance. Entender esa relación es vital.

La principal causa de desequilibrio financiero es simplemente no saber la diferencia entre el debe y el haber. La causa de la confusión se halla en la definición de ambas palabras. Si quieren una lección de confusión, simplemente busquen en el diccionario las palabras activo y pasivo.

Podrán tener sentido para los contadores experimentados, pero para la persona promedio, daría lo mismo que estén escritas en chino. Ustedes leen la definición de las palabras, pero una comprensión verdadera es difícil.

Como he dicho anteriormente, mi padre rico explicó en forma bien simple a esos dos muchachitos que "un activo es lo que pone dinero en los bolsillos". Satisfactorio, simple y práctico.

"Este es el patrón del flujo del dinero en efectivo de una obligación."

Ahora que los activos y los pasivos han sido definidos a través de gráficos, mis definiciones en palabras pueden llegar a ser más fáciles de entender.

Un activo es algo que pone dinero en mi bolsillo.

Un pasivo es algo que saca dinero de mi bolsillo.

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

La falta de formación, tanto en relación a las palabras como a los números, es el punto de partida de las luchas financieras. Si las personas se hallan atravesando dificultades financieras, es que hay algo que no están pudiendo leer, tanto en los números como en las palabras. Algo está siendo malentendido. Los ricos son ricos porque están, en diferentes áreas, más especializados que la gente que lucha financieramente. De manera que si usted desea ser rico y conservar su riqueza, es importante especializarse en finanzas, tanto en los términos como en los números.

Las flechas en los diagramas representan el flujo del dinero en efectivo (cashflow) . Los números por sí solos, verdaderamente significan poco. Al igual que los términos por sí solos. Lo importante, es lo que están mostrando, la historia. En los informes financieros, leer los números es buscar la trama, el relato. La descripción de hacia dónde está fluyendo el efectivo. En el 80 por ciento de las familias, la historia financiera es una historia de trabajo arduo, esforzándose por salir adelante. Y no porque no ganen dinero. Sino porque pasan su vida contrayendo obligaciones, en lugar de adquirir activos.

Por ejemplo, este es el patrón del flujo del dinero de una persona pobre, o alguien joven, que aún está en su hogar:

Este es patrón del flujo del dinero de una persona de clase media:

Y este, el de una persona rica:

Resulta obvio que todos estos diagramas han sido muy simplificados. Todas las personas tienen gastos fijos, necesidad de alimentos, vivienda y vestimenta.

Los diagramas muestran el flujo del dinero en el caso de una persona pobre, una de clase media, y una rica. Y en cada caso, la forma en que el dinero fluye, nos permite conocer la historia. Es la historia de cómo una persona maneja su dinero, y qué hace luego de tenerlo en sus manos.

La razón por la cual comencé con el relato del hombre más rico de los Estados Unidos, es intentar ilustrar el error del pensamiento de mucha gente. Y ese error es: el dinero resolverá todos los problemas. Esa es la razón por la que me incomoda cuando la gente me pregunta cómo hacerse rico rápidamente. O por dónde podrían comenzar. A menudo oigo la frase "estoy endeudado, así que necesito ganar más dinero".

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

De hecho, el dinero pone de manifiesto nuestras trágicas fallas humanas. Muchas veces el dinero deja a la vista cosas que ignoramos. Es por esto que, muy frecuentemente, una persona que se ve beneficiada por ganancias inesperadas —como por ejemplo una herencia, un aumento de sueldo, ganar la lotería— pronto retorna al mismo conflicto financiero, o a uno peor que el que enfrentaba antes de haber recibido el dinero. Este sólo acentúa el patrón del flujo del dinero que esté en su cabeza. Si su patrón es gastar todo lo que obtiene, un incremento de efectivo resultará generalmente en un incremento de sus egresos. De ahí el dicho "un tonto con dinero es una gran fiesta".

Muchas veces he afirmado que vamos al colegio a fin de obtener conocimientos académicos y capacitación profesional, ambas cosas igualmente importantes. Aprendemos a ganar dinero con nuestras habilidades profesionales. En la década de los 60, cuando yo estaba en la escuela secundaria, si a alguien le iba muy bien, académicamente hablando, la gente automáticamente asumía que ese brillante estudiante tendría que ser doctor en medicina. Generalmente, nadie preguntaba al niño si era eso lo que él deseaba. Era asumido así. Esa era la profesión que prometía la mayor retribución financiera.

Hoy en día, los médicos enfrentan desafíos financieros que yo no le desearía ni a mi peor enemigo: compañías de seguros tomando el control del negocio, sistemas de salud gerenciados, intervención gubernamental, y pleitos por mala praxis, por nombrar unos pocos. Actualmente, los chicos quieren ser estrellas del basketball, golfistas como Tiger Woods, genios de la computación, celebridades del rock, reinas de belleza, o agentes de Wall Street. Simplemente, porque allí es donde hallan fama, dinero y prestigio. Esa es la razón por la cual es tan difícil motivar a los niños actualmente en las escuelas. Ellos saben que el éxito profesional ya no está relacionado únicamente con el éxito académico, como alguna vez lo estuvo.

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

La historia de cómo la persecución del Sueño Financiero se torna en una pesadilla económica

El espectáculo de imágenes animadas ofrecido por la gente que trabaja esforzadamente, tiene un patrón establecido. Recién casados, la feliz pareja de jóvenes con elevado nivel de educación, se mudan a vivir juntos, en uno de sus dos estrechos apartamentos alquilados. De inmediato, ellos se dan cuenta de que están ahorrando dinero, ya que dos personas pueden vivir al bajo costo de una.

El problema es que el apartamento es estrecho. Entonces deciden ahorrar dinero para comprar la casa de sus sueños, y así poder tener hijos. Ahora, ellos tienen dos ingresos, y comienzan a enfocarse en sus carreras.

Sus ingresos comienzan a incrementarse.

Y a medida que los ingresos ascienden...

Sus gastos también aumentan...

Para la mayoría de las personas, el mayor egreso es por el pago de impuestos. Muchos piensan que el más alto es el impuesto a las ganancias, pero para la mayoría de los estadounidenses, el impuesto o contribución más alto es el de Seguridad Social.

Como empleado, da la sensación de que la tasa de contribución a Seguridad Social en combinación con el aporte para Obras Sociales y/o Servicios de Salud, es de aproximadamente un 7,5 por ciento, pero en realidad es del 15 por ciento, dado que el empleador debe igualar el monto de Seguridad Social. En esencia, se trata de dinero que el empleador no puede pagarle a usted. Y además de eso, usted aún debe pagar impuestos a las ganancias sobre el monto deducido de sus aportes a Seguridad Social, ingreso que usted nunca recibe porque fue directamente a Seguridad Social, a modo de retenciones.

De manera que sus obligaciones aumentan.

Esto se demuestra mejor volviendo a la joven pareja. Como resultado del incremento en sus ingresos, ellos deciden salir a comprar la casa de sus sueños. Una vez instalados en su hogar, deben pagar un nuevo impuesto, denominado impuesto a la propiedad. Es entonces cuando compran un nuevo automóvil, muebles nuevos y electrodomésticos, acordes a su nueva casa. Y de pronto, despiertan y descubren que la columna de sus obligaciones está llena de deudas por hipoteca, prendas, y saldos deudores de tarjetas de crédito.

Ahora, ellos están atrapados en la carrera de ratas. Llega un niño.

Trabajan más. El proceso se repite. Más dinero, impuestos más altos, también denominado cambio de categoría impositiva. Una tarjeta de crédito llega por correo. Ellos la ponen en uso. Pierden el control. Una entidad crediticia los contacta, diciendo que su "inversión" mayor, su casa, tiene un valor considerable. La compañía les ofrece un préstamo para "consolidación de deudas", dado que sus referencias de crédito son tan buenas; y les sugieren que lo más inteligente que pueden hacer es reducir el alto interés pagado por concepto de consumos, cancelando los saldos totales de sus tarjetas de crédito. Y además, los intereses sobre el valor de su casa, son deducibles de impuestos. Ellos aceptan, y cancelan esos altos intereses de las tarjetas de crédito. Exhalan un suspiro de alivio. Sus tarjetas de crédito han sido saldadas por completo. Ahora, ellos han incluido su deuda por consumos dentro del préstamo hipotecario de su casa. Sus pagos mensuales se reducen al distribuir el total de su deuda a 30 años. Eso era lo más inteligente que se podía hacer.

Sus vecinos llaman para invitarlos a ir de compras a un centro comercial, porque hay una liquidación por algún festejo importante. Es una oportunidad de ahorrar algunos pesos. Ellos se dicen a sí mismos, "no compraremos nada; sólo iremos a ver...". Pero por las dudas encuentren algo, deslizan una tarjeta de crédito "limpia" en su cartera.

Vuelvo a encontrarme con esta joven pareja todo el tiempo. Sus nombres cambian, pero el dilema financiero es siempre el mismo. Vienen a alguna de mis charlas a escuchar lo que tengo para decir. Me preguntan, "¿Puede decirnos cómo ganar más dinero?" Sus hábitos de consumo provocan su búsqueda de mayores ingresos.

Ellos ni siquiera sospechan que el problema es realmente la forma en que eligen gastar el dinero que poseen, y que esa es la causa de su inestabilidad económica. Todo esto es causado por la ignorancia de los principios financieros, y por desconocer la diferencia entre una inversión o activo, y una obligación o pasivo.

Un mayor flujo de dinero casi nunca resuelve los problemas de una persona con el dinero. Hay un dicho que un amigo mío repite una y otra vez a las personas endeudadas...

"Si te encuentras dentro de un agujero... cesa de cavar."

Cuando era niño, mi padre a menudo me decía que los japoneses eran conscientes de tres poderes: el poder de la espada, el de las joyas, y el del espejo.

La espada simboliza el poder de las armas. Estados Unidos ha gastado billones de dólares en armamentos y, por eso, tiene una presencia de supremacía mundial.

Las joyas simbolizan el poder del dinero. Existe un cierto grado de verdad en el dicho: "Recuerda la regla de oro. Quien tiene el oro hace la regla".

El espejo simboliza el poder del autoconocimiento. El conocimiento de sí mismo, de acuerdo con la leyenda japonesa, era el más valorado de los tres.

Los pobres y la clase media demasiado a menudo permiten que el poder del dinero los controle. Al levantarse y simplemente intentar trabajar más arduamente, omitiendo preguntarse a sí mismos si lo que hacen tiene sentido, ellos se disparan un tiro en el pie cada mañana al partir hacia sus trabajos. Al no comprender totalmente al dinero, una amplia mayoría de personas permiten que el pavoroso poder del dinero los controle. Ese poder es usado en su contra.

Si usaran el poder del espejo, se preguntarían a sí mismos, "¿Tiene sentido todo esto?" Muy a menudo, en lugar de confiar en su sabiduría interior — ese genio que cada uno tiene dentro de sí — mucha gente

se deja arrastrar por la multitud. Ellos simplemente hacen cosas porque la mayoría las hace. Se conforman en lugar de cuestionarse. Muchas veces, repiten sin pensar algo que les fue dicho. Ideas como: "diversificar", "la casa es un activo", o "tu casa es tu mayor inversión". "Puedes obtener un recorte de impuestos si contraes mayor deuda". "Busca un trabajo seguro". "No cometas errores". "No corras riesgos".

Se dice que, para la mayoría de la gente, el miedo a hablar en público es más grande que el miedo a la muerte. Para los psiquiatras, el miedo a hablar en público es causado por el temor al ostracismo, el temor de sobresalir, el miedo a la crítica, al ridículo, o a ser dejado de lado. El miedo a ser diferente, impide que la mayoría de las personas busquen nuevas formas de resolver sus problemas.

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

Es aquel mismo miedo, el miedo al ostracismo, la causa de que la gente se conforme y no se cuestione ciertas opiniones comúnmente aceptadas, o tendencias populares. "La casa es una inversión". "Obteniendo un préstamo de consolidación de saldos deudores, se puede salir de deudas." "Trabaja más duramente". "Esto está en promoción" "Algún día llegaré a vicepresidente". "Ahorra dinero". "Cuando obtenga un aumento, compraré una casa más grande". "Los fondos comunes son seguros". "Este juguete está agotado, pero justo tengo uno que un cliente reservó, pero no retiró aún".

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

En la época en que Mike y yo teníamos 16 años, empezamos a tener problemas en el colegio. No éramos malos chicos. Sólo comenzamos a separarnos de la masa. Trabajábamos para el padre de Mike después del colegio, y durante los fines de semana. Mike y yo a menudo pasábamos horas después del trabajo simplemente sentados junto a su padre mientras él mantenía entrevistas con sus banqueros, abogados, contadores, agentes, inversores, gerentes y empleados. Allí estaba un hombre, quien había abandonado la escuela a la edad de 13 años, dirigiendo, ordenando, y formulando preguntas propias de personas instruidas. Ellos estaban a su entera disposición, y se rebajaban cuando él los desaprobaba.

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

Mike y yo aprendimos más sentados en esas reuniones, que en todos nuestros años de escuela, incluyendo la universidad. El padre de Mike no tenía educación formal, pero sí poseía educación financiera, y, consecuentemente, tenía éxito. Él solía decirnos una y otra vez "las personas inteligentes contratan personas que son más inteligente que ellos". De manera que Mike y yo nos beneficiamos al pasar esas horas escuchando y, en el proceso, aprendiendo de personas inteligentes.

Por esto, tanto Mike como yo no podíamos movernos con el dogma estandarizado que nuestros maestros predicaban. Y eso causaba los problemas. Cada vez que un profesor decía "si no obtienen buenas calificaciones, no les irá bien en el mundo real", Mike y yo simplemente levantábamos nuestras cejas. Cuando se nos instaba a seguir procedimientos establecidos sin apartarnos de las reglas, podíamos ver como estos procesos escolares en verdad desalentaban la creatividad. Comenzamos a entender por qué nuestro padre rico nos decía que las escuelas estaban diseñadas para producir buenos empleados, en lugar de empleadores.

Ocasionalmente, alguno de nosotros dos le preguntaba a nuestros maestros cómo se aplicaba lo que estudiábamos, o por qué nunca estudiábamos acerca del dinero y su funcionamiento. A esta última pregunta, a menudo nos respondían que el dinero no era importante, y que si lográbamos excelencia en nuestra educación, obtendríamos dinero en consecuencia.

Cuanto más aprendíamos sobre el poder del dinero, más nos distanciábamos de nuestros profesores y compañeros.

Mi padre altamente instruido, nunca me presionó por mis calificaciones. A menudo me pregunté por qué. Pero sí comenzamos a discutir sobre el dinero. Para cuando cumplí 16 años, yo tenía una base en relación al dinero, probablemente mucho mejor que la de mi madre y mi padre. Podía llevar libros contables, y hablar de distintos temas con contadores, liquidadores de impuestos, abogados de corporaciones, banqueros, agentes de bienes raíces, inversores y otros profesionales. Mi padre hablaba con profesores.

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

El siguiente diagrama ilustra la diferencia entre la percepción de mi padre rico y mi padre pobre, en referencia a sus hogares. Un papá pensaba que su casa era una inversión, mientras que el otro, creía que era una obligación o compromiso.

Padre Rico Inversiones Obligaciones

Casa

Padre Pobre Inversiones

Casa Obligaciones

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

Aún hoy me sorprende la idea de que una casa no sea una inversión o activo. Y sé que para muchas personas es su sueño, como así también su mayor inversión. Y ser dueño de su propia casa es mejor que nada. Yo simplemente estoy ofreciendo una alternativa en la forma de mirar este dogma popular. A mi esposa y a mí nos encantaría tener una casa más grande y más impactante para impresionar a nuestros vecinos. Pero sabemos que esto no es una inversión; es un compromiso, ya que hace salir dinero de nuestros bolsillos.

De manera que aquí va el argumento que presento. Realmente, no espero que la mayoría de la gente esté de acuerdo conmigo porque una linda casa es algo emocional. Y cuando se trata de dinero, el aumento de las emociones tiende a disminuir la inteligencia financiera. Sé por experiencia personal que el dinero tiene una manera de convertir en emocional cada decisión.

1. En relación a las casas, señalo que la mayoría de las personas trabajan toda su vida pagando una casa de la que nunca son dueños. En otras palabras, mucha gente compra una nueva casa cada cierta cantidad de años, incurriendo cada vez en un préstamo a 30 años para cancelar el anterior.

2. Aunque las personas reciben una deducción de sus impuestos por los intereses sobre los pagos de sus hipotecas, ellos pagan todo el resto de sus gastos con el dinero que queda a posteriori del pago de impuestos. Incluso luego de haber cancelado su hipoteca.

3. Impuestos a la propiedad. Los padres de mi esposa quedaron anonadados cuando los impuestos a su propiedad ascendieron a u\$s 1.000 por mes. Esto fue después de que se jubilaran, así que el incremento restringió el presupuesto jubilatorio, y se vieron forzados a mudarse.

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

5. Las pérdidas más grandes provienen de oportunidades desperdiciadas. Si todo su dinero está "atado" en su casa, usted puede verse forzado a trabajar más porque su dinero continúa esfumándose por la columna de gastos, en lugar de sumar del lado de los ingresos, lo que constituye el clásico patrón del flujo de dinero de la clase media. Si una pareja joven pusiera más dinero en su columna de inversiones tempranamente, sus años venideros serían más llevaderos, especialmente llegado el momento de enviar sus hijos a la universidad. Sus inversiones habrían crecido, y estarían disponibles para ayudar a cubrir los gastos. Muy a menudo, unacasa sólo sirve como vehículo para contraer un préstamo por esos costos de mantenimiento relacionados directamente con la casa.

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

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

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

3. **Pérdida de educación**. Mayormente, la gente cuenta su casa, ahorros y seguros de retiro, como todo lo que tienen en su columna del activo. Como no tienen dinero para invertir, ellos simplemente no invierten. Esto les cuesta en experiencia en inversiones. Muchos jamás llegan a ser lo que en el mundo de los

inversionistas se conoce como "inversor sofisticado". Y las mejores inversiones usualmente son vendidas en primer término a "inversores sofisticados", quienes las recircularizan vendiéndolas a la gente que apuesta sobre seguro.

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

Declaración financiera de papá instruido Declaración de papá rico.

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

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

Por qué los ricos se vuelven más ricos.

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

Por qué lucha ingresos la clase media

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

La pérdida masiva de empleos de la década de los 90 —por reducción de las empresas— ha traído a la luz cuán insolvente es realmente la clase media, financieramente hablando. De pronto, los planes de pensiones de las compañías están siendo reemplazados por los planes 401k. Obviamente, Seguridad Social está en problemas, y no puede ser vista como una fuente de jubilaciones. El pánico está instalado en la clase media. Lo bueno hoy es que muchas de estas personas han reconocido estos principios, y han comenzado a invertir en fondos comunes. Este aumento de las inversiones es principalmente responsable por las enormes corridas que hemos visto en el mercado de valores. Actualmente, se están creando más y más fondos comunes, para responder a la demanda de la clase media.

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

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

La verdadera tragedia es que la carencia de educación financiera temprana, es lo que crea el riesgo enfrentado por la persona de clase media promedio. La razón por la que ellos tienen que jugar sobre seguro es que su posición financiera es, al menos, tenue. Sus hojas de balance no están balanceadas. Están sobrecargados de obligaciones, sin ninguna inversión real que genere ingresos. Típicamente, su única fuente de ingresos es su salario. Su subsistencia depende enteramente de su empleador.

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

Como he dicho al inicio de esta sección, la regla más importante es conocer la diferencia entre un activo (inversión, valor) y un pasivo (obligación, compromiso). Una vez que usted entienda la diferencia, concentre sus esfuerzos en adquirir únicamente activos que generen ingresos. Esa es la mejor forma de iniciarse en el camino para hacerse rico. Manténgase haciendo eso, y su columna del activo crecerá. Enfóquese en mantener bajos los gastos y obligaciones. Esto dejará más dinero disponible para ingresarlo continuamente en la columna de las inversiones. Muy pronto, la base de recursos será tan sólida que usted podrá afrontar inversiones más especulativas. Inversiones que pueden tener un retorno desde el 100 por ciento hasta infinito. Inversiones que por u\$s 5.000 retribuyen rápidamente u\$s 1 millón, o más. Inversiones que la clase media llama "muy riesgosas". La inversión no es riesgosa. Es la carencia de una simple inteligencia financiera, empezando por especialización en finanzas, la causa de que un individuo esté "en alto riesgo".

Si usted hace lo que hace la masa, obtendrá el siguiente cuadro:

INGRESOS: Trabajar para otros
 EGRESOS: Trabajar para el Estado.
 INVERSIONES: 0
 OBLIGACIONES: Trabajar para los bancos.

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

1. Usted trabaja para alguien. La mayoría de las personas, trabajando por el cheque mensual, están enriqueciendo al dueño o al accionista. Sus esfuerzos y su éxito proveerán la ayuda para el éxito y la jubilación del dueño.
2. Usted trabaja para el Estado. El gobierno retiene para sí parte de su liquidación mensual aún antes de que usted la vea. Trabajando más esforzadamente, usted simplemente incrementa el monto de los impuestos retenidos por el Estado —mucha gente trabaja de enero a mayo sólo para el gobierno.
3. Usted trabaja para los bancos. Después de pagar impuestos, su egreso mayor es usualmente su hipoteca y las deudas de tarjetas de crédito.

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

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

A medida que sus inversiones crecen, ¿cómo mide el alcance de su éxito? ¿Cuándo puede alguien darse cuenta de que es rico, y que ahora posee riqueza? Así como tengo mi definición de activos y pasivos, también tengo definiciones propias para la riqueza. En realidad, la he tomado de un hombre llamado Buckminster Fuller. Algunos lo califican como charlatán, mientras que otros lo llaman genio viviente. Años atrás, tuvo a todos los arquitectos murmurando porque registró una patente de 1961 de algo llamado domo geodésico. Pero en la solicitud, Fuller también dijo algo sobre la riqueza. Era bien confuso al principio, pero luego de leerlo por algunos instantes, comenzaba a cobrar sentido: "Riqueza es la capacidad de una persona para sobrevivir hasta una determinada cantidad de días... o, dicho de otra manera, si yo cesara hoy de trabajar, ¿cuánto tiempo podría vivir?"

A diferencia del valor neto —es decir, la diferencia entre el debe y el haber, la cual a menudo es saldada por la persona gastando en basura cara, y con opiniones acerca de qué cosas tienen valor— esta definición brinda la posibilidad de desarrollar una medida verdaderamente exacta. Ahora, yo podía medir y saber realmente dónde estaba, en relación a mi objetivo de convertirme en alguien financieramente independiente.

Mientras que el valor neto incluye a menudo aquellas inversiones no generadoras de efectivo del tipo de esos objetos que usted compró y que ahora duermen en su garaje— la riqueza mide cuánto dinero está generando su dinero y, de esta manera, su posibilidad de supervivencia financiera.

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

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

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

Cuando yo haya logrado u\$s 2.000 por mes de flujo de efectivo proveniente de mis inversiones, empiezo a tener riqueza.

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

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

A medida que este proceso de reinversión continúa, me mantengo en el camino de hacerme rico. La definición actual de rico está en la mirada del observador. Nunca se puede ser demasiado rico.

Solamente recuerden esta simple observación:

Los ricos adquieren activos.

Los pobres sólo tienen egresos.

La clase media adquiere obligaciones, creyendo que son inversiones.

Entonces, ¿cómo hago para empezar a ocuparme de mis propios negocios? ¿Cuál es la respuesta? Escuchen al fundador de McDonald's.

CAPITULO CUATRO

Lección Tres

Ocúpese de su propio negocio

En 1974, Ray Kroc, fundador de McDonald's, fue convocado para hablar ante una clase de administración de negocios de la Universidad de Texas, en Austin. Keith Cunningham, un querido amigo mío, era estudiante en dicha clase. Luego de una charla inspiradora y fortalecedora, se inició un descanso, y los estudiantes aprovecharon para preguntarle a Ray si le gustaría acompañarlos en su escapada favorita, a tomar unas cervezas. Ray aceptó encantado.

"¿En qué clase de negocio estoy involucrado?" preguntó Kroc, una vez que todo el grupo tenía la cerveza en sus manos.

"Todos se rieron", relató Keith. "La mayoría de los estudiantes de la clase de MBA pensaron que, simplemente, Kroc estaba bromeando."

Ninguno contestó, así que Ray formuló la pregunta nuevamente. "¿En qué clase de negocio creen que estoy involucrado?"

Los estudiantes volvieron a reírse, hasta que finalmente un alma bravía respondió a los gritos, "Ray, ¿quién en este mundo no sabe que estás en el negocio de las hamburguesas?"

Kroc rió entre dientes. "Eso es lo que pensé que contestarían." Hizo una pausa y enseguida agregó, "Señoras y señores, yo no estoy en el negocio de las hamburguesas. Mi negocio son los bienes raíces."

Keith relató que Ray pasó un buen rato explicando su punto de vista. En su plan de negocios, Ray sabía que el foco comercial primario era vender franquicias de hamburguesas, pero lo que él jamás perdía de vista, era la ubicación de cada local franquiciado. El sabía que la propiedad y su ubicación, eran los factores más significativos en el éxito de cada franquicia. Básicamente, la persona que adquiría la franquicia, también estaba pagando —al comprarla— la tierra por debajo de 11 misma, para la organización Ray Kroc.

En la actualidad, McDonald's es el mayor propietario individual de bienes raíces en todo el mundo, poseyendo aún más que la misma Iglesia Católica. Actualmente, McDonald's es dueño de algunas de las intersecciones y esquinas más valiosas de los Estados Unidos, como as: también de otras partes del mundo.

Keith dijo que esta fue una de las lecciones más importantes de su vida. Al día de hoy, él posee lavaderos de automóviles, pero su negocio está en la propiedad que yace por debajo de esos lavaderos.

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

Siendo jóvenes, no teníamos un local de McDonald's en los alrededores. Sin embargo, responsablemente, mi padre rico nos enseñó a Mitre y a mí, la misma lección que enseñara Ray Kroc a los estudiantes, en la Universidad de Texas. Es el tercer secreto de los ricos.

Este secreto es : "Ocúpese de su propio negocio". Las luchas financieras son a menudo el resultado de que la gente pase su vida trabajando para otros. Muchas personas terminan sin tener nada al finalizar su etapa activa.

Nuevamente, una imagen vale más que mil palabras. Aquí está el gráfico de la declaración de ingresos y la hoja de balance, que ilustra mejor el consejo de Ray Kroc:

Nuestro actual sistema de educación se enfoca en preparar a la juventud de hoy en día para obtener buenos empleos, desarrollando habilidades académicas. Sus vidas girarán en torno a un salario o, como describí anteriormente, en torno a la columna de sus ingresos. Y luego de desarrollar habilidades académi-

cas, ellos cursarán niveles universitarios superiores, para incrementar sus capacidades profesionales. Ellos estudian para convertirse en ingenieros, científicos, cocineros, oficiales de policía, artistas, escritores, etcétera. Esa capacitación profesional los habilita para ingresar a la fuerza laboral, y trabajar por el dinero.

Existe una gran diferencia entre profesión y negocio. Muchas veces, le pregunto a la gente, "¿Cuál es su negocio?" Y me contestan, "Bueno, soy bancario". Entonces les pregunto si son dueños de un banco, y usualmente responden, "No, trabajo en uno".

En ese instante, ellos han confundido su profesión con su negocio. Puede que tengan una profesión especializada en bancos, pero aún carecen de un negocio propio. Ray Kroc fue claro en la diferencia entre profesión y negocio. Su profesión fue siempre la misma. Era vendedor. Durante una época vendía licuadoras para batidos de leche, y luego, muy pronto, en otro momento, estaba vendiendo franquicias de hamburguesas. Pero, mientras que su profesión era la venta de franquicias, su negocio era la acumulación de propiedades generadoras de ingresos.

El problema con el colegio es que, a menudo, uno se convierte en lo que estudia. Es decir que si usted estudia, por ejemplo, cocina, se convierte en cocinero; si estudia leyes, será un abogado; y estudiar mecánica del automóvil, lo convierte en mecánico. El error de convertirse en lo que uno estudia es que demasiadas personas se olvidan de ocuparse de su propio negocio. Ellos pasan sus vidas ocupándose del negocio de otro, y haciendo rica a esa otra persona.

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

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

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

La razón primaria por la cual la mayoría de los pobres y la clase media son fiscalmente conservadores —lo que significa "no puedo asumir el correr riesgos"— es que carecen de una base financiera. Ellos tienen que depender de sus trabajos. Deben jugar sobre seguro.

Cuando la reducción de empresas (downsizing) se convirtió en tendencia, millones de trabajadores descubrieron que su —así llamada— —más grande inversión, su casa, los estaba consumiendo vivos. Su inversión, llamada "casa", seguía costándoles dinero mes a mes. El automóvil, otra "inversión", también los consumía vivos. Los equipos de golf archivados en el garaje, que habían costado u\$s 1.000, ya no costaban esa cifra. Sin la seguridad de un empleo, no tenían nada en qué respaldarse. Y las cosas que ellos habían considerado inversiones, no podían ayudarles a sobrevivir en tiempos de crisis financiera.

Entiendo que todos nosotros hemos completado una solicitud de crédito de un banco, para comprar una casa o un automóvil. Resulta interesante dar una mirada a la sección que habla del "valor neto". Es interesante por las cosas que se le permiten a una persona registrar como activos según las prácticas contables y bancarias aceptadas.

En una oportunidad, necesitaba obtener un préstamo, pero mi posición financiera no se veía muy buena. Entonces agregué mis equipos de golf nuevos, mi colección de arte, libros, equipo de música, televisión, trajes de Armani, relojes, zapatos y otros efectos personales para aumentar la cifra en mi columna del haber.

Pero rechazaron mi solicitud al préstamo porque tenía demasiada inversión en bienes raíces. El comité de préstamos no aprobó el hecho de que yo ganara mucho dinero con las casas de apartamentos. Ellos querían saber por qué no tenía un trabajo normal, con un salario. No cuestionaban los trajes de Armani, los palos de golf, ni las piezas de arte. A veces, la vida es dura cuando uno no encaja en el perfil promedio.

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

Muchas personas se han visto en agudos problemas financieros al encontrarse cortos de efectivo. Para aumentar su ingreso, venden sus "inversiones". En primer lugar, sus adquisiciones personales generalmente pueden venderse por tan sólo una fracción del valor expresado en su hoja de balance. Y si se produce alguna ganancia con la venta de esos activos, se gravan impuestos sobre dichos montos. Así que

nuevamente el gobierno cobra su parte de la ganancia, reduciendo aún más el monto disponible que ayudaría a la persona a salir de deudas.

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

Comience a ocuparse de su propio negocio. Mantenga su trabajo mensual, pero comience a adquirir verdaderas inversiones, no obligaciones o efectos personales que no tienen valor real una vez puestos en su casa. Un automóvil nuevo pierde cerca del 25 por ciento del precio que usted paga por él, en el instante en que lo retira del estacionamiento de la agencia vendedora. No es una verdadera inversión, aunque su oficial de cuenta le permita anotarlo como tal. Mi driver de titanio de u\$s 400, valía u\$s 150 en el momento en que lancé la primera pelota.

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

La mayoría de los padres, en el momento en que el último hijo se va de la casa, se dan cuenta de que no se han preparado adecuadamente para jubilarse, y comienzan a luchar tratando de separar algún dinero. Entonces, sus propios padres se enferman, y ahora ellos se hallan frente a una nueva responsabilidad.

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

1. Negocios que no requieran mi presencia. Soy el dueño, pero están dirigidos o gerenciados por terceros. Si tengo que trabajar allí, no es un negocio. Es mi trabajo.
2. Acciones.
3. Bonos.
4. Fondos comunes.
5. Propiedades que generen ingresos.
6. Letras.
7. Regalías por propiedad intelectual, como música, escritura, patentes.
8. Cualquier otra cosa que tenga un valor, produzca ingresos, esté en alza o tenga un mercado disponible.

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

A mí me encantan las acciones de pequeñas empresas, especialmente de aquellas que se están iniciando. La razón de esto es que soy un emprendedor, y no alguien del mundo corporativo. En mis primeros años, trabajé en grandes organizaciones, tales como Standard Oil de California, el Cuerpo de Marina de los Estados Unidos, y la Corporación Xerox. Disfruté mi tiempo en esas corporaciones, y guardo recuerdos memorables, pero sé en lo profundo de mi ser, que no soy un hombre del mundo corporativo. Me encanta iniciar empresas, no llevarlas adelante. De manera que mis compras de acciones, son usualmente de pequeñas compañías, y algunas veces, yo mismo las comienzo y luego las ofrezco a cotizar en bolsa. Se ganan fortunas en las nuevas emisiones de acciones, y a mí me encanta el juego. Muchas personas temen a las compañías pequeñas, y las consideran muy riesgosas y lo son. Pero el riesgo siempre disminuye si usted ama aquello de lo que trata la inversión, la entiende y conoce el juego. Con compañías pequeñas, mi estrategia de inversión es vender sus acciones en un año. Mi estrategia de bienes raíces, por otra parte, es empezar con una propiedad pequeña, e ir cambiándola por una más grande, y en ese proceso, demorar el pago del impuesto sobre las ganancias. Esto permite que el valor se incremente en una forma impresionante. Generalmente, retengo la propiedad por menos de siete años.

Por mucho tiempo, cuando aún estaba en el Cuerpo de Marina y en Xerox, hice lo que me recomendó padre rico. Mantenía mi trabajo durante el día, pero también me ocupaba de mi propio negocio. Me mantenía ocupado con mi columna del activo. Negocié con propiedades y pequeñas acciones. Padre rico siempre enfatizó la importancia de la especialización en finanzas. Cuanto mejor fuera yo para entender la contabili-

dad y la administración del efectivo, mejor sería para analizar inversiones y, eventualmente, iniciar y levantar mi propia empresa.

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

Cuando digo ocuparse del propio negocio, quiero significar construir y mantener fuerte la columna del activo. Una vez que un dólar ingresa a ella, nunca lo deje salir. Piense en ello de esta manera, una vez que un dólar ingresa a la columna del activo, se convierte en su empleado. Lo mejor del dinero es que trabaja 24 horas al día y puede continuar haciéndolo por generaciones. Conserve su trabajo, sea un excelente trabajador, pero siga construyendo esa columna del activo.

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

Un lujo verdadero es una recompensa que surge como consecuencia de haber adquirido y desarrollado una verdadera inversión. Por ejemplo, cuando mi esposa y yo recibimos dinero extra proveniente de nuestras casas de apartamentos, ella fue y se compró un Mercedes. No implicó ningún trabajo o riesgo extra de su parte, porque las rentas compraron el automóvil. Ella, sin embargo, debió esperar cuatro años a que el portafolio de los bienes raíces creciera, y finalmente comenzara a producir dinero en efectivo extra suficiente para pagar la compra del automóvil. Pero ese lujo, el Mercedes, fue una verdadera recompensa, porque ella demostró saber cómo hacer crecer la columna de su activo. Ahora, ese automóvil significa para ella mucho más que un bonito vehículo. Significa que utilizó su inteligencia financiera para afrontarlo.

Lo que hace la mayoría de las personas es salir impulsivamente y comprar un automóvil nuevo, o algún otro lujo, a crédito. Puede que se sientan aburridos, y necesiten un juguete nuevo. Comprar algo lujoso a crédito, a menudo causa que una persona, tarde o temprano, de hecho se resienta con ese lujo, porque la deuda por la compra se convierte en una carga financiera.

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

CAPITULO CINCO

Lección Cuatro

La historia de los impuestos y el poder de las corporaciones

Recuerdo cuando en el colegio nos contaban la historia de Robin Hood y sus alegres secuaces (Merry Men). Mi maestro explicó que se trataba de una historia maravillosa de un romántico héroe, al estilo de Kevin Costner, quien robaba a los ricos para dar a los pobres. Mi padre rico no veía a Robin Hood como un héroe. Para él, Hood era un tramposo ladrón.

Robin Hood puede haber desaparecido hace tiempo, pero sus seguidores aún viven. Cuán a menudo oigo a la gente decir "¿por qué no pagan por esto los ricos?". O "los ricos deberían pagar más impuestos y dárselo a los pobres".

Es esta precisa idea de Robin Hood —tomar de los ricos para dar a los pobres, lo que se ha convertido en la singular mayor aflicción de las clases media y pobre. La razón por la cual la clase media está tan pesadamente gravada con impuestos, está relacionada con el ideal de Robin Hood. La verdadera realidad es que los ricos no están gravados con impuestos. Es la clase media la que paga por los pobres, especialmente el segmento de personas con mejor formación y mayores ingresos.

Y nuevamente, para comprender íntegramente cómo suceden las cosas, necesitamos dar una mirada a la perspectiva histórica. Necesitamos analizar la historia de los impuestos. Aunque mi padre instruido era un experto en historia de la educación, mi padre rico se investía a sí mismo como un experto en la historia de los impuestos.

Padre rico nos explicó a Mike y a mí que, originalmente, en Gran Bretaña y Estados Unidos no existían los impuestos. Ocasionalmente, había impuestos temporarios exigidos a fin de pagar los gastos de las guerras. El rey o presidente emitiría el llamado, y se le pediría a todos un recorte. Algunos impuestos fueron exigidos en Gran Bretaña para las luchas contra Napoleón, entre 1799 y 1816, y en los Estados Unidos, se impusieron algunos gravámenes para pagar la Guerra Civil, desde 1861 hasta 1865.

En 1874, Inglaterra instauró el impuesto a las ganancias como un embargo permanente sobre sus ciudadanos. En 1913, en los Estados Unidos, se instauró un impuesto a las ganancias, el cual se convirtió en permanente con la adopción de la Enmienda 16 de la Constitución. Hubo una época en que los estadounidenses estaban en contra de los impuestos. Y el excesivo impuesto al té, que condujo a la famosa Fiesta del Té de la Bahía de Boston (Boston Harbor Tea Party), había resultado ser un incidente que ayudó a encender la Guerra Revolucionaria. Toma aproximadamente 50 años, tanto en Inglaterra como en Estados Unidos, vender la idea de un impuesto a las ganancias permanente.

Lo que no muestran estos datos históricos es que, inicialmente, en ambos países, este impuesto era tributado sólo por los ricos. Este era el punto que padre rico quería que Mitre y yo entiéramos. Nos explicó que la idea de los impuestos se hizo popular y aceptada por la mayoría, diciéndole a las clases media y pobre, que los impuestos habían sido creados sólo para penalizar a los ricos. Así fue como las masas votaron la ley, que se hizo legal, constitucionalmente. Y aunque en realidad la intención era penalizar a los ricos, finalmente terminó afectando a la mismas personas que la votaron, es decir, los pobres y la clase media.

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

Mi padre instruido creía sinceramente que el gobierno debería ayudar a la gente. El amaba a John F. Kennedy, especialmente la idea de las Fuerzas de Paz (Peace Corps). Y tanto amaba esa idea, que él y mi mamá trabajaban para las Fuerzas de Paz entrenando voluntarios para ir a Malasia, Tailandia y las Filipinas. Él siempre luchaba por lograr garantías adicionales e incrementos en su presupuesto, para así poder contratar más personas, tanto en su empleo del Departamento de Educación, como en las Fuerzas de Paz. Ese era su trabajo.

Desde que tengo 10 años de edad, he escuchado de mi padre rico que los empleados del gobierno eran una banda de ladrones haraganes, y de mi padre pobre, lo que escuchaba era que los ricos eran una banda de ladrones engreídos, que deberían ser obligados a pagar más impuestos. Ambas opiniones tenían puntos válidos. Se hacía difícil trabajar para uno de los más grandes capitalistas de la ciudad, y volver a mi casa a encontrarme con un padre que era un prominente líder del gobierno. No era fácil darse cuenta a quién se debería creer.

Sin embargo, cuando usted estudia la historia de los impuestos, emerge una interesante perspectiva. Como ya he dicho, la aprobación de los impuestos fue posible únicamente porque la masa creía en la teoría económica de Robin Hood, que consistía en tomar de los ricos, y darle a todos los demás. El problema fue que el apetito del gobierno por el dinero se hizo tan grande, que pronto fue necesario que los gravámenes fueran impuestos a la clase media, y a partir de allí, se mantuvieron aumentando como "por goteo".

Por otro lado, los ricos vieron una oportunidad. Ellos no jugaron con las mismas reglas de juego. Como he afirmado, los ricos ya sabían todo acerca de las corporaciones, las cuales se hicieron populares en los días de la navegación en grandes buques. Los ricos crearon las corporaciones como vehículo para limitar el riesgo por la inversión de cada viaje. Los ricos pusieron su dinero en corporaciones con el objeto de financiar esos viajes. Entonces, dichas corporaciones contrataron tripulantes para navegar al Nuevo Mundo en busca de tesoros. Si se perdía el barco, la tripulación perdía su vida, pero para los inversores ricos, la pérdida se limitaba sólo al monto de dinero que habían invertido para ese viaje en particular. El diagrama que sigue muestra cómo la estructura corporativa sitúa por fuera su declaración de ingresos y la hoja de balance.

El conocimiento del poder de la estructura legal de las corporaciones, es lo que realmente da a los ricos una amplia ventaja sobre los pobres y la clase media. Al tener dos padres enseñándome, uno socialista y el otro capitalista, pronto comencé a darme cuenta de que la filosofía del capitalista tenía más sentido para mí, financieramente hablando. Me parecía que los socialistas, en definitiva, se penalizaban a sí mismos, dada su escasa educación financiera. Y sin importar qué horda apareciera exclamando "Tomemos el dinero de los ricos", los ricos siempre encontraban alguna astucia para vencerlos. Así es como, eventualmente, los impuestos fueron gravados sobre la clase media. Los ricos vencieron a los intelectuales, solamente porque ellos entendieron el poder del dinero, tema que no se enseñaba en los colegios.

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

En otras palabras, la política del gobierno para los burócratas gubernamentales, era evitar que tuvieran dinero sobrante. Si no lograban gastar el monto de fondos asignado a su área, se arriesgaban a perderle en el próximo presupuesto. Ciertamente, no recibirían reconocimiento por ser eficientes. Las personas de negocios, en cambio, son recompensadas por lograr sobrante de dinero, y son reconocidas por su eficiencia.

A medida que el ciclo de gastos gubernamentales continuaba en aumento, la demanda de dinero se acrecentaba, y entonces, la idea de "graven impuestos sobre los ricos", comenzó a ser ajustada con la intención de incluir niveles menores de ingresos, bajando hasta alcanzar a las propias personas que la habían votado, es decir, los pobres y la clase media.

Los verdaderos capitalistas usaron su conocimiento financiero para, simplemente, encontrar alguna manera de escapar. Ellos volvieron a apuntar a la protección de las corporaciones. Una corporación, protege a los ricos. Pero lo que muchas personas que nunca formaron una corporación no saben, es que una corporación no es realmente algo tangible. Una corporación es meramente una carpeta de archivo que contiene algunos documentos legales, archivada en algún estudio de abogados inscripto en una agencia local del gobierno. No es un gran edificio con el nombre de la corporación en su frente. No es una fábrica ni un grupo de personas. Una corporación es tan sólo un documento legal que crea un cuerpo legal, sin alma. La riqueza de los ricos estaba nuevamente protegida. Una vez más, la utilización de corporaciones se hizo popular —una vez que las leyes de ganancia permanente fueron promulgadas— porque la tasa del impues-

to a las ganancias de una corporación era menor que la tasa del impuesto a las ganancias de un individuo. Además, como se ha descrito anteriormente, dentro de las corporaciones, algunos gastos podían ser pagados con dólares previos a impuestos.

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

En la actualidad, el estadounidense promedio trabaja para el gobierno entre cinco y seis meses, hasta que gana lo suficiente como para cubrir sus impuestos. En mi opinión, ese período es demasiado largo. Cuanto más duro trabaje usted, más deberá pagarle al gobierno. Y es por esto que creo que la idea de "Quitémosle a los ricos", revirtió el disparo sobre la propia gente que la votó.

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

El Código Impositivo de los Estados Unidos también permite otras maneras de ahorrar en impuestos. La mayoría de estos vehículos están disponibles para cualquiera, pero usualmente son los ricos quienes los buscan, porque ellos están siempre ocupándose de sus propios negocios. Por ejemplo, "1031" es la jerga para la Sección 1031 del Código Interno de Rentas, que permite a quien vende, dilatar el pago de impuestos sobre una propiedad que se venda con la finalidad de aumentar el capital mediante el cambio por otra propiedad de mayor valor. Los bienes raíces son uno de los vehículos de inversión que permiten esta gran ventaja impositiva. En tanto y en cuanto usted continúe aumentando el valor de sus transacciones, sus ganancias se mantienen libres de gravámenes, hasta su liquidación final. La gente que no toma ventaja de estos ahorros impositivos legalmente accesibles, está perdiendo una gran oportunidad de construir la columna de su activo.

Los pobres y la clase media no cuentan con los mismos recursos. Ellos permanecen sentados y dejan que las agujas del gobierno penetren en sus brazos permitiendo que comience la donación de sangre. Actualmente, estoy siendo sorprendido permanentemente por el número de personas que pagan más impuestos, o aprovechan menos deducciones, tan sólo porque están temerosos del gobierno. Y de verdad sé cuán intimidatorio y atemorizante puede resultar un agente de los organismos recaudadores estatales. He tenido amigos cuyos negocios han sido cerrados y destruidos, para luego descubrir que todo había sido un error de parte del estado. Yo tengo conciencia de todo eso. Pero el precio de trabajar desde enero hasta la mitad de mayo es demasiado alto como pago por tal intimidación. Mi padre pobre nunca presentó resistencia. Tampoco mi padre rico. Simplemente, él participó del juego en una forma más inteligente, y lo hizo a través de las corporaciones —el mayor secreto de los ricos.

Ustedes recordarán la primera lección que aprendí de padre rico. Yo era un niño de 9 años que debía permanecer sentado y esperar a que él se decidiera a hablar conmigo. A menudo me sentaba a esperar en su oficina, hasta que él "viniera por mí". El estaba ignorándome a propósito. Quería que yo reconociera su poder, y que deseara tenerlo algún día, para mí mismo. Durante todos los años que estudié y aprendí junto a él, siempre me recordó que el conocimiento es poder. Y que el dinero trae un gran poder, que requiere del conocimiento apropiado para conservarlo y hacer que se multiplique. Sin ese conocimiento, el mundo siempre lo apremiará. Padre rico siempre nos recordaba a Mike y a mí que el rufián más grande no era ni el jefe ni el supervisor, sino el agente recaudador. El "hombre de los impuestos" siempre tomaría más, si usted se lo permitía.

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

Una vez que tuvimos ese conocimiento del poder del dinero trabajando para nosotros, él quiso que fuéramos astutos financieramente hablando, y que no dejáramos que los rufianes nos presionaran. Es necesario que usted conozca la ley, y la forma en que trabaja el sistema. Si usted ignora eso, resultará fácil apremiarlo. Si sabe bien de qué está hablando, tiene una chance de luchar. Esa es la razón por la cual él pagaba tanto para contratar contadores y abogados sagaces. Era menos costoso pagarles a ellos que al gobierno. Para mí, su mejor lección, la cual he utilizado durante la mayor parte de mi vida, es: "sé inteligente, así no te verás tan manipulado". El conocía la ley porque era un ciudadano que cumplía con ella. El conocía la ley porque resultaba caro desconocerla. "Si sabes que estás en lo correcto, no tendrás miedo de

luchar en contra ofensa." Inclusive si usted está emocionado con Robin Hood y su banda de alegres secuaces.

Mi padre altamente instruido siempre me alentaba a buscar un buen trabajo en una corporación sólida. El hablaba de las virtudes de "gestar tu camino ascendente en la pendiente corporativa". El no entendía que, al depender sólo de un cheque de pago mensual de un empleador corporativo, yo sería una vaca dócil lista para ser ordeñada.

Cuando le comenté a mi padre rico el consejo de mi papá, se limitó a reír entre dientes. "¿Por qué no ser el dueño de la corporación?", fue todo lo que dijo.

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

El punto es que, de no ser por mi padre rico, probablemente yo hubiera seguido el consejo de mi padre instruido. El recordatorio ocasional de mi padre rico, era lo que meramente mantenía viva la idea de ser dueño de mi propia corporación, y me mantenía en una senda diferente. Para cuando tuve 15 ó 16 años, sabía que no iba a continuar por el camino que mi padre instruido me había recomendado. No sabía cómo lo haría, pero estaba determinado a no orientar la proa en la dirección hacia la que apuntaban la mayoría de mis compañeros de clase. Esa decisión cambió mi vida.

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

En 1974, siendo aún empleado de Xerox, formé mi primera corporación y comencé así a "ocuparme de mi propio negocio". Ya contaba con unos pocos valores en mi columna de activos, pero ahora yo estaba determinado a enfocarme en hacerlas crecer. Aquellas liquidaciones de sueldos con todas esas deducciones, hicieron que todos los años de consejos de papá rico cobraran absoluto sentido. Podía ver cómo sería el futuro si seguía el consejo de mi padre académico.

Muchos empleadores sienten que aconsejar a sus empleados que se ocupen de su propio negocio es malo para la empresa en la que trabajan. Estoy seguro que puede ser así en el caso de ciertos individuos. Pero para mí, el hecho de enfocarme en mi propio negocio y desarrollar inversiones, me convirtió en un mejor empleado. Ahora unía un propósito. Llegaba temprano y trabajaba diligentemente, acumulando tanto dinero como fuera posible, así podría comenzar a invertir en bienes raíces. Hawai estaba justo lista para ser un boom, y había fortunas para ganar. Cuanto más me daba cuenta de que estábamos en los primeros estadios de un boom, más máquinas de Xerox vendía. Más vendía, más dinero ganaba y, por supuesto, se efectuaban más deducciones de mi liquidación de sueldo. Esto era inspirador. Era tanto mi deseo de salir de la trampa de ser un empleado, que trabajaba más arduamente, y no menos. Hacia 1978, estaba consistentemente posicionado entre una de las cinco personas top en ventas; mayormente el N° 1. Deseaba desesperadamente salir de la carrera de ratas.

En menos de tres años, yo estaba ganando más dinero en mi pequeña corporación propia —fue era un holding inmobiliario— que el que estaba ganando en Xerox. Y el dinero que ganaba en mi columna del activo, en mi propia corporación, era dinero trabajando para mí. No era dinero generado por mí precipitándome a las puertas intentando vender copadoras. El consejo de mi padre rico cobraba tanto más sentido. Pronto, el flujo de dinero en efectivo (cctshflow) proveniente de mis propiedades era tan sólido, que mi compañía me compró mi primer Porsche. Mis compañeros en Xerox pensaron que yo estaba gastando mis comisiones. No era así. Yo estaba invirtiendo mis comisiones en adquisiciones.

Mi dinero estaba trabajando intensamente para ganar más dinero. Cada dólar en la columna de mi activo era un gran empleado, trabajando arduamente para ganar más empleados, y comprarle al jefe un nuevo Porsche con dólares previos al pago de impuestos. Comencé a trabajar para Xerox esforzadamente. El plan estaba funcionando, y mi Porsche era la prueba.

Al utilizar las lecciones que aprendí de papá rico, me fue posible salir de la "proverbial carrera de ratas" de ser un empleado, a una edad temprana. Esto fue posible por el sólido conocimiento financiero que había adquirido a través de esas lecciones. Sin ese conocimiento, al que llamo nivel de inteligencia financiera, mi camino hacia la independencia financiera hubiera sido mucho más difícil. Ahora, les enseño a otros a través de seminarios, en la esperanza de poder compartir mi conocimiento con ellos. Dondequiera que doy mis charlas, le recuerdo a las personas que el nivel de inteligencia financiera está compuesto por el conocimiento de cuatro amplias áreas de experiencia.

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

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

Nº 3) comprensión de los mercados. La ciencia de la oferta y la demanda. Existe la necesidad de conocer los aspectos "técnicos" del mercado, el cual es manejado por las emociones. El caso del muñeco Tickle Me Elmo en la Navidad de 1996, es un caso de un mercado "técnico" o emocionalmente impulsado. El otro factor del mercado es el fundamento o sentido económico de una inversión. Una inversión tiene o no sentido, basándonos en las condiciones actuales del mercado.

Muchas personas piensan que los conceptos de inversión y comprensión de los mercados son demasiado complejos para los niños. Pero se equivocan al no ver que los niños conocen estos temas intuitivamente. Para aquellos que no están familiarizados con el muñeco Elmo, era un personaje de Plaza Sésamo que insistentemente fue tratado de ser impuesto a los chicos antes de la Navidad. La mayoría de los niños querían uno, y lo ponían primero en su lista navideña. Muchos padres se preguntaban si la compañía había mantenido el producto fuera del mercado intencionalmente, mientras continuaba publicitándolo para Navidad. El pánico se produjo en base a la alta demanda y escasez de oferta. No habiendo muñecos para comprar en las tiendas, los revendedores vieron una oportunidad para lograr una pequeña fortuna a partir de padres desesperados. Los padres desafortunados que no pudieron hallar uno de esos muñecos, se vieron obligados a comprar otro juguete para la Navidad. La increíble popularidad de este muñeco no tuvo ningún sentido para mí, pero sirve como un excelente ejemplo de oferta y demanda económicas. Lo mismo ocurre en los mercados de la bolsa, bonos, bienes raíces, y tarjetas de baseball de colección.

Nº 4) la ley. Por ejemplo, la utilización de una corporación rodeada de las habilidades técnicas de llevar la contabilidad, realizar inversiones y conocer los mercados, puede llevar a un crecimiento explosivo. Un individuo con el conocimiento de las ventajas impositivas y la protección provista por una corporación, puede hacerse rico de manera mucho más veloz que alguien que sea empleado, o único propietario de un pequeño negocio. Es similar a la diferencia entre alguien que camine y alguien que vuele. La diferencia se profundiza cuando se trata de riqueza a largo plazo.

a) Ventajas impositivas: Una corporación puede hacer tantas cosas que un individuo no puede. Como por ejemplo, pagar sus gastos previo a pagar impuestos. Esa entera área de experiencia es excitante, pero no es necesario ingresar en ella, a no ser que tenga inversiones o un negocio de tamaño considerable.

Los empleados cobran su sueldo, tributan impuestos, y tratan de vivir con lo que queda. Una corporación cobra sus ingresos, gasta todo lo que puede, y tributa sobre lo que ha quedado entonces. Esta es una de las más grandes escapatorias legales impositivas usadas por los ricos. Son fáciles de establecer, y no es costoso hacerlo, si usted posee inversiones que están produciendo un buen flujo de dinero en efectivo. Por ejemplo: al ser dueño de su propia corporación, las vacaciones son una junta de directorio en Hawaii. Cuotas de automóvil, seguros y reparaciones son gastos de la compañía. La membresía de los clubes y centros de salud es un gasto de la compañía. La mayor parte de las comidas en restaurantes son gastos parciales. Y así sucesivamente... pero lo hacen en forma legal, con dólares previos al pago de impuestos.

b) Protección contra litigios: Vivimos en una sociedad litigiosa. Todos quieren una parte de lo suyo. Los ricos esconden mucha de su riqueza utilizando vehículos tales como corporaciones y trusts (grupos de empresas a cargo de negocios en común) para proteger su riqueza de los acreedores. Cuando alguien entabla un juicio a un individuo rico, se encuentra a menudo con capas de protección legal, para descubrir generalmente que la persona rica no es dueña de nada. Ellos controlan todo, pero no son dueños de nada. Los pobres y la clase media tratan de ser dueños de todo y lo pierden a manos del gobierno o de conciudadanos a quienes les gusta demandar a los ricos. Ellos aprendieron esto de la historia de Robin Hood. Tomar de los ricos, darle a los pobres.

El propósito de este libro no es profundizar los puntos específicos en relación a ser dueño de una corporación. Pero diré que, si usted posee cualquier clase de activos legítimos, yo consideraría investigar más acerca de los beneficios y protección ofrecidos por una corporación, tan pronto como sea posible. Hay muchos libros escritos sobre el tema que le detallarán esos beneficios, e inclusive lo guiarán a través de los pasos necesarios para establecer una corporación. Un libro en particular, S.A. y hágase rico, proporciona una maravillosa mirada dentro del poder de las corporaciones personales.

De hecho, el coeficiente de inteligencia financiera es la sinergia de muchas habilidades y talentos. Pero yo diría que es la combinación de las cuatro capacidades técnicas mencionadas anteriormente, lo que

compone la base de la inteligencia financiera. Si usted aspira a gran riqueza, es la combinación de estas habilidades lo que expandirá enormemente la inteligencia financiera de un individuo.

En resumen:

*Los ricos con Las personas que trabajan
corporaciones: para corporaciones:*

1. Ganan 1. Ganan
2. Gastan 2. Pagan impuestos
3. Pagan impuestos 3. Gastan

Como parte de su estrategia financiera total, realmente le recomendamos que sea dueño de su propia corporación protegiendo sus inversiones.

CAPITULO SEIS

Lección Cinco

Los ricos inventan el dinero

Anoche, mientras escribía, hice una pausa, y me puse a mirar un programa de TV sobre la historia de un joven llamado Alexander Graham Bell. Bell acababa de patentar su teléfono, y estaba experimentando "dolores de crecimiento" porque la demanda de su nuevo invento era muy fuerte. Al necesitar una empresa más grande, se dirigió al gigante de ese momento, Western Union, y les preguntó si comprarían la patente, y su modesta compañía. El deseaba u\$s 100.000 por el paquete completo. El presidente de la Western Union se burló de él y lo rechazó, alegando que el precio era ridículo. El resto es historia. Una industria de miles de millones de dólares emergió, y así nació AT&T.

Justo al terminar la historia de Alexander Graham Bell, emitían las noticias de la noche. Allí mostraban la historia de una nueva reducción (downsizing) de una compañía local. Los trabajadores estaban enojados, y se quejaban de que los propietarios de la compañía estaban siendo injustos. Un gerente despedido, de alrededor de 45 años de edad, se encontraba en la planta con su esposa y dos bebés, rogando a los guardias que le permitieran hablar con los dueños para preguntarles si reconsiderarían su despido. El hombre acababa de comprar una casa, y tenía miedo de perderla. La cámara enfocaba su alegato para que todo el mundo pudiera verlo. De más está decir que capturó mi atención.

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

Una vez que dejamos la universidad, la mayoría de nosotros sabe que lo que cuenta, no es mayormente una cuestión de títulos universitarios o buenas calificaciones. En el mundo real, fuera de las universidades, se requiere algo más que eso. Lo he oído nombrar como "estómago", "caradura", "pelotas", "audacia", "bravura", "astucia", "osadía", "tenacidad" y "brillantez". Este factor, como quiera que se lo denomine, decide, en última instancia, nuestro futuro, mucho más que cualquier título universitario.

Dentro de cada uno de nosotros, reside una de estas brillantes, osadas y apreciables características de nuestra personalidad. También existen las facetas débiles del carácter: personas que podrían arrodillarse e implorar si fuera necesario. Luego de un año en Vietnam como piloto del Cuerpo de Marina, llegué a conocer íntimamente ambos aspectos dentro de mí. Ninguno es mejor que el otro.

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

En mi experiencia personal, el genio financiero de cada persona requiere tanto de conocimiento técnico como de coraje. Si el miedo es demasiado fuerte, el genio se anula. En mis clases, insto enormemente a los estudiantes a aprender a correr riesgos, a ser osados, a dejar que su genio convierta ese miedo en fuerza y brillantez. Si bien funciona para algunos, a otros los aterroriza. Y he comenzado a darme cuenta de que la mayoría de las personas, cuando se trata del tema del dinero, prefieren jugar sobre seguro. He tenido que contestar preguntas tales como: ¿Por qué correr riesgos? ¿Por qué debería molestarme en desarrollar mi coeficiente de inteligencia financiera? ¿Por qué debo convertirme en un experto en finanzas?

Y yo respondo, "tan sólo para disponer de más opciones".

Hay enormes transformaciones por venir. Al igual que en la historia del joven inventor Alexander Graham Bell con la que comencé, en los años venideros habrá más personas iguales a él. Habrá un centenar

de personas como Bill Gates, y compañías enormemente exitosas, como Microsoft, creadas cada año en todo el mundo. Y también habrá muchas más quiebras, despidos y reducciones.

Así que, ¿por qué molestarse desarrollando su coeficiente de inteligencia financiera? Nadie más que usted puede responder a eso. No obstante, puedo decirle por qué lo hago yo. Lo hago porque esta es la época más excitante para estar vivo. Prefiero estar dándole la bienvenida a los cambios, que temiéndolos. Prefiero estar entusiasmado con la posibilidad de ganar millones, a temer que no me den un aumento. Este período en el que estamos inmersos ahora, es uno de los tiempos más excitantes y sin precedentes en la historia de nuestro mundo. En las próximas generaciones, las personas observarán este período de la historia, y señalarán lo atrapante que debió haber sido esta era. Fue la muerte de lo viejo y el nacimiento de lo nuevo. Estuvo llena de agitación, y eso fue excitante.

Así que, ¿por qué molestarse desarrollando su nivel de inteligencia financiera? Porque si lo hace, prosperará enormemente. Y si no lo hace, éste será un período de tiempo atemorizante. Será una época de observar personas moviéndose valientemente hacia adelante, mientras otros se apegan a decadentes vueltas de la vida.

Las tierras eran riqueza, 300 años atrás. De manera que la persona que era dueña de la tierra, poseía la riqueza. Entonces, surgieron las fábricas y la producción, y Estados Unidos comenzó a elevarse hasta 1a dominación. Los industriales poseían la riqueza. Hoy, es la información. Y la persona que tiene la información más actualizada, posee la riqueza. El problema es que la información vuela alrededor del mundo a la velocidad de la luz. La nueva riqueza no puede ser contenida por límites y fronteras como lo fueron las tierras y las fábricas. Los cambios serán más veloces e impactantes. Habrá un increíble aumento en el número de nuevos multimillonarios. También estarán los que serán dejados atrás.

Actualmente, encuentro muchas personas luchando, a menudo trabajando más intensamente, simplemente porque se apegan a viejas ideas. Ellos quisieran que las cosas sean de la forma en que eran; se resisten al cambio. Conozco personas que están perdiendo sus trabajos o sus casas, y culpan a la tecnología, a la economía, o a su jefe. Lamentablemente, no se dan cuenta de que el problema debe estar en ellos mismos. Las ideas obsoletas son su mayor carga, su pasivo. Y son un pasivo simplemente porque ellos no se dan cuenta de que, mientras que esas ideas, o forma de hacer las cosas, ayer fueron un activo, el ayer ya se fue.

Una tarde, estaba enseñando inversiones usando el juego de mesa CASHFLOW como herramienta de enseñanza. Una amiga había traído a alguien consigo para que presenciara la clase. Esta amiga de una amiga, divorciada recientemente, se había consumido enormemente en el acuerdo del divorcio, y ahora estaba en la búsqueda de algunas respuestas. Su amiga pensó que la clase podría ayudarla.

El juego fue diseñado para ayudar a las personas a aprender cómo funciona el dinero. Al jugarlo, se aprende cómo interactúa la declaración de ganancias con la hoja de balance. Se aprende cómo fluye el dinero en efectivo entre ambas, y la forma en que se atraviesa el camino hacia la riqueza mediante el esfuerzo para aumentar mensualmente ese flujo de efectivo partiendo de la columna del activo, hasta el punto en que supere sus gastos mensuales. Una vez que esto se logra, usted tendrá la posibilidad de salir de la "Carrera de ratas" para ingresar en la "Carrera de la vía rápida".

Como ya he dicho, hay personas que odian el juego, algunas lo adoran, y otras se pierden el mensaje. Esta mujer perdió una valiosa oportunidad de aprender algo. Iniciada la partida, ella sacó una carta "doodad" que le adjudicaba un barco. Al principio estaba feliz. "¡Ah! Me quedé con el barco." Pero cuando su amiga trató de explicarle de qué forma funcionaban los números en su declaración de ingresos y en su hoja de balance, se vio frustrada porque nunca le habían gustado las matemáticas. El resto de las personas en su mesa esperaron hasta escuchar la explicación de la amiga sobre la relación existente entre la declaración de ingresos, la hoja de balance y el cashflow mensual. De repente, cuando se dio cuenta de cómo funcionaban los números, cayó en la cuenta de que su barco la estaba consumiendo viva. Más avanzado el juego, a ella le tocó una "reducción" y tener un hijo. Fue un horrible juego para ella.

Después de la clase, su amiga se acercó y me dijo que ella estaba molesta. Había venido a la clase para aprender sobre inversiones, y no le había gustado la idea de tomar tanto tiempo para jugar un juego tonto.

Su amiga intentó decirle que mirara dentro de sí, para ver si de alguna manera, el juego reflejaba algo de sí misma. Ante tal sugerencia, la mujer reclamó la devolución de su dinero. Dijo que la mera idea de que el juego pudiera ser un reflejo de sí misma, era ridícula. Su dinero le fue devuelto prontamente, y se retiró.

Desde 1984, he ganado millones por hacer simplemente lo que el sistema escolar no hace. En el colegio, la mayoría de los maestros disertan. Cuando era estudiante, yo odiaba esas explicaciones. Me aburría enseguida y mi mente divagaba.

En 1984, comencé a enseñar mediante juegos y estimulación. Siempre alenté a los estudiantes adultos a ver el juego como un reflejo de lo que saben, y lo que necesitan aprender. Y más importante aún, cada

juego es un reflejo del propio comportamiento. Es un sistema de feedback instantáneo. En lugar del maestro dándole una lección, el juego lo retroalimenta con una explicación personalizada, hecha justo a su medida.

La amiga de la mujer que se fue del juego, me llamó más tarde para darme las novedades. Me comentó que su amiga estaba bien, y ya se había calmado. A medida que se fue serenando, había podido vislumbrar una ligera relación entre el juego y su vida.

Aunque en la realidad ella y su esposo no poseían un barco, eran dueños de cualquier otra cosa imaginable. Ella se sentía enojada tras su divorcio, tanto porque su esposo se había ido con una mujer más joven, como porque luego de veinte años de matrimonio, ellos no habían acumulado prácticamente nada en su activo. Virtualmente, no existía nada para repartir entre ellos dos. Sus veinte años de vida matrimonial habían sido increíblemente divertidos, pero todo lo que habían logrado acumular era una tonelada de "doos" : Ella se dio cuenta de que su enojo al hacer los números —la declaración de ingresos y la hoja de balance— surgió al haberse visto turbada por no entenderlos. Siempre había creído que las finanzas eran una tarea masculina. Ella llevaba adelante la casa y organizaba la recreación, y él manejaba las finanzas. Ahora, estaba casi segura de que en los últimos cinco años de matrimonio, él había estado escondiendo de ella algún dinero. Estaba enojada consigo misma por no haber estado más consciente de hacia dónde iba el dinero, y también por no haberse dado cuenta de la existencia de la otra mujer.

Al igual que el juego de mesa, el mundo siempre nos está proporcionando feedback instantáneo. Nosotros podríamos aprender muchísimo si estuviéramos más sintonizados. Un día, no hace mucho tiempo, me quejé ante mi esposa de que en la lavandería habían achicado mis pantalones. Ella sonrió delicadamente y me pellizó la panza para informarme que los pantalones no habían encogido, otra cosa se había agrandado: ¡yo!

El juego de CASHFLOW fue diseñado para dar a cada jugador un feedback personal. Su propósito es darle a usted opciones. Si extrae la carta del barco y eso lo pone en deudas, la pregunta es "¿Y ahora qué puedo hacer?" Cuántas diferentes opciones financieras puede usted encontrar. Ese es el propósito del juego: enseñar a los jugadores a pensar y crear nuevas y variadas opciones financieras.

He observado a más de mil personas jugar este juego. Las que, al jugarlo, más rápidamente logran salir de la "Carrera de ratas", son las personas que entienden los números y tienen mentes financieramente creativas. Ellos reconocen diferentes opciones financieras. Quienes tardan más, son aquellos que no están familiarizadas con los números, y que, generalmente, no comprenden el poder de la inversión. Las personas ricas, en general son creativas y corren riesgos calculados.

Ha habido personas jugando CASHFLOW que, en el juego, ganan mucho dinero, pero luego no saben qué hacer con él. La mayoría de ellas, tampoco han sido financieramente exitosas en la vida real. Todos los demás parecen aventajarlas, incluso aunque ellas tengan dinero. Y eso mismo ocurre en la vida real. Hay una gran cantidad de personas que tienen muchísimo dinero pero no avanzan financieramente.

Limitar sus opciones equivale a aferrarse a viejas ideas. Tengo un amigo de la escuela secundaria que ahora trabaja en tres empleos. Veinte años atrás, él era el más rico de todos mis compañeros. Cuando la plantación local de azúcar cerró, la compañía en la que él trabajaba se vino abajo junto con la plantación. En su mente, él no tenía más que una sola opción: trabajar intensamente. El problema fue que no pudo encontrar un trabajo equivalente que reconociera su trayectoria en la antigua compañía. Como resultado, se halla sobrecalificado para los empleos que tiene actualmente, pero su salario es menor. A fin de ganar lo suficiente para vivir, debe tener tres trabajos.

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

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

Y conozco personas que extraen una carta de la "buena" oportunidad, la leen en voz alta, pero no tienen ni idea de que se trata de una "buena" oportunidad. Tienen el dinero, el momento es el oportuno, tienen la carta, pero no pueden ver la oportunidad mirándolos fijamente. No pueden ver de qué manera encaja en su plan financiero para escapar de la "Carrera de ratas". Y conozco aún más de ese tipo de personas, que de todas las otras combinadas. Muchos tienen esa única oportunidad de la vida destellando justo frente a ellos, pero no la ven. Un año más tarde, averiguan sobre ella, cuando ya todos los demás se han enriquecido.

Inteligencia financiera es simplemente tener más opciones. Si las oportunidades no vienen a usted, ¿qué más puede hacer para mejorar su posición económica? Si una oportunidad le cae en la falda, y usted no tiene el dinero, y el banco no le contesta, ¿qué más puede hacer para lograr que esa oportunidad trabaje en su favor? Si su corazonada es correcta, y aquello con lo que usted contaba no sucede, ¿de qué manera

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

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

Así que, ¿por qué querría usted incrementar su inteligencia financiera? Porque desea ser la clase de persona que crea su propio destino. Toma lo que fuere que suceda, y lo mejora. Muy pocos se dan cuenta de que la suerte se crea. De la misma manera en que se crea el dinero. Y si usted quiere tener más suerte, y crear dinero en lugar de trabajar intensamente, entonces su inteligencia financiera es importante. Si usted es la clase de persona que está esperando que suceda lo "correcto", puede que espere por un largo período. Es como esperar que todos los semáforos estén verdes por ocho kilómetros, antes de iniciar el viaje.

Cuando éramos unos jovencitos, Mike y yo escuchábamos constantemente a papá rico decir "el dinero no es real". Ocasionalmente, se encargaba de recordarnos lo cerca que habíamos estado de descubrir el secreto del dinero, aquél primer día en que nos juntamos y empezamos a "hacer dinero" a partir de cemento de piedra paris. "Las clases media y pobre trabajan por el dinero", decía. "Los ricos ganan dinero. Cuanto más piensen que el dinero es real, más intensamente tendrán que trabajar por él. Si ustedes pueden comprender en profundidad la idea de que el dinero no es real, se harán ricos más rápidamente."

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

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

El único y más poderoso activo que todos tenemos es nuestra mente.

Si está bien entrenada, puede crear inmensa riqueza en aparentemente un instante. Riqueza más allá de los sueños de los reyes y las reinas de 300 años atrás. De la misma manera, una mente no entrenada puede crear extrema pobreza, que perdure por generaciones, al enseñarle es a sus familias.

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

Así que, ¿por qué desarrollar su genio financiero? Sólo usted puede responder a esa pregunta. Puedo decirle por qué yo he estado desarrollando este área de mi inteligencia. Lo hago porque quiero ganar dinero rápidamente. No porque lo necesite, sino porque quiero. Es un proceso de aprendizaje fascinante. Desarrollo mi coeficiente intelectual financiero porque quiero participar en el juego más grande y fascinante del mundo. Y a mi propia y humilde manera, me gustaría ser parte de esta evolución sin precedentes de la humanidad, la era en la cual los seres humanos trabajan únicamente con sus mentes, y no con sus cuerpos. Además, es donde está la acción. Es lo que está sucediendo. Es atrapante. Es impresionante. Y es divertido.

Es por eso que invierto en mi inteligencia financiera, desarrollando el activo más poderoso que poseo. Quiero estar con las personas que se están moviendo audazmente hacia adelante. No quiero estar con los que se vayan quedando atrás.

Les voy a dar un ejemplo sencillo sobre crear dinero. En los primeros años de la década del 90, la economía de Phoenix estaba terrible. Yo estaba mirando el show televisivo Buenos días América (Good Morning América), cuando apareció un planificador financiero y comenzó a pronosticar fatalidades con pesimismo. Su consejo era "ahorrar dinero. Guardar 100 dólares por mes", decía, "y en 40 años usted será multimillonario".

Bueno, guardar dinero todos los meses no es mala idea. Es una opción —a la que adhiere la mayoría de las personas. El problema es éste: las engecece en relación a lo que realmente está sucediendo. De esa manera pierden mejores oportunidades de un crecimiento mucho más significativo de su dinero. El mundo les pasa desapercibido.

Como ya he dicho, la economía estaba terrible en esa época. Para los inversores, esta es la condición perfecta del mercado. Una porción de mi dinero se hallaba en el mercado de valores y en casas de

apartamentos. Yo me encontraba corto de efectivo. Como todo el mundo estaba vendiendo, yo compraba. No estaba ahorrando dinero, estaba invirtiendo. Mi esposa y yo teníamos más de un millón de dólares en efectivo trabajando en un mercado que iba velozmente en alza. Era la mejor oportunidad para invertir. La economía estaba terrible. Yo simplemente no podía dejar pasar estas pequeñas transacciones.

Las casas que alguna vez estuvieron a u\$s 100.000, ahora estaban a u\$s 75.000. Pero en lugar de comprar en la oficina inmobiliaria, comencé a comprar en la oficina de quiebras de la fiscalía, o en los escalones de la corte. En estos lugares de compras, una casa de u\$s 75.000, a veces podía ser comprada en u\$s 20.000 o menos. Con u\$s 2.000, que un amigo me prestó durante 90 días, con un interés de u\$s 200, le di un cheque a un abogado como pago del anticipo. Mientras se procesaba la adquisición, publiqué un aviso en el periódico ofreciendo una casa de u\$s 75.000 por tan sólo u\$s 60.000, sin anticipo. El teléfono sonaba intensa y fuertemente. Los probables compradores fueron registrados y, una vez que la propiedad fue mía legalmente, a todos los interesados se les permitió verla. Fue como alimentar el frenesí. La casa se vendió en pocos minutos. Pedí u\$s 2.500 para gastos de procesamiento, que ellos me entregaron gustosos, y la empresa de avales y títulos despegó a partir de ese momento. Devolví los u\$s 2.000 a mi amigo, junto con los u\$s 200 adicionales. El estaba feliz, el comprador de la casa estaba feliz, el abogado estaba feliz, y yo estaba feliz. Había vendido en u\$s 60.000 una casa que me costó u\$s 20.000. Los u\$s 40.000 de diferencia fueron creados a partir de dinero de mi columna del activo, bajo la forma de un pagaré del comprador. Tiempo total de trabajo: cinco horas.

De manera que, ahora que usted es experto en finanzas y entiende los números, le mostraré porqué éste es un ejemplo de dinero que se inventa.

Mientras duró esta depresión en el mercado, mi esposa y yo pudimos hacer seis de estas sencillas transacciones en nuestro tiempo libre. Mientras que el grueso de nuestro dinero estaba invertido en propiedades más grandes y en el mercado de valores, pudimos crear u\$s 190.000 en inversiones (pagarés al 10 % de interés) en esas seis transacciones de comprar, crear y vender. Eso hace aproximadamente unos u\$s 19.000 de ingreso por año, gran parte del cual, fue protegido por nuestra corporación privada. Una buena porción de esos u\$s 19.000 por año, pagaron los automóviles de la compañía, combustible, viajes, seguros, comidas con clientes y otros gastos. Para cuando el gobierno pudo tener la oportunidad de gravar ese ingreso, ya había sido gastado o legalmente deducido para egresos previos al pago de impuestos.

Este es un ejemplo simple de cómo el dinero es inventado, generado y protegido usando inteligencia financiera.

Pregúntese a sí mismo cuánto tiempo le tomaría ahorrar u\$s 190.000. ¿Le pagaría el banco el 10 por ciento de interés sobre su dinero? Y la letra vale por 30 años. Espero que nunca me salden los u\$s 190.000. Si me dieran el monto completo, tendría que pagar impuestos; y además, u\$s 19.000 por 30 años equivalen a ingresos por encima de los u\$s 500.000.

Algunos me preguntan qué sucede si una persona no paga. Eso sucede, y es una buena noticia. El mercado inmobiliario de Phoenix, desde 1994 hasta 1997, ha sido uno de los más calientes en toda la nación. Esa casa de u\$s 60.000 sería embargada, y se volvería a vender en u\$s 70.000, y entonces otros u\$s 2.500 se recolectarían como gastos de procesamiento del crédito. En la mente del nuevo comprador seguiría siendo una transacción sin anticipo. Y el proceso continuaría.

Así que, si usted es rápido verá que la primera vez que vendí la casa, yo devolví los u\$s 2.000. Es decir que técnicamente, no puse dinero en la transacción. El retorno de mi inversión es infinito. Es un ejemplo de nada de dinero generando muchísimo dinero.

En una segunda transacción, si revendiera, pondría los u\$s 2.000 en mi bolsillo y reextendería el préstamo por 30 años. ¿Cuál sería mi retorno sobre la inversión si me pagaran dinero para ganar dinero? No lo sé, pero seguramente superaría al ahorro de 100 dólares por mes, el cual en realidad arranca con 150 dólares, porque se trata de ingreso posterior a impuestos, por 40 años, al 5%, y usted otra vez debe pagar impuestos sobre el 5%. Eso no es muy inteligente. Puede resultar seguro, pero carece de astucia.

Hoy en día, en 1997, mientras escribo este libro, las condiciones del mercado son exactamente opuestas a las de cinco años atrás. El mercado de bienes raíces de Phoenix es la envidia de los Estados Unidos. Aquellas casas que vendimos por u\$s 60.000 ahora valen u\$s 110.000. Todavía hay oportunidades de ejecuciones hipotecarias, pero costaría una valiosa inversión —mi tiempo— el salir a buscarlas. Son escasas. Pero, hoy en día, existen miles de compradores buscando esas transacciones, y solamente unas pocas de las que están disponibles tienen sentido, financieramente hablando. El mercado ha cambiado. Es tiempo de cambiar de tema y buscar otras oportunidades para incorporar a la columna de activos.

"Usted no puede hacer eso." "Eso va contra la ley." "Usted está mintiendo."

Oigo esos comentarios bastante más a menudo que "¿Me puede mostrar cómo hacerlo?"

La matemática es simple. Usted no necesita dominar álgebra ni cálculo matemático. Yo no escribo mucho porque la compañía de avales maneja la transacción legal y el servicio de pagos. No me tengo que

hacer cargo de reparar techos ni destapar cañerías porque eso lo hacen los dueños. Se trata de su casa. Ocasionalmente, alguno no paga. Y eso es maravilloso porque existen intereses por mora; o bien se tienen que mudar, y la propiedad se pone en venta nuevamente. El sistema legal maneja todo eso.

Puede ser que no funcione en su área. Las condiciones del mercado pueden ser diferentes. Pero el ejemplo ilustra cómo un simple proceso financiero puede generar cientos de miles de dólares, con poco dinero y bajo riesgo. Es un ejemplo de dinero que es tan sólo un acuerdo. Cualquiera con educación secundaria puede hacerlo.

Y aún así, muchos no lo harán. La mayoría de las personas atiende el consejo estándar de "trabaja arduamente y ahorra dinero".

Por aproximadamente 30 horas de trabajo, se crearon u\$s 190.000 en la columna del activo, y no se pagó ningún impuesto.

¿Qué le suena más difícil?

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

O:

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

Agregue a eso cuánto tiempo le llevaría, siendo el tiempo uno de sus mayores activos, ahorrar u\$s 190.000, si es que elige la opción N° 1.

Usted comprenderá ahora por qué yo sacudía mi cabeza silenciosamente cuando oía a padres decir, "a mi hijo le va bien en el colegio y está recibiendo una buena educación". Es posible que sea buena, pero, ¿es adecuada?

Sé que la estrategia inversora mencionada anteriormente es un ejemplo simple. Se usó para ilustrar cómo algo pequeño puede convertirse en algo grande. Una vez más, mi éxito refleja la importancia de una fuerte base financiera, que comienza con una fuerte educación financiera. Lo he dicho antes, pero vale la pena repetirlo: la inteligencia financiera se forma con estas cuatro principales habilidades técnicas:

1. Especialización financiera. La habilidad de interpretar los números.

2. Estrategias inversoras. La ciencia del dinero generando más dinero.

3. El mercado. Oferta y demanda. Alexander Graham Bell le dio al mercado lo que éste demandaba. Así lo hizo Bill Gates. Una casa de u\$s 75.000 ofrecida por u\$s 60.000 que costó u\$s 20.000, también fue el resultado de aprovechar una oportunidad creada por el mercado. Alguien compraba, alguien vendía.

4. La ley. El conocimiento de las normas y reglamentaciones contables, corporativas, estatales y nacionales. Yo recomiendo jugar dentro de las reglas.

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

Para 1996, el mercado de bienes raíces había dado un rebote y todo el mundo estaba ingresando a él. El mercado de valores explotaba, y todos entraban a él. La economía estadounidense se había recuperado. Yo comencé a vender en 1996, y me encontraba entonces viajando por Perú, Noruega, Malasia y Filipinas. Las inversiones habían cambiado. Nos salimos del mercado inmobiliario, en lo que a comprar se refiere. Ahora, simplemente observo los valores ascender dentro de la columna del activo, y probablemente comience a vender más avanzado el año. Eso depende de algunos cambios en las leyes que podrían ser promulgadas por el Congreso. Sospecho que algunas de esas seis pequeñas transacciones con casas se empezarán a vender, y que la letra por u\$s 40.000 se convertirá en efectivo. Necesito llamar a mi contador para estar preparado para ese efectivo y buscar formas de preservarlo.

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

Así que, ¿porqué molestarse desarrollando su inteligencia financiera? Una vez más, sólo usted puede responder a eso. Yo sé porqué yo continúo aprendiendo y desarrollándome. Lo hago porque sé que hay transformaciones por venir. Prefiero dar la bienvenida a los cambios que aferrarme al pasado. Sé que en el mercado habrá auges y quiebras. Deseo desarrollar mi inteligencia, financiera permanentemente porque cada vez que haya un cambio en el mercado, algunas personas estarán de rodillas implorando por sus empleos. Mientras tanto, otras tomarán los limones que la vida les dé y a todos nos da limones ocasionalmente— y los convertirán en millones. Eso es inteligencia financiera.

A menudo me preguntan acerca de los limones que he convertido en millones. Personalmente, dudo en utilizar muchos más ejemplos de inversiones personales. Lo dudo, porque temo que resulte jactancioso, como si hiciera sonar mi propia bocina. Esa no es mi intención. Yo utilizo los ejemplos sólo como ilustraciones numéricas y cronológicas de simples casos puntuales. Uso ejemplos porque deseo que usted sepa lo fácil que es. Y se hace más fácil, a medida que usted se familiariza con los cuatro pilares de la inteligencia financiera.

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

No recomiendo nada de lo que yo hago. Los ejemplos son sólo eso: ejemplos. Si la oportunidad es muy compleja y no comprendo la inversión, no la hago. Matemática simple y sentido común es todo lo que se necesita para ir bien financieramente.

Hay cinco razones por las cuales utilizar los ejemplos.

1. Inspirar a la gente a aprender más.
2. Hacer que la gente sepa que es fácil si la base es sólida.
3. Mostrar que cualquiera puede alcanzar gran riqueza.
4. Demostrar que existen millones de maneras de lograr sus metas.
5. Hacer ver que no se trata de ciencia espacial.

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

Había carteles de "EN VENTA" por todas partes. El mercado de la madera estaba terrible, el mercado de acciones acababa de colapsar, y la economía se encontraba desactivada. En una calle, vi un cartel de venta que llevaba allí más tiempo que el resto. Lucía envejecido. Un día pasé haciendo jogging y tropecé con el dueño, quien se mostró preocupado.

"¿Cuánto está pidiendo por su casa?" le pregunté.

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

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

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

Le di al dueño u\$s 5.000 de anticipo por una casa de u\$s 45.000 que realmente valía u\$s 65.000, excepto que no había nadie que quisiera comprarla. El dueño se mudó en una semana, feliz de estar libre, y mi primer inquilino que se fue a vivir allí, era un profesor universitario de la localidad. Luego de pagar la cuota de la hipoteca, expensas, y gastos administrativos, me quedaban en el bolsillo menos de 40 dólares al final de cada mes. Nada excitante.

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

Vendí la casita en u\$s 95.000 a una joven pareja de California que pensó que era una ganga. Mi ganancia de capital, de aproximadamente u\$s 40.000, fue protegida por el diferimiento de impuestos por permuta 1.031, y salí a buscar alguna propiedad en la cual invertir mi dinero. Luego de un mes, encontré una casa de apartamentos de doce unidades, cercana a la planta de Intel en Beaverton, Oregon. Los dueños vivían en Alemania, no tenían idea de lo que valía el lugar y, nuevamente, sólo querían desligarse de él. Les

ofrecí u\$s 275.000 por un edificio de u\$s 450.000. Aceptaron por u\$s 300.000. Lo compré, y lo conservé por dos años.

Utilizando el mismo proceso 1031 por permuta, vendimos la propiedad en u\$s 495.000 y compramos un edificio de apartamentos en Phoenix, Arizona. Nos habíamos mudado a Phoenix en ese entonces para alejarnos de la lluvia, y de todas maneras necesitábamos vender. A1 igual que el mercado anterior de Oregon, el mercado inmobiliario de Phoenix estaba deprimido. El precio por un edificio de apartamentos de treinta unidades en Phoenix era de u\$s 875.000, con u\$s 225.000 de anticipo. El flujo de efectivo por la renta de esas unidades era de algo más que u\$s 5.000 por mes. El mercado de Arizona comenzaba a levantarse y, en 1996, un inversor de Colorado nos ofreció u\$s 1.200.000 por la propiedad.

Mi esposa y yo estábamos considerando vender, pero decidimos esperar a ver si la ley de ganancias sobre el capital era tratada por el congreso. Si la modificaban, sospechábamos que la propiedad subiría otro 15 ó 20 por ciento. Además, los u\$s 5.000 por mes representaban un interesante flujo de efectivo.

El punto en este ejemplo es cómo una pequeña cantidad se puede convertir en un importante capital. De nuevo, es una cuestión de comprensión de los principios financieros, de las estrategias de inversión, y una percepción del mercado y de las leyes. Si las personas no están capacitadas en estos temas, entonces obviamente deben atenerse al dogma estándar, que es jugar con precaución, diversificarse e invertir sólo en inversiones seguras. El problema con las inversiones "seguras" es que a menudo están aseguradas. Es decir, están tan protegidas que las ganancias son inferiores.

La mayoría de las grandes agencias no tocan esas transacciones especulativas para protegerse a sí mismos y a sus clientes. Y esa es una sabia política.

Los negocios realmente buenos no son ofrecidos a personas novatas. A menudo, los mejores negocios, que enriquecen aún más a los ricos, son reservados para aquellos que entienden el juego. Técnicamente, es ilegal ofrecerle a alguien, que no esté considerado como "sofisticado", tales transacciones especulativas, pero por supuesto, a veces sucede.

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

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

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

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

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

El juego del mercado de acciones en el que invierto personalmente es extremadamente riesgoso para la mayoría de las personas, y absolutamente no recomendable. He estado jugando esa partida desde 1979, y me ha pagado más que los meros dividendos que me correspondían. Pero si usted releyera porqué inver-

siones de este tipo son tan riesgosas para la mayoría, sería capaz de establecer su vida en una forma diferente, de manera que la habilidad de tomar 25.000 dólares y convertirlos en un millón en un año, sería de bajo riesgo para usted.

Como lo he expuesto anteriormente, nada de lo que escribo es una recomendación. Es usado sólo como un ejemplo de lo que es simple y posible. Lo que yo hago son pequeñeces dentro del orden de cosas, pero sin embargo, para el individuo promedio, un ingreso pasivo de más de u\$s 100.000 por año es bueno, y no es difícil de lograr. Dependiendo del mercado y de lo astuto que usted sea, podría ser logrado en un término de cinco a diez años. Si usted mantiene sus gastos por costo de vida bajos, u\$s 100.000 entrando como ingreso adicional es placentero, independientemente de si usted trabaja o no. Puede trabajar si lo desea, o tomarse el tiempo libre si elige y utiliza el sistema gubernamental de impuestos a su favor, en vez de en su contra.

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

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

Una última palabra sobre bienes raíces. He viajado por todo el mundo y he enseñado acerca de inversiones. En cada ciudad, escuché personas diciendo que no se pueden comprar propiedades baratas. Esa no es mi experiencia. Incluso en Nueva York o Tokio, o simplemente en los alrededores de la ciudad, se hallan gangas de primera pasadas por alto por la mayoría de la gente. En Singapur, que actualmente experimenta un alza inmobiliaria, aún es posible encontrar gangas a una corta distancia en automóvil. De manera que cuando oigo a alguien decir "usted no puede hacer eso allí", señalándome, les recuerdo que quizás la correcta afirmación es "yo no sé cómo hacer eso aquí... todavía".

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

A menudo me preguntan, "¿Cómo empiezo?"

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

Yo miro al dinero como algo muy parecido a mi partido de tenis. Juego intensamente, cometo errores, corrijo, hago más errores, corrijo y juego mejor. Si pierdo un partido, corro hacia la red, estrecho la mano de mi contrincante, sonrío y digo "te veo el próximo sábado".

Hay dos clases de inversores.

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

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

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

Si usted quiere ser el segundo tipo de inversor, necesita desarrollar tres habilidades principales. Estas tres habilidades son adicionales a las requeridas para ser financieramente inteligente:

1. Cómo encontrar una oportunidad de la que el resto no se haya percatado. Usted ve con su mente lo que escapa a los ojos de los demás. Por ejemplo, un amigo compró una vieja casa al azar. Daba escalofríos verla. Todos se preguntaban por qué la compró. Lo que él vio, y nosotros no, era que la casa incluía cuatro lotes adicionales. Él se dio cuenta de eso al ir a la compañía de títulos. Luego de comprarla, él la hizo demoler y vendió los cinco lotes a un constructor por tres veces el valor de lo que había pagado por el paquete completo. Ganó u\$s 75.000 por dos meses de trabajo. No es demasiado dinero, pero seguramente supera el salario mínimo, y técnicamente, no es difícil.

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

Demasiado frecuentemente escucho decir a la gente "el banco no me prestará dinero", o "no tengo el dinero para comprar esto". Si usted quiere ser un inversor del Tipo 2, necesita saber cómo hacer lo que detiene a la mayoría de las personas. En otras palabras, la mayor parte de la gente permite que su carencia de dinero les impida realizar una transacción. Si usted puede evitar ese obstáculo, estará millones adelante de aquellos que no aprenden esas habilidades.

Ha habido muchas veces en que compré una casa, acciones o un edificio de apartamentos sin un centavo en el banco. Una vez compré una casa de apartamentos por u\$s 1.2 millones. Hice lo que se llama "inmovilizarlo", con un contrato escrito entre vendedor y comprador. Entonces me hice de los u\$s 100.000 del depósito, lo que me dio noventa días para conseguir el resto del dinero. ¿Por qué lo hice? Simplemente porque sabía que valía u\$s 2 millones. Nunca conseguí el dinero. En lugar de eso, la persona que puso los u\$s 100.000, me dio u\$s >0.000 por haber encontrado el negocio, él tomó mi lugar, y yo me aparté. Tiempo total de trabajo: tres días. Una vez más, se trata más de lo que usted sabe que de lo que usted compra. Invertir no es comprar. Es más un caso de conocimiento.

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

Hay muchísimo por aprender, pero las recompensas pueden ser astronómicas. Si usted no quiere aprender esas habilidades, ser un inversor del Tipo 1 es altamente recomendable. Lo que usted sabe su mayor riqueza. Lo que usted no sabe es su mayor riesgo.

Siempre hay riesgo, así que aprenda a manejar el riesgo en lugar evitarlo.

CAPITULO SIETE

Lección Seis

Trabaje para aprender y no por el dinero

En 1995, acepté una entrevista con un periódico de Singapur. La joven reportera fue puntual, y la entrevista se encaminó de inmediato. Nos sentamos en la recepción de un lujoso hotel, bebiendo café de a sorbos y discutiendo el propósito de mi visita a esa ciudad. Compartiría el escenario con Zig Ziglar. El hablaría sobre motivación, y yo sobre "los secretos de los ricos".

"Algún día, me gustaría ser autora de libros líderes en ventas, al igual que usted", dijo. Yo había visto varios de los artículos que ella había escrito para el periódico, y estaba impresionado. Tenía un estilo de escritura fuerte y claro. Sus artículos atrapaban el interés del lector.

"Usted tiene un gran estilo", le respondí. "¿Qué es lo que la detiene para alcanzar su sueño?"

"Parece que mi trabajo no avanza hacia ningún lado", dijo calmadamente. "Todos dicen que mis novelas son excelentes, pero nada sucede. Así que conservo mi empleo en el periódico. Al menos con eso pago mis cuentas. ¿Tiene alguna sugerencia?"

"Sí, la tengo", dije vivamente. "Un amigo mío tiene aquí en Singapur, una escuela en la cual las personas se entrenan para vender. El dicta cursos de entrenamiento en ventas para muchas de las corporaciones líderes de aquí, y creo que presenciar uno de esos cursos mejorará enormemente su carrera."

Ella se puso rígida. "¿Está diciendo que debería ir al colegio para aprender a vender?" Yo asentí.

"No lo dice en serio, ¿verdad?"

Asentí otra vez. "¿Qué hay de malo en eso?" Ahora yo trataba de dar marcha atrás. Ella se sentía ofendida por algo, y yo deseaba no haber dicho nada. En mi deseo de ayudar, me encontré defendiendo mi sugerencia.

"Tengo un master en literatura inglesa. ¿Por qué debería ir a una escuela a formarme como vendedora? Soy una profesional. Fui a la facultad para recibir entrenamiento en una profesión para no terminar siendo una vendedora. Odio a los vendedores. Lo único que quieren es dinero. Así que dígame porqué debería yo estudiar ventas." Allí, comenzó a guardar sus cosas en su maletín forzosamente. La entrevista había terminado.

Sobre la mesa de café yacía una copia de mi primer libro Si quiere ser rico y feliz, ¿no vaya al colegio?. Yo lo recogí junto con las notas que ella había apuntado en su anotador. "¿Ve esto?" dije señalando sus anotaciones.

Ella miró sus notas. "¿Qué?", dijo confundida.

Deliberadamente, volví a señalar sus notas. Había escrito en su anotador "Robert Kiyosaki. Autor de libros mejor vendidos (bestsellers)".

"Dice libros mejor vendidos, no mejor escritos."

Sus ojos se abrieron inmediatamente.

"Soy un terrible escritor. Usted es una escritora maravillosa. Yo asistí a una escuela de ventas. Usted tiene un master. Junte todo eso y tendrá un 'autor de libros mejor vendidos', y un 'autor de libros mejor escritos'."

Sus ojos destellaron enojo. "Nunca me rebajaré a tal punto de ir a aprender cómo vender. La gente como usted no ofrece literatura sobre negocios. Yo soy una experimentada escritora profesional, y usted es un vendedor. No es justo."

Guardó el resto de sus notas en su lugar, y se fue rápidamente atravesando la gran puerta de vidrio en la húmeda mañana de Singapur.

Por lo menos, a la mañana siguiente escribió sobre mí imparcial y favorablemente.

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

Pocos días atrás, mi auto estaba andando mal. Entré en un taller mecánico, y un joven técnico lo arregló en tan sólo unos minutos. Supo lo que estaba mal simplemente escuchando el motor. Yo estaba impresionado.

La triste realidad es que un gran talento no basta.

Siempre me sorprende el bajo monto que ganan algunas personas muy talentosas. El otro día escuché que menos del 5 por ciento de los norteamericanos ganan más de u\$s 100.000 por año. He conocido gente brillante, muy instruida ganando menos de u\$s 20.000 al año. Un consultor de negocios especializado en comercio médico me estuvo diciendo que muchos doctores, dentistas y quiroprácticos tienen problemas con sus finanzas. Hasta ahora, yo pensaba que cuando se graduaban, los dólares les fluían. Fue este consultor el que me dio la frase "están a una habilidad de distancia de la riqueza".

Lo que esto significa es que algunas personas sólo necesitan aprender y manejar una aptitud más, y su ingreso pegará un salto exponencial.

He mencionado anteriormente que la inteligencia financiera es una sinergia entre contabilidad, inversiones, marketing y leyes. Combine esas cuatro aptitudes técnicas, y ganar dinero a partir de dinero se hace más simple. Cuando se trata de dinero, la única aptitud que conocen las personas es trabajar arduamente.

El ejemplo clásico de sinergia de habilidades era la joven escritora del periódico. Si ella se hubiera capacitado diligentemente en ventas y marketing, su ingreso hubiera pegado un salto cuantitativo. Si yo fuera ella, tomaría algunos cursos de escritura de avisos publicitarios, así como también de ventas. De esta manera, en lugar de trabajar en el periódico, podría buscar un empleo en una agencia de publicidad. Y aunque esto significara un recorte en su salario, ella aprendería cómo comunicarse en "frases cortas" que se utilizan en publicidades exitosas. También debería haber aprendido relaciones públicas, una destreza importante. Así, ella sabría cómo ganar millones en publicidad independiente. Entonces, por las noches y durante los fines de semana, podría estar escribiendo su gran novela. Cuando esta estuviera finalizada, ella estaría mejor capacitada para vender su libro. Entonces, en un breve lapso, habría podido convertirse en un autor de los "mejores en ventas".

Cuando aparecí por primera vez con mi libro *Si quiere ser rico y feliz ¿no vaya al colegio*, un editor sugirió que cambiara el título por "La economía de la educación". Le dije al editor que con un título como ése, hubiera vendido dos libros: uno a mi familia, y otro a mi mejor amigo. El problema es que lo hubieran querido gratis. Ese desagradable título *Si quiere ser rico y feliz ¿no vaya al colegio?* fue elegido porque sabíamos que atraería toneladas de publicidad. Yo soy proeducación, y creo en la reforma educativa. De otra manera, ¿por qué continuaría presionando por cambiar nuestro anticuado sistema de educación? Así que elegí un título que me llevara más a los programas de radio y televisión, simplemente porque estaba deseoso de ser controversial. Muchas personas pensaron que yo era un pastel de fruta, pero el libro vendió y vendió. Esa es la razón por la cual fue un bestseller desde la primera semana en que salió.

Cuando me gradué de la Academia de la Marina Mercante de los Estados Unidos en 1969, mi padre instruido estaba feliz. Standard Oil de California me había contratado para su flota de tanques de petróleo. Yo era el tercero de mi clase, y el salario era bajo comparado con el de mis otros compañeros, pero estaba bien por ser el primer verdadero empleo después de la facultad. El pago inicial era de u\$s 42.000 por año, incluyendo horas extra, y sólo tenía que trabajar durante siete meses. Tenía cinco meses de vacaciones. Si hubiera querido, hubiese podido tomar el viaje a Vietnam con una compañía de transportes subsidiaria, y hubiera duplicado fácilmente mi salario en lugar de tomarme los cinco meses de vacaciones.

Tenía una gran carrera por delante, pero renuncié luego de seis meses, e ingresé en el Cuerpo de Marina para aprender a volar. Mi padre instruido estaba devastado. Mi padre rico me felicitó.

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

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

Padre rico me alentaba a hacer exactamente lo opuesto. "Debes tratar de saber un poco acerca de muchas cosas", era su sugerencia. Y es por eso que durante años trabajé en diferentes áreas de sus compañías. Por un pequeño lapso, trabajé en su departamento de contaduría. Aunque probablemente yo jamás sería contador, él quería que aprendiera por "ósmosis". Padre rico sabía que yo incorporaría la "jerga", y un sentido de lo que es importante y lo que no. También trabajé como cadete y obrero de construcciones, así como en ventas, reservas y marketing. El nos estaba preparando, a Mike y a mí. Y por eso insistía en que

participáramos en sus reuniones con banqueros, abogados, contadores y agentes. Él quería que supiéramos un poco de cada aspecto de su imperio.

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

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

Papá altamente instruido pensó que yo había ido al colegio para aprender a ser un oficial de barco. Padre rico sabía que yo fui al colegio para estudiar comercio internacional. De manera que como estudiante, viajé en cargueros, grandes buques mercantiles, buques petroleros y barcos de pasajeros hacia Oriente y al Sur del Pacífico. Padre rico insistía en que yo permaneciera en el Pacífico, en lugar de tomar barcos a Europa, porque él sabía que las naciones emergentes estaban en Asia, y no en Europa. Mientras que todos mis compañeros de clase, incluido Mike, andaban de fiesta por los clubes de estudiantes, yo estaba estudiando comercio, población, estilos de negocios y cultura en Japón, Taiwán, Singapur, Hong Kong, Vietnam, Corea, Tahití, Samoa y Filipinas. También me divertía, pero no en clubes de estudiantes. Crecí rápidamente.

Papá instruido simplemente no podía entender porqué yo decidí renunciar y unirme al Cuerpo de Marina. Le dije que quería aprender a volar, pero realmente yo deseaba aprender a conducir tropas. Papá rico me había explicado que la parte más difícil de llevar adelante una compañía es el manejo de la gente. Él había pasado tres días en el Ejército; mi padre instruido había sido exceptuado. Padre rico me habló sobre el valor de aprender a liderar hombres en situaciones peligrosas. "Liderazgo es lo próximo que necesitas aprender", me dijo. "Si no eres un buen líder, te pegarán un disparo por la espalda, igual que sucede en los negocios."

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

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

En 1977, formé mi primera empresa. Padre rico nos había preparado a Mike y a mí para hacernos cargo de las compañías. De manera que ahora yo debía aprender a formarlas, y organizarlas. Mi primer producto, una billetera de nylon y velero, se fabricaba en Oriente, y era enviado a Nueva York, cerca de donde yo había ido a la universidad. Mi educación formal había sido completada, y era hora de probar mis alas. Si fracasaba, iría a la quiebra. Padre rico creía que era mejor quebrar antes de los 30 años. "Aún tienes tiempo para recuperarte", fue su consejo. En la víspera de mi cumpleaños número 30, mi primer cargamento partió de Corea hacia Nueva York.

Hoy en día, aún hago negocios internacionalmente. Y tal como papá rico me instó a hacer, sigo buscando las naciones emergentes. Actualmente, mi compañía inversora invierte en América del Sur, Asia, Noruega y Rusia.

Existe un viejo cliché en inglés que expresa "JOB (trabajo) es la sigla de Just Over Broke (casi quebrado)". Y desafortunadamente, diría que el dicho es aplicable a millones de personas. Dado que la escuela no cree que la inteligencia financiera sea una inteligencia, la mayoría de los empleados "viven de acuerdo a sus posibilidades". Y sus posibilidades son trabajar y pagar cuentas.

Existe otra espantosa teoría en gestión empresarial que expresa "Los empleados trabajan lo suficientemente arduo como para que no los despidan, y los dueños pagan apenas lo suficiente como para que los empleados no renuncien". Y si usted observa las escalas salariales de la mayoría de las compañías, nuevamente yo debería decir que hay un cierto grado de verdad en esa afirmación.

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

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

Una vez que la gente queda atrapada de por vida en el proceso de pagar cuentas, pasan a ser como esos pequeños hámster que corren por esas reeditas metálicas. Sus peludas patitas giran frenéticamente, la rueda gira frenéticamente, pero a la mañana siguiente, aún siguen en la misma jaula: gran trabajo.

En la película Jerry Maguire, protagonizada por Tom Cruise, hay muchas escenas con frases grandiosas. Probablemente la más memorable sea "Muéstrame el dinero". Pero hay una línea que considero la más verídica. Aparece en la escena donde Tom Cruise está dejando la compañía. El acaba de ser despedido, y le pregunta a todos allí: "¿Quién quiere venir conmigo?" y todo el lugar queda congelado y en total silencio. Sólo se oye una mujer que dice, "me gustaría pero, estoy a punto de recibir un ascenso en tres meses".

Esa declaración probablemente sea la más verídica de toda la película. Es el tipo de afirmación que la gente utiliza para mantenerse ocupada trabajando, alejados del pago de sus cuentas. Sé que mi padre instruido esperaba ansioso su aumento cada año, y todos los años se decepcionaba. De manera que volvía a la universidad para incorporar nuevas aptitudes, así podría obtener otro aumento, pero nuevamente, obtendría otra decepción.

La pregunta que formulo a menudo a la gente es "¿Hacia dónde te está llevando tu actividad diaria?" Al igual que el pequeño hámster, me pregunto si la gente ve adonde los está llevando su ardua labor. ¿Qué les depara el futuro?

Cyril Brickfield, el ex director ejecutivo de la Asociación Americana de Jubilados, informa que "las pensiones privadas están en un estado de caos. Para empezar, el 50 por ciento de la fuerza laboral carece de pensión. Sólo eso debería ser un hecho de gran preocupación. Y el 75 al 80 por ciento del otro 50 por ciento, tiene pensiones ineficaces que les generan 55, 150 0 300 dólares por mes."

En su libro El mito de la jubilación, Craig S. Karpel escribe: "Visité las oficinas centrales de una consultora nacional de seguros de retiro, y me reuní con una directora ejecutiva que se especializa en diseñar planes de retiro lujosos para ejecutivos de primera línea. Cuando le pregunté qué podían esperar las personas que no tienen la oficina alfombrada y con la mejor vista, en relación a los montos de sus pensiones, ella dijo con sonrisa confidente: 'La bala de plata'.

"¿Y qué es eso?', pregunté.

"Ella se encogió de hombros, y respondió 'si las personas que componen la generación postguerra descubren que no tienen suficiente dinero para vivir cuando sean mayores, siempre pueden volarse los sesos.'" Karpen continúa explicando la diferencia entre los antiguos planes definidos de jubilación, y los nuevos planes 401K, que son más riesgosos. Para las personas que están trabajando actualmente, el cuadro no es para nada agradable. Y eso es sólo en referencia a las jubilaciones. Cuando a esto se le suman los aportes a obras sociales por servicios médicos, y asistencia en hogares geriátricos por períodos prolongados, el cuadro es aterrador. En su libro de 1995, él indica que los pagos a los hogares geriátricos se extienden desde u\$s 30.000 a u\$s 125.000 por año. El había chequeado en un hogar de su área, limpio y sin adornos, y encontró que, en 1995, el precio era de u\$s 88.000 al año.

Muchos hospitales en países con medicina socializada, ya están necesitando tomar decisiones drásticas tales como "¿Quién va a morir, y quién vivirá?" Esas decisiones se basan exclusivamente en cuánto dinero y qué edad tienen los pacientes. Si el paciente es mayor, la protección médica se dará a menudo a alguien más joven. A1 pobre paciente mayor se lo coloca al final de la fila. Así que como el rico puede permitirse una mejor educación, podrá mantenerse vivo, mientras que los que dispongan de escaso bienestar morirán.

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

Cuando hablo con adultos que desean ganar más dinero, recomiendo siempre lo mismo. Les sugiero que tengan en cuenta la perspectiva de su vida a largo plazo. En lugar de simplemente trabajar por el dinero y la seguridad, los cuales admito que son importantes, yo recomiendo buscar un segundo trabajo que les enseñe otra aptitud. A menudo, recomiendo asociarse a una compañía de network marketing, también llamado marketing Multinivel, para desarrollar aptitudes de venta. Algunas de estas compañías tienen excelentes sistemas de formación y entrenamiento que ayudan a las personas a superar su miedo al fracaso y al rechazo, que es la razón principal por la cual la gente no es exitosa. La educación es más valiosa que el dinero, a largo plazo.

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

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

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

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

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

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

Personalmente, no me pongo de ninguno de los dos lados, porque veo las necesidades y los beneficios de ambas posiciones. Si usted hace lo que recomiendan en la facultad, o sea, especializarse mucho en su campo, a continuación busque la protección de una organización gremial. Por ejemplo, si yo hubiera continuado con mi carrera de piloto, hubiera buscado una empresa cuyos pilotos estuvieran agremiados en una organización fuerte. ¿Por qué? Porque mi vida hubiera estado dedicada a aprender una habilidad que sería valorada en una sola industria. Si me echaran fuera de allí, las aptitudes de mi vida no serían tan valiosas para otras industrias. A un piloto que ya fuera comandante —con 100.000 horas de vuelo intenso en una compañía aérea de primera línea, ganando u\$s 150.000 por año— le costaría bastante tratar de encontrar un empleo en una escuela de enseñanza con el equivalente de ese sueldo tan alto. Las habilidades no necesariamente se transmiten de una industria a otra, porque las aptitudes por las que les pagan a los pilotos en la industria aeronáutica, no son tan importantes en, digamos, el sistema educativo.

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

Cuando interrogo en las clases donde enseño "¿Cuántos de ustedes pueden preparar una hamburguesa mejor que la de McDonald's?" casi todos los estudiantes levantan la mano. Entonces les pregunto, "si la mayoría de ustedes puede preparar una hamburguesa mejor, ¿cómo es que McDonald's gana más dinero que ustedes?"

La respuesta es obvia: McDonald's es excelente en sistemas de negocios. La razón por la que muchas personas talentosas son pobres, es porque se enfocan en hacer una hamburguesa mejor, y no saben nada de sistemas de negocios.

Un amigo mío de Hawai es un gran artista. El gana una considerable cantidad de dinero. Un día, el abogado de su madre lo llamó para decirle que ella le había dejado 35.000 dólares. Eso es lo que quedaba de su testamento, luego de que el abogado y el gobierno cobraran su parte. Inmediatamente, él vio una oportunidad de aumentar su negocio usando parte de ese dinero para publicidad. Dos meses después, su primer aviso publicitario de una página, a cuatro colores, apareció en una revista cara que apuntaba a la clase alta. El aviso se publicó por tres meses. El no recibió respuesta alguna por la publicidad, y toda su herencia se esfumó. Ahora quiere demandar a la revista por tergiversación.

Este es un caso típico de alguien que puede elaborar una espléndida hamburguesa, pero sabe muy poco de negocios. Cuando le pregunte qué aprendió, su única respuesta fue "los agentes de publicidad son unos sinvergüenzas". Entonces le pregunté si desearía tomar un curso de ventas y otro de marketing directo. "No tengo tiempo, y no quiero malgastar mi dinero", replicó.

El mundo está lleno de gente talentosa y pobre. Demasiado a menudo, son pobres o luchan financieramente o ganan menos de lo que serían capaces, no por lo que saben sino por lo que no saben. Ellos se enfocan en perfeccionar sus habilidades para elaborar una mejor hamburguesa, más que en las habilidades de su venta y distribución. Quizás McDonald's no haga la mejor hamburguesa, pero son los mejores en la venta y distribución de una hamburguesa básica promedio.

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

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

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

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

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

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

Las aptitudes especializadas más importantes son ventas, y comprensión del marketing. Es la capacidad de vender —por consiguiente, de comunicarse con otro ser humano, ya sea un cliente, un empleado, el jefe, su cónyuge o sus hijos— lo que constituye la aptitud personal básica para el éxito personal. Las habilidades de comunicación tales como escribir, hablar y negociar, son cruciales para una vida de éxito. Ese es un área sobre la cual yo trabajo constantemente, tomando cursos o adquiriendo cintas de audio educativas para expandir mis conocimientos.

Como ya he mencionado, mi padre instruido trabajaba más arduamente cuanto más competente se volvía. También, cuanto más se especializaba, más atrapado estaba. Aunque su salario aumentaba, sus opciones disminuían. Tan pronto se quedó fuera del empleo en el gobierno, descubrió cuán vulnerable era realmente, profesionalmente hablando. Es el mismo caso de los atletas profesionales que de pronto se lesionan o son demasiados viejos para jugar. Su posición altamente remunerada ya no existe, y sus capacidades son limitadas, como para recurrir a ellas. Creo que esta es la razón por la cual mi papá instruido se inclinó tanto hacia los sindicatos. El se había dado cuenta de cuánto lo habrían beneficiado los sindicatos.

Padre rico nos animaba a Mike y a mí a aprender un poco acerca de muchas cosas. El nos alentaba a trabajar con personas más inteligentes de lo que éramos nosotros, y a elegir personas inteligentes para trabajar juntos como equipo. Hoy en día llamaríamos a eso una sinergia de especialidades profesionales.

Actualmente, conozco a exmaestros de escuela que ganan cientos de miles de dólares por año. Ganan tanto porque poseen capacidades especializadas en sus campos, así como también otras habilidades. Ellos pueden enseñar, como así también vender o comercializar. No conozco otras capacidades más importantes que ventas y marketing. En principio, estas dos capacidades son difíciles para la mayoría de las personas debido al miedo al rechazo. Cuanto mejor es usted en comunicación, negociación, y manejo de su miedo al rechazo, más fácil se hace la vida. Hoy en día, aconsejo a cualquiera de la misma manera en que aconsejé a la escritora del periódico, que quería ser un autor de libros "mejor vendidos" (bestsellers). Ser técnicamente un especialista tiene sus fortalezas, pero también sus debilidades. Tengo amigos que son genios, pero no se pueden comunicar con efectividad con otro ser humano y, como resultado, sus ganancias son desastrosas. A ellos, les recomiendo que pasen un año aprendiendo a vender. Aunque no ganen nada, sus aptitudes para la comunicación mejorarán. Y eso no tiene precio.

Además de estar abiertos para aprender, y ser buenos vendedores y comerciantes, necesitamos ser buenos maestros, tanto como buenos estudiantes. Para llegar a ser verdaderamente ricos, necesitamos ser capaces de dar, tanto como de recibir. Cuando existen momentos de luchas profesionales o financieras, generalmente es porque hay una carencia en el dar o recibir. Conozco personas que son pobres porque no son buenos estudiantes ni buenos maestros.

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

Mi padre instruido siempre decía "cuando me sobre dinero, lo daré". El problema era que jamás había un sobrante. Entonces él trabajaba más arduamente para hacerse acreedor de más dinero, en vez de enfocarse en la ley más importante del dinero: "Dad y recibiréis". En lugar de eso, él creía en "recibid y luego dad".

En conclusión, me convertí en mis dos padres. Una parte de mí es un capitalista acérrimo que adora el juego del dinero ganando más dinero. La otra parte, es un maestro socialmente responsable que está seriamente preocupado por la brecha en constante crecimiento entre "los que tienen" y "los que no tienen". Personalmente, sostengo que el arcaico sistema educativo, es el principal responsable de esta brecha en creciente aumento.

CAPITULO OCHO

INICIOS

Superando los obstáculos

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

1. Miedo.
2. Cinismo.
3. Pereza.
4. Malos hábitos.
5. Arrogancia.

Razón Nº 1.

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

El miedo a perder dinero es real. Todos lo tienen. Aún los ricos. Pero el miedo no es el problema. Es de qué forma maneja usted el miedo. Es cómo usted maneja perder. Es cómo maneja el fracaso, lo que hace la diferencia en su vida. Y eso se aplica a todo, no sólo al dinero. La diferencia principal entre una persona rica y una pobre, radica en la forma en que manejan ese miedo.

Está bien sentirse temeroso. Está bien ser un cobarde cuando se trata de dinero. Aún así usted puede ser rico. Todos somos héroes en algo y cobardes en alguna otra cosa. La esposa de mi amigo es enferme en una sala de emergencias. Cuando ve sangre, vuela hacia la acción. Cuando le menciono invertir, ella desaparece. Cuando veo sangre, y no me escapo: me desmayo.

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

"Si usted odia el riesgo y la preocupación... comience temprano."

Por eso los bancos recomiendan el ahorro como un hábito par cuando se es joven. Si se empieza de joven, es fácil hacerse rico. N deseo adentrarme en esto ahora, pero existe una tremenda diferencia entre una persona que comienza ahorrando a la edad de 20 año; respecto de una que lo hace a los 30. Una diferencia asombrosa.

Se dice que una de las maravillas de este mundo es el poder d aumentar el interés. La compra de la isla de Manhattan fue una de la mayores gangas de todos los tiempos. Nueva York fue comprada por 24 dólares en baratijas y abalorios. Pero si esos 24 dólares hubieran sido invertidos al 8 % anual, habrían devengado más de u\$s 28 mil millones para 1995. Manhattan podría haber sido comprada nuevamente, y con

el dinero restante haber comprado gran parte de Los Ángeles, especial mente con los precios del mercado inmobiliario en 1995.

Mi vecino trabaja para una de las principales compañías de computación. Ha estado allí por 25 años. En cinco años más, dejará la compañía con 4 millones de dólares en su plan de jubilación 401K. La mayor parte está invertido en fondos comunes de alto rendimiento, los cuales e convertirá en bonos y títulos del gobierno. El tendrá apenas 55 año cuando se retire, y contará con un flujo pasivo de dinero en efectivo de 300.000 dólares por año —más de lo que recibe en concepto de salario. Así que, se puede hacer, aún si usted odia perder o correr riesgos Pero debe comenzar temprano y sin duda, establecer un plan de jubilación, y contratar un planificador financiero de confianza para que lo guíe antes de invertir en algo.

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

Mi padre pobre no hizo nada. Simplemente eludía la cuestión, negándose a discutir el tema.

Mi padre rico, por el otro lado, me recomendaba pensar como un tejano. "Me gusta Texas, y los tejanos", solía decir. "En Texas, todo es más grande. Cuando gana Texas, ganan en grande. Y cuando pierden, es espectacular".

"¿Les gusta perder?" le pregunté.

"No es lo que estoy diciendo. A nadie le gusta perder. Muéstrame un perdedor feliz, y yo te mostraré un perdedor", dijo papá rico. "Me estoy refiriendo a la actitud de los tejanos hacia el riesgo, la recompensa y el fracaso. Es la forma en que manejan sus vidas. Viven a lo grande. A diferencia de la mayoría de las personas de aquí, que viven como cucarachas cuando se trata de dinero. A las cucarachas les aterriza que alguien eche una luz sobre ellas. Gimen cuando el encargado de la tienda de ramos generales les retiene una moneda de veinticinco centavos en el vuelto."

Papá rico continuó explicando.

"Lo que me encanta es la actitud en Texas. Ellos se sienten orgullosos cuando ganan, y se jactan cuando pierden. Los tejanos tienen un dicho: "si vas a quebrar, quiebra en grande. Tú no deseas admitir que quebraste viviendo en un dúplex. La mayoría de las personas a nuestro alrededor están tan temerosas de perder, que ni siquiera tienen un dúplex con el cual quebrar."

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

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

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

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

Padre rico solía contarnos historias de sus viajes a Texas. "Si realmente quieren aprender la actitud de cómo manejan el riesgo, las pérdidas; los fracasos, vayan a San Antonio y visiten el Álamo. El Álamo es magnífico relato de gente valiente que eligió pelear, sabiendo que, circunstancias tan abrumadoras, no había esperanzas de triunfar. Eligen morir antes que rendirse. Es una historia inspiradora digna de estudiada, no obstante ser una trágica derrota militar. Les patearon trasero. Un fracaso, si prefieren. Perdieron. Así que ¿cómo manejan fracaso los tejanos? Ellos todavía gritan ¡Recuerden el Álamo!"

Mike y yo escuchamos varias veces esta historia. Siempre nos la contaba cuando estaba a punto de involucrarse en un gran negocio y se sentía nervioso. Después de efectuar todas las debidas diligencias, y ya sea si estuviera expresivo o silencioso, siempre nos relataba esta historia. Cada vez que temía cometer un error o perder dinero, la contaba. Le da[fuerza, porque le recordaba que siempre podría transformar una pérdida en un éxito financiero. Papá rico sabía que ese fracaso sólo lo haría m; fuerte y más astuto. No es que deseara perder; simplemente, él sabía quien era, y cómo tomaría la pérdida. Tomaría esa pérdida y la transformar en ganancia. Eso lo convertía a él en ganador, y a otros en perdedores. Le daba el coraje para cruzar la línea cuando los demás retrocedían. "Por eso me gustan tanto los tejanos. Ellos tomaron un gran fracaso, lo convirtieron en un destino turístico que les genera millones de dólares.

Pero, probablemente, las palabras que significan más para mí so "los tejanos no entierran sus fracasos. Se inspiran con ellos. Toman su fracasos y los transforman en llantos estimulantes. El fracaso los inspi-

ra a convertirse en ganadores. Pero esa fórmula no es sólo de los tejano: Es la fórmula de todos los ganadores."

De igual manera, también digo que caerme de mi bicicleta fue parte del aprendizaje para poder andar en ella. Recuerdo que caerme, me volvió más determinado a aprender a andar. No menos. También dije que nunca conocí a un golfista que jamás haya perdido una pelota de golf. En el camino a convertirse en un jugador de golf profesional de los mejores, perder pelotas o torneos solamente inspira a los golfistas mejorar, a practicar con mayor intensidad, a estudiar más. Eso es lo que los hace mejores. A los ganadores, perder los inspira. A los perdedores perder los derrota.

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

Y siendo japonés—americano, puedo decir esto. Mucha gente dice que Pearl Harbor fue un error de los norteamericanos. Yo digo que fue un error de los japoneses. En la película Tora, Tora, Tora, un sombrío almirante japonés le dice a sus animados subordinados "me temo que hemos despertado a un gigante dormido". "Recuerden Pearl Harbor" se convirtió en un llanto estimulante. Transformó una de las pérdidas de Estados Unidos, en la razón para ganar. Esta gran derrota le dio fuerza a Estados Unidos, que pronto emergió como una potencia mundial.

El fracaso inspira a los ganadores. Y derrota a los perdedores. Ese es el mayor secreto de los ganadores. Es el secreto que ignoran los perdedores. El gran secreto de los ganadores es que el fracaso inspira la victoria; por lo tanto, no tienen miedo de perder. Repitiendo la cita de Fran Tarkenton, "ganar implica no tener miedo de perder". Las personas como él no tienen miedo de perder porque saben quiénes son. Odian perder, y por eso saben que perder sólo los inspirará a ser mejores. Hay una gran diferencia entre odiar perder y tener miedo de perder. Muchas personas están tan temerosas de perder dinero, que lo pierden. Quiebran con un dúplex. Financieramente hablando, en la vida, apuestan demasiado sobre seguro y demasiado en pequeño. Compran grandes casas y autos lujosos, pero no hacen inversiones grandes. La principal razón por la que el 90 por ciento del público norteamericano lucha financieramente, es porque juegan a no perder, en lugar de jugar para ganar.

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

No me malinterpreten. Sin duda eso es mejor que el portafolio del 70 por ciento restante de la población, y esto es aterrador. Porque un portafolio seguro es mucho mejor que ninguno. Es un gran portafolio para alguien que ama la seguridad. Pero jugar sobre seguro e invertir en un portafolio "equilibrado", no es la manera en que los inversores exitosos juegan el juego. Si usted tiene poco dinero y desea ser rico, primero debe "enfocarse", no "equilibrarse". Si observa a alguien exitoso, verá que en el comienzo no estaba balanceado. La gente balanceada no va a ninguna parte. Se mantienen en un punto. Para progresar, usted primero debe "desbalancearse". Sólo observe cómo se avanza al caminar.

Thomas Edison, no estaba balanceado. Estaba enfocado. Bill Gates no estaba balanceado, estaba enfocado. Donald Trump está enfocado. George Soros está enfocado. George Patton no desparramó sus tanques. Los enfocó y voló la línea alemana apuntando a sus puntos débiles. Los franceses ampliaron su foco con la Línea Maginot, y ya saben lo que les ocurrió. Si usted alberga algún deseo de ser rico, deberá enfocarse. Ponga muchos de sus huevos en pocas canastas. No haga lo que hacen las clases media y pobre: poner sus pocos huevos en muchas canastas.

Si usted odia perder, juegue sobre seguro. Si perder lo debilita, juegue sobre seguro. Invierta en inversiones equilibradas. Si tiene más de 25 años y está aterrizado de correr riesgos, no cambie. Juegue sobre seguro, pero empiece temprano. Comience acumulando temprano los huevos de su nido, porque le llevará tiempo.

Pero si sueña con la libertad de salir de la carrera de ratas— la primera pregunta que debe formularse es "¿Cómo respondo al fracaso?" Si el fracaso lo inspira a ganar, tal vez debería ir tras él —pero sólo tal vez. Si el fracaso lo hace sentir más débil o le provoca cambios de humor como jóvenes malcriados que llaman a un abogado para presentar demanda de divorcio cada vez que algo no va como a ellos les gustaría— entonces juegue sobre seguro. Conserve su empleo de todo el día. O compre bonos o fondos comunes. Pero recuerde, también hay riesgo en esos instrumentos financieros, aunque son más seguros.

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

Razón Nº 2.

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

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

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

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

El "ruido", o bien se crea dentro de nuestras cabezas, o bien proviene del exterior. A menudo de amigos, familia, compañeros de trabajo, y los medios. Lynch recuerda esa época de los años 50, cuando la amenaza de guerra nuclear prevalecía tanto en las noticias, que la gente empezó a construir refugios anti-atómicos y a almacenar comida y agua. Si en lugar de eso hubieran invertido ese dinero sabiamente en el mercado, probablemente hoy serían financieramente independientes.

Cuando hace algunos años estallaron los disturbios en Los Ángeles, la venta de armas aumentó en todo el país. Una persona muere en el estado de Washington por una hamburguesa de carne poco cocida, y el Departamento de Salud de Arizona ordena a todos los restaurantes que sus hamburguesas de carne se sirvan bien cocidas. Un laboratorio lanza un comercial de televisión en todo el país mostrando cómo se resfría la gente. El aviso es lanzado en febrero. Los resfríos aumentan, como así también las ventas de su remedio para el resfrío.

La mayoría de las personas son pobres, porque a la hora de invertir, el mundo está lleno de "Gallinitas" corriendo por ahí vociferando "el cielo se está cayendo, el cielo se está cayendo". Y los "Gallinitas" son efectivos, porque cada uno de nosotros es una gallinita. A menudo se requiere de gran coraje para no dejar que los rumores y los comentarios pesimistas y alarmistas afecten sus dudas y temores.

En 1992, un amigo de Boston llamado Richard, vino a Phoenix a visitarnos a mi familia y a mí. El estaba impresionado con lo que habíamos ganado con acciones y bienes raíces. Los precios del mercado inmobiliario de Phoenix estaban en baja. Pasamos dos días con él mostrándole algunas oportunidades que considerábamos excelentes para aumentar el flujo del dinero en efectivo (cashflow) y el capital.

Mi esposa y yo no somos agentes de bienes raíces. Somos estrictamente inversores. Luego de encontrar una unidad en un complejo vacacional, llamamos a un agente quien se lo vendió a mi amigo esa misma tarde. El precio para una unidad de dos dormitorios tipo dúplex, fue tan sólo de u\$s 42.000. Casitas similares se vendían en u\$s 65.000. El había encontrado una ganga. Entusiasmado, la compró y regresó a Boston.

Dos semanas después, el agente llamó diciendo que nuestro amigo se había echado atrás. Lo llamé inmediatamente para averiguar por qué. Todo lo que expresó fue que había hablado con su vecino, y éste le dijo que era un mal negocio. Que estaba pagando demasiado.

Pregunté a Richard si su vecino era inversor. Dijo, "no". Cuando le pregunté porqué le había hecho caso, se puso a la defensiva y simplemente agregó que deseaba seguir buscando.

El mercado inmobiliario de Phoenix dio un giro y, en 1994, esa pequeña unidad se alquilaba por u\$s 1.000 por mes —u\$s 2.500 en invierno, en temporada alta. El precio era de u\$s 95.000 en 1995. Todo lo que Richard debía poner eran u\$s 5.000 de anticipo, y hubiera sido su punto de partida para salir de la carrera de ratas. Al día de hoy, él aún no ha hecho nada. Y sigue habiendo gangas aquí en Phoenix; sólo hay que esforzarse bastante para verlas.

El retroceso de Richard no me sorprendió. Se lo conoce como "remordimiento del comprador", y nos afecta a todos. Son esas dudas que nos asaltan. La gallinita ganó, y se perdió una chance hacia la libertad.

En otro ejemplo, puse una pequeña porción de mi activo en certificados de garantías sobre deudas impositivas, en lugar de plazos fijos. Gané 16 por ciento por año sobre ese dinero, lo que ciertamente superaba al 5 por ciento ofrecido por el banco. Los certificados tenían garantías de bienes inmuebles, reforzadas por las leyes del estado, lo que también era mucho más que lo ofrecido por el banco. La fórmula dentro la cual son comprados los hace seguros. Sólo carecen de liquidez. Así que los vi como plazos fijos de 2 a 7 años. Casi siempre que le digo a alguien, especialmente alguien que tenga dinero en plazos fijos, que he invertido mi dinero de esta manera, me dicen que es riesgoso. Me advierten porqué yo no debería hacerlo. Cuando les pregunto de dónde obtienen la información, contestan que de un amigo, o de una revista de inversiones. Nunca lo hicieron, pero le están diciendo a alguien que lo está haciendo, por qué no debería hacerlo. El menor rendimiento que espero es 16 por ciento, pero la gente que está llena de dudas se conforma con un 5 por ciento. La duda es cara.

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

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

Los bienes raíces son una poderosa herramienta de inversión para cualquier persona en la búsqueda de libertad o independencia financiera. Es una herramienta de inversión única. Y aún así, cada vez que menciono bienes raíces como un vehículo, oigo a menudo, "no quiero andar reparando baños". Eso es lo que Peter Lynch llama "ruido". Eso es lo que mi padre rico llamaría el comentario del cínico. Alguien que critica y no analiza. Alguien que permite que sus dudas y sus miedos cierren su mente en lugar de abrir sus ojos.

Así que cuando alguien dice, "no quiero andar reparando baños", a mí me dan ganas de retrucarle "¿Qué le hace pensar que yo sí?" Lo que ellos están diciendo, es que un baño es más importante que lo que desean. Yo hablo de liberarse de la carrera de ratas, y ellos se enfocan en baños. Ese es el patrón de pensamiento que mantiene pobre a la mayoría de la gente. La crítica en lugar del análisis.

"Los 'yo no quiero' retienen la llave de su éxito", decía padre rico. Porque, como yo tampoco quiero andar reparando baños, me esfuerzo en comparar presupuestos de administradores de propiedades que se ocupan de reparar baños. Y al encontrar un muy buen administrador de propiedades que se encargue de casas y apartamentos, bueno, el flujo de dinero en efectivo se va para arriba. Pero, más importante aún un muy buen administrador me permite comprar muchas más propiedades, ya que yo no necesito andar reparando baños. Un excelente administrador de propiedades es la llave del éxito en el negocio inmobiliario. Porque a menudo escuchan acerca de grandes negocios ante que los agentes, lo que los hace aún más valiosos.

Eso es lo que padre rico quería decir con "los 'yo no quiero' retiene la llave de su éxito". Porque como yo tampoco quiero andar reparando baños, encuentro formas de adquirir más propiedades, y acelerar la salida de la carrera de ratas. Quienes continúan diciendo "no quiero reparar baños", a menudo se niegan a sí mismos el uso de este poderoso vehículo inversor. Los baños son más importantes que su libertad.

En el mercado de valores, escucho a menudo gente que dice, "No quiero perder plata". Bueno, ¿qué les hace creer que yo o cualquier otra persona sí? No ganan dinero porque eligen no perderlo. En lugar de analizar, cierran sus mentes a otro poderoso vehículo inversor: el mercado de valores.

En diciembre de 1999, me encontraba cabalgando con un amigo pasando por la estación de servicio de nuestro vecindario. El levantó la vista y vio que el precio del combustible estaba subiendo. Mi amigo era una verruga de preocupación o un "Gallinita". Para él, el cielo siempre se está por caer, y generalmente se cae, ¡sobre él!

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

En febrero de 1997, este mismo amigo y yo pasamos por la misma estación de servicio, y desde luego el precio del galón había subido (cerca de un 15 por ciento). Otra vez, "Gallinita" tuvo miedo y se quejó.

Yo sonreí porque, en enero de 1997, esa compañía pequeña dio un aumento en los combustibles, y esas 15.000 acciones subieron a más de 3 dólares por acción, a partir del momento en que él me había dado el primer indicio. Y si mi amigo está en lo cierto, el precio del combustible continuará subiendo.

En lugar de analizar, su "Gallinita" cierra su mente. Si la mayoría de las personas entendieran de qué forma funciona un "stop" en las inversiones en el mercado de valores, habría más gente invirtiendo para ganar, en vez de invertir para no perder. Un "stop" es simplemente un comando computarizado que vende automáticamente su paquete accionario si el precio comienza a descender, ayudando a minimizar sus pérdidas y maximizar algunas ganancias. Es una gran herramienta para aquellos que están aterrorizados de perder.

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

Papá rico me dio una forma de ver a "Gallinita": "tan sólo has lo que hizo el Coronel Sanders". A la edad de 66 años, perdió su negocio y empezó a vivir del cheque de Seguridad Social. Pero no era suficiente. Entonces salió a recorrer el país tratando de vender su receta de pollo frito. Lo rechazaron 1.009 veces antes de que alguien le dijera "sí". Y él se convirtió en millonario a una edad en la que la mayoría de las personas están abandonando. "El era un hombre valiente y tenaz", decía papá rico acerca de Harlan Sanders.

Así que cuando se encuentre en duda, y sintiéndose un poco temeroso, simplemente haga lo que el Coronel Sanders hizo con su "Gallineta": ¡la frió!

Razón Nº 3.

Pereza. La gente más activa es a menudo la más perezosa. Todos hemos escuchado historias de algún hombre de negocios que trabaja intensamente para ganar dinero. Trabaja arduamente para proveer bien a su esposa e hijos. Pasa largas horas en la oficina, y se lleva trabajo a su casa durante los fines de semana. Un día vuelve a casa y la encuentra vacía. Su esposa se ha ido con los chicos. El sabía que él y su esposa tenían problemas, pero en lugar de trabajar para hacer que la relación se fortalezca, él siguió ocupado con su trabajo. Consternado, su productividad en el trabajo declina, y pierde su empleo.

Hoy en día, a menudo encuentro mucha gente que está demasiado ocupada como para cuidar su bienestar. Y hay personas demasiado ocupadas como para cuidar de su salud. La causa es la misma. Estar ocupados, y se mantienen ocupados como una forma de evitar algo que no desean enfrentar. No es necesario que nadie se los diga. En lo profundo de su interior, ellos lo saben. De hecho, si usted se los recuerda a menudo responden con enojo o irritación.

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

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

Muchos de nosotros crecimos pensando que la ambición o el deseo eran malos. "La gente ambiciosa es gente mala", solía decir mi mamá. Pero sin embargo, todos tenemos dentro de nosotros esas ansias de tener cosas lindas, nuevas o excitantes. Así que para mantener esa emoción de deseo bajo control, los padres a menudo encuentran formas de suprimir ese deseo con la culpa.

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

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

O la inversa de la culpa entrampada era "estoy sacrificando mi vida para comprarte esto. Te lo estoy comprando porque yo nunca tuve esa posibilidad cuando era niño". Yo tengo un vecino que está quebrado como piedra, pero no puede estacionar su auto en el garaje. El garaje está lleno de juguetes de sus hijos. Esos mocosos malcriados obtienen todo lo que piden. "Yo no quiero que conozcan ese sentimiento de deseo", son sus palabras de todos los días. El no tiene nada guardado para la universidad, o para su retiro, pero sus hijos tienen cada juguete que se fabrica. Recientemente, le llegó una nueva tarjeta de crédito por

correo, y llevó a sus hijos a visitar Las Vegas. "Lo estoy haciendo por los chicos", dijo con tono de gran sacrificio.

Padre rico prohibía las palabras "no puedo permitirme esto".

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

Pero más importante aún, él sentía que las palabras "no puedo pagar esto" eran una mentira. Y el espíritu humano lo sabía. "El espíritu humano es muy, muy poderoso", decía. "Sabe que puede hacer cualquier cosa". Al tener una mente perezosa que dice, "no puedo permitirme esto", se desata una guerra dentro de uno. El espíritu está enojado, y la mente perezosa debe defender su mentira. El espíritu está gritando "adelante, vayamos al gimnasio a entrenarnos" Y la mente perezosa dice, "pero estoy cansado. Trabajé muy duro hoy". O el espíritu humano dice, "estoy harto y cansado de ser pobre. Salgamos a hacernos ricos". A lo cual la mente perezosa responde, "la gente rica es ambiciosa. Además, es mucho fastidio. No es seguro. Puedo perder dinero. Ya trabajo bastante intensamente con las cosas como son ahora. Y de todas maneras, tengo mucho trabajo para hacer. Mira lo que tengo que hacer esta noche. Mi jefe lo quiere terminado para mañana".

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

De manera que él rara vez nos daba algo a Mike o a mí. En lugar de eso nos preguntaba, "¿Cómo puedes hacer para pagarlo?" y eso incluyó la universidad, la cual nos pagamos nosotros mismos. No era la meta en sí sino el proceso de alcanzar la meta que deseábamos, lo que él quería que aprendiéramos.

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

Cuando decidí salir de la carrera de ratas, se trató simplemente de una pregunta. "¿Cómo puedo hacer para nunca tener que volver a trabajar?" Y mi mente comenzó a echar fuera respuestas y soluciones. La parte más difícil fue vencer el dogma de mis verdaderos padres, "no podemos permitirnos eso". O aquello de "cesa de pensar solamente en ti mismo". O también, "¿Por qué no piensas en los demás?", y otras palabras semejantes concebidas para instilar culpa en orden de suprimir mi ambición.

De manera que ¿cómo vence usted a la pereza? La respuesta es, con un poco de ambición. Es como esa estación de radio W11—FM que sostiene "¿Qué hay allí para mí?" Una persona necesita sentarse y preguntar, "¿Qué hay allí para mí, ya que soy saludable, sexy y bien parecido?" O si no, "¿Cómo sería mi vida si no tuviera que trabajar nunca más?" O, "¿Qué haría si tuviera todo el dinero que necesito?" Sin ese poco de ambición —el deseo de tener algo mejor— el progreso no sucede. Nuestro mundo progresa porque todos nosotros deseamos una vida mejor. Vamos al colegio y estudiamos intensamente, porque queremos algo mejor. Así que cuando se halle a sí mismo eludiendo algo que sabe que debería estar haciendo, lo único que debe preguntarse es "¿Qué hay ahí para mí?" Sea un poco ambicioso. Es la mejor cura para la pereza.

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

Razón Nº 4.

Hábitos. Nuestras vidas son un reflejo de nuestros hábitos, más que de nuestra educación. Después de ver la película Conan, protagonizada por Arnold Schwarzenegger, un amigo dijo: "¡Me encantaría tener un cuerpo como Schwarzenegger!" La mayoría de los muchachos asintieron expresando su acuerdo.

"Yo inclusive oí que antes, él realmente era un flaco raquítico", dijo uno de ellos.

"¡Ah, sí! Yo también escuché eso", agregó otro amigo. "Yo escuché que tiene el hábito de entrenarse casi todos los días en el gimnasio".

"¡Apuesto a que así es!"

"¡Ah, no!" dijeron todos sarcásticamente. "Apuesto a que nació así. Y más allá de eso, dejemos de hablar de Arnold y vayamos por unas cervezas."

Este es un ejemplo de hábitos controlando el comportamiento. Recuerdo haberle preguntado a papá rico acerca de los hábitos de los ricos. En lugar de darme una respuesta categórica, quiso que yo aprendiera a través de un ejemplo, como siempre.

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

"El primer día del mes", contesté.

"¿Y le queda algo?", preguntó.

Dije, "muy poco".

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

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

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

"Por supuesto que no", respondió. "Creo firmemente en pagar mis cuentas a tiempo. Sólo que me pago primero a mí mismo. Inclusive antes de pagarle al gobierno."

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

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

"Pero", dije, "¿no vienen tras de ti?"

"Vienen si no pagas", contestó. "Mira, yo no dije no pagar. Dije solamente pagarme primero a mí, incluso si estoy corto de dinero."

"Pero", repliqué, "¿cómo lo haces?"

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

"OK, ¿por qué?"

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

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

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

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

"Así es", dijo papá rico. "Mira, los recaudadores del gobierno soy grandes matones. En general, todos los que controlan el pago de cuenta lo son. Mucha gente se achica ante estos matones. Les pagan a ellos, jamás se pagan a sí mismos. ¿Conoces la historia de un enclenque d(50 kilos, a quien le arrojaron arena en la cara de una patada?"

Asentí. "Veo esa propaganda en los libritos de historietas todo e tiempo, promoviendo aumento de peso y musculación."

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

Me gustó lo que decía papá rico. "Entonces, si primero me pago a mí mismo, me vuelvo financieramente más fuerte, tanto mental como fiscalmente."

Padre rico asintió.

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

Padre rico asintió y agregó, "igual que el enclenque de 50 kilos".

Razón Nº 5.

Arrogancia. La arrogancia, es ego más ignorancia.

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

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

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

Existen muchas personas en el mundo del dinero, las finanzas y las inversiones, que no tienen ninguna idea en absoluto acerca de lo que están hablando. La mayoría de las personas en la industria del dinero, hacen simplemente lanzamientos de venta como si fueran vendedores de autos usados.

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

CAPITULO NUEVE

Listo para comenzar

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

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

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

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

En una oportunidad, estando en Perú con un minero buscador de oro de 45 años de edad, le pregunté cómo era que estaba tan confiado en encontrar minas de oro. El me respondió, "hay oro en todas partes; la mayoría de la gente no está entrenada para verlo."

Y yo diría que eso es cierto. En bienes raíces, soy capaz de salir y volver en un día, con cuatro o cinco grandes negocios potenciales, mientras que la persona promedio saldría y no encontraría nada. Aún mirando en el mismo vecindario. La razón de esto es que no se han tomado el tiempo para desarrollar su genio financiero.

Le ofrezco los diez pasos siguientes como un proceso para desarrollar los poderes que Dios le ha dado. Poderes sobre los cuales, sólo usted tiene control.

1. Necesito una razón más grande que la realidad:

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

Una vez conocí a una joven que albergaba sueños de nadar para el equipo olímpico de los Estados Unidos. La realidad era que debía levantarse a las 4 cada mañana, para nadar tres horas antes de ir al colegio. No podía participar de las fiestas de sus amigos los sábados por la noche. Y tenía que estudiar y mantener sus calificaciones altas, al igual que todos los demás.

Cuando le pregunté qué era lo que la impulsaba a tal sacrificio y deseo sobrehumano, dijo simplemente: "Lo hago por mí misma y por la gente que amo. Es el amor lo que me hace superar las vallas y sacrificios."

Una razón o propósito, es una combinación de "quieros" y "no quiero". Cuando la gente me pregunta cuál es mi razón para querer ser rico, la respuesta es una combinación de "quieros" y "no quiero", profundos y emocionales.

Haré una lista con algunos. Primero los "no quiero", porque de ellos surgen los "quiero". No quiero trabajar toda mi vida. No quiero aquello a lo que mis padres aspiraban, es decir, la seguridad de un empleo y una casa en los suburbios. No me gusta ser empleado. Odiaba que mi padre siempre se perdiera mis partidos de fútbol porque estaba muy ocupado trabajando en su carrera. Yo sentí odio cuando mi papá trabajó intensamente toda su vida y, a su muerte, el gobierno tomó casi todo por lo cual él había trabajado. Cuando falleció, casi ni pudo legar a los suyos todo aquello por lo cual había trabajado con tanto esfuerzo. Los ricos no hacen eso. Ellos trabajan arduamente, y luego pasan todo a sus hijos.

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

Esas son mis razones emocionales, profundamente asentadas. ¿Cuáles son las tuyas? Si no son lo suficientemente fuertes, puede ser que la realidad del camino por delante sea mayor que sus razones. He perdido dinero y he tenido que volver atrás muchas veces, pero fueron esas profundas razones emocionales las que me mantuvieron de pie, yendo hacia adelante. Yo quería ser libre a la edad de 40 años, pero me tomó hasta los 47, con muchas experiencias de aprendizaje a lo largo del camino.

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

*SI USTED NO TIENE UNA RAZON FUERTE, NO TIENE SENTIDO SEGUIR LEYENDO.
SONARA COMO DEMASIADO TRABAJO.*

2. Elijo diariamente:

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

Financieramente, con cada dólar que cae en nuestras manos, nos es dado para nuestro futuro, el poder de elegir ser rico, pobre o parte de la clase media. Nuestros hábitos a la hora de gastar, reflejan quiénes somos. La gente pobre simplemente tiene hábitos pobres en su forma de gastar.

El beneficio que tuve siendo niño, fue que me encantaba jugar al Monopoly todo el tiempo. Nadie me dijo que el juego era sólo para niños, de manera que seguí jugándolo aún de adulto. A la vez, tuve un padre rico, quien me enseñó bien la diferencia entre inversiones y obligaciones. Así que mucho tiempo atrás, siendo aún un niño, elegí ser rico, y sabía que todo lo que tenía que hacer era adquirir inversiones; verdaderas inversiones. A Mike, mi mejor amigo, le había sido entregada una columna de activos, pero aún él debía efectuar la elección de aprender a conservarla. Muchas familias ricas pierden su patrimonio en la generación siguiente, tan sólo porque no han entrenado a nadie como buen administrador para cuidar de sus activos.

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

INVIERTA PRIMERO EN EDUCACIÓN: En realidad, el único activo verdadero que usted posee es su mente, la herramienta más poderosa sobre la cual tenemos dominio. A1 igual de lo que dije acerca del poder de elegir, cada uno de nosotros puede elegir qué poner en su cerebro, una vez que seamos lo suficientemente adultos. Usted puede mirar televisión todo el día, o leer revistas de golf, o tomar clases de cerámi-

ca, o clases de planificación financiera. Usted elige. La mayoría de las personas simplemente compran inversiones, en lugar de invertir primero en aprender cómo invertir.

Una amiga mía, una mujer rica, sufrió recientemente el robo de su apartamento. Los ladrones se llevaron su aparato de televisión y la videocasetera, y dejaron allí todos los libros que ella lee. ¡Y todos tenemos esa elección! De nuevo, el 90 por ciento de la población compra aparatos de televisión, y sólo un 10 por ciento compra libros de negocios o cintas de audio sobre inversiones.

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

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

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

Si usted ha leído hasta aquí, la arrogancia no es uno de sus problemas. Las personas arrogantes rara vez leen o compran casetes. ¿Para qué los necesitarían? Ellos son el centro del universo.

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

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

3. Elija a sus amigos cuidadosamente:

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

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

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

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

UNA ADVERTENCIA:

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

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

He tenido otros amigos íntimos que han tratado de que yo abandone algún negocio o inversión. Unos años atrás, un amigo me dijo que estaba entusiasmado porque había encontrado un certificado de depósito al 6%. Le dije que yo ganaba el 16% del gobierno estatal. Al día siguiente, me envió un artículo que describía los motivos por los cuales mi inversión era peligrosa. He seguido recibiendo por años ese 16% hasta el día de hoy, y él aún obtiene su 6%.

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

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

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

4. Domine una fórmula y luego aprenda una nueva:

El poder de aprender rápidamente. Para hacer pan, todo cocinero sigue una receta, aunque sólo esté guardada en su cabeza. Lo mismo es aplicable para ganar dinero. Por eso al dinero se lo llama "pasta".

La mayoría de nosotros hemos oído el dicho "somos lo que comemos". Tengo una variación sobre el mismo dicho. Digo, "te conviertes en lo que estudias". En otras palabras, tenga cuidado con lo que estudia y aprende, porque su mente es tan poderosa, que usted se convierte en lo que introduce en su cabeza. Por ejemplo, si estudia cocina, entonces tenderá a cocinar. Será un cocinero. Cuando ya no desee ser un cocinero, necesitará estudiar alguna otra cosa. Digamos, maestro de escuela. Luego de estudiar magisterio, usted seguramente se convertirá en maestro. Y así sucesivamente. Elija cuidadosamente lo que estudia.

Cuando se trata de dinero, las masas generalmente tienen una fórmula básica que aprendieron en el colegio. Y esa fórmula es: trabaja por el dinero. La fórmula que veo predominar en el mundo es que todos los días, millones de personas se levantan y van a trabajar, ganan dinero, pagan deudas, mantienen el balance de sus cuentas, invierten un poco en algún fondo común, y vuelven a trabajar. Esa es la fórmula básica —o receta.

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

Años atrás, cuando tenía 26 años, asistí a una clase de fin de semana titulada "Cómo invertir en ejecución de hipotecas de bienes raíces". Aprendí una fórmula. El siguiente ruego, era tener en verdad la disciplina de poner en acción lo que había aprendido. Allí es donde la mayoría se detiene. Durante tres años, mientras estaba trabajando en Xerox, pasé mi tiempo libre aprendiendo a dominar el arte de adquirir hipotecas. He ganado varios millones de dólares usando esa fórmula, pero actualmente, el negocio se ha puesto demasiado lento y hay demasiada gente haciéndolo.

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

He asistido a clases concebidas únicamente para comerciantes de productos derivados, otras para comerciantes de productos de consumo, e incluso a una clase para especialistas en caos. Me encontré en un ámbito alejado del mío, estando en un recinto lleno de personas con doctorados en física nuclear y ciencia espacial. Pero aún así, aprendí muchísimas cosas que volvieron más significativas y lucrativas mis inversiones en acciones y propiedades.

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

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

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

5. Páguese a usted primero:

El poder de la autodisciplina. Si no puede tener control sobre sí mismo, no trate de hacerse rico. Quizás primero deba elegir formar parte del Cuerpo de la Marina o de alguna orden religiosa, para poder tomar el control sobre sí mismo. No tiene sentido invertir, ganar dinero, y dejarlo volar. La falta de autodisciplina es la causa por la cual la mayoría de los ganadores de loterías quiebran, aún poco tiempo después de haber ganado millones. La falta de autodisciplina es la causa de que las personas que reciben un aumento, salgan inmediatamente a comprar un nuevo automóvil o a tomar un crucero.

Resulta difícil decir cuál de los diez pasos es el más importante. Pero de todos, este paso es probablemente el más difícil de dominar, si lo forma ya parte de su carácter. Me aventuraré a decir que la falta de autodisciplina personal es el factor delineante N° 1 entre los ricos, los pobres, y la clase media.

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

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

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

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

Cada una de estas habilidades, se ve acrecentada por el dominio de la autodisciplina. Yo no tomo a la ligera el dicho "páguese a usted primero"

Este dicho, proviene del libro El hombre más rico de Babilonia, de George Classen. Se vendieron millones de ejemplares. Pero, mientras que millones de personas repiten alegremente esa poderosa afirmación pocos siguen el consejo. Como ya he dicho, la especialización en finanzas le permite a uno leer los números, y los números relatan la historia. Mirando la declaración de ingresos y la hoja de balance de una persona puedo ver inmediatamente si esa gente que suelta las palabras "páguese a usted primero", en verdad practica lo que predica.

Una imagen vale más que mil palabras. De manera que, comparemos el extracto de cuenta de las personas que se pagan a sí mismos primero con el de quienes no lo hacen.

Estudie los diagramas y trate de ver si puede captar algunas diferencias. Una vez más, lo que relata la historia, tiene que ver con la comprensión del flujo del dinero. Mucha gente mira los números y se pierde la historia. Si usted realmente puede comenzar a entender el poder del flujo del dinero, pronto se dará cuenta de qué es lo que está mal en el gráfico siguiente, o por qué el 90 por ciento de las personas trabaja arduamente durante toda su vida, y necesita sostén del gobierno, Seguridad Social, cuando ya no son aptos para trabajar.

¿Puede verlo? El diagrama precedente refleja las acciones de un individuo que elige pagarse primero a sí mismo. Todos los meses, destina dinero a su columna del activo antes de pagar sus gastos mensuales. Aunque millones de personas han leído el libro de Classen y entienden las palabras "páguese primero a sí mismo", en realidad, se pagan en último término.

Ya puedo escuchar los alaridos de aquellos de ustedes que creen sinceramente en pagar primero sus cuentas. Y puedo escuchar a toda esa gente "responsable" que paga sus cuentas a tiempo. No estoy diciendo que sean irresponsables y no paguen sus cuentas. Todo lo que digo es que haga lo que dice el libro, o sea, "páguese primero a sí mismo". Y el diagrama anterior, es el gráfico contable correcto para esa acción. No así el que sigue.

Mi esposa y yo hemos tenido muchos contadores, tenedores de libros y banqueros que han tenido un gran problema con esta manera de entender "páguese primero a sí mismo". La razón es que estos profesionales financieros, en verdad hacen lo que hace la masa, o sea, pagarse a sí mismos en última instancia. Pagan primero a todos los demás.

Ha habido meses en mi vida en que, por distintas razones, el flujo de dinero era mucho menor que mis cuentas. Aún así, me pagaba primero a mí mismo. Mi contador y el tenedor de libros vociferaban con pánico. "Van a venir por ti. El Ente Nacional de Recaudaciones te va a meter en prisión". "Vas a arruinar tu historial de crédito". "Te van a cortar la electricidad". Aún así, me pagaba primero a mí mismo.

Usted se preguntará por qué. Porque de eso se trataba la historia de El hombre más rico de Babilonia. El poder de la autodisciplina, y el poder de la fortaleza interior. "Agallas", en términos menos elegantes. Como papá rico me enseñó el primer mes que trabajé para él, mucha gente permite que todo el mundo los mandonee. Un cobrador lo llama y usted "paga por que sí no...". De manera que usted paga, y no se paga a sí mismo. Un empleado en la sección de ventas le dice, "Oh, cárguelo a su tarjeta de crédito". Su agente de bienes raíces le dice adelante, vamos, el gobierno te permite una deducción de impuestos sobre tu casa". De eso se trata el libro. Tener las agallas de ir contra la corriente y hacerse rico. Puede ser que usted no sea débil, pero cuando se trata de dinero, mucha gente se ablanda.

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

Así que, aunque pague mis cuentas en última instancia, soy lo suficientemente astuto, financieramente hablando, como para no entrar en una situación económica difícil. No me gusta consumir a crédito. De hecho, tengo obligaciones más altas que el 99 por ciento de la población, pero no las pago yo; hay otras personas que pagan mis obligaciones. Se los llama inquilinos. De manera que la regla N° 1 de pagarse primero a sí mismo es, en primer lugar, no se endeude. Aunque pago mis cuentas al final, lo establezco todo como para tener sólo pequeñas cuentas insignificantes para pagar.

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

De manera que la respuesta es:

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

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

Tantas veces me he metido en aguas calientes, financieramente hablando, y tuve que usar mi cerebro para crear más ingreso, mientras defendía fielmente los activos en la columna de mis inversiones. Mi tenedor de libros ha gritado, y se ha sumergido para cubrirse, pero yo era como un buen soldado de caballería defendiendo el fuerte, Fuerte Activo.

La gente pobre tiene hábitos pobres. Un mal hábito bastante común se llama "Sumergirse en los Ahorros". Los ricos saben que los ahorros sólo se utilizan para crear más dinero, no para pagar cuentas.

Sé que suena duro, pero como ya dije, si usted no está endurecido interiormente, el mundo lo estará empujando de un lado a otro.

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

La regla no alienta el autosacrificio o la abstinencia financiera. No quiere decir pagarse primero y luego morir de hambre. La vida fue hecha para disfrutarla. Si usted invoca a su genio financiero, puede tener todas las cosas buenas de la vida, hacerse rico y pagar sus cuentas, sin sacrificar la buena vida. Y eso es inteligencia financiera.

6. Pague bien a sus asesores:

El poder de un buen asesoramiento. Muchas veces veo gente poniendo un anuncio frente a su casa que dice "Dueño vende". O actualmente veo en televisión varias personas anunciándose como "Asesores accesibles".

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

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

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

Un buen asesor me ahorra tiempo, además de hacerme ganar dinero como cuando compré un terreno libre por 9.000 dólares, y lo vendí inmediatamente por más de 25.000, y así pude comprar más pronto mi Porsche.

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

De la misma manera, la persona que vende su casa por sí misma, no está valorando mucho su tiempo. ¿Por qué querría yo ahorrarme unos pocos pesos, cuando puedo utilizar ese tiempo para hacer más dinero, o pasarlo con los seres que amo? Lo que me parece gracioso es que muchas personas de clase media o baja, insisten en pagar propinas del 15 o 20 por ciento por el servicio de mesa en un restaurante, aunque el servicio no sea bueno, pero se quejan por tener que pagar del 3 al 7 por ciento a un agente inmobiliario. Parece como si disfrutaran de dar propinas a esas personas de la columna de sus gastos, mientras son inflexibles con las personas en su columna de las inversiones. Eso no es inteligente financieramente.

Muchos agentes no se han formado de la misma manera. Desafortunadamente, la mayoría son meramente vendedores. Diría que la gente de ventas, en el área inmobiliaria, es la peor. Ellos venden, pero en su vida, tienen pocas o ninguna propiedad. Hay una enorme diferencia entre un agente que vende casas, y uno que vende inversiones. Y eso es aplicable también a agentes de bolsa, bonos, fondos comunes y seguros, quienes se presentan como planificadores financieros. Como en los cuentos de hadas, usted besa a una gran cantidad de sapos antes de encontrar un príncipe. Sólo recuerde el viejo dicho, "si necesita una enciclopedia, nunca acuda a un vendedor de enciclopedias".

Cuando entrevisto a cualquier profesional a quien pago honorarios, primero descubro cuántas propiedades o paquetes de acciones poseen ellos mismos, y qué porcentaje pagan en impuestos. Y aplico esto tanto a mis abogados, como a mis contadores. Tengo una contadora que se ocupa de su propio negocio. Su profesión es llevar contabilidades, pero su negocio son los bienes raíces. Antes tenía un contador que llevaba libros de pequeñas empresas, pero no poseía bienes raíces. Así que cambié, porque no nos gustaban los mismos negocios.

Encuentre asesores que sientan de corazón sus mismos intereses. Muchos de ellos pasarán su tiempo educándolo, y pueden ser la mejor inversión que usted halle. Sea justo, y ellos en su mayoría también serán justos con usted. Si lo único que piensa es en bajarles las comisiones, entonces, ¿por qué querrían pasar tiempo con usted? Se trata de simple lógica.

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

7. Sea un "donante indio":

El poder de obtener algo por nada. Cuando los primeros colonos blancos llegaron a Norteamérica, quedaron atónitos ante una práctica cultural que tenían algunos indios norteamericanos. Por ejemplo, si un colono tenía frío, el indio le ofrecía una manta a esa persona. Confundiéndolo con un regalo, el colono a menudo se ofendía cuando el indio solicitaba la devolución.

Los indios también se molestaban cuando se daban cuenta de que los colonos no querían devolver las cosas. De allí proviene el término "donante indio". De un simple malentendido cultural.

En el mundo de la "columna de las inversiones", ser un donante indio es vital para la riqueza. La primera pregunta de un inversor sofisticado es, "¿Con cuánta rapidez recuperaré mi dinero?" Ellos también desean saber si obtendrán alguna cosa a cambio de nada, lo cual es llamado una porción de la acción. Por eso es tan importante el retorno de y sobre la inversión.

Por ejemplo, yo hallé un pequeño condominio, a pocas cuerdas de donde vivo, que estaba en ejecución de hipoteca. El banco pedía 60.000 dólares, y yo presenté una oferta de 50.000, que ellos aceptaron, simplemente porque, adjunto a mi oferta, estaba el cheque por los 50.000 dólares. Se dieron cuenta de que la oferta iba en serio. Muchos inversores dirían, ¿no estás inmovilizando demasiada cantidad de efectivo? ¿No sería mejor obtener un préstamo para eso? En este caso, la respuesta es no. Mi compañía inversora utiliza este lugar para alquiler vacacional en los meses de invierno, en los cuales los "pájaros de la nieve" llegan a Arizona, y lo alquilan por 2.500 dólares mensuales, durante cuatro meses al año. Alquilarlo fuera de la temporada invernal, cuesta sólo 1.000 dólares por mes. Recuperé mi inversión en casi tres años. Ahora soy dueño de esa inversión, la cual bombea dinero para mí, en algunos meses más que en otros.

Lo mismo sucede con las acciones. Frecuentemente, mi agente me llama recomendándome mover una considerable cantidad de dinero hacia un paquete de acciones de alguna compañía que él cree que está por efectuar algún movimiento que subirá el valor de las acciones, como por ejemplo, el anuncio de un nuevo producto. Entonces pongo mi dinero allí, durante una semana, hasta no más de un mes, mientras las acciones suben. Entonces, retiro el monto de dólares original, y dejo de preocuparme por las fluctuaciones del mercado, porque vuelvo a contar con mi capital inicial, disponible para trabajar en otra inversión. De esta manera, mi dinero se va y vuelve, y me hago dueño de una inversión que, técnicamente, fue gratis.

Lo cierto es, he perdido dinero en muchas ocasiones. Pero sólo juego con el dinero que puedo afrontar perder. O sea, de diez inversiones promedio, anoto algunos tantos en dos o en tres, mientras que cinco

0 seis no me dan nada, y pierdo en dos o en tres. Pero limito mis pérdidas a solamente el dinero que tengo involucrado allí en ese momento.

Las personas que odian el riesgo, ponen su dinero en el banco. Y a la larga, ahorrar es mejor que no ahorrar. Pero lleva mucho tiempo recuperar su dinero y, en la mayoría de los casos, no se obtiene nada gratis a cambio. Antes regalaban tostadoras, pero hoy ni siquiera eso.

En cada una de mis inversiones, debe haber algo que proporcione un incremento, algo gratis. Un condominio, un pequeño depósito, alguna parcela gratis de terreno, una casa, paquetes de acciones, un edificio de oficinas. Y la idea es que el riesgo sea limitado, o bajo. Hay libros enteros dedicados a este tema, así que no lo abordaré aquí ahora. Ray Kroc, famoso por McDonald's, vendía franquicias de hamburguesas, no porque le encantaran las hamburguesas, sino porque quería tener la propiedad debajo de la franquicia, gratis.

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

8. Las inversiones compran los lujos:

El poder de enfocarse. El hijo de un amigo ha estado desarrollando el mal hábito de "un agujero que le quema en el bolsillo". Apenas cumplió 16 años, naturalmente quiso su propio automóvil. La excusa era "todos los padres de mis amigos le regalaron uno a sus hijos". El muchacho quería disponer de sus ahorros para pagar el anticipo. Ahí fue cuando su padre me llamó.

"¿Crees que debería dejar que él lo haga, o que yo debería hacer como otros padres, y simplemente comprarle el automóvil?"

A lo cual respondí, "aliviaría la presión en el corto plazo, pero ¿qué le habrás enseñado con el tiempo? ¿Puedes tomar este deseo de tu hijo de tener su propio auto, e inspirarlo para que aprenda algo?" De repente se encendieron las luces, y corrí a su casa.

Dos meses después volví sobre mi amigo otra vez, y le pregunté, "¿Tiene tu hijo su automóvil nuevo?"

"Oh, no. Pero fui y le di 3.000 dólares para eso. Le dije que use mi dinero, en lugar del dinero para su carrera en la Universidad."

"Bueno," dije, "eso fue generoso de tu parte."

"No, no exactamente. El dinero incluyó una cláusula. Tomé tu consejo de utilizar su intenso deseo de comprar un automóvil, y empleé esa energía para que pudiera aprender algo."

"¿Y cuál fue el enganche?" pregunté.

"Bueno, primero, iniciamos otra vez tu juego CASHFLOW. Lo jugamos, y tuvimos una larga discusión acerca del buen uso del dinero. Entonces le regalé una suscripción para el Wall Street Journal, junto con algunos libros sobre el mercado de valores."

"¿Bueno, y qué?" pregunté. "¿Qué había en el anzuelo?"

"Le dije que los 3.000 dólares eran suyos, pero que no podía comprar el automóvil con ellos directamente. Podía utilizarlos para comprar y vender acciones, encontrar su propio corredor de bolsa, y una vez que hubiera ganado 6.000 dólares con los primeros 3.000, el dinero sería suyo para el automóvil, y los 3.000 dólares irían a parar a los fondos para sus estudios."

"¿Y cuáles fueron los resultados?" pregunté.

"Bueno, al principio tuvo suerte en sus transacciones, pero unos días más tarde perdió todo lo que había ganado. Entonces realmente se empezó a interesar. En este momento, diría que está 2.000 dólares abajo, pero su interés va en aumento. Leyó todos los libros que le compré, y se fue a la librería a comprar más. Lee el Wall Street Journal vorazmente, prestando atención a los indicadores, y mira CNBC en lugar de MTV. Le quedan sólo 1.000 dólares, pero su interés y su aprendizaje andan por las nubes. Sabe que si pierde ese dinero, caminará por dos años más. Pero no parece importarle demasiado. Incluso parece desinteresado en la compra del automóvil, porque ha descubierto un juego más divertido."

"¿Y qué pasa si pierde todo ese dinero?" pregunté.

"Habremos cruzado un puente si llegamos hasta allí. Prefiero que pierda todo ahora, en vez de esperar a que tenga nuestra edad y corra el riesgo de perderlo todo. Y además, esos 3.000 dólares, son la mejor inversión que he hecho en su educación. Lo que está aprendiendo le servirá para toda la vida, y parece

estar ganando un nuevo respeto por el poder del dinero. Creo que ya no tiene ese agujero quemándole en su bolsillo."

Como ya dije en la sección de "Páguese primero a usted mismo", si una persona no puede dominar el poder de la autodisciplina, es mejor que no trate de ser rica. Porque, mientras en teoría, el proceso de generar flujo de efectivo desde la columna de las inversiones es fácil, la fortaleza mental de dirigir ese dinero, es difícil. En el mundo consumista de hoy, es mucho más fácil hacerlo volar a través de la columna de los gastos, debido a las tentaciones externas. Dada la falta de fortaleza mental, ese dinero fluye por la vía de menor resistencia. Esa es la causa de la pobreza y las angustias financieras.

Yo di este ejemplo numérico de inteligencia financiera, que en este caso se trata de la habilidad de dirigir dinero para ganar más dinero.

Si le hubiéramos dado a 100 personas, 10.000 dólares a cada uno al comienzo del año, mi opinión acerca de lo que pasaría al final del año es:

A 80 no les quedaría nada. De hecho, muchos habrían generado deudas más grandes, pagando anticipos de nuevos automóviles, refrigeradores, sets de televisión y videocasetera, o algunas vacaciones.

16 habrían incrementado esos 10.000 dólares entre un 5 y un 10 por ciento.

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

Asistimos al colegio para aprender una profesión, de forma de poder trabajar y ganar dinero. Mi opinión es que también sería importante aprender a tener dinero trabajando para nosotros.

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

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

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

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

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

9. Se necesitan héroes:

El poder del mito. Cuando era un niño, admiraba mucho a Willie Mays, Hank Aaron, Yogi Berra. Eran mis héroes. Siendo jugador de la Liga de Menores, ansiaba ser como ellos. Sus tarjetas de baseball eran mis tesoros. Quería saber todo sobre ellos. Conocía todos sus récords, su promedio de bateo, cada una de sus carreras impulsadas, cuánto ganaban, y cómo habían surgido desde abajo. Yo quería saber todo, porque lo único que deseaba era ser como ellos.

Siendo un niño de 9 ó 10 años, cuando me preparaba para batear o jugar en primera base o como catcher, no era yo. Era Yogi o Hank. Esa es una de las más poderosas formas de aprender, que como adultos a menudo perdemos. Perdemos a nuestros héroes. Perdemos esa parte naif.

Hoy en día, observo jovencitos jugando basketball cerca de mi casa. En la cancha, ellos no son el pequeño Juan; son Michael Jordan, Sir Charles o Clyde. Copiar o emular héroes es verdaderamente un aprendizaje poderoso. Y por eso es que cuando alguien como O J. Simpson cae en desgracia, genera una enorme protesta.

Se trata de algo más que, simplemente, un juicio en la corte. Se trata de la pérdida de un héroe. Algunas personas crecimos con... queríamos ser como... o admirábamos a... Y de pronto, nos vemos obligados a quitar a esa persona de nosotros.

A medida que me hago adulto, tengo nuevos héroes. Tengo héroes en el golf, como Peter Jacobsen, Fred Couples y Tiger Woods. Trato de copiar su swing, y me esfuerzo por leer todo lo que puedo sobre

ellos. También tengo héroes como Donald Trump, Warren Buffett, Peter Lynch, George Soros y Jim Rogers. En la actualidad, conozco sus logros, de la misma manera en que conocía los récords y promedios de bateo de mis héroes del baseball. Sigo las inversiones de Warren Buffett, y leo todo lo que puedo sobre su punto de vista acerca del mercado. Leo el libro de Peter Lynch para entender de qué manera elige las acciones. Y leo acerca de Donald Trump, tratando de descubrir cómo negocia y reúne las transacciones.

Al igual que yo no era yo cuando levantaba el bate, en el momento en que me hallo en la bolsa o me encuentro negociando una transacción, inconscientemente, estoy actuando con la bravura de Trump. O cuando analizo una tendencia, actúo como si Peter Lynch la estuviera observando. Al tener héroes, hacemos surgir ante nosotros una tremenda fuente de genios en bruto.

Pero, los héroes hacen algo más que simplemente inspirarnos. Hacen que las cosas parezcan fáciles. Y eso es lo que nos convence de querer ser tal cual ellos. "Si ellos pueden, yo también puedo."

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

10. Enseñe y recibirá:

El poder de dar. Mis dos papás fueron maestros. Mi padre rico me enseñó una lección que me ha acompañado toda la vida, y es la necesidad de ser caritativo o dar. Mi padre instruido daba mucho en concepto de tiempo o conocimientos, pero casi nunca daba dinero. Como ya dije, usualmente decía que iba a dar cuando tuviera algo de dinero extra. Desde ya que, rara vez había un extra.

Mi padre rico daba dinero, así como también educación. El creía firmemente en esto. "Si quieres algo, primero necesitas dar," decía siempre. Si se hallaba corto de dinero, él simplemente donaba a su iglesia o a su organización de caridad favorita.

Si yo pudiera dejarlo a usted con tan sólo una idea, sería esa idea. Cuando se sienta "corto" o "en necesidad" de algo, primero dé aquello que desea, y volverá a usted en grandes cantidades. Y esto es aplicable a dinero, sonrisas, amor, amistad. Entiendo que a menudo esto sea lo último que una persona pueda desear hacer, pero para mí siempre ha funcionado. Yo simplemente creo que el principio de reciprocidad funciona, y doy de lo mismo que deseo. Quiero dinero, por lo tanto lo doy, y vuelve a mí multiplicado. Quiero vender, entonces ayudo a alguien a vender algo, y de esta manera mis ventas aumentan. Deseo contactos, entonces ayudo a alguien a obtener contactos y, como magia, encuentro gran cantidad de contactos nuevos. Años atrás, escuché un dicho que expresaba: "Dios no necesita recibir, pero los seres humanos necesitan dar."

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

Esto me recuerda la historia del muchacho que estaba sentado en una helada noche fría, sosteniendo leña en sus brazos, y vociferando a la salamandra, "cuando me des algo de calor, yo pondré algo de leña dentro de ti." Y cuando se trata de dinero, amor, felicidad, ventas y contactos, todo lo que uno necesita recordar es dar primero lo que se desee, y le será devuelto en abundancia. Muchas veces, solamente el proceso de pensar en lo que quiero, y en la manera en que podría darlo a otros, libera un torrente de generosidad. Si alguna vez siento que las personas no me están sonriendo, simplemente empiezo a sonreír y saludar, y entonces, como magia, comienza a haber más personas sonrientes a mi alrededor. Es verdad que su mundo es tan sólo su espejo.

Por eso digo "enseña y recibirás". He descubierto que cuanto más sinceramente enseño a aquellos deseosos de aprender, más aprendo. Si desea aprender acerca del dinero, enséñele a alguien más. Un torrente de nuevas ideas y precisiones agudas vendrá a usted.

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

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

ayuda de esas fuerzas existentes. Todo lo que usted necesita es ser generoso con lo que posee, y esas fuerzas serán generosas con usted.

CAPITULO DIEZ

¿Quiere aún más? Aquí hay algunas pautas

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

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

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

Busque nuevas ideas. Yo voy a las librerías y busco libros sobre temas distintos y únicos, tratando de encontrar nuevas ideas de inversión. Las denomino fórmulas. Compró libros de cómo hacer sobre una determinada fórmula acerca de la cual no sé nada. Por ejemplo, fue en una librería donde encontré el libro La solución del Z6 por ciento, de Joel Moskowitz. Compré el libro y lo leí.

¡ENTRE EN ACCION! Al jueves siguiente, hice exactamente lo que el libro decía. Paso por paso. También he hecho lo mismo para encontrar oportunidades de bienes raíces en oficinas de abogados y bancos.

La mayoría de las personas no toman acción, o permiten que otras personas los desvíen de cualquier nueva fórmula que estén estudiando. Mi vecino me explicó por qué el 16 por ciento no funcionaría. Yo no lo escuché, ya que él nunca lo había puesto en práctica.

Encuentre a alguien que haya hecho lo que usted quiere hacer. Invítelo a almorzar. Hágale preguntas sobre algunos tópicos de información, pequeños trucos del negocio. Como ocurrió en el caso de los certificados del gravamen impositivo del 16 por ciento, en que me dirigí a la oficina impositiva del condado, y hablé con la empleada gubernamental que trabajaba allí. Descubrí que ella también invertía en esos certificados. Inmediatamente la invité a almorzar. Estaba emocionada por poder contarme todo lo que sabía, y la forma de hacerlo. Luego del almuerzo, se pasó la tarde explicándome todo. Al día siguiente, gracias a su ayuda, encontré dos propiedades grandiosas, y he estado acumulando un interés del 16 por ciento desde entonces. Me tomó un día para leer el libro, otro para tomar acción, una hora para almorzar, y un día más para adquirir dos grandes negocios.

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

Haga infinidad de ofertas. Cuando quiero adquirir alguna propiedad, examino muchas, y generalmente redacto una oferta. Si ustedes no saben qué es una "oferta", yo tampoco. Ese es el trabajo del agente de bienes raíces. Ellos hacen las ofertas. Yo hago el menor trabajo posible.

Una amiga mía, quería que le mostrara cómo comprar casas de apartamentos. Así que un sábado, ella y yo, fuimos a ver seis, junto con su agente. Cuatro eran perros, pero dos eran buenas. Le sugerí redactar ofertas por las seis, ofreciendo la mitad de lo que los dueños pedían. Ella y su agente por poco se infartan. Pensaban que sería violento, que podría ofender a los vendedores, pero realmente creo que el agente no quería trabajar tan esforzadamente. Así que no hicieron nada, y fueron en busca de una mejor transacción.

Nunca fue hecha ninguna oferta, y esa persona aún está buscando la transacción "correcta" al precio correcto. Bien, uno no sabe cuál es el precio correcto hasta que aparece una segunda parte que quiere negociar. La mayoría de los vendedores piden demasiado. Verdaderamente, es poco frecuente que un vendedor pida un precio inferior al valor real de la propiedad.

Moraleja de la historia: haga ofertas. Quienes no son inversores no tienen idea de lo que se siente al estar tratando de vender algo. Yo he tenido una propiedad que intenté vender durante meses. Hubiera recibido con gusto cualquier ofrecimiento. No me hubiera preocupado por lo bajo de la oferta. Me podrían haber ofrecido diez cerdos y hubiera estado contento. No por la oferta, sino porque había alguien interesado. Incluso tal vez habría considerado una chacra de cerdos como intercambio. Pero así es como la cosa funciona. El juego de comprar y vender es divertido. Téngalo en mente. Es divertido, y es tan sólo un juego. Haga ofertas. Alguien puede decir "sí".

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

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

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

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

Respecto de las acciones, me gusta el libro de Peter Lynch Adelantarse a □ la calle Beating the Street, por su fórmula para seleccionar acciones que crecen en valor. He descubierto que los principios de encontrar algo de valor son los mismos, ya sea que se trate de bienes raíces, acciones, fondos comunes de inversión, nuevas compañías, una nueva mascota, una, nueva casa, una nueva esposa, o una oferta de detergente de lavandería.

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

Por qué los consumidores siempre serán pobres. Cuando el supermercado hace una liquidación, digamos, papel higiénico, el consumidor se apresura y almacena producto. Cuando mercado de valores liquida, más comúnmente denominado era: o corrección, el consumidor huye del mercado. Cuando el supermercado eleva sus precios, el consumidor compra en algún otro lugar. Cuando el mercado de valores aumenta sus precios, el consumidor comienza a comprar.

Mire en los lugares correctos. Un vecino compró un condominio por u\$s 100.000. Yo compré un condominio idéntico justo al lado del suyo, por u\$s 50.000. Me dijo que está esperando que suba los valores. Le contesté que el beneficio se obtiene cuando se compra, no cuando se vende. Él compra a través de un agente inmobiliario quien no posee bienes de su propiedad. Yo comer en el departamento de hipotecas de un banco. Pagué u\$s 50 por una clase acerca de cómo se hace esto. Mi vecino pensó que u\$s 500 por una clase sobre inversiones en bienes raíces era demasiado caro. Me dijo que no podía pagar eso, y que no disponía del tiempo. De manera que él espera que el precio suba.

Yo primero busco personas que quieran comprar, y luego busco a alguien que quiera vender. Un amigo estaba buscando una cierta extensión de tierra. El tenía el dinero, pero no disponía del tiempo. Encontré una fracción de tierra más extensa de la que mi amigo estaba buscando, hice una reserva, llamé a mi amigo y él quiso una parte de esa fracción. Así que le vendí dicha porción, y luego compré la tierra. Me quedé con la porción de tierra restante como regalo. Moraleja de la historia: compre el pastel y pártalo en

porciones. La mayoría de las personas están buscando lo que pueden permitirse, así que buscan algo muy pequeño. Ellos compran sólo una porción del pastel, así que acaban pagando más por menos. Los estrechos de pensamiento no obtienen las porciones grandes. Si quiere hacerse más rico piense más grande en primer lugar.

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

Aprenda a partir de la historia. Todas las grandes compañías en el mercado de valores comenzaron como pequeñas compañías. El coronel Sanders no se hizo rico hasta que perdió absolutamente todo en la década del 60. Bill Gates era uno de los hombres más ricos del mundo cuando aún no tenía 30 años.

La acción siempre vence a la inacción.

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

EPILOGO

Educación universitaria por 7.000 dólares

A medida que el libro se aproxima al final y se acerca el momento de su publicación, me gustaría compartir un pensamiento final con ustedes.

La principal razón por la que escribí este libro fue para compartir una visión interior de cómo la inteligencia financiera incrementada puede ser utilizada para resolver muchos de los problemas comunes de la vida. Sin entrenamiento financiero, muy a menudo usamos fórmulas estándar para llevar adelante nuestras vidas, tales como trabajar arduamente, ahorrar, solicitar préstamos y pagar impuestos excesivos. Actualmente necesitamos mejor información.

Utilizo el siguiente relato como ejemplo final de un problema financiero que enfrentan muchas jóvenes familias de hoy en día. ¿Cómo hace usted para afrontar una buena educación para sus hijos y, al mismo tiempo, proveer los fondos necesarios para su propia jubilación? Es un ejemplo de cómo emplear la inteligencia financiera, en lugar del trabajo arduo, para lograr el mismo objetivo.

Un día, un amigo mío estaba preocupado por el tema de lo difícil que era ahorrar dinero para la futura educación universitaria de sus cuatro hijos. Estaba guardando u\$s 300 por mes en un fondo común, y ya había acumulado casi u\$s 12.000. Estimaba que necesitaría u\$s 400.000 para que sus cuatro hijos fueran a la universidad. Le quedaban 12 años para ello, dado que el mayor de sus hijos tenía entonces 6 años de edad.

Corría el año 1991, y el mercado inmobiliario de Phoenix estaba terrible. La gente estaba regalando sus casas. Sugerí a mi compañero de clase que comprara una casa con parte del dinero que tenía en el fondo común. La idea lo intrigó, y empezamos a analizar esa posibilidad. Su principal preocupación era que no tenía más crédito en el banco para poder comprar otra casa, dado que su disponibilidad estaba agotada. Le aseguré que existían otras alternativas para financiar una propiedad diferentes a la del banco.

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

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

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

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

De pronto, él contaba con u\$s 80.000 para operar. Llamé a una amiga en Austin, Texas, quien entonces pasó este dinero libre de impuestos a una participación limitada en un pequeño depósito para almacenaje que ella estaba montando. Mi amigo, luego de tres meses, comenzó a recibir cheques apenas inferiores a u\$s 1.000 por mes en ingresos, los cuales volvió a verter en el fondo para la universidad, el cual ahora crecía tanto más velozmente. En 1996, el pequeño depósito se vendió, y él recibió un cheque por u\$s 330.000, procedentes de la venta, y que fueron involucrados en un nuevo proyecto que arrojaría más de u\$s 3.000 por mes en concepto de rentas y, de nuevo, se depositaron en el fondo común para la universidad.

Actualmente, él está muy confiado en que su meta de u\$s 400.000 será alcanzada fácilmente, y sólo se necesitaron u\$s 7.000 para comenzar, y un poco de inteligencia financiera. Sus hijos podrán afrontar la educación que deseen, y él utilizará entonces el activo subyacente, protegido por su Corporación, para afrontar su jubilación. Como resultado de esta exitosa estrategia de inversión, mi amigo podrá retirarse tempranamente.

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

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

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

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

¡Póngase en acción!

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

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

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

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

Robert Kiyosaki

Sharon Lechter

Acercas de los autores

Robert Kiyosaki

"La principal razón por la cual las personas luchan financieramente es porque han pasado años en colegios, pero no aprendieron nada acerca del dinero. El resultado es que aprenden a trabajar por el dinero pero nunca aprenden a tener dinero trabajando para ellos," dice Robe.

Nacido y criado en Hawai, Robert pertenece a una cuarta generación de japoneses norteamericanos. Proviene de una prominente familia de educadores. Su padre era la cabeza del área de educación en el Estado de Hawai. Luego del ciclo superior, Roben fue formado en Nueva York y, después de graduarse, se unió al Cuerpo de infantería de Marina partió a Vietnam como oficial y piloto de helicópteros de guerra.

A su regreso, dio inicio a su carrera de negocios. En 1977 fundó una compañía que trajo al mercado la primera billetera de nylon con Velcro para surfistas, la cual creció hasta convertirse en un producto multimillonario mundial. El y sus productos fueron publicados en Runner's World, Gentle man's Quarterly, Success Magazine, Newsweek, e incluso Playboy.

Dejando atrás el mundo de los negocios, en 1985 fue el cofundador de una compañía internacional de educación, que operaba en siete países., enseñando acerca de negocios e inversiones a decenas de miles de graduados.

Jubilado a la edad de 47 años, Robert hace lo que más le gusta... invertir. Preocupado por la creciente brecha entre quienes tienen y quienes no, creó el juego de mesa CASHFLOW; que enseña "el juego del dinero", previamente dominado tan sólo por los ricos. Aunque el negocio de Roben son los bienes raíces y el desarrollo de pequeñas empresas, su verdadera pasión y amor es la enseñanza. El ha compartido el escenario disertando conjuntamente con grandes tales como Og Mandino, Zig Ziglar, y Anthony Robbins. El mensaje de Roben Kiyosaki es claro. "Asuma la responsabilidad de sus finanzas o reciba órdenes de por vida. Usted es el amo del dinero, o un esclavo de él." Roben encabeza clases que duran de una hora a tres días, enseñando a personas los secretos de los ricos. Si bien sus temas abarcan tanto inversiones de alto retorno y bajo riesgo, la forma de enseñar a sus hijos sobre cómo hacerse ricos y cómo iniciar compañías y venderlas, él tiene un sólido mensaje que sacude la tierra. Y ese mensaje es: "Despierte el genio financiero que está dentro de usted. Su genio está esperando para salir."

Esto es lo que el famoso autor y orador Anthony Robbins dice del trabajo de Robert:

"El trabajo de Roben Kiyosaki en la educación, es poderoso, profundo y toca vidas. Doy reconocimiento a sus esfuerzos y lo recomiendo enormemente."

Durante este tiempo de grandes transformaciones económicas, el mensaje de Robert es inestimable.

Sharon L. Lechter

Casada y madre de tres hijos, Contadora Pública Certificada (CPA; directora y consultora profesional de la industria de juguetes y publicaciones, Sharon Lechter ha volcado sus esfuerzos profesionales al campo de la educación.

Egresó de la Universidad del Estado de la Florida con honores obteniendo una licenciatura en contabilidad. Pasó a ser una de las primeras mujeres en unirse a las filas de lo que era entonces una de las ocho firmas contables más grandes; alta ejecutiva de una compañía innovadora perteneciente a la industria de las computadoras; directora de impuestos para una compañía nacional de seguros, y fundadora), editora asociada de la primera revista regional para mujeres de Wisconsin mientras tanto desarrollaba sus actividades profesionales como CPA.

Su enfoque cambió rápidamente hacia la educación al observar a sus tres hijos crecer. Era una lucha lograr que leyeran. Preferían mirar televisión.

De manera que ella aunó esfuerzos con el inventor del primer "libro electrónico parlante", ayudando a la industria del libro electrónico expandirse al mercado multimillonario en que se encuentra actualmente Es pionera en el desarrollo de nuevas tecnologías para llevar el libro nuevamente a la vida del niño.

A medida que sus propios hijos crecían, se involucró activamente en su educación. Se convirtió en activista, disertando en las áreas de educación en matemáticas, computación, lectura y escritura.

"Nuestro sistema educacional vigente, no ha sido capaz de mantenerse al ritmo de los cambios tecnológicos globales del mundo actual. Debemos enseñar a nuestros jóvenes las habilidades, tanto escolares como financieras, que necesitarán no sólo para sobrevivir sino también para poder florecer en el mundo que enfrentan."

Como coautora de Padre Rico, Padre Pobre, y El Cuadrante del Flujo del Dinero de Padre rico, actualmente enfoca sus esfuerzos en ayuda a crear herramientas educacionales para todos aquellos que estén interesados en mejorar su propia educación financiera.

Edumercial de Robert Kiyosaky.
Un comercial educativo.

Los tres ingresos

En el mundo de la contabilidad, existen tres diferentes tipos de ingresos. Estos son:

1. Ingreso ganado.
2. Ingreso pasivo.
3. Ingreso de portafolio o cartera de inversiones.

Cuando mi padre verdadero me decía, "ve a la universidad, obtén buenas calificaciones, y busca un trabajo estable y seguro", él me estaba recomendando que trabajara para obtener ingreso ganado. Cuando mi padre rico decía, "los ricos no trabajan por el dinero, ellos ponen al dinero a trabajar para ellos", él estaba hablando acerca de ingreso pasivo e ingreso de cartera de inversiones. El ingreso pasivo, en la mayoría de los casos, proviene de inversiones en bienes raíces. El ingreso de portafolio, proviene de inversiones en valores... valores tales como acciones, bonos, y fondos comunes. El ingreso de cartera o portafolio es el que hace que Bill Gates sea el hombre más rico del mundo —y no es por el ingreso que gana.

Padre rico solía decir, "la clave para hacerse rico es la habilidad de convertir ingreso ganado en ingreso pasivo o de portafolio lo más rápidamente posible". El decía, "los impuestos sobre el ingreso ganado son los más altos. El ingreso menos gravado es el ingreso pasivo. Esa es otra razón por la cual uno prefiere tener el dinero trabajando intensamente para uno mismo. El gobierno aplica mayor cantidad de impuestos sobre el dinero por el cual tú trabajas esforzadamente, que sobre el dinero que pones a trabajar intensamente para ti."

En mi segundo libro, Cuadrante del flujo del dinero de Padre Rico, explico los cuatro tipos diferentes de personas que cubren el mundo de los negocios. Estos cuatro tipos son: E — empleado, A — autoempleados, D — dueño de negocio, e I — inversor. La mayoría de las personas asisten a la universidad para aprender a ser "E" o "A". Cuadrante del flujo del dinero de Padre Rico fue escrito considerando las diferencias fundamentales entre los cuatro tipos diferentes de personas, y la forma en que alguien puede realizar un cambio de cuadrante. En realidad, la mayoría de nuestros productos están creados para las personas pertenecientes a los cuadrantes "D" e "I".

En Guía de Padre Rico para invertir, el libro N° 3 de esta serie de Padre Rico, me vuelco detalladamente a describir la importancia de convertir ingreso ganado en ingreso pasivo y/o de portafolio. Padre rico solía decir, "todo lo que hace un verdadero inversor es convertir ingreso ganado en ingreso pasivo e ingreso de cartera; si tú sabes lo que estás haciendo, invertir no es riesgoso. Se trata de sentido común".

La clave para la libertad financiera

La clave de la libertad financiera y la gran riqueza, reside en la habilidad o aptitud de la persona para transformar ingreso ganado en ingreso pasivo y/o de portafolio. Esa es la aptitud a la cual papá rico dedicó muchísimo tiempo, a fin de enseñárnosla a Mike y a mí. El tener esa habilidad es la razón por la cual mi esposa Kim y yo somos financieramente libres, y ya no necesitaríamos trabajar nunca más. Continuamos trabajando porque así lo elegimos. Actualmente, obtenemos ingreso pasivo de una compañía inversora de bienes raíces de la cual somos dueños, y participamos de colocaciones privadas y lanzamiento de ofertas públicas de acciones para la obtención de ingreso a partir de nuestra cartera de inversiones.

Además, hemos vuelto a trabajar con nuestra socia Sharon Lechter, para construir esta empresa de educación financiera, con el objetivo de crear y publicar libros, casetes y juegos. Todos nuestros productos

educacionales fueron diseñados para enseñar las mismas habilidades que mi padre rico me enseñó: Las habilidades para convertir dinero ganado en dinero pasivo y de portafolio.

Los tres juegos de mesa que creamos son importantes porque enseñan lo que los libros no pueden enseñar. Por ejemplo, usted no puede aprender a andar en bicicleta tan sólo leyendo un libro. Nuestros juegos financieros educativos, CASHFLOW 101, un sofisticado juego para adultos, y CASHFLOW para niños, están diseñados para enseñar a los jugadores las habilidades inversoras básicas de cómo convertir ingreso ganado en ingreso pasivo e ingreso de portafolio. También enseñan los principios de contabilidad y alfabetización financiera. Estos juegos son los únicos productos educacionales en el mundo que enseñan a la gente todas estas habilidades simultáneamente.

CASHFLOW 202 es la versión avanzada de CASHFLOW 101 y requiere del tablero de juego del 101, así como de su plena comprensión, previo a jugarlo. CASHFLOW101 y CASHFLOW para niños, enseñan los principios de las inversiones fundamentales. CASHFLOW 202 enseña los principios de las inversiones técnicas. Las inversiones técnicas involucran técnicas de comercio avanzadas tales como: venta rápida, opciones de compra, opciones de venta, y también operaciones combinadas. Una persona que entienda estas técnicas avanzadas, podrá ganar dinero tanto cuando el mercado suba como cuando baje. Como decía mi padre rico, "un verdadero inversor gana dinero tanto en un mercado en alza como en baja. Esa es la razón por la que ganan tanto dinero". Una de las razones por las cuales ganan más dinero es simplemente porque tienen una mayor confianza en sí mismos. Papá rico decía, "ellos tienen una mayor confianza en sí mismos porque están menos temerosos de perder". En otras palabras, el inversor promedio no gana tanto dinero porque se halla muy temeroso de perderlo. El inversor promedio no conoce la manera de protegerse de las pérdidas, y eso es lo que enseña CASHFLOW 202.

El inversor promedio piensa que invertir es riesgoso porque no ha recibido entrenamiento formal para ser inversor profesional. Como dice Warren Buffet, el mayor inversor de los Estados Unidos, "el riesgo proviene de no saber lo que se está haciendo". Mis juegos de mesa enseñan las bases simples de inversiones fundamentales y técnicas, mientras las personas se divierten.

Ocasionalmente escucho a alguien decir, "sus juegos educacionales son caros". (En Estados Unidos, CASHFLOWIOZ cuesta u\$s 195, CASHFLOW 202 cuesta u\$s 145, y CASHFLOW para niños cuesta u\$s 79.) Todos nuestros productos educacionales son programas completos de entrenamiento e incluyen case-tes de audio y vídeo, y/o libros. (Una de las razones de nuestros precios es que solamente producimos una cantidad limitada por año.) Yo asiento con mi cabeza y replico, "sí, son caros... especialmente si se los compara con juegos de mesa recreativos". Y entonces me digo a mí mismo en silencio, "pero mis juegos no son tan caros como la educación universitaria, trabajar esforzadamente durante toda la vida para obtener ingreso ganado, pagar impuestos excesivos, y luego vivir con el terror de perder todo el dinero en los mercados de inversiones".

Y mientras esa persona circunstancial se aleja mascullando sobre el precio, puedo oír a papá rico diciendo, "si deseas ser rico, tienes que saber por qué clase de ingreso debes trabajar esforzadamente, la manera de mantenerlo, y cómo protegerlo de las pérdidas. Esa es la clave de una gran riqueza". Decía asimismo, "si no conoces esas diferencias entre los tres ingresos y no aprendes las habilidades de cómo adquirir y proteger esos ingresos, es probable que pases tu vida ganando menos de lo que podrías, y trabajando más arduamente de lo que deberías".

Y mi padre pobre pensaba que una buena educación, un buen empleo, y años de intenso trabajo era todo lo que se necesitaba para ser exitoso. Mi padre rico pensaba que una buena educación era importante, pero para él, también era importante que Mike y yo conociéramos las diferencias entre los tres ingresos, y por cuál de ellos trabajar más intensamente. Para él, ésa era la educación financiera básica. Conocer las diferencias entre los tres ingresos y aprender las habilidades inversoras de cómo adquirirlos, es educación básica para cualquiera que aspire a adquirir gran riqueza y a lograr libertad financiera... una clase especial de libertad que solamente unos pocos conocerán. Como papá rico afirma en la lección N° 1, "los ricos no trabajan por el dinero. Ellos conocen la manera de tener dinero trabajando realmente para ellos". El dijo: "el ingreso ganado es dinero por el cual tú trabajas; y el ingreso pasivo y de cartera, es dinero que trabaja para ti". Y conocer esa pequeña diferencia entre los distintos ingresos, ha sido significativo en mi vida. O como finaliza el poema de Roben Frost, "y eso hizo toda la diferencia".

Cuál es la manera más fácil y mejor de aprender?

En 1994, luego de convertirme en financieramente independiente, estuve buscando una manera de enseñar a otros lo que me había enseñado papá rico. Tan sólo mediante la lectura, usted no podría aprender tanto. Usted no puede aprender a andar en bicicleta leyendo un libro. Descubrí que papá rico me ense-

ño por repetición. Por eso comencé a crear juegos de mesa educativos. En mi opinión, resultan la mejor y más sencilla manera de aprender estos temas relativamente complejos.

Si usted está listo para aprender cómo adquirir mayor ingreso pasivo y de cartera, los juegos CASE FLOW pueden ser un importante primer paso. Si usted se halla listo para mejorar su educación financiera, permítase la oportunidad de probar nuestros productos para jugar por 90 días sin riesgo. Todo lo que pido es que luego de adquirir el juego, usted lo juegue con amigos hasta completarlo, por lo menos seis veces en esos 90 días. Si siente que no ha aprendido nada o que los juegos le resultan demasiado difíciles, devuélvalos en buenas condiciones, y estaremos complacidos de devolverle su dinero.

Es necesario jugar al menos dos veces, para tan sólo entender las reglas y estrategias. Luego de la segunda vez los juegos se hacen más fáciles de jugar, usted se divertirá más, y su aprendizaje aumentará rápidamente. Si usted adquiere un juego CASHFLOW y no lo juega, entonces sí le resultará caro. Si usted los juega al menos seis veces, creo que los encontrará invaluableles.

www.timemoney.net

E-mail: info@timemoney.net

PadreRico.com

AGRADECIMIENTOS

¿Cómo hace una persona para decir "muchas gracias", cuando hay tantas personas a quien agradecer? Obviamente, este libro es un gracias a mis dos padres, que fueron poderosos modelos de rol, y a mi mamá, quien me enseñó el amor y la amabilidad.

Para comenzar, la lista de personas más directamente responsables de que este libro se convierta en realidad, incluye a mi esposa Kim, quien hace que mi vida sea completa. Kim es mi socia en el matrimonio, los negocios y la vida. Sin ella yo estaría perdido. A los padres de Kim, Winnie y Bill Meyer, por criar a una hija tan grandiosa. Agradezco a Sharon Lechter, por recopilar los fragmentos de este libro en mi computadora, y compaginarlos. A Mike, el esposo de Sharon, por ser un gran abogado especializado en propiedad intelectual, y a sus hijos Phillip, Shelly y Rick, por su participación y cooperación. Agradezco a Keith Cunningham por su sabiduría financiera e inspiración; Larry y Lisa Clark por el regalo de la amistad y el aliento; Rolf Parta por su genialidad técnica; Anne Nevin, Bobbi DePorter y Joe Chapon por la visión interior del aprendizaje; DC y John Harrison, Jannie Tay, Sandy Khoo, Richard y Verónica Tan, Peter Johnston y Suzi Dafnis, Jacqueline Seow, Nyhl Henson, Michael y Monette Hamlin, Edwin y Camilla Khoo, K.C. See y Jessica See, por el apoyo profesional; Kevin y Sara de InSync por los brillantes gráficos; John y Shari Burley, Bill y Cindy Shopoff, Van Tharp, Diane Kennedy, C.W.Allen, Marilu Deignan, Kim Arries, y Tom Weisenborn, por su inteligencia financiera. Sam Georges, Anthony Robbins, Enid Vien, Lawrence y Jayne Taylor West, Alan Wright, Zig Ziglar, por la claridad mental; J.W. Wilson, Marty Weber, Randy Craft, Don Mueller, Brad Walker, Blair y Eileen Singer, Wayne y Lynn Morgan, Mimi Brennan, Jerome Summers, Dr. Peter Powers, Will Hepburn, Dr. Enrique Teuscher, Dr. Robert Marín, Betty Oyster, Julie Belden, Jaime Danforth, Cherie Clark, Rick Merica, Joia Jitahide, Jeff Basset, Dr. Tom Burns, y Bill Galvin por ser grandes amigos y sostenedores del proyecto; a los Center Managers y a las decenas de miles de graduados de "El Dinero y Usted" y del "Colegio de Emprendedores"; a Frank Cerie, Clint Miller, Thomas Allen y Norman Long por ser grandes socios de negocios.