

# Índice

Dedicatoria.....	13
INTRODUCCIÓN	
Por qué David conoció a Goliat .....	15
PRIMERA PARTE	
El apalancamiento de tu mente.....	29
CAPÍTULO 1	
Cómo hacerte rico y retirarte joven .....	31
CAPÍTULO 2	
¿Por qué retirarse lo más joven posible? .....	45
CAPÍTULO 3	
Cómo me retiré prematuramente.....	57
CAPÍTULO 4	
Cómo <i>tú</i> puedes retirarte pronto.....	75
CAPÍTULO 5	
El apalancamiento de tu mente .....	93
CAPÍTULO 6	
¿Qué consideras arriesgado?.....	115

CAPÍTULO 7	
Cómo trabajar menos y ganar más .....	131
CAPÍTULO 8	
La forma más fácil de hacerte rico rápidamente:	
Un resumen del apalancamiento mental .....	153
SEGUNDA PARTE	
El apalancamiento de tu plan .....	163
CAPÍTULO 9	
¿Qué tan rápido es tu plan? .....	165
CAPÍTULO 10	
El apalancamiento de ver un futuro rico .....	189
CAPÍTULO 11	
El apalancamiento de la integridad .....	223
CAPÍTULO 12	
El apalancamiento de los cuentos de hadas .....	239
CAPÍTULO 13	
El apalancamiento de la generosidad .....	263
TERCERA PARTE	
El apalancamiento de tus actos .....	297
CAPÍTULO 14	
El apalancamiento de los hábitos .....	299
CAPÍTULO 15	
El apalancamiento de tu dinero .....	321
CAPÍTULO 16	
El apalancamiento de los bienes raíces .....	339
CAPÍTULO 17	
El apalancamiento de los activos en documentos .....	365

CAPÍTULO 18	
El apalancamiento de un negocio del cuadrante D .....	417
CAPÍTULO 19	
Excelentes tips .....	441
CAPÍTULO 20	
La prueba final .....	481
CUARTA PARTE	
El apalancamiento del primer paso .....	485
CAPÍTULO 21	
Cómo seguir adelante .....	487
Para cerrar. ....	497
Sobre los autores .....	505

## INTRODUCCIÓN

# Por qué David conoció a Goliat

David y Goliat era una de las historias favoritas de mi padre rico. Sospecho que probablemente se veía a sí mismo como David, un hombre que comenzó con nada y no obstante se atrevió a competir con los gigantes de los negocios. Mi padre rico decía: "David logró vencer a Goliat porque sabía cómo usar el poder del apalancamiento. Un jovencito y una simple resortera fueron mucho más poderosos que el temido gigante, Goliat. Ése es el poder del apalancamiento".

Mis libros anteriores fueron sobre el poder del flujo de efectivo, mi padre rico decía: "*Flujo de efectivo* son las tres palabras más importantes en el mundo del dinero. La cuarta palabra más importante es *apalancamiento*". También decía: "El apalancamiento es la razón por la que algunas personas se vuelven ricas y otras no". Mi padre rico proseguía a explicar que el apalancamiento era poder y éste puede trabajar a tu favor o en tu contra. Debido a que el apalancamiento es poder algunos lo usan, otros abusan de él y otros le temen. Decía: "La razón por la que menos de cinco por ciento del total de estadounidenses son ricos es porque sólo cinco por ciento sabe cómo *usar* el poder del apalancamiento. Muchas personas que quieren volverse ricas fracasan porque *abusan* del poder. Y la mayoría de las personas no se vuelven ricas porque *temen* al poder del apalancamiento".

## Hay muchas formas de apalancamiento

El apalancamiento se encuentra en muchas formas. Una de las más reconocidas es el apalancamiento de pedir dinero prestado. Hoy en día estamos conscientes del severo problema de la gente que abusa de esta poderosa forma de apalancamiento. Millones de personas luchan financieramente porque el poder del apalancamiento de las deudas es usado en su contra. Debido a las consecuencias del *abuso* del apalancamiento de las deudas, muchas personas ahora le *temen* a esa forma de apalancamiento diciendo: "Destruye tus tarjetas de crédito, paga tu hipoteca y deshazte de las deudas". Mi padre rico reiría entre dientes y diría: "Destruir tus tarjetas de crédito no te hará rico. Destruir mis tarjetas de crédito lo único que logra es hacerme sentir miserable". No obstante, mi padre rico estaba de acuerdo en que si abusabas del poder del apalancamiento de las deudas definitivamente debías destruir tus tarjetas de crédito, pagar tu hipoteca y deshacerte de las deudas. Y añadía: "Dar una tarjeta de crédito a algunas personas es como darle una pistola cargada a un borracho. Cualquiera que esté cerca del borracho está en peligro, incluyendo al borracho". En lugar de enseñarnos a tenerle miedo al poder del apalancamiento de las deudas, mi padre rico nos enseñó a su hijo y a mí cómo *usar* a nuestro favor el poder del apalancamiento de las deudas. Por eso, con frecuencia decía: "Hay deuda buena y deuda mala. La deuda buena te hace rico y la mala te hace pobre". La mayoría de las personas están cargadas con deudas malas y muchas otras viven con miedo a las deudas y están orgullosas de estar libres de ellas... incluso hasta el punto de estar libres de cualquier deuda buena. En este libro descubrirás cómo mi esposa, Kim, y yo nos retiramos jóvenes y nos retiramos ricos porque estábamos profundamente endeudados con deudas buenas, deudas que nos hicieron ricos y financieramente libres. En otras palabras, *usamos* el poder del apalancamiento,

no *abusamos* de él ni vivimos *temiéndolo*. En cambio, *respetamos* el poder del apalancamiento y lo usamos de manera sabia y cautelosa.

## ¿Todo el mundo puede ser rico?

Durante los cientos de entrevistas que he dado tras el lanzamiento del primer libro de padre rico, me han hecho la siguiente pregunta: "¿Cree usted que todo el mundo puede ser rico?"

Yo contesto: "Sí. Creo que todo el mundo tiene el potencial para ser rico".

En ese punto, con frecuencia me preguntan: "Si todo el mundo tiene el potencial para ser rico, ¿por qué tan pocos realmente se vuelven ricos?"

Mi respuesta habitual es: "Hoy no tengo el tiempo para responder esa pregunta". Si insisten, suelo decir: "Muchas de las respuestas se encuentran en mis primeros libros de la serie de padre rico".

Si el entrevistador es persistente, suele preguntar algo así: "¿Cuándo nos dará todas las respuestas?"

Yo contesto: "No sé si alguien tiene todas las respuestas".

Aunque no tengo todas las respuestas, me da mucho gusto poder proporcionarte finalmente a ti este libro, el número cinco en la serie de padre rico. Este libro definitivamente te explicará por qué creo que todos nosotros tenemos el poder y el potencial para ser ricos... y en realidad me refiero a todos nosotros, no sólo a algunos. También te explicará cómo mi esposa, Kim, y yo pudimos retirarnos jóvenes y ricos, aun cuando comenzamos sin nada de dinero. Y también explicará por qué algunas personas son ricas y otras pobres aunque todos tenemos el poder y el potencial para ser muy ricos y retirarnos jóvenes. Todo es cuestión de apalancamiento,

Los primeros cuatro libros de la serie de padre rico principalmente trataron sobre el poder del flujo de efectivo. Este libro es sobre apalancamiento. ¿Por qué un libro completo? La razón es porque el apalancamiento es una palabra muy grande, que abarca y toca prácticamente todo cuanto hay en nuestra vida. Este libro se enfocará en tres formas importantes de apalancamiento, las cuales son las siguientes:

### Primera parte: El apalancamiento de tu mente

Ésta es la sección más importante del libro. En ella, descubrirás por qué el dinero no te hace rico. En esta parte descubrirás que la forma más importante de apalancamiento en el mundo, tu mente, tiene el poder de hacerte rico o hacerte pobre. Justo como alguien puede usar, abusar o temer el poder del apalancamiento de las deudas, lo mismo resulta cierto en lo que respecta a tu cerebro, una forma muy poderosa de apalancamiento.

### Las palabras son apalancamiento

Descubrirás el poder de las palabras. Mi padre rico siempre decía: "Las palabras son apalancamiento. Las palabras son herramientas poderosas... herramientas para el cerebro. Pero así como puedes usar la deuda para hacerte rico o pobre, las palabras pueden ser usadas para hacerte rico o pobre. En esta sección, descubrirás el poder de las palabras y cómo la gente rica usa palabras ricas y la gente pobre usa palabras pobres. A menudo, mi padre rico decía: "Tu cerebro puede ser tu activo más poderoso o puede ser tu pasivo más poderoso. Si empleas las palabras adecuadas en tu cerebro te volverás muy rico. Si empleas las palabras equivocadas, tu cerebro te hará pobre". En esta sección conocerás palabras mas y palabras pobres..., palabras lentas y rápidas.

Descubrirás por qué mi padre rico decía: "No se necesita dinero para hacer dinero". También decía: "Hacerte rico comienza con tus palabras y las palabras son gratis". En *Padre Rico, Padre Pobre* puedes leer que mi padre rico nos prohibió a su hijo y a mí que dijéramos: "No puedo pagarlo". Mi padre rico decía: "La diferencia entre la gente rica y la gente pobre es que la gente pobre dice no puedo pagarlo con más frecuencia que la gente rica. Ésa es la diferencia principal".

### Por qué invertir no es arriesgado

En este libro, descubrirás por qué quienes dicen "invertir es arriesgado" son algunos de los perdedores más grandes de los mercados de inversión. Una vez más todo se reduce a las palabras. Descubrirás que lo que piensas que es cierto se vuelve tu realidad. Descubrirás por qué la gente que piensa que invertir es arriesgado invierte en las inversiones más arriesgadas. Esto es ocasionado por su realidad. En este libro, descubrirás por qué invertir no tiene que ser arriesgado. Para encontrar inversiones más seguras y más productivas, la gente primero debe empezar por cambiar sus palabras.

Como se dijo antes, el poder del apalancamiento puede usarse, se puede abusar de él o se le puede temer. En esa sección, descubrirás cómo usar el apalancamiento de tu mente para tu beneficio financiero en lugar de usarlo en tu contra. Mi padre rico decía: "La mayoría de las personas toman el apalancamiento más poderoso del mundo, su cerebro, y usan ese poder para hacerse pobres. Ése no es el uso de ese poder. Es abuso. Cada vez que dices no puedo pagarlo o no puedo hacerlo o invertir es arriesgado o yo nunca seré rico, estás usando la forma de apalancamiento más poderosa que tienes... y la estás usando para abusar de ti mismo".

Si quieres retirarte joven y rico, necesitarás usar tu cerebro a tu favor, no en tu contra. Si no puedes hacerlo, las otras dos secciones del libro no serán posibles para ti, aunque son fáciles de hacer. Si puedes ganar control sobre tu forma más poderosa de apalancamiento, las siguientes dos secciones serán fáciles.

## Segunda parte: El apalancamiento de tu plan

En el libro número tres, *Guía para invertir de Padre Rico*, escribí que "invertir era un plan". Para que Kim y yo pudiéramos retirarnos jóvenes, teníamos que tener un plan... un plan que empezara con nada, porque no teníamos nada. El plan tenía un final o una salida y también tenía un tiempo límite. Nuestro tiempo límite era de diez años o menos. Nos tomé nueve años y logramos retirarnos en 1994. Yo tenía 47 años y Kim, 37. Aunque empezamos sin nada terminamos con aproximadamente entre 85 000 y 120 000 dólares al año de ingreso, dependiendo del mercado, sin trabajar. Nuestro ingreso ahora estaba llegando exclusivamente de nuestras inversiones. Aunque puede que no fuera muchísimo dinero, éramos libres financieramente porque nuestros gastos eran de menos de 50 000 dólares anuales.

## Nos retiramos jóvenes para hacernos ricos

Una de las ventajas de retirarte joven es que ahora teníamos el tiempo libre para hacernos ricos. Por cierto, la revista *Forbes* define que alguien es rico cuando percibe un millón de dólares o más de ingresos anuales. Sabiendo esto, una de las razones de retirarnos jóvenes era que tuviéramos tiempo para hacernos ricos. Después de retirarnos, nuestro plan era pasar tiempo invirtiendo y construyendo negocios, hoy no sólo tenemos pro-

piedades de bienes raíces substanciales, sino que hemos creado una empresa editorial, una empresa minera, una empresa de tecnología y una empresa de petróleo, al igual que inversiones en la bolsa. Como decía a menudo mi padre rico: "El problema de tener un trabajo es que interfiere en el camino de hacerse rico". En otras palabras, nos retiramos jóvenes de manera que tuviéramos tiempo para hacernos ricos. Actualmente, nuestro ingreso anual por nuestras inversiones y negocios se cuenta en millones y está aumentando de manera constante, aun después de que cayó la bolsa. Todo está saliendo de acuerdo con el plan.

En el libro número tres, *Guía para invertir de Padre Rico*, escribí que la mayoría de las personas tienen un plan para hacerse pobres. Por esa razón, muchas personas dicen: "Cuando me retire mi ingreso bajará". En otras palabras, están diciendo: "Planeo trabajar duro toda mi vida y luego me haré más pobre después de retirarme". Puede que ése haya sido un buen plan en la Era Industrial, pero es un plan muy pobre en la Era de la Información.

Millones de trabajadores están contando con sus planes de retiro, planes como el 401k y el IRA, en el caso de Estados Unidos, los planes Superannuation de Australia, los planes RRSP de Canadá y otros planes para el retiro. Esos planes son lo que yo llamo planes de retiro de la Era de la Información. Los llamo así porque en la Era de la Información, los empleados ahora son responsables de su retiro. En la Era Industrial, la empresa o el gobierno eran quienes se encargarían de tus necesidades financieras cuando terminaran tus días como trabajador. Hay un defecto trágico en esos planes de retiro de la Era de la Información. El defecto es que la mayoría de estos planes están indizados a la bolsa y, como probablemente habrás notado, los mercados bursátiles suben y bajan. Me sorprende mucho darme cuenta de que millones y millones de personas muy trabajadoras ac-

tualmente están apostando su futuro y su seguridad financieros en un mercado bursátil. ¿Qué les pasaría a esos trabajadores si, por ejemplo, tienen 85 años y su plan de retiro ha desaparecido, ya sea por reducción, robo o una caída de la bolsa? ¿Les vas a decir "consigue trabajo y empieza a ahorrar para tu retiro"? Ésa es la razón por la que estoy preocupado, por la que escribo y enseño. Creo que necesitamos educar y preparar mejor a la gente para la Era de la Información, la era en la que todos necesitamos saber mucho más sobre el dinero. La era en que todos necesitaremos ser mucho más responsables en cuanto a lo financiero y depender menos de una empresa o del gobierno para que cuide de nosotros cuando hayan desaparecido nuestros días como trabajadores.

Sólo echa un vistazo a las cifras. Para el año 2010 comenzarán a retirarse las primeras de las 75 millones de personas nacidas durante el *baby boom*. Con los años, digamos que cada una de esas 75 millones de personas comienza a recibir sólo mil dólares al mes del plan de retiro prometido por el gobierno, y para el cual han contribuido, y otros mil dólares mensuales de los mercados financieros. Si mis cálculos son correctos, 75 millones por mil resulta en 75 mil millones de dólares mensuales del programa gubernamental y otros 75 mil millones de dólares de los mercados financieros. 75 mil millones de dólares mensuales provenientes del gobierno y de los mercados financieros tendrá un drástico efecto en ambas instituciones. ¿Qué hará entonces el gobierno? ¿Aumentar los impuestos? ¿Qué harán los mercados financieros cuando 75 mil millones de dólares salgan en lugar de entrar? ¿Aconsejarte que "compres y esperes, que inviertas a largo plazo y 'diversiarruines' tu portafolio"? ¿Los asesores financieros seguirán diciendo "La bolsa en promedio siempre ha subido"? No tengo una bola de cristal y no pretendo predecir el futuro, pero sí puedo decir esto: Una combinación

de 150 mil millones de dólares que salen de esas dos enormes instituciones en lugar de entrar causarán unos cuantos baches en la economía.

Los viejos planes de la vieja economía ocasionarán penurias financieras a millones de personas una vez que sus días de trabajo hayan terminado. Millones de personas en Estados Unidos no tienen un plan de retiro de una empresa ni un plan de retiro personal. ¿Qué van a hacer? ¿Buscar empleo? ¿Trabajar toda su vida? ¿Mudarse con sus hijos o con sus nietos? Planear trabajar duro toda tu vida es un plan pobre. Y, a pesar de que lo es, millones de personas tienen ese plan, incluso muchas personas que hoy están ganando mucho dinero. Están trabajando duro en la actualidad pero no tienen nada apartado para el día de mañana. Para muchas personas nacidas durante el *baby boom*, el tiempo, nuestro activo más importante, se está terminando.

Luego escucho a algunas personas que dicen "No necesitaré mucho dinero después de retirarme. Mi casa estará libre de deudas y mis gastos personales bajarán. Aunque es cierto que tus gastos personales pueden bajar, lo que aumenta son tus gastos médicos. De por sí los cuidados médicos, dentales y de salud ya son demasiado caros para muchas personas que trabajan. ¿Qué pasará cuando la industria médica se enfrente a millones de retirados que necesitan cuidados de salud para vivir, pero que no tienen dinero para pagarlos? Y si crees que Medicare\* te va a salvar, entonces probablemente también crees en Santa Claus.

Quizá es por esta razón que Alan Greenspan, presidente de la *Federal Reserve Board* (Oficialía de la Reserva Federal),

[N. de T.] Fin listados Unidos, se llama así el programa del fondo de seguro social de asistencia medica para personas mayores de 65 años.

recientemente dijo en televisión: "Necesitamos empezar a enseñar educación financiera en nuestras escuelas". Necesitamos empezar a enseñarles a nuestros niños que deben cuidarse solos en cuanto a lo financiero, en lugar de enseñarles a esperar que el gobierno o la empresa para la que trabajen se ocupen de ellos después de que se retiren.

Si quieres retirarte joven y retirarte rico, necesitarás un mejor plan del que tiene la mayoría de las personas. La sección 2 trata sobre el importante apalancamiento de tener un plan sobre cómo retirarte joven y rico.

### Tercera parte: El apalancamiento de tus actos

Hay una historia muy usada sobre tres pájaros que estaban sentados en una cerca. La pregunta es: "Si dos deciden volar, ¿cuántos pájaros quedan?" La respuesta es: "Quedan tres pájaros". La moraleja es que, sólo porque decidas hacer algo, no significa que harás lo que hayas decidido. En el mundo real, menos de cinco por ciento de la población de Estados Unidos es rica porque 95 por ciento de la población puede tener el deseo de ser rica, pero sólo cinco por ciento pone manos a la obra.

En el libro número cuatro, *Niño Rico, Niño Listo*, escribí sobre cómo nuestro sistema escolar castiga a los niños por cometer errores. Sin embargo, si echas un vistazo a la forma en que aprendemos, verás que aprendemos de nuestros errores. La mayoría de nosotros aprende a andar en bicicleta sólo después de caerse unas cuantas veces. Luego llegamos a la escuela y nos enseñan a no caer. Nos enseñan que la gente que se cae es estúpida. Nos enseñan que la gente lista es la que se sienta como los tres pájaros de la cerca y memoriza las respuestas correctas. No es gran sorpresa por qué sólo cinco por ciento de la población de Estados Unidos se vuelve rica. Si

ves a algunas de las personas más ricas del mundo, gente como Bill Gates, fundador de Microsoft, Michael Dell, fundador de Dell Computer Corporation, Ted Turner, fundador de CNN, Henry Ford, fundador de Ford Motor Company, y Thomas Edison, fundador de General Electric, verás que ninguno de ellos terminó la escuela.

No estoy diciendo que la escuela sea mala. En la Era de la Información, la escuela y la educación son más importantes que nunca. Lo que estoy diciendo es que a veces para tener éxito necesitamos aprender a *no hacer* lo que nos han enseñado a *hacer*. Si quieres tener más éxito, simplemente observa cómo aprenden los niños y cópiales. Una de las cosas que tuve que aprender fue cómo sobreponerme al miedo de cometer errores, al miedo de fracasar y al miedo de sentirme avergonzado. La mayoría de los niños pequeños saben cómo hacerlo de manera natural, pero luego, en la escuela, les enseñamos a no hacerlo. Si yo no hubiera podido aprender cómo cometer errores, aprender de qué manera fracasar y aprender cómo sobreponer mi vergüenza, no habría sido capaz de retirarme joven y rico.

### Tres cosas fáciles que todo el mundo puede hacer para volverse rico

Siempre he dicho que lo que tienes que hacer para volverte rico es simple y fácil. Casi todo el mundo puede hacerlo. Me da gusto compartir este libro porque las secciones 1 y 2 te preparan para hacer las cosas simples que necesitas hacer, si quieres retirarte joven y rico. En la tercera parte, entraré en cosas simples y fáciles que la mayoría de nosotros podemos hacer para volvernos ricos. Entraré en los tres activos principales que vuelven rica a la gente y le permiten retirarse joven. Esos tres activos son:



1. Bienes raíces
2. Activos en papel
3. Negocios

En la tercera parte, descubrirás qué es lo que puedes hacer para empezar a adquirir esos tres activos de vital importancia. *La razón por la que Kim y yo pudimos retirarnos jóvenes y ricos es que pasamos nuestro tiempo adquiriendo activos en lugar de trabajar por dinero.*

Si puedes leer este libro, puedes dar los simples pasos de acción para empezar a adquirir esos tres activos importantes, los activos que adquiere cinco por ciento rico de la población. Te prometo que puedes dar los pasos de acción, pero necesitarás leer las primeras dos partes de este libro. Si no las lees, puede ser que no seas capaz de dar los pasos de acción, aunque sean fáciles de hacer. Como me dijo mi padre rico hace años: "Hacerse rico comienza con tener la mentalidad adecuada, las palabras adecuadas y el plan adecuado. Después de tener eso, los pasos de acción siempre son fáciles".

Entonces, ¿por qué David conoció a Goliat? La respuesta de mi padre rico a esta pregunta era: "David conoció a Goliat para poder conocer al gigante que había dentro de él". También dijo: "Dentro de cada uno de nosotros hay un David y un Goliat. Muchas personas no tienen éxito en la vida porque corren cuando conocen a Goliat. Sin Goliat, David nunca se habría convertido en un gigante entre los hombres". Mi padre rico usaba esta historia para inspirarnos a su hijo y a mí a convertirnos en gigantes financieros. En otras palabras, en lugar de matar al gigante, mi padre rico nos inspiró a convertirnos en gigantes.

Este libro trata sobre cómo volverse libres en cuanto a lo financiero. Kim y yo logramos esa libertad adquiriendo o creando activos... activos que trabajaran duro para que nosotros no

tuviéramos que trabajar. Una vez que estuvimos libres, simplemente seguimos construyendo nuestro portafolio de los tres activos, que son negocios, activos en papel y bienes raíces, para convertirlo en portafolios gigantes. Nos retiramos jóvenes y nos hicimos más ricos al emplear todo el apalancamiento posible para construir esos activos. Hoy en día, éstos producen cada vez más ingreso mientras nosotros trabajamos cada vez menos. Si te gustaría hacer lo mismo, este libro es para ti. Este libro está escrito para ayudarte a encontrar tu propia libertad financiera... libertad de la monótona labor de ganarse la vida.

En conclusión, David se convirtió en un gigante al emplear todo el apalancamiento posible. Tú puedes hacer lo mismo. Este libro es sobre cómo sacar al gigante que hay en ti.

## DESCARGA DE AUDIO-GRATIS

En nuestros libros nos gusta proporcionar una entrevista en audio como un extra con puntos de vista adicionales. Como un agradecimiento para ti por haber leído este libro, puedes acudir al sitio de Internet [www.richdad.com/retireyoung](http://www.richdad.com/retireyoung) para descargar *Secret to Retiring Young (Secreto para Retirarse Joven)* con Robert Kiyosaki y el doctor Dolf de Roos.

Gracias por mostrar interés en tu educación financiera.

## PRIMERA PARTE

# El apalancamiento de tu mente

La forma más poderosa de apalancamiento que tenemos se encuentra en nuestra mente. El problema con el apalancamiento es que puede trabajar a tu favor o en tu contra. Si quieres retirarte joven y rico, lo primero que debes hacer es usar el poder de tu cerebro para hacerte rico. En lo que al dinero respecta, demasiadas personas usan el poder de su cerebro para hacerse pobres.

Como decía mi padre rico: "Una gran diferencia entre la gente rica y la gente pobre es que la gente pobre dice 'No puedo pagarlo' con más frecuencia que la gente rica". También decía: "En el catecismo aprendí 'y la palabra se hizo carne'". Y añadía: "Las personas pobres emplean palabras pobres y las palabras pobres crean personas pobres. Tus palabras se hacen carne". En esta sección aprenderás cuál es la diferencia entre las palabras ricas y las palabras pobres y entre las palabras rápidas y las palabras lentas. Descubrirás cómo cambiar tu futuro financiero al cambiar las palabras que empleas y la forma como piensas. Si puedes cambiar tus palabras y tus pensamientos a los que tiene el rico, retirarte joven y rico será fácil.

## CAPÍTULO 1

# Cómo hacerte rico y retirarte joven

La siguiente historia es la historia de cómo mi esposa, Kim, mi mejor amigo, Larry, y yo, comenzamos nuestro viaje de la quiebra a la riqueza, para retirarnos en menos de diez años. Cuento esta historia para animar a cualquiera que tenga dudas o necesidad de un poco de confianza en sí mismo para iniciar el viaje hacia retirarse joven. Cuando Kim y yo empezamos, casi no teníamos dinero, teníamos poca confianza en nosotros mismos y estábamos llenos de dudas. Todos tenemos dudas. La diferencia es lo que hacemos con ellas.

### **El viaje comienza**

En diciembre de 1984, Kim, mi mejor amigo, Larry Clark, y yo estábamos esquiando en Vancouver, Columbia Británica, en la montaña Whistler. La nieve era muy profunda, los caminos eran largos y esquiar era excelente, aunque muy frío. En la noche, los tres nos sentamos en una pequeña cabana que estaba entre muchos pinos altos y que apenas era visible porque la nieve llegaba al techo.

Todas las noches, sentados alrededor de la chimenea, discutíamos nuestros planes para el futuro. Teníamos muchas esperanzas pero muy pocos recursos. Kim y yo ya sólo teníamos

unos cuantos dólares y Larry estaba en proceso de construir otro negocio. Nuestras pláticas se prolongaban hasta altas horas de la noche, todas las noches. Discutíamos libros que acabábamos de leer así como películas que habíamos visto. Escuchábamos audiocasetes educativos que habíamos llevado con nosotros y luego discutíamos a profundidad las lecciones de esas cintas.

El día de Año Nuevo, hicimos lo que hacemos todos los años. Pero ese año nuestra sesión para fijar metas fue diferente. Larry quería hacer algo más que simplemente fijar metas para el año siguiente. En lugar de discutir sólo nuestras propuestas quería que fijáramos metas que cambiaran nuestra vida al cambiar nuestra realidad. Dijo: "¿Por qué no escribimos un plan sobre cómo podemos quedar libres financieramente?"

Escuché sus palabras y oí lo que decía, pero las palabras de Larry no podían encajar en mi realidad. Había hablado al respecto, había soñado con ello y sabía que algún día lo haría, pero la idea de ser libre financieramente siempre era una idea para el futuro, no para el hoy... así que la idea no encajaba. "¿Financieramente libres?", dije. En el momento en que escuché mi voz supe lo gallina que me había vuelto. Mi voz no sonaba como el viejo yo.

"Hemos hablado de ello en muchas ocasiones", dijo Larry, "pero pienso que es tiempo de dejar de hablar, de dejar de soñar y de comenzar a comprometernos. Vamos a escribirlo. Una vez que lo hayamos escrito, sabrás que debemos hacerlo. Cuando lo hayamos escrito, nos apoyaremos mutuamente en este viaje."

Casi sin dinero, Kim y yo nos miramos mutuamente. El resplandor de la chimenea iluminaba la duda y la incertidumbre en nuestros rostros. "Es una buena idea, pero pienso que simplemente debería enfocarme en sobrevivir durante el año

siguiente". Acababa apenas de dejar el negocio de las carteras de nylon y velero. Después de que tronó, en 1979, había pasado los siguientes cinco años reconstruyéndolo y luego me había retirado. Me retiré pronto del negocio porque éste había cambiado de manera drástica. Ya no estábamos fabricando en Estados Unidos. Para poder rivalizar con la competencia, que cada vez era mayor, habíamos mudado nuestras fábricas a China, Taiwán y Corea. Dejé el negocio porque ya no podía soportar la idea de explotar la mano de obra infantil para hacerme rico. El negocio estaba poniendo dinero en mi bolsa, pero estaba sacando vida de mi alma. No me estaba llevando bien con mis socios. Nos habíamos alejado y no nos veíamos cara a cara. Me retiré con muy poca ganancia. Simplemente no podía seguir trabajando en un negocio que violaba mi espíritu, ni con socios con quienes no podía hablar. No estoy orgulloso de la forma en que me fui, no obstante sabía que era momento de irme. Había estado ahí durante ocho años y había aprendido mucho. Aprendí cómo construir un negocio, cómo destruir un negocio y, sí, salí con una educación y experiencia invaluable.

"Vamos", dijo Larry, "estás siendo un gallina. En lugar de fijar metas simples a un año, hay que ir tras ello. Vamos a fijar una meta a varios años. Hay que ir tras la libertad".

"Pero no tenemos mucho dinero", dije, mirando a Kim, cuyo rostro reflejaba mis preocupaciones. "Sabes que estamos volviendo a empezar. Lo único que queremos hacer es sobrevivir durante los siguientes seis meses y quizá un año. ¿Cómo podemos pensar en libertad financiera cuando en lo único en que puedo pensar es en la supervivencia financiera?" Otra vez, me sentí sumamente sorprendido por lo gallina que sonaba. Mi confianza en mí mismo estaba realmente baja. Mi energía estaba realmente baja.

"Aún mejor. Piensa en esto como un inicio fresco", Larry ahora se mostraba insistente. No se detendría.

"Pero, ¿cómo podemos retirarnos pronto si no tenemos nada de dinero?", protesté. Podía escuchar como cada vez salía más del gallina que había en mí. Me sentía débil en mi interior y no quería comprometerme con algo todavía. Sólo quería sobrevivir en el corto plazo financiero y no pensar en el futuro.

"No dije que fuéramos a retirarnos en un año", dijo Larry, ahora molesto por mis respuestas cobardes. "Lo único que estoy diciendo es que planeemos nuestro retiro ahora. Hay que escribir la meta, crear un plan y luego enfocarnos en la idea. La mayoría de las personas no piensan en retirarse sino hasta que es demasiado tarde... o planean retirarse cuando tengan 65 años. Yo no quiero eso. Quiero un mejor plan. No quiero pasarme la vida trabajando sólo para pagar las cuentas. Quiero vivir. Quiero ser rico. Quiero viajar por el mundo mientras sea lo bastante joven como para disfrutarlo".

Mientras estaba sentado ahí escuchando cómo Larry me vendía los beneficios de fijar una meta así, podía escuchar a mi pequeña voz interior diciéndome por qué fijar una meta para ser libre financieramente y retirarme pronto era poco realista. Incluso sonaba imposible.

Larry continuó. No parecía importarle si Kim o yo estábamos escuchando así que me puse en sintonía con él mientras empecé a pensar en lo que había dicho. En silencio, me dije "Fijar una meta para retirarse pronto es una buena idea... entonces ¿por qué estoy luchando contra ella? No es típico de mí luchar contra una buena idea".

De pronto, en mi silencio, comencé a escuchar a mi padre rico diciendo: "El mayor reto que tienes es enfrentar tu propia duda sobre ti mismo y tu pereza. Son la duda sobre ti mismo y tu pereza las que definen y limitan quien eres. Si quieres cambiar lo

que eres debes encargarte de tu duda sobre ti mismo y de tu pereza. Son ellas quienes te mantienen pequeño. Son ellas quienes te niegan la vida que quieres". Podía oír a mi padre rico dejando en claro su idea al decir: "No hay nadie en tu camino excepto tú mismo y tus dudas sobre ti. Es fácil seguir siendo el mismo. Es fácil no cambiar. La mayoría de las personas eligen ser las mismas toda su vida. Si te encargas de tu duda sobre ti mismo y de tu pereza, encontrarás la puerta hacia tu libertad".

Mi padre rico había tenido esa conversación conmigo justo antes de que dejara Hawai para hacer ese viaje. Sabía que probablemente estaba dejando Hawai para siempre. Sabía que estaba dejando mi hogar y un lugar en el que me sentía muy cómodo. Sabía que me estaba aventurando en un mundo sin ninguna garantía de seguridad. Ahora, tan sólo un mes después de mi plática con mi padre rico, me encontraba sentado en esa alta montaña cubierta de nieve, sintiéndome débil, vulnerable e inseguro, mientras escuchaba a mi mejor amigo diciéndome lo mismo. Sabía que era tiempo de crecer o rendirme e irme a casa. Me di cuenta de que para ese momento de debilidad en las montañas era para lo que había ido. Una vez más era tiempo de decidir. Era tiempo de elegir. Podía dejar que ganaran mi duda sobre mí mismo y mi pereza o podía seguir adelante y cambiar mis percepciones sobre mí mismo. Era tiempo de avanzar o retroceder.

Mientras me ponía en sintonía con la plática de Larry sobre libertad, me di cuenta de que en realidad no estaba hablando sobre libertad. En ese momento, llegué a darme cuenta de que encargarme de mi duda sobre mí mismo y de mi pereza era lo más importante que podía hacer. Si no me encargaba de ello, mi vida iría hacia atrás.

"Está bien, hagámoslo", dije. "Fijemos la meta para ser libres financieramente".

Eso pasó en el Año Nuevo de 1985. En 1994, Kim y yo estuvimos libres. Larry siguió construyendo su compañía, que se convirtió en una de las compañías de mayor crecimiento de la revista *INC* en el año 1996. Larry se retiró en 1998 a la edad de 46 años después de haber vendido su empresa y se tomó un año de descanso.

### ¿Cómo lo hiciste?

Cada vez que cuento esta historia, la pregunta que me hacen es "¿Cómo lo hiciste?"

Luego digo: "No se trata de *cómo*. Se trata de *por qué* lo hicimos Kim y yo". Luego digo: "Sin *el porqué*, el *cómo* habría sido imposible".

Podría continuar diciéndote *cómo* Kim, Larry y yo lo logramos, pero no lo haré. La forma en que lo hicimos no es tan importante. En lo que respecta a *cómo* lo hicimos, lo único que diré es que entre 1985 y 1994, Kim, Larry y yo nos enfocamos en los tres caminos que mi padre rico marcaba hacia alcanzar gran riqueza, los cuales son:

1. Incrementar las habilidades de negocios
2. Incrementar las habilidades de manejo de dinero
3. Incrementar las habilidades de inversión

Hay muchos libros sobre cada uno de estos caminos y, si yo hiciera lo mismo, éste sería tan sólo un libro más sobre *cómo* lograr algo. Sin embargo, lo que creo que es más importante que el *cómo lograr algo* es el *porqué* lo hicimos y el *porqué* es que quería retar mis propias dudas sobre mí mismo, mi pereza y mi pasado. *El porqué* fue lo que nos dio el poder para llevar a cabo el *cómo*.

Mi padre rico con frecuencia decía: "Muchas personas me preguntan *cómo hacer algo*. Yo solía decírselos hasta que me di cuenta de que incluso después de haberles dicho *cómo* hacía algo yo, con frecuencia no lo hacían. Luego me di cuenta de que no es el *cómo* lograr algo, sino *el porqué* lograrlo lo que es más importante. Es el *porqué* lo que te da el poder para hacer el *cómo*". También decía: "La razón por la que la mayoría de las personas no hacen lo que pueden hacer es porque no tienen un *porqué* lo suficientemente fuerte. Una vez que encuentras *el porqué*, es fácil encontrar tu propio *cómo* para lograr la riqueza. En lugar de *buscar dentro de sí mismos* para descubrir su propio *porqué* querían volverse ricos, la mayoría de las personas *buscan el camino fácil* hacia la riqueza y el problema con el camino fácil es que por lo general termina en un callejón sin salida".

### Discutiendo conmigo mismo

Esa noche, sentado en la cabaña de la fría montaña, escuchando a Larry, me encontré discutiendo en silencio con él. Cada vez que decía "Vamos a fijarlo como una meta, escribirlo y crear un plan", podía escucharme a mí mismo discutiendo en respuesta, diciendo cosas como:

1. "Pero no tenemos nada de dinero".
2. "No puedo hacerlo".
3. "Pensaré en eso el próximo año o una vez que Kim y yo estemos establecidos".
4. "Tú no entiendes nuestra situación".
5. "Necesito más tiempo".

En el transcurso de los años, mi padre rico me había enseñado muchas lecciones. Unas de ellas era: "Si te encuentras dis-

cutiendo con una buena idea, es probable que quieras dejar de hacerlo".

Esa noche, mientras Larry seguía hablando y hablando sobre volvernos ricos y retirarnos pronto, de nuevo escuché a mi padre rico que me advertía sobre discutir en contra de una buena idea. Profundizando la explicación, mi padre rico decía: "Cada vez que alguien dice algo como 'no puedo pagarlo' o 'no puedo hacerlo' para algo que quiere, *tiene un grave problema*. ¿Por qué razón del mundo alguien diría 'no puedo pagarlo' o 'no puedo hacerlo' para algo que quiere? ¿Por qué alguien se negaría las cosas que quiere? No tiene ninguna lógica".

Mientras el fuego crepitaba en la chimenea, me encontré discutiendo en contra de algo que quería. "¿Por qué no retirarme rico y pronto?" Finalmente me lo pregunté, ¿qué estaría mal con eso? Mi mente comenzó a abrirse lentamente y, para mis adentros, repetí en silencio: "¿Por qué estoy discutiendo contra la idea? ¿Por qué estoy discutiendo contra mí mismo? Es una buena idea. He hablado de ello durante años. Quería retirarme para cuando cumpliera 35 años y pronto cumpliré 37 y ni siquiera estoy cerca de poder retirarme. De hecho, casi estoy en la quiebra. Así que ¿por qué estoy discutiendo?"

Después de que me dije eso, me di cuenta *de por qué* había estado discutiendo en contra de una buena idea. A la edad de 25 años, había planeado hacerme rico y retirarme entre la edad de 30 y 35 años. Era mi sueño. Pero, después de que perdí mi negocio de carteras de velero la primera vez, mi ánimo estaba devastado y había perdido mucha confianza en mí mismo. Esa noche, sentado cerca de la chimenea, me di cuenta de que era mi falta de confianza en mí mismo la que estaba enfrascada en la discusión. Estaba discutiendo en contra de un sueño que quería. Estaba discutiendo porque no quería sentirme desilusionado una vez más. Estaba discutiendo porque me estaba prote-

giendo del dolor que puede ocasionar tener grandes sueños si no se hacen realidad. Había soñado y había fracasado. Esa noche me di cuenta de que otra vez estaba discutiendo en contra de volver a fracasar, no en contra del sueño.

"Está bien, vamos a fijar una gran meta", le dije a Larry en voz baja. Finalmente había dejado de discutir en contra de una buena idea. La discusión seguía ahí, pero no iba a dejar que me detuviera. Después de todo, era sólo una discusión que estaba teniendo conmigo mismo y con nadie más. La personita dentro de mí estaba discutiendo en contra de la persona que quería crecer y ser más grande.

"Bien", dijo Larry. "Ya es hora de que dejes de ser tan gallina. Realmente me estabas preocupando".

La razón por la que decidí hacerlo era porque había encontrado mi *porqué*. Sabía *por qué* iba a hacerlo, aunque en ese momento no sabía *cómo* lo iba a hacer.

## Por qué decidí retirarme pronto

¿Cuántos de ustedes alguna vez se han dicho: "Estoy harto y cansado de mí mismo"? Bueno, esa víspera de Año Nuevo, sentado alrededor del fuego con Kim y Jerry, me sentí harto y cansado de mi viejo yo y decidí cambiar. No era sólo un cambio mental; era un cambio que venía desde lo más profundo de mí. Ya era hora de un gran cambio y sabía que podía cambiar porque descubrí por qué quería cambiar. A continuación hay una serie de mis *porqués* personales... *por qué* decidí optar por retirarme joven y rico:

1. Estaba harto de estar en la quiebra y estar siempre luchando por dinero. Había sido rico durante un breve periodo con mi negocio de carteras, pero después de que quebró, volví a

luchar otra vez. Aunque mi padre rico me había enseñado bien, lo único que tenía eran sus lecciones. Todavía no me había hecho rico y ya era hora de que así fuera.

2. Estaba cansado de ser alguien promedio. Durante mis años escolares, los maestros decían: "Robert es un niño brillante, pero simplemente no se aplica". También decían: "Es brillante, pero nunca será tan listo como los niños dotados. Sólo está por arriba del promedio". Esa noche, sentado en la montaña, me sentí hartó y cansado de ser alguien promedio. Ya era hora de que yo dejara de ser una persona promedio.
3. Cuando tenía ocho años, llegué a casa y encontré a mi mamá llorando sobre la mesa de la cocina. Estaba llorando porque estábamos enterrados debajo de una montaña de cuentas por pagar. Mi papá estaba haciendo todo cuanto le era posible para ganar más dinero, pero, como maestro de escuela, no le estaba yendo muy bien en cuanto a lo financiero. Lo único que decía era: "No se preocupen. Yo me encargo". Pero no lo hacía. La forma en que mi padre se encargaba del asunto era regresando a la escuela, trabajando aún más duro y esperando su aumento anual. Mientras tanto, las cuentas por pagar seguían apilándose y mi madre se sentía cada vez más sola sin nadie a quien acudir. A mi padre no le gustaba discutir el tema del dinero y, si lo hacía, sólo se enojaba.

Recuerdo haber decidido a los ocho años que debía encontrar las respuestas que podían ayudar a mi mamá. Esa noche, sentado en la montaña, me di cuenta de que había encontrado las respuestas que había estado buscando desde que tenía ocho años. En ese momento era hora de tomar esas respuestas y convertirlas en realidad.

4. El *porqué* más doloroso de todos era que ahora yo tenía una mujer joven y hermosa en mi vida, Kim. Había cono-

cido a mi alma gemela y ella estaba en ese desastre financiero porque me amaba. Esa noche en la montaña me di cuenta de que le estaba haciendo a Kim lo que mi papá le había hecho a mi mamá. Estaba repitiendo un patrón familiar. En ese momento, encontré mi *porqué* real.

Así que éstos son mis *porqués*. Los escribí esa noche y los guardé en un lugar secreto. Quienes leyeron mi segundo libro, *El cuadrante de flujo de efectivo de Padre Rico*, podrán recordar que las cosas empeoraron para nosotros cuando dejamos la montaña. Comencé ese libro contando la historia de cómo Kim y yo vivimos en un auto durante aproximadamente tres semanas después de que se nos acabó el dinero. Así que las cosas no mejoraron sólo porque tomamos la decisión de retirarnos ricos, fueron las razones *de por qué* las que nos mantuvieron en marcha.

Las cosas tampoco estuvieron bien para Larry después de dejar la montaña. Él también tuvo obstáculos financieros sustanciales a finales de la década de 1980, sin embargo sus *porqués* lo mantuvieron en marcha.

Descubrí, como mi padre rico, que no podía decirle a nadie *cómo* hacerse rico. Ahora primero le pregunto a la gente *por qué* quiere hacerse rica. Sin *un porqué* lo suficientemente fuerte, hasta el *cómo* más sencillo para hacerse rico será demasiado difícil. Hay muchas, muchas formas de hacerse rico... pero sólo hay unas cuantas razones personales por las que *tú* quieres hacerte rico. Encuentra *tu porqué* y entonces encontrarás *tu cómo*. Como dice el viejo dicho: "Querer es poder". Para mí, yo diría que encontrar lo que *quería* (mi voluntad) hizo que me fuera posible *poder* lograrlo. Si no hubiera *querido*, *poder* habría sido demasiado difícil.



Una *sugerencia*: hace años aprendí que la *pasión* es una combinación de *amor* y *odio*. Amén de que alguien sienta pasión por algo, es difícil lograr cualquier cosa. Mi padre rico solía decir: "Si quieres algo, sé apasionado. La pasión le da energía a tu vida. Si quieres algo que no tienes, descubre *por qué amas lo que quieres* y *por qué odias no tener lo que quieres*. Cuando combines esos dos pensamientos, encontrarás la energía necesaria para levantarte de tu asiento e ir a conseguir cualquier cosa que quieras".

Entonces es posible que quieras comenzar con una lista en donde compares lo que amas y lo que odias. Por ejemplo, yo haría la siguiente lista:

<i>Amo</i>	<i>Odio</i>
Ser rico	Ser pobre
Ser libre	Tener que presentarme en el trabajo
Comprar cualquier cosa que quiera	No tener lo que quiero
Cosas costosas	Cosas baratas
Hacer que otras personas hagan lo que yo no quiero hacer	Hacer cosas que no quiero hacer

Mi sugerencia es que tal vez quieras comenzar tu lista de lo que amas y lo que odias en los espacios de abajo. Si necesitas más espacio, lo cual espero, busca una hoja de papel más grande. Que vivas tu vida cada vez con más pasión.

*Lo que amas*

*Lo que odias*

Así que siéntate en silencio y define qué es lo que amas y lo que odias. Luego escribe tus *porqués*. Escribe cuáles son tus sueños, metas y planes para volverte libre financieramente y para retirarte lo más joven posible. Una vez que esté escrito, puede ser que quieras mostrárselo a un amigo que te apoye para alcanzar tus sueños. Échale un vistazo a ese papel con tus sueños, metas y planes regularmente y, antes de que lo sepas, las cosas empezarán a suceder.

Como comentario final, he escuchado decir a muchas personas que "el dinero no compra la felicidad". Esta afirmación tiene algo de verdad. Sin embargo, lo que el dinero sí hace es comprarme el tiempo para hacer lo que *amo* y le paga a otros para hacer lo que yo *odio* hacer.

## CAPÍTULO 2

# ¿Por qué retirarse lo más joven posible?

Después de casi diez años de trabajo arduo y lucha, he quedado financieramente libre a la edad de 47 años. Ese año, en 1994, un amigo me llamó y me dijo: "Asegúrate de tomarte por lo menos un año de descanso antes de que se venda el negocio".

"¿Un año de descanso?", contesté. "Me voy a retirar y me voy a tomar el resto de mi vida de descanso".

"No, no va a ser así", dijo mi amigo Nyhl, quien ha sido miembro del equipo que empezó y construyó varios negocios importantes, dos de ellos son MTV y CMT, Country Music Televisión, a comienzos de la década de 1980. Después de haber construido y vendido algunos de esos negocios, se retiró a la edad de 41 años. Nos habíamos hecho amigos y ahora me estaba transmitiendo sus lecciones sobre el retiro. "En menos de tres meses estarás aburrido y empezarás otra compañía", me dijo. "Lo más difícil de hacer es no hacer nada. Por esa razón, le recomiendo que fijas la meta de esperar por lo menos un año antes de pensar en empezar otro negocio".

Me reí y traté de tranquilizarlo diciéndole que me retiraría pan siempre. "No tengo planes de empezar otro negocio", dije. "Estoy retirado. No voy a volverá trabajar. La próxima vez que

me veas no me vas a reconocer. No llevaré traje ni tendré el cabello corto. Me voy a ver como un vagabundo de playa."

Nyhl escuchó mis palabras, sin embargo, se mostró insistente. Quería que escuchara y entendiera lo que estaba tratando de decirme. Para él era importante que yo entendiera su mensaje. Después de una conversación muy larga estaba empezando a lograr comunicarse conmigo. Finalmente, lo escuché cuando dijo: "Muy pocas personas tienen la oportunidad que tienes tú. No muchas personas son capaces financieramente de dejar de trabajar y no hacer nada. No muchas personas en realidad se pueden retirar a la mitad de su vida, durante los mejores años productivos. La mayoría de las personas no pueden darse el lujo de dejar de trabajar, aunque así lo quieran... aunque odien su trabajo... no pueden dejar de trabajar. Así que no tomes a la ligera este regalo. Es un regalo que se les dará a pocas personas... así que tómalo. Tómame un año para no hacer nada".

Nyhl siguió explicando que la mayoría de los empresarios venden sus negocios y comienzan otro inmediatamente. Dijo: "Yo solía construir un negocio, lo vendía y empezaba otro de inmediato. Había creado y vendido tres negocios para la edad de 35 años. Tenía mucho dinero pero no podía dejar de trabajar. No sabía lo que significaba detenerse. Si no estaba trabajando me sentía inútil y sentía que estaba desperdiciando el tiempo, así que trabajaba más duro. Mi trabajo duro me estaba robando vida y tiempo con mi familia. Finalmente me di cuenta de lo que estaba haciendo y decidí hacer algo diferente. Después de vender mi último negocio y de depositar en el banco el cheque por millones, decidí que me tomaría un año de descanso. Tomar ese año para mi familia y para mí fue una de las mejores decisiones que he tomado en mi vida. Ese tiempo solo conmigo mismo, sin tener nada que hacer, fue invaluable, ¿Te das cuenta

de que desde que tenemos cinco años de edad estamos en la escuela estudiando y cuando dejamos de estudiar estamos trabajando? Muy pocas personas tienen el lujo de contar por lo menos con un año para sentarse, no hacer otra cosa que pensar y estar consigo mismas".

Me contó que en cuanto estuvieron arreglados sus asuntos en casa, él y su familia se mudaron a una isla remota en Fidji y se sentaron en la playa. Dijo: "Durante meses, simplemente me sentaba en la playa, contemplaba las aguas azules y cristalinas del océano y miraba cómo mis hijos disfrutaban de una vida con la que siempre habíamos soñado". Cuando tuvieron suficiente de Fidji, mudó a su familia a Italia y se sentó ahí durante meses sin hacer nada. "Pasó un año completo antes de que yo volviera a ser un ser humano sano", dijo. "No tenía idea de lo difícil que era dejar de despertarme y pensar que tenía algo que hacer, una junta a la cual asistir, un avión que alcanzar, para ganar el dinero suficiente para pagar las cuentas. Me tomó un año completo de relajamiento lograr desacelerarme de manera que pudiera pensar claro y volver a quedar completo. Para entonces tenía 41 años. Durante 36 años había estado corriendo para llegar a algún lado y ahora estaba ahí".

### Lo más difícil que tuve que hacer

Nyhl tenía razón. Lo más difícil de estar retirado es no tener nada que hacer. Después de años de escuela, salones de clases, exámenes, juntas, aviones y fechas límite, yo estaba verdaderamente condicionado para levantarme y apresurarme a hacer algo. Justo antes de retirarme, recordé cómo odiaba la presión y la preocupación del trabajo. Recuerdo haber pensado: "Sólo seis meses más y seré libre. Puedo retirarme y no hacer nada. No puedo esperar a que se venda el negocio y se detenga esla locura".

En septiembre de 1994, se completó la venta y la transferencia de bienes del negocio. Guardé algo de dinero en el banco, invertí en unos cuantos departamentos y almacenes más y formalmente me retiré. Tenía 47 años y mi esposa, Kim, 37. Éramos financieramente libres y todavía contábamos con el resto de nuestra vida para vivir y disfrutar. Y justo como advirtió Nyhl, unas semanas después de vender el negocio, yo estaba inquieto. Seguía levantándome temprano, sólo para darme cuenta de que no tenía planes para el día. No tenía a nadie a quien llamar y nadie me llamaba. Estaba solo en mi casa sin ningún lugar a donde ir. Pronto me sentí inquieto e irritable. Me sentía inútil e indeseado. Sentía que estaba desperdiciando toda mi vida y que era improductivo. Desesperadamente, quería trabajar en algo, pero no había nada que hacer. Nyhl estaba en lo correcto en que, para mí, no tener nada que hacer era lo más difícil de hacer.

Kim tenía su negocio que consistía en invertir y administrar su portafolio de bienes raíces. Lo disfrutaba y lo llevaba a su propio ritmo. En esa época, solía encontrarme en la cocina caminando por ahí tratando de no hacer nada. "¿Estás buscando algo que hacer?", me preguntaba.

"No", contestaba yo. "Sólo estoy buscando la forma de no hacer nada."

"Bueno, cuando encuentres nada que hacer déjame saber y podemos hacerlo juntos", decía Kim con una sonrisa. "¿Por qué no llamas a tus amigos, se reúnen y hacen algo?"

"Ya lo hice", le contestaba. "Pero todos están ocupados trabajando. No tienen nada de tiempo libre".

Después de unos meses de tratar de no hacer nada, Kim y yo decidimos tomarnos unas vacaciones en Fidji donde Nyhl pasó parte de su año de descanso. Yo estaba emocionado por el hecho de simplemente ir a alguna parte, aunque fuera para no hacer nada.

Tres semanas después de haber decidido ir a Fidji, llegamos en hidroavión y algunos nativos sonrientes del lugar nos recibieron con collares de flores y bebidas tropicales. Mientras Kim y yo caminábamos por el muelle que sobresalía sobre el agua azul y cristalina pensé que había llegado a la Isla de la Fantasía y estaba esperando escuchar a un tipo bajo y gordito decir: "Jefe, el avión, el avión".

Esa isla era más hermosa de lo que había descrito Nyhl. No podía creer la magnitud de su belleza. Al haber sido criado en Hawai, no pude evitar decir para mis adentros: "Así es como solía ser Hawai y así es como debería ser". Sin embargo, por fabulosa que fuera esa isla apartada, era demasiado lenta para mí. No podía creer que ese paraíso me estuviera volviendo loco. Acostumbraba levantarme, tomar un saludable desayuno de fruta, trotar un rato y luego pasar el día en la playa. Después de una hora estaba vuelto loco. Por bellas que fueran las playas de esa isla, yo estaba listo para regresar a Estados Unidos y empezar un nuevo negocio. No sabía por qué le había prometido a Nyhl que me tomaría por lo menos un año de descanso. Dos semanas fue todo lo que soporté del paraíso. Kim hubiera podido quedarse para siempre, pero yo estaba listo para regresar a casa en Arizona. ¿Por qué necesitaba regresar a casa?, no lo sé... pero dejamos el paraíso y nos dirigimos a casa.

Estar sentado en casa no era mucho mejor que estar sentado en la playa, pero por lo menos tenía mi auto y lugares familiares para mantenerme distraído. Un nuevo vecino llegó a presentarse un día. Él también estaba retirado pero tenía como veinte años más que yo. Tenía 68 años y había sido un destacado ejecutivo de una de las empresas que aparecen en la revista *Fortune 500*. Todos los días venía a platicar sobre las noticias, el clima y los deportes. Era un tipo agradable, pero sentarme con él tratando de no hacer nada era peor que las peores juntas

en las que había estado en toda mi vida. Lo único que quería hacer era trabajar en su jardín y jugar golf. Para él, el retiro era la gloria. No extrañaba en lo absoluto el mundo corporativo y simplemente le encantaba su tiempo libre sin hacer nada. Me di cuenta de que terminaría como él si pasaba mucho más tiempo a su lado. Cuando quiso que me uniera a su grupo de amigos para jugar cartas en el club campestre, me di cuenta de que tenía que encontrar algo más que hacer para no hacer nada.

Finalmente, no pude soportarlo más. Un día le dije a Kim "Me mudo a Bisbee. Necesito ir a alguna parte en donde pueda estar ocupado haciendo nada". En unos cuantos días, me mudé al pequeño rancho que teníamos Kim y yo. Es un terreno hermoso y no obstante apartado, escondido en un valle, cubierto de altos robles, con un arroyo intermitente, muchos venados y algunos pumas, y se encuentra ubicado en lo alto de las montañas de la frontera de México, Nuevo México y Arizona. Finalmente había encontrado el lugar ideal donde tomar mi año de descanso... un lugar donde podía estar ocupado haciendo nada. Después de unos días de estar sentado en las montañas, en mi cabaña sin televisión ni recepción de radio, comencé a calmarme y a entrar en mi año de descanso. Mi respiración se hizo más lenta al igual que mi ritmo. La paz y la tranquilidad se hicieron parte de mi vida cotidiana, en lugar de la presión de las juntas y las fechas límite. Mi año de descanso finalmente había comenzado y, como decía Nyhl, era "un regalo que se le da a pocas personas... así que tómalo". Me había tomado casi seis meses desacelerarme lo suficiente como para comenzar mi año de descanso.

## Comenzando la vida otra vez

Sentado solo en mi cabaña de la montaña, tuve tiempo para reflexionar sobre mi vida. Pensé en todas las cosas estúpidas e impulsivas que había hecho en mi juventud. Pensé en las decisiones que había tomado y en cómo cada una de ellas, aunque no hubiera sido una decisión brillante, había sido importante para conformar a la persona en quien al final me convertí. Tuve tiempo para sentarme a recordar mis días de preparatoria y los amigos con los que crecí... amigos que rara vez veo hoy en día. Recordé a mis amigos de la universidad y me pregunté qué estarían haciendo. Ese tiempo en soledad me dio la oportunidad de reflexionar sobre hasta qué punto los amigos de mi juventud habían tenido un efecto en el hombre en quien me había convertido.

Hubo muchos momentos sentado en mi cabaña en los que deseé poder retroceder el tiempo y estar otra vez con mis amigos de juventud. Simplemente quería reír y volver a ser joven... pero ahora lo único que tenía eran los preciados recuerdos. Deseé haber tomado más fotografías, haber escrito más cartas y haberme mantenido más en contacto... pero todos nos habíamos vuelto muy ocupados con la vida y habíamos tomado caminos separados. Estar sentado en las montañas, frente a un fuego crepitante, pasando la cinta de los recuerdos de mi juventud era mejor que ir a un cine. El periodo de descanso me dio el tiempo y la soledad necesarios para revivir en vivo y en detalle los recuerdos de mi pasado. Es interesante que ni siquiera los malos tiempos fueron tan malos. Llegué a apreciar mi vida, a la gente que había en ella, lo bueno y lo malo y, por caótica que fuera mi vida en algunas épocas, aprecié en gran medida mi vida personal y única.

En esos momentos de quietud, me di cuenta de que todos tenemos el potencial para ser buenos y malos, Todos tenemos

el potencial para ser grandiosos, pero la grandiosidad no estaba destinada a ser parte de mi juventud. No fui un niño genio, ni un prodigio de la música, ni una estrella de los deportes, tampoco estuve entre los más populares ni me invitaron a muchas fiestas. Al ver mi vida en retrospectiva, me di cuenta de que mi vida era promedio... pero estar sentado en la montaña hizo que mi vida promedio fuera muy especial para mí.

Tuve el tiempo necesario para pensar sobre mi familia, sobre viejos amigos, chicos con quienes jugaba deportes, antiguas novias y antiguos socios de negocios. Pensé en las decisiones que había tomado y me pregunté qué habría pasado si hubiera tomado decisiones diferentes... decisiones como por ejemplo: ¿qué habría pasado si me hubiera casado con la novia que tenía en la universidad, si nos hubiéramos establecido y tenido hijos como ella quería? ¿Qué habría pasado con mi vida si no hubiera decidido convertirme en piloto y volar en Vietnam? ¿Qué habría pasado si hubiera evitado la guerra como lo hizo la mayoría de mis amigos? ¿Qué habría sucedido si hubiera hecho una maestría en lugar de comenzar mi negocio de carteras de nylon y velero? ¿Qué habría pasado si no hubiera perdido dos negocios antes de tener finalmente uno que funcionara? ¿Qué habría sucedido si no hubiera conocido a Kim y no me hubiera casado con ella? ¿Qué tal si Kim no hubiera aguantado quedarse conmigo cuando los tiempos eran realmente malos? Y, lo más importante, ¿qué aprendí y en quién me convertí gracias a los éxitos y fracasos que mi vida me había presentado?

Es cierto que no puedes cambiar tu pasado... pero puedes cambiar tu opinión sobre tu pasado. Hasta ese momento en las montañas, mi pasado era simplemente una mancha borrosa. Era sólo una serie de personas y acontecimientos que revoloteaban mientras yo pasaba cada día de mi vida. La soledad en las montañas me dio la oportunidad de detener mi vida y echarle un

vistazo. También hay muchas cosas que he hecho en el pasado de las que no me siento orgulloso y que no volvería a hacer. Hay muchos errores que desearía no haber cometido y mentiras que desearía no haber dicho. También hay muchos amigos muy apreciados y seres queridos a quienes lastimé en el camino. Hay muchas personas a quienes les tengo mucho cariño pero con quienes ya no hablo porque estuvimos en desacuerdo sobre alguna estupidez. Durante ese año de descanso, descubrí lo importantes que fueron esos acontecimientos en mi vida. Sentado solo en la quietud de las montañas, me volví a conectar con mis amigos pasados, mi familia y conmigo mismo y les agradecí por ser parte de mi vida. Sentado solo en las montañas, tuve el tiempo necesario para decirle "gracias" a mi pasado y prepararme para el futuro.

Hoy en día, cuando hablo ante grupos sobre tomar un año de descanso, digo: "Lo mejor de retirarme pronto fue que tomar ese año de descanso a la mitad de mi vida me dio la oportunidad de empezar la vida otra vez".

Dieciocho meses después de vender mis negocios y de retirarme, finalmente salí de las montañas del sur de Arizona. Mientras conducía por las montañas realmente no sabía qué iba a hacer después... lo único que sabía era que quería hacer las cosas de manera diferente. En mi computadora Apple Macintosh estaba el borrador de *Padre Rico, Padre Pobre* y en mi maleta había una versión preliminar de mi juego CASHFLOW 101. La segunda mitad de mi vida había comenzado. Esta vez era *mi* vida. Ahora era más viejo, más sabio, más listo, menos imprudente, y un poco más digno de ton fianza.

Mientras conducía para salir de las montañas, la segunda mitad de mi vida había comenzado. Ya no era una vida dicta

da por los deseos y sueños de mis padres, maestros o amigos, ni por los sueños de un niño. La segunda mitad de mi vida había comenzado y esta vez iba a ser *mi vida en mis términos*. Y ésa es la razón principal por la que recomiendo que hay que retirarse lo más joven posible. Hacerlo te dará una oportunidad de empezar tu vida de nuevo.

Una *sugerencia*: Sin importar si te puedes retirar pronto o no, sugiero que por lo menos tomes una hora cada mes para reflexionar sobre tu vida. Al tomarme el tiempo necesario para reflexionar sobre mi vida descubrí:

1. Que lo que pensaba que era importante *no* era tan importante.
2. Que lo que era importante era donde *estaba*, no hacia dónde *iba*.
3. Que no hay nadie más importante que la persona que está frente a ti en ese momento. Tómate el tiempo necesario para estar con ella.
4. El tiempo es precioso, no lo desperdicies... aprécialo.
5. A veces detenerse por un momento es más difícil que seguir ocupado.

Para mí, lo mejor de retirarme pronto fue aprender a apreciar la vida, aunque fuera turbulenta, estresante y llena de problemas. Cuando no tuve nada que hacer, descubrí que no sabía qué hacer si no tenía nada que hacer. Hoy en día realmente aprecio el ajeteo de la vida porque sé lo que es estar sentado sin hacer nada. Así que sin importar en qué estado se encuentre tu vida en este momento, tómate el tiempo para apreciarla... porque el día de mañana no será más que un recuerdo.

*Una nota de Mary Painter, Directora de Operaciones en la empresa CASHFLOW Technologies.*

Durante mi carrera laboral, trabajé en la División de Primas por Incapacidad y Muerte para el Sistema de Retiro del Estado de Pensilvania. Recuerdo de una manera muy clara cómo a la temprana edad de diecinueve o veinte años, procesaba primas por muerte para los sobrevivientes de los retirados. Mientras estaba sentada día y noche revisando certificados de defunción, me sentía sorprendida de cuántas personas habían muerto unos cuantos meses después de retirarse debido a enfermedades y, también, a causa del suicidio. Cuando pregunté a muchas personas con quienes trabajaba por qué pensaban que la gente moría tan poco tiempo después de retirarse o por qué alguien se suicidaba después de trabajar toda su vida si ya finalmente tenía una vida más fácil, me dijeron que para muchas personas trabajar era su vida entera. No tenían nada más en la vida. La segunda razón que me dieron fue que muchas personas trabajaban toda su vida, confiando en que tendrían una pensión al retirarse y descubrían que esa pensión apenas los permitía llegar de un mes a otro. Estaban en un punto en su vida en el que tenían todo el tiempo del mundo para hacer lo que quisieran, pero nada de dinero para hacerlo.

En mi ingenuidad, pensé que eso no me pasaría a mí. Luego seguí adelante poniéndome exactamente en el mismo camino que muchas de esas personas debieron haber recorrido. Diecinueve años después, después de muchos ascensos y de subir peldaños de la escalera de mi carrera, me encontré dándome cuenta de que eso no iba a ser suficiente para mi familia y para mí. Mi esposo y yo acordamos que necesitábamos hacer algunos cambios drásticos en nuestras vidas. Nos mudamos a Arizona donde nos tomó unos meses reunir nuestros

pensamientos y acudir a entrevistas para conseguir trabajo. Resulta que una de esas entrevistas era para un puesto en CASHFLOW Technologies. Me dieron una copia de *Padre Rico, Padre Pobre*. Me fui a casa y devoré el libro en un día. Aunque me consideraba extremadamente afortunada por haber obtenido el trabajo en CASHFLOW, lo más importante fue que entendí lo que necesitaba hacer para no terminar como una de esas desafortunadas personas a las que recordaba de años atrás.

## CAPÍTULO 3

### Cómo me retiré prematuramente

En la primavera de 1999, me programaron para dar una plática a un grupo de aproximadamente 250 banqueros en Los Ángeles. Como yo iba a ser el primer orador de la mañana, volé la noche anterior desde Phoenix, donde vivo. Después de desayunar, me senté en mi cuarto de hotel y me rasqué la cabeza pensando en lo que podía decir a ese grupo de banqueros. Mi plática habitual sobre estados financieros, formación financiera y las diferencias entre un activo y un pasivo parecía inadecuada para ese grupo. Como eran más que banqueros comunes y corrientes, eran banqueros *hipotecarios*, asumí que conocerían los conceptos financieros básicos de los que yo hablaba con mayor frecuencia, o por lo menos esperaba que así fuera.

Mi plática estaba programada para las 9:30 a.m., ya eran las 8:00 a.m. y no sabía qué ángulo o que idea nueva podían ser apropiados para el grupo. Sentado frente al escritorio de mi cuarto, le eché un vistazo al periódico matutino gratuito que el hotel me había proporcionado. En la primera plana había una fotografía de una pareja feliz sentada en su carrito de golf. El encabezado en negritas decía: "Decidimos retirarnos prematuramente",



El artículo proseguía a explicar que el plan de retiro 401(k) de esa pareja había tenido un desempeño tan bueno en los últimos diez años en ese mercado bursátil tan floreciente que habían decidido retirarse seis años antes de lo que tenían planeado. Él tenía 59 años y ella 56. El artículo los citaba diciendo: "Nuestros fondos de inversión han ido tan bien que un día nos dimos cuenta de que éramos millonarios. En lugar de trabajar seis años más, hicimos cuentas, vendimos nuestra casa, compramos una más pequeña en esta aldea de retirados, pusimos el dinero extra de la venta de nuestra casa en un certificado de depósito de alto rendimiento, redujimos nuestros gastos y ahora jugamos al golf todos los días".

Había encontrado el tema para mi plática. Al terminar el artículo me di una ducha, me vestí y me dirigí a encontrarme con los banqueros hipotecarios que me estaban esperando. Exactamente a las 9:30, me presentaron y me llevaron al escenario. Levantando el periódico en el aire, comencé mi plática señalando la fotografía de la pareja recién retirada y repitiendo el encabezado: "Decidimos retirarnos prematuramente". Luego dije cuáles eran las edades de la pareja, 59 y 56, y leí unos cuantos comentarios del artículo. Bajando el periódico, dije: "Mi esposa, Kim, y yo también nos retiramos prematuramente. Nos retiramos en 1994. Yo tenía 47 años y ella 37". Eché un vistazo alrededor de la sala y permití que la diferencia de edades y las fechas se hiciera ver. Después de un silencio de aproximadamente diez segundos, seguí preguntando: "Entonces déjenme preguntarles esto... ¿cómo es posible que yo haya podido retirarme doce años antes que él... y mi esposa diecinueve años antes? ¿Qué hizo la diferencia?"

El silencio era ensordecedor. Tenía un mal comienzo. Sabía que era temprano y que le estaba pidiendo a la audiencia que pensara en vez de simplemente escuchar. Sabía que pro-

blemente sonaba arrogante y presuntuoso al comparar mi retiro prematuro con el de la pareja del periódico. Sin embargo, yo quería dejar en claro mi punto en ese grupo y era demasiado tarde para dar marcha atrás. Me sentía como un comediante de bar que acaba de contar su mejor chiste y la audiencia no se ríe. Presionando dije: "¿Cuántos de ustedes planean retirarse pronto?"

Una vez más no hubo respuesta. Nadie levantó la mano. La incomodidad en la sala estaba creciendo. Estaba muriendo en el escenario. Sabía que tenía que hacer algo rápidamente. Mirando al grupo, pude ver que la mayoría eran más jóvenes que yo. Los pocos que tenían mi edad no estaban impresionados con mi plática sobre retirarse pronto. Rápidamente dije: "¿Cuántos de ustedes tienen menos de 45 años?"

De pronto hubo señales de vida. Hubo respuestas. Lentamente, las manos comenzaron a levantarse por toda la sala. Calculé que como 60 por ciento del grupo había levantado la mano, indicando que eran menores de 45 años. Era una multitud joven... que por fin se relacionaba conmigo. Al cambiar mis tácticas, mi siguiente jugada con el grupo fue preguntar: "¿A cuántos de ustedes les gustaría retirarse a los cuarenta y tantos años y ser financieramente libres por el resto de su vida?"

Ahora las manos se levantaban rápidamente con más entusiasmo. Estaba empezando a comunicarme un poco mejor y la audiencia parecía estar entrando a la vida. Los participantes de mi edad y mayores comenzaron a moverse en sus asientos mientras miraban a sus compañeros más jóvenes, muchos de los cuales tenían las manos levantadas, indicando que no querían hacerse viejos en la industria. Sintiendo la incomodidad de quienes tenían mi edad o eran mayores, me di cuenta de que necesitaba decir algo rápidamente para no alejar a ese grupo.

Sonriendo, hice una pausa mientras las manos iban bajando. Mirando a las personas del grupo que eran de mi edad o mayores, dije: "Quiero agradecer a los banqueros hipotecarios de este mundo porque ustedes hicieron posible que yo me retirara pronto. No fue mi agente de bienes raíces ni mi corredor de bolsa. No fue quien elaboraba mis planes financieros ni mis contadores. Fueron ustedes, los banqueros hipotecarios del mundo quienes hicieron posible que me retirara veinte años antes que mi padre".

Al mirar a la audiencia, pude ver que parte de la incomodidad se estaba disipando y entonces pude continuar con mi plática. Mi conocimiento de su industria parecía haber ayudado. Calculé que ahora tenía alrededor de 80 por ciento de la atención de la audiencia. Siguiendo adelante, repetí la pregunta que ya había formulado: "Entonces, ¿cómo es posible que yo me pudiera retirar antes que la pareja del periódico y de qué manera ustedes, banqueros hipotecarios, me ayudaron a retirarme pronto?"

De nuevo hubo silencio. Comencé a darme cuenta de que *no* sabían de qué manera me habían ayudado. Aunque había ese mismo silencio de muerte, por fin parecían estar más despiertos que unos minutos antes. Decidí dejar de hacer preguntas que ellos vacilaban en responder y seguí adelante. Volviéndome hacia mi rotafolios en el escenario, escribí en letras negritas y grandes:

## DEUDA

vs.

## BENEFICIO

Volviendo hacia la audiencia, señalé la palabra *deuda* y dije: "Pude retirarme pronto porque usé la *deuda* para dar fondos a mi retiro. Y esa pareja del periódico, la gente con el 401 (k), usó

el *beneficio* para dar fondos a su retiro. Por esa razón les tomé más tiempo retirarse".

Haciendo una pausa por un momento, quise dejar que lo que había dicho le llegara a la gente. Finalmente, se levantó una mano y alguien preguntó: "¿Usted está diciendo que el tipo del periódico se retiró con su dinero y que usted usó *nuestro* dinero para retirarse?"

"Así es", dije. "Yo estaba usando su dinero para adquirir más deudas y él estaba tratando de salir de las deudas."

"De modo que por eso le llevó más tiempo", dijo otra persona. "Doce años más que a usted. Le tomó más tiempo porque usó su dinero, usó su propio *beneficio* para retirarse".

## Dieciocho años de vida

Sonreí, asentí con la cabeza y dije: "Y, para mí, retirarme a la edad de 47 años me dio dieciocho años de vida adicional cuando se compara con alguien que se retira a los 65 años. ¿Y cuánto valen para ti dieciocho años de vida... dieciocho años de tu juventud? ¿Cuántos de ustedes preferirían retirarse pronto para poder disfrutar de su juventud, su vitalidad y su libertad... la libertad para hacer lo que quieran con todo el dinero que necesitan?"

Se levantaron manos en toda la sala. Ya no había más sonrisas pegadas a esos brazos. La gente parecía estar volviendo a la vida. Sin embargo, como se esperaba, había quienes estaban sentados con los brazos en el pecho y las piernas cruzadas a la altura de las rodillas. Mi plática no parecía ser demasiado bien recibida por esos individuos. Los cínicos y escépticos querían ser cínicos y escépticos. No parecía que les estuviera llegando. Por lo menos me estaba ahorrando un mal comienzo y algunos miembros del grupo se estaban pasando de mi lado.

Un joven de la primera fila levantó la mano y preguntó: "¿Le importaría explicar un poco más sobre, cómo usted se retiró pronto usando la deuda y cómo usó el beneficio?"

"Claro", dije, feliz de tener la oportunidad de explicar más. Recogiendo el periódico y señalando la imagen dije: "Esta persona se retiró seis años antes de tiempo, si los 65 años son la fecha para el retiro, porque la bolsa tuvo un buen desempeño. Así que le fue bien porque invirtió *su propio dinero* en el mercado. ¿Qué tanto mejor le habría ido si hubiera tomado prestado dinero de *su banco* y hubiera invertido *su dinero* en ese mismo mercado?"

Una oleada de incomodidad pasó por la audiencia. Lo que acababa de decir había molestado a muchos en la audiencia. El joven, ahora con una mirada confundida en el rostro, dijo entonces: "Pero nosotros *no le prestaríamos nuestro dinero* para invertir en la bolsa".

"¿Por qué?", le pregunté.

"Porque es demasiado arriesgado", dijo.

Asintiendo, dije: "Y porque es demasiado arriesgado este retirado tuvo que usar su propio dinero... su beneficio. Su plan de retiro, su 401(k) salió bien y también sus propias acciones. Le fue bien porque al mercado le fue bien. Al mercado le fue bien porque millones de personas, justo como él, estaban haciendo lo mismo al mismo tiempo... así que se retiró pronto. Pero le llevó más tiempo porque básicamente usó su propio dinero, su *beneficio*, para comprar *beneficio* en otras inversiones. Resulta interesante que realizó inversiones para las que su industria generalmente no presta dinero por el factor de riesgo. Ustedes los banqueros no prestan dinero a la gente para especular en la bolsa, ¿o sí?"

La mayor parte de las personas de la sala agitaron la cabeza.

"Entonces, ¿está usted diciendo que tuvo suerte?", preguntó otra persona.

"Bueno, estuvo en el lugar adecuado a la edad adecuada y en el ciclo adecuado del mercado", dije. "Y cuando la tendencia se revierta, puede ser que ese hombre desee no haberse retirado tan pronto."

"¿Y usted usó *nuestro* dinero para invertir en qué?", preguntó otro participante.

"En bienes raíces", dije. "¿Para qué otra cosa prestan dinero ustedes? Son banqueros hipotecarios, ¿no es cierto?"

El joven asintió con la cabeza y dijo tranquilamente: "Somos banqueros hipotecarios y prestamos dinero para bienes raíces, no para acciones, bonos ni fondos de inversión".

"Pero ¿qué la bolsa no aumentó de valor más que los bienes raíces en los últimos diez años?", preguntó una mujer joven que estaba sentada a unas cuantas filas de la primera. "Mi 401 (k) tuvo un desempeño mucho mejor que la mayoría de las inversiones en bienes raíces que he visto".

"Puede que eso sea cierto", dije. "Pero tu 401 (k) aumentó de valor por un impulso del mercado y por la *apreciación del capital*. ¿Tienen como política invertir en el impulso del mercado o en la posible apreciación del capital?"

"No como política", dijo la joven.

"Yo tampoco", dije. "Yo *no* invierto sólo por la *apreciación del capital*. Los valores de mis propiedades no necesitan aumentar su valor para que yo haga dinero... aunque algunos se han apreciado en gran medida en el mismo periodo y ninguno ha bajado de valor como ha pasado con muchas acciones y fondos de inversión".

"Entonces, si usted no invierte para lograr la apreciación del capital, ¿para qué invierte?", preguntó la joven.

"Invierto para tener *flujo de efectivo*", dije tranquilamente. "¿Cuánto flujo de efectivo mensual le deja su 401 (k) para gastarla mes?"

"Bueno, nada", dijo la joven. "El objetivo de mi plan de retiro es que toda la apreciación de capital esté libre de impuestos para que todo mi dinero se quede en mi cuenta de retiro. No está diseñado para dejarme flujo de efectivo mensual".

"¿Y tiene usted alguna inversión en bienes raíces que le dé flujo de efectivo mensual más la parte de impuestos?", le pregunté.

"No", dijo la joven. "Lo único que tengo es un plan de inversión que invierte en fondos de inversión".

"¿Y usted es banquera hipotecaria?", le pregunté con una sonrisa maliciosa.

"Déjeme entender esto claramente", dijo la joven. "Usted pidió prestado *nuestro* dinero para comprar bienes raíces. Cada mes esa propiedad le da flujo de efectivo. Usted y su esposa lograron retirarse pronto porque tenían *flujo de efectivo* mientras que el resto de nosotros estamos esperando la *apreciación de capital* de nuestros fondos de inversión y estamos esperando retirarnos tarde en la vida... esperando que la bolsa no tenga una caída cuando nos toque retirarnos. En otras palabras, nosotros le ayudamos a retirarse pronto ¿pero no nos ayudamos a nosotros mismos?"

"Ésa puede ser una forma de verlo", contesté. "Y por eso estoy aquí para agradecerles a ustedes y a su industria por haber contribuido a mi fondo de retiro. Ustedes contribuyeron con millones para que yo pudiera retirarme prematuramente. Me gustaría hacer que ustedes pensarán en hacer lo mismo por ustedes".

Mi tiempo se acabó pronto y recibí un amable aplauso mientras dejaba el escenario. La sala ahora estaba despierta y parecía haber algo de emoción respecto a lo que yo tenía que decir, en especial por parte de los jóvenes. Mientras caminaba a través de la multitud estrechando manos, tuve la oportunidad de

escuchar algunos de los comentarios sobre mi plática. Y aunque ellos eran banqueros hipotecarios, todavía podía escuchar los comentarios habituales que siempre escucho de cualquier multitud. Comentarios como:

1. Lo que él dice es demasiado arriesgado.
2. Yo nunca le prestaría dinero.
3. No sabe de qué está hablando.
4. No se puede hacer eso actualmente. El mercado es distinto.
5. Tuvo suerte. Nada más espera a que la bolsa caiga y él venga de rodillas a suplicarnos.
6. Yo no arreglo escusados. Por esa razón no tengo ninguna propiedad de bienes raíces.
7. El mercado de los bienes raíces está demasiado saturado. Pronto va a tronar.
8. ¿Sabes cuántos tipos como él se han quedado sin nada en los bienes raíces?
9. Si su deuda es tan alta, yo no le prestaría nada de dinero.
10. Si está retirado, ¿por qué nos está dando una plática?

## Lecciones de padre pobre

Mi padre pobre con frecuencia aconsejaba: "Ve a la escuela, obten buenas calificaciones, encuentra un empleo seguro, trabaja duro y ahorra dinero". También solía citar otras frases como "No seas una persona que pide ni que presta". Y "Un centavo ahorrado es un centavo ganado". O ".Si no puedes pagar algo, no lo compres. Siempre paga en efectivo".

La vida de mi padre pobre habría sido muy buena si hubiera seguido sus propios consejos, pero, como muchas personas, *decía* lo que pensaba que eran las palabras adecuadas pero *no hacía* las cosas adecuadas. En cambio, pidió dinero para comprar su casa y sus coches. Nunca invirtió porque siempre decía: "Invertir es arriesgado". En cambio, intentaba ahorrar dinero... pero cada vez que había una emergencia, sacaba el dinero de sus ahorros. Pidió dinero prestado para cosas que lo hicieron pobre y se negó a pedir dinero prestado para cosas que lo habrían hecho rico. Esas sutiles diferencias son las que hicieron una gran diferencia en su vida. Debido a esas formas de pensar y de manejar su dinero que tuvo toda la vida no pudo retirarse a la edad de 65 años. Esto también explica por qué tuvo que trabajar hasta el día en que estuvo demasiado enfermo de cáncer para seguirlo haciendo. Trabajó duro toda su vida y, durante sus últimos seis meses, peleó por su vida en una batalla contra el cáncer. Fue un hombre bueno y trabajador, que pasó su vida trabajando duro, tratando de evitar las deudas y de ahorrar dinero. Y esas fueron las lecciones sobre la vida y el dinero que intentó transmitirme.

## Lecciones de padre rico

Mi padre rico, el hombre que fue el mejor amigo de mi padre, ofrecía diferentes consejos y diferentes formas de pensar con relación al dinero. Solía decir y preguntar cosas como:

1. ¿Cuánto tiempo te tomaría ahorrar un millón de dólares? Luego solía preguntar: ¿Cuánto tiempo te tomaría pedir prestados un millón de dólares?
2. ¿Quién se va a hacer más rico a largo plazo? ¿Alguien que trabaja toda su vida tratando de alionar un millón de dóla-

- res? ¿O alguien que sabe cómo pedir prestado un millón de dólares a diez por ciento de interés y que también sabe cómo invertirlo y recibir una ganancia de 25 por ciento anual por ese millón de dólares prestado?
3. ¿A quién preferirá prestarle dinero el banquero? ¿A alguien que trabaja duro para conseguir dinero o a alguien que sabe cómo pedir dinero prestado y hacer que, de manera segura e inteligente, trabaje duro para él?
4. ¿Quién tendrías que ser y qué tendrías que saber para llamar a tu banquero y decirle: "Quiero pedir prestado un millón de dólares". Y que luego el banquero dijera: "Tendré los papeles listos para que usted los firme en veinte minutos".
5. ¿Por qué el gobierno *pone un impuesto a tus ahorros* pero te da *una reducción fiscal por estar endeudado*?
6. ¿Quién *tiene* que ser financieramente más listo y estar financieramente mejor preparado?: ¿Una persona que tiene un millón de dólares ahorrados o una persona que tiene un millón de dólares en deudas?
7. ¿Quién tiene que ser más listo financieramente con el dinero? ¿Alguien que trabaja duro para ganar dinero o alguien que hace que el dinero trabaje duro para él?
8. ¿Si pudieras elegir una educación, escogerías asistir a la escuela para aprender cómo *trabajar duro para ganar dinero* o preferirías asistir a la escuela para *aprender cómo hacer que el dinero trabaje duro para ti*?
9. ¿Por qué querría un banquero *prestarte dinero gustoso* para especular en bienes raíces, *pero por qué dudaría en prestártelo* para especular en la bolsa?

10. ¿Por qué la gente que trabaja más duro y ahorra más paga *más* en impuestos que las personas que trabajan menos y piden más?

En lo que respecta al trabajo, al dinero, a los ahorros y a las deudas, es obvio que mis dos padres tenían puntos de vista completamente diferentes. Pero la mayor diferencia de punto de vista era la siguiente afirmación de mi padre rico: "A la clase media y pobre le cuesta mucho trabajo hacerse rica porque trata de usar su propio dinero para lograrlo. Si quieres hacerte rico, necesitas saber cómo usar el dinero de otras personas para hacerte rico... no el tuyo".

Este libro *no* es sobre las deudas

Unas palabras de advertencia: este libro *no* es sobre pedir dinero y caer en fuertes deudas... no obstante, explicaré el uso de la deuda como una herramienta para retirarse pronto y retirarse rico. Como afirmé en la introducción de este libro, el apalancamiento es poder... y el poder se puede usar, se puede abusar de él o se le puede temer. Debemos tratar la deuda como haríamos con un arma cargada, con mucho cuidado. La deuda, al igual que una pistola cargada, te puede ayudar pero te puede matar... sin importar quién la esté manejando. Trata *todas las deudas como si fueran peligrosas* así como deberías considerar que todas las pistolas son peligrosas.

Remarco esto porque en mi sitio de Internet, un joven escribió que acababa de dejar su trabajo, había sacado varias tarjetas de crédito y se había endeudado mucho comprando bienes raíces. Dijo: "Estoy siguiendo el consejo de Robert y me estoy endeudando mucho con buenas deudas".

Primero que nada, yo *nunca* aconsejaría a nadie que usara tarjetas de crédito para comprar bienes raíces. Si sabes cómo

invertir, no necesitas usar un esquema tan arriesgado para financiar tu inversión.

Aunque conozco personas que han invertido en bienes raíces usando tarjetas de crédito, no recomiendo ese proceso, pues puede ser muy peligroso. No recomiendo el proceso porque conozco a muchas personas más que han usado tarjetas de crédito para comprar bienes raíces y han quedado en la quiebra. I, o que *sí* aconsejo *es prepararse y aprender a usar la deuda de manera inteligente*.

Aunque empecé este capítulo hablando de la diferencia entre la deuda y beneficio, este libro no trata sobre la deuda. Este libro trata sobre un tema más importante para cualquiera que quiera retirarse joven y rico.

## La segunda palabra más importante

En la introducción escribí que mi padre rico decía: "Las tres palabras más importantes en el mundo del dinero *son flujo de efectivo. La cuarta palabra más importante es apalancamiento*". (Cuando hablé con los banqueros hipotecarios sobre haber usado su dinero para retirarme pronto, en realidad estaba hablando de usar su dinero como apalancamiento. Cuando era niño y estaba aprendiendo de mi padre rico, éste pasó mucho de su tiempo enseñándonos a su hijo y a mí sobre la importancia del apalancamiento.

Antes en la introducción, escribí que la historia preferida de apalancamiento de mi padre rico era la de David y Goliat. Mi padre rico solía contarnos esa historia tan a menudo como estuvieramos dispuestos a escucharla. Solía decir: "Siempre recuerden, chicos, que David venció a Goliat porque entendió el principio del apalancamiento".

*Yo* pense que había usado una resortera", dije.

"Así es", dijo mi padre rico. "En las manos adecuadas, una resortera es una forma de apalancamiento. Una vez que empieces a comprender el poder del apalancamiento, lo verás en todas partes. Si quieres ser rico, debes aprender a aprovechar el poder del apalancamiento". Mi padre rico también remarcaba la siguiente idea: "Aun si ustedes son tan sólo unos pequeñuelos, pueden vencer a los grandes si entienden el poder del apalancamiento".

A medida que fuimos creciendo, mi padre rico había encontrado otros ejemplos de apalancamiento. Para hacer que sus lecciones sobre dinero fueran interesantes para su hijo, Mike, y para mí, a menudo usaba temas en los que estuviéramos interesados para enseñarnos sus lecciones. Por ejemplo, cuando los Beatles vinieron por primera vez a Estados Unidos, en la década de los sesenta, y los chicos de mi edad estaban enloqueciendo, mi padre rico estaba impresionado por la cantidad de dinero que estaban haciendo. Durante esa lección dijo: "La razón por la que los Beatles hacen más dinero es porque tienen más apalancamiento". Mi padre Rico prosiguió a explicar que los Beatles ganaban más dinero que el presidente de Estados Unidos, doctores en medicina, abogados, contadores, incluso él mismo debido al principio del apalancamiento. Mi padre rico decía: "Los Beatles usan la televisión, la radio y los discos como apalancamiento. Por esa razón son ricos".

Fue su hijo, Mike, quien preguntó: "¿La televisión, la radio y los discos son la única forma de apalancamiento?"

"¿Tenemos que volvernos estrellas de rock para hacernos ricos?" pregunté. En esa época yo tenía dieciséis años y sabía que cantar no era mi fuerte y el único instrumento que podía tocar era el radio.

Mi padre rico se rió y dijo: "No, no tienen que convertirse en estrellas de rock para hacerse ricos y no, la televisión, la

radio y los discos no son la única forma de apalancamiento. Pero si quieren hacerse ricos, tienen que usar alguna forma de apalancamiento. La diferencia entre los ricos, los pobres y la clase media son las diferentes formas de apalancamiento que usa cada clase. Los ricos son más ricos simplemente porque usan diferentes formas de apalancamiento y las usan más.

## Este libro es sobre apalancamiento

Mi padre rico repetidamente nos decía a su hijo y a mí: "El apalancamiento financiero es la ventaja que los ricos tienen sobre los pobres y sobre la clase media". También solía decir: "El apalancamiento financiero es la forma en que los ricos se hacen ricos más rápido". Así que los primeros libros de la serie de *Padre Rico* se enfocaban en el flujo de efectivo; este libro se enfocará más de cerca a la palabra *apalancamiento* porque para que tú puedas retirarte joven y rico, necesitarás usar alguna forma de apalancamiento. Fue el *apalancamiento* no el *trabajo duro* lo que permitió que Kim y yo nos retiráramos pronto. En el siguiente capítulo, este libro entrará en unos cuantos ejemplos más de apalancamiento.

Comencé este capítulo con la anécdota de mi plática ante el grupo de banqueros hipotecarios y sobre cómo usé *su dinero* en lugar de *mi propio dinero* para retirarme pronto. Ése fue un ejemplo del uso de la deuda como una forma de apalancamiento.

*El problema con el apalancamiento es que es como un arma de tios fillos, que puede cortar en ambas direcciones.* En otras palabras, una persona puede usar el apalancamiento para avanzar financieramente y esa misma forma de apalancamiento, si se usa mal, puede hacerlos caer financieramente,

Una de las razones principales por las que la clase media y pobre trabajan más arduamente, trabajan muchos años más, luchan para pagar las deudas y pagan más impuestos es porque carecen de una forma muy importante de apalancamiento... y se trata del apalancamiento de *la educación financiera*. Así que antes de que salgas corriendo y pidas dinero prestado para invertirlo en activos, por favor ten en cuenta que la deuda es sólo una forma de apalancamiento y que todas las formas de apalancamiento tienen un poderoso filo de ambos lados. Para repetir algo que decía mi padre rico:

"¿Quién *tiene* que ser más listo financieramente y estar mejor educado financieramente? ¿Una persona que tiene un millón de dólares en ahorros o una persona que tiene un millón de dólares en deudas?"

El punto más importante que quiero dejar en claro es que *este libro principalmente trata sobre educación financiera* y, sin importar qué tipo de apalancamiento uses, primero recomiendo recibir educación sobre cómo usar cualquier forma de apalancamiento que te interese.

Una *sugerencia*: mi padre rico decía: "Si quieres ser rico, necesitas saber cuáles son las diferencias entre una buena deuda y una mala deuda, entre malos gastos y buenos gastos, entre buen ingreso y mal ingreso y entre buenos pasivos y malos pasivos".

Como este capítulo trata específicamente sobre la deuda como una forma de apalancamiento, puede ser que quieras hacer una lista de tus deudas buenas y malas. Si no estás familiarizado con las distinciones entre esos conceptos, dicho simplemente, la deuda buena es la que te pone dinero en el bolsillo todos los meses y la deuda mala es la que saca dinero de tus bolsillos todos los meses. Por ejemplo, la deuda de mis depar

tamentos pone dinero en mi bolsillo todos los meses y la deuda de mi residencia (mi hipoteca) me quita dinero del bolsillo todos los meses.

*Deuda buena*

*Deuda mala*

Después de que revises tu lista, es probable que quieras pensar qué quieres hacer con tu deuda. Puede que quieras reducir la deuda mala y pensar en incrementar tu deuda buena. Si trabajas en incrementar tu deuda buena, tus posibilidades de retirarte joven y rico mejorarán mucho. Sin embargo, siempre recuerda tratar *todas* las deudas como tratarías una pistola cargada, es decir, con sumo cuidado.



## CAPÍTULO 4

# Cómo *tú* puedes retirarte pronto

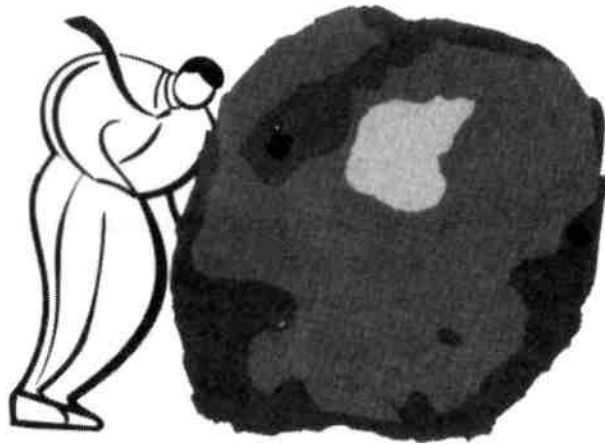
Tener dos padres me permitió ver dos mundos de apalancamiento diferentes. Mi padre verdadero era un hombre muy preparado y trabajador. Mi padre rico era un hombre con mucho apalancamiento. Por esa razón trabajaba menos y ganaba mucho más que mi padre pobre. Si tú quieres retirarte pronto y retirarte rico, es muy importante entender el principio del apalancamiento.

En toda la extensión de la palabra, *apalancamiento* simplemente significa *la habilidad para hacer más con menos*. En lo que respecta al tema del trabajo, el dinero y el apalancamiento, mi padre rico solía decir: "Si quieres hacerte rico, necesitas trabajar menos y ganar más. Para poder hacerlo, debes emplear alguna forma de apalancamiento". Y matizaba esa afirmación diciendo: "La gente que sólo trabaja tiene un apalancamiento limitado. Si estás trabajando duro físicamente y no estás avanzando financieramente, entonces probablemente eres el apalancamiento de alguien más". También decía: "Si tienes dinero en ces banco en tu cuenta de ahorros o en tu cuenta de retiro, entóneos otras personas están usando tu dinero como su apalancamiento".

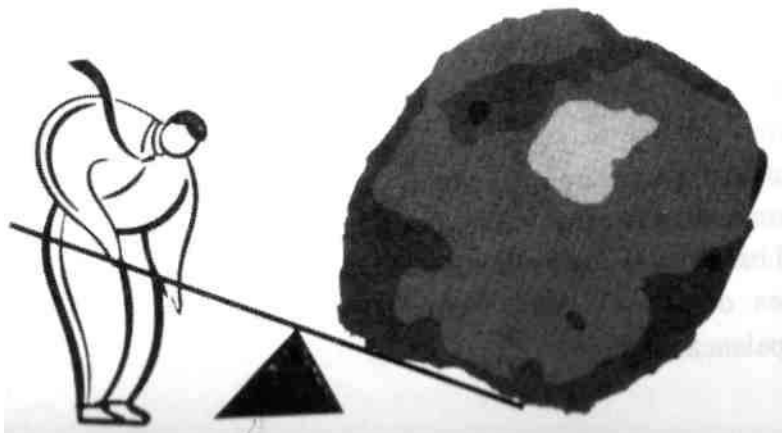
## El apalancamiento está en todas partes

De chico, mi padre rico dibujó las siguientes imágenes para ilustrar el principio del apalancamiento.

Persona sin apalancamiento:



Persona que usa el apalancamiento:



Mi padre rico decía: "El apalancamiento está en todas partes". También decía: "Los seres humanos han ganado una mayor ventaja sobre los animales simplemente porque de manera natural buscan cada vez más apalancamiento. En un principio, algunos animales podían correr más rápido que los seres humanos, pero actualmente los seres humanos pueden viajar más rápido y más lejos que los animales porque han creado herramientas de apalancamiento como bicicletas, automóviles, camiones, trenes y aviones. En un principio, las aves podían volar y los seres humanos no. Hoy en día los seres humanos vuelan más alto, más lejos y más rápido que cualquier ave".

## El apalancamiento es poder

Los animales tienden a usar sólo el apalancamiento que Dios les dio y por lo general no son capaces de obtener más apalancamiento. Por esa razón, los animales finalmente perdieron sus ventajas naturales sobre los seres humanos y éstos se apoderaron del planeta. Lo mismo sucede cuando algunos seres humanos usan más apalancamiento que otros. Mi padre rico decía: "Las personas con apalancamiento tienen dominio sobre otras personas con menos apalancamiento". En otras palabras, así como los seres humanos ganaron ventajas sobre los animales creando herramientas con apalancamiento, de manera similar, los seres humanos que usan esas herramientas tienen más poder sobre los seres humanos que no las usan. Dicho de manera más simple: "El apalancamiento es poder".

Explicando cómo fue que los seres humanos ganaron cada vez más apalancamiento, mi padre rico dijo: "Un pájaro utilizó las alas que Dios le dio como su único apalancamiento. Los seres humanos observaron a los pájaros mientras estaban al vuelo, luego usaron el buje para descubrir de qué manera los

seres humanos podían volar también. Una persona que puede volar de Estados Unidos a Europa tiene mayor apalancamiento sobre un ser humano que sólo cuenta con un bote de remos para cruzar el Atlántico". También decía: "La gente pobre usa menos herramientas con apalancamiento que la gente rica. Si quieres ser rico y mantenerte al nivel de los ricos, necesitas entender el poder del apalancamiento".

Las buenas noticias son que cada vez se crean más herramientas con apalancamiento en la actualidad, como computadoras, Internet y muchas más que están por venir. Los seres humanos que se pueden adaptar a usar esas herramientas de apalancamiento son quienes están avanzando. La gente que no está aprendiendo a usar cada vez más herramientas de apalancamiento se está quedando atrás en cuanto a lo financiero o bien está trabajando cada vez más duro sólo para mantenerse al mismo nivel. Si te estás levantando y estás yendo a trabajar sólo para ganar más dinero, en lugar de trabajar para ganar alguna ventaja con apalancamiento en la vida, las posibilidades indican que te estás quedando atrás hoy. Nunca en la historia del mundo se han inventado tantas herramientas de apalancamiento en un periodo tan corto. Las personas que usan esas herramientas avanzan y las que no se quedan atrás justo como les pasó a los animales.

### **El apalancamiento que Dios nos dio**

Mientras estaba estudiando historia del comercio internacional en Nueva York, escuché que hace 5 000 años, los seres humanos comenzaron a usar velas y el impulso de los vientos para empujar sus barcos a través de vastos cuerpos de agua. En ese caso, el viento y las velas de los barcos fueron el apalancamiento que permitió que los seres humanos viajaran más lejos y lleva-

ran mayores cargas, con menos esfuerzo. La gente que empleó el poder de barcos grandes con velas grandes se hizo mucho más rica que la gente que no lo hizo. Me asombró que la gente que se hizo rica era la que creaba herramientas para usar el apalancamiento otorgado por Dios y que estaba frente a ellas. Hoy en día, podemos mover más *carga* y más *riqueza* con sólo hacer clic en el *mouse* de lo que pudo mover cualquier barco en el pasado.

### **Las personas sin apalancamiento trabajan para las que sí tienen apalancamiento**

A lo largo de la historia, la gente que se ha quedado rezagada es la que no logró utilizar las nuevas herramientas de apalancamiento creadas durante su época. Y la gente que no logró usar esas herramientas con apalancamiento es la que trabaja para la gente que sí... y físicamente trabaja más duro que la que usa las herramientas de apalancamiento. Mi padre rico con frecuencia decía: "Las personas sin apalancamiento trabajan para las que sí tienen apalancamiento".

### **Apalancamiento obsoleto**

Debido a la tecnología que surgió de la mente de los seres humanos, tenemos diferentes opciones de transporte *con apalancamiento* de las que tenían nuestros ancestros. Actualmente, en lugar de sólo caminar, podemos elegir entre andar en bicicleta, conducir un automóvil o volar un avión. O podemos elegir usar la televisión, el teléfono o el correo electrónico para franquear las distancias.

Así como tenemos más opciones en lo que respecta a tipos de apalancamiento de transporte, tenemos más opciones en lo que respecta a los tipos de apalancamiento financiero que po-

demos usar. La gente que emplea las herramientas financieras con más apalancamiento avanza financieramente. La gente que usa herramientas obsoletas, pasadas de época o inadecuadas para tener apalancamiento financiero pone en riesgo su seguridad y futuro financieros. Hoy en día, millones de personas están utilizando la herramienta financiera conocida como fondo de inversión con el fin de prepararse para el retiro. Aunque los fondos de inversión por ningún motivo son obsoletos, no son las herramientas financieras con apalancamiento que elegiría el inversionista más preparado. Y de eso se trata este libro. Si la gente quiere retirarse joven y retirarse rica, puede ser que necesite complementar sus fondos de inversión con herramientas de apalancamiento financiero más rápidas, más seguras y más *ricas en información*.

### Por qué la gente no usa las herramientas de apalancamiento financiero

Es irónico que la clase pobre y la clase media piensen que las herramientas financieras de apalancamiento son *demasiado arriesgadas*. Como piensan que el apalancamiento financiero es demasiado arriesgado, la mayoría de las personas no utilizan las herramientas más rápidas de apalancamiento financiero. En lugar de utilizar el *apalancamiento financiero* que usan los ricos, la clase pobre y la clase media tienden a usar el *apalancamiento físico* para intentar avanzar. El *apalancamiento físico* también se conoce como *trabajo arduo*. Los ricos se hacen más ricos principalmente porque usan las herramientas financieras de apalancamiento y la clase pobre y media no... por lo menos no de la misma manera en que los ricos usan las mismas herramientas.

### La deuda puede ser el apalancamiento de un ganador... pero también puede ser el apalancamiento de un perdedor

En el capítulo anterior, hablé sobre el uso de la *deuda* para adquirir bienes raíces que produzcan ingresos. En este ejemplo, la *deuda* fue mi *apalancamiento*. Puedo adquirir inversiones mucho mayores y avanzar con mayor rapidez que alguien que simplemente trabaja duro e intenta invertir con sus ahorros, conocidos de otro modo como *beneficio*. Una persona que sabe cómo usar la deuda para adquirir activos tiene un apalancamiento financiero superior a alguien que no entiende cómo aprovechar el poder de la deuda. Mi padre rico decía: "El rico usa la deuda para *ganar* financieramente y el pobre y la clase media usan la deuda para *perder* financieramente". Sin embargo, para usar la deuda como una herramienta de apalancamiento, una persona necesita tener más educación Financiera.

Mi padre pobre decía con frecuencia: "No seas una persona que pide ni que presta". También decía: "Paga tus deudas lo más pronto posible. Paga tu hipoteca lo más pronto posible. Estar endeudado es arriesgado". Esas ideas y creencias son alpinas de las razones por las que mi padre pobre trabajó muy duro (oda su vida y nunca logró avanzar financieramente. Mi padre rico trabajaba menos que mi padre pobre y, no obstante, ganaba cada vez más dinero a medida que se hacía mayor. La vida de mi padre rico fue diferente porque supo cómo aprovechar el poder del apalancamiento financiero y mi padre pobre no lo hizo porque pensaba que era demasiado arriesgado.

Es irónico que la clase media y pobre piense que usar la deuda para comprar activos es arriesgado y afanosamente salga y use la deuda para comprar pasivos. Una razón por la que la

clase media y pobre se rezaga respecto a los ricos es porque usa el poder financiero de la deuda mala para *rezagarse* en la vida. Los ricos usan el poder financiero de la deuda buena para *impulsarse* hacia adelante. La persona que trabaja duro, ahorra dinero y se mantiene fuera de las deudas se queda rezagada respecto a alguien que ha sido entrenado para usar la deuda como un apalancamiento financiero. La persona promedio piensa en la deuda como algo malo o la usa de manera equivocada. Por esa razón es que la mayoría de las personas están tratando de salir de las deudas y de ahorrar dinero con el fin de retirarse. Para ellas, mantenerse fuera de las deudas y ahorrar dinero es una forma de vivir inteligente y segura... *Y para ellas es una elección más inteligente dada la educación financiera promedio de un persona...* o la falta de ésta.

### Otras formas de apalancamiento

Existen otras formas de apalancamiento, además de la deuda, que Kim y yo usamos para retirarnos pronto. Con el fin de construir un negocio con once oficinas, tuvimos que usar TOP (tiempo de otras personas) para construir otro tipo de activo, un activo conocido como negocio. En este ejemplo, el *apalancamiento* fue el *empleo de personas* para crear un activo más rápido y para hacer que ese activo fuera más grande y más valioso.

La razón por la que la mayoría de las personas *no se hacen ricos más rápido* es simplemente porque es su dinero (sus ahorros guardados en un banco) y su tiempo y esfuerzo (un trabajo seguro) lo que los ricos están usando como apalancamiento para adquirir y crear los activos que los hacen ricos. Yo no habría podido adquirir tantos activos en un periodo tan corto si no hubiera usado esas dos formas diferentes de apalancamiento

financiero, las cuales son DOP (dinero de otras personas) y TOP (tiempo de otras personas).

La buena noticia es que hay muchas formas de apalancamiento, además del DOP y el TOP, que puedes usar para adquirir o crear activos para ti. Así como los seres humanos hace 5000 años aprovecharon el viento para impulsar las velas de sus barcos, tú puedes encontrar muchas formas diferentes de apalancamiento para ayudarte. Hay infinitas formas del mismo, una vez que entiendes los principios del apalancamiento y comienzas a buscarlo. Como me dijo mi padre rico hace años: "Los seres humanos, de manera natural, siempre han buscado formas de apalancamiento nuevas y mejores". Piensa en la persona que se toma el tiempo de hacer una red para peces. Una persona con una red tiene más apalancamiento que una que trata de atrapar a los peces sólo con las manos.... por supuesto esto sólo es cierto *si* la persona que tiene la red sabe cómo usarla. Un granjero con 400 hectáreas de tierra por plantar tiene más apalancamiento que un granjero que sólo tiene 40 hectáreas. Una vez más, mucho sigue dependiendo de las habilidades del granjero para llevar una granja más grande. Una computadora es una herramienta de apalancamiento impresionante, pero, una vez más, depende de para qué se utilice.

Los siguientes son unos cuantos ejemplos de otras formas de apalancamiento. Tu salud, tu tiempo, tu educación y tus relaciones te pueden ayudar u obstaculizar en la meta de retirarte joven y retirarte rico.

#### *Salud*

Obviamente, la *salud* es una forma de apalancamiento muy importante. Con demasiada frecuencia la gente no aprecia el valor de sus salud hasta que comienza a perderla. ¿Qué benefi-

ció tendría retirarte pronto si estás demasiado enfermo como para disfrutarlo?

### *Tiempo*

El *tiempo* también es un apalancamiento importante. Una vez que las personas comienzan a quedarse rezagadas financieramente, con frecuencia es difícil encontrar el tiempo para avanzar en la vida. Si una persona está jugando volados financieros, es difícil que esté preparada para aprovechar las oportunidades que surgen frente a ella. Con frecuencia escucho que la gente dice: "Tuvo suerte porque estuvo en el lugar correcto en el momento correcto". Yo pienso que sería más preciso decir: "Tuvo suerte porque estaba educado, experimentado, listo y preparado para aprovechar la oportunidad cuando ésta se presentó".

El tiempo adicional que disfruto gracias a mi retiro prematuro me ha ayudado a incrementar mi riqueza aún más. Ahora tengo tiempo para buscar y reconocer las oportunidades.

### *Educación*

La *educación* es una forma importante de apalancamiento. La diferencia de ganancias entre alguien que deja a medias la preparatoria y una persona que se gradúa de la universidad se puede medir en millones de dólares, cuando se mide en toda una vida. Sin embargo, una persona que se gradúa de la universidad pero que tiene poca educación financiera con frecuencia quedará mucho más rezagada que una persona que esté educada financieramente con o sin educación universitaria. He conocido a muchas personas que se graduaron de la universidad y salieron de la escuela muy endeudados por préstamos escolares. Sin embargo, peor que los préstamos escolares es que mu-

chos de esos graduados están ansiosos por conseguir trabajo para poder entrar más de lleno en las deudas de consumo. Ése es el precio de tener una buena educación, pero una falta de educación financiera básica. Un trabajo muy bien remunerado sin educación financiera con frecuencia significa que la persona entra más de lleno en las deudas con mayor rapidez que alguien que tiene un trabajo mal pagado. Eso no es muy inteligente que digamos.

La educación financiera no sólo te ayudará a retirarte joven, te ayudará a mantener tu riqueza durante generaciones.

### *Relaciones*

El *apalancamiento* se puede encontrar en tus *relaciones*, tanto de negocios como personales. Los siguientes son ejemplos del apalancamiento que se encuentra en las relaciones:

- He visto cómo muchas personas sufren porque trabajan para un negocio dirigido por dueños o administradores incompetentes. También he visto cómo a algunas personas les va muy bien porque se asocian con gente que tiene conocimientos financieros.
- Un sindicato, como el de maestros o pilotos, es una forma de apalancamiento de relaciones. Una organización profesional como la Asociación Médica Norteamericana puede ser una forma de apalancamiento de relaciones. Los sindicatos y asociaciones profesionales son grupos de personas con *apalancamiento profesional* que con frecuencia se unen para protegerse de personas con fuerte *apalancamiento financiero*.
- A muchas personas les va bien financieramente porque tienen *asesores financieros* excelentes. También hay muchas perso-

ñas que sufren financieramente porque tienen asesores financieros incompetentes. Como decía mi padre rico: "La razón por la que a tantos asesores financieros se les llama *brokers* en inglés, es porque a menudo están más quebrados que tú. Así que ten cuidado de con quién tomas consejos". Mi padre rico también decía: "El consejo más *caro* con frecuencia es el consejo *gratuito*. Es el consejo sobre dinero, inversiones y negocios que te dan tus amigos y parientes pobres". • La mayoría hemos escuchado sobre los matrimonios por poder. Un matrimonio por poder es aquél en el que dos personas fuertes se unen para ser aún más poderosas. También hemos visto a parejas casadas que sufren financieramente porque su matrimonio no es amoroso, armonioso ni próspero. Yo no sería rico hoy sin mi esposa, Kim, como mi mejor amiga y mi socia de negocios. \* Hablando de matrimonio, una vez escuché que un orador decía: "Es casi imposible volverse rico si tu cónyuge no quiere volverse rico también". No sé si eso es ciento por ciento cierto, pero estoy seguro de que hay algo de verdad en ello.

Entonces, las personas a tu alrededor pueden ser una gran fuente de apalancamiento, positivo y negativo. Puede que quieras preguntarte a ti mismo cuántas personas a tu alrededor te están manteniendo rezagado financieramente y cuántas te están impulsando hacia adelante. En lo que al dinero concierne, tus relaciones pueden ser importantes fuentes de apalancamiento. Mi padre rico solía decir: "Ser rico no se trata tanto de *qué* es lo que sabes sino de a *quién* conoces".

### *Herramientas*

Un plomero encuentra apalancamiento al usar las herramientas adecuadas, el médico usa herramientas médicas para hacer su

trabajo. Un auto es una forma de apalancamiento para muchos de nosotros. Una computadora actualmente nos permite hacer negocios con el mundo, a través de la red, así que es una herramienta de apalancamiento muy importante.

### *Tiempo libre*

El apalancamiento se puede encontrar en tu *tiempo libre*. Conozco a muchas personas que pasan su tiempo viendo televisión o comprando cosas. Muchas de las personas que he conocido o sobre las que he leído se hicieron ricas en su tiempo libre, en vez de en su trabajo. Hewlett-Packard y Ford Motor Company empezaron en cocheras y Dell Computer empezó en un dormitorio. Un amigo mío era abogado durante la semana e inversionista en bienes raíces durante los fines de semana. Hoy dona sus servicios legales en forma gratuita a organizaciones de caridad y juega con sus niños o juega golf de tiempo completo. Acaba de cumplir 39 años.

## **Encuentra el apalancamiento que te funcione mejor**

Así que, al repetir el mensaje, quiero remarcar que hay muchas formas de apalancamiento que puedes usar actualmente para adquirir y crear activos que te permitan avanzar más rápido financieramente. *No* tienes que usar el DOP ni el TOP para hacerte rico si no quieres usar esas formas de apalancamiento. Sin embargo, si quieres retirarte joven y rico, necesitas encontrar el apalancamiento que funcione mejor para ti.

Lo repito una vez más, porque resume el tema de este libro, mi padre rico decía: "La gente que sólo trabaja duro tiene un apalancamiento limitado. Si estás trabajando duro físicamente y no estés avanzando financieramente, entonces probablemente eres

el apalancamiento de otra persona". También decía: "Si tienes dinero guardado en el banco en tu cuenta de ahorros o de retiro, entonces los demás están usando tu dinero como apalancamiento".

## La importancia de la palabra "Y"

Una definición de apalancamiento es *la habilidad de hacer más con menos*. Mi padre rico añadía algo a esa definición diciendo: "El apalancamiento es la habilidad de hacer *más y más con menos y menos*". La idea de *más y más con menos y menos* es muy importante en este punto. Mi padre rico decía: "La diferencia entre la clase adinerada, la pobre y la media se encuentra en medio de la palabra *más* y la siguiente palabra *más*. Y la palabra que se encuentra entre esas palabras es la palabra 'Y'".

Mi padre rico explicó a mayor profundidad diciendo: "El rico sigue agregando más y más apalancamiento, razón por la que se hace más y más rico. La clase media y la pobre dejan de agregar más apalancamiento. El punto en el que dejas de agregar *más apalancamiento* define tu estado financiero en la vida". En otras palabras, una persona se hace más pobre cuando deja de aumentar su apalancamiento. Lo mismo resulta cierto para la clase media. Los que verdaderamente son ricos nunca dejan de aumentar su apalancamiento.

Un ejemplo de esta idea es lo que decía mi padre pobre: "Obten una buena educación para que puedas conseguir un buen trabajo". Para muchas personas de clase media, su educación académica y profesional terminó donde se detuvo su educación. Los ricos no se detienen ahí. Añaden más apalancamiento agregando *educación financiera* a su lista de *más y más* apalancamiento.

Los pobres son diferentes de la clase media porque por lo general tienen menos educación en su lista de apalancamiento

educativo. Los pobres a menudo no tienen ni siquiera la educación básica o no logran agregar educación profesional a su lista como lo hace la clase media. Los pobres alcanzan un cierto nivel de educación y la clase media agrega un poco más de educación... pero no la suficiente como para hacerse rica.

En libros anteriores, escribí que había tres tipos diferentes de educación, las cuales son:

1. Educación académica o escolar
2. Educación profesional
3. Educación financiera

Mi padre pobre se detuvo en la educación profesional y no se interesó por su educación financiera. Eso determinó su estado financiero en la vida. Mi padre rico nunca detuvo su educación financiera y eso determinó su estado financiero en la vida, la riqueza. Los pobres con frecuencia son más pobres porque a menudo carecen de los fundamentos de los tres tipos de educación.

La gente que se queda rezagada actualmente incluye a quienes han obtenido un poco de apalancamiento, pero no logran obtener más. Sólo porque te graduaste de la universidad hace diez, años no quiere decir que puedas dejar de trabajar para obtener cada vez más apalancamiento. Como solía decir mi padre rico: "Un título universitario no autoriza para dejar de aprender o dejar de aumentar tu apalancamiento". Luego proseguía: "Tampoco el hecho de tener un millón de dólares en el banco te autoriza para dejar de aprender. De hecho, si dejas de aprender, tu dinero pronto irá a parar con alguien que ha seguido aprendiendo. Tu dinero irá a parar con la persona que se da cuenta de que el verdadero apalancamiento es la habilidad de hacer más y más constantemente con menos y menos".



## El futuro del apalancamiento

Hoy en día tenemos chicos de preparatoria que venden sus negocios por millones de dólares y se retiran sin nunca haber tenido un empleo simplemente porque usaron una forma diferente de apalancamiento de la que utilizaron sus padres. Al mismo tiempo, tenemos personas de la generación del *baby boom* que necesitan regresar a la escuela para poder mantener su trabajo. La diferencia se encuentra en la palabra *apalancamiento* y en la palabra *y*. Tu competencia no necesita vivir en tu ciudad, ni siquiera en tu país. Las personas que ganarán financieramente son quienes están dispuestas a hacer más y más con menos y menos... no quienes quieren que les paguen más y más por hacer menos y menos.

En los próximos capítulos, algunas de las cantidades en dólares de las que hablaré puede que no te suenen reales. Después de todo, a menudo es difícil pensar en ganar millones de dólares al año *sin* trabajar cuando, en el presente, puede que estés *trabajando muy duro* sólo para ganar 50 000 dólares al año. Subrayo la idea de *más y más* apalancamiento porque sin importar cuánto ganes hoy, recibir un millón de dólares al año sin trabajar es completamente posible, si estás dispuesto a seguir pensando en hacer *más y más con menos y menos*. Si *no* estás dispuesto a pensar en esos términos, entonces pasar de 50000 a un millón de dólares al año será muy difícil.

La ironía es que, la gente que está *dispuesta* a pensar en términos de hacer *más y más con menos y menos*, es la gente que con frecuencia se enfrasca en *trabajar más y más por menos y menos*. La buena noticia es que mientras estés *dispuesto* a pensar en términos de hacer *más y más con menos y menos*, vas a ganar *más y más con menos y menos* trabajo. Lo único que tienes que hacer es mantener esa idea en mente y será más fácil que logres retirarte joven y rico

Una *sugerencia*: Toma una hoja de papel y empieza a escribir tus respuestas para la siguiente pregunta:

¿Cómo puedo hacer lo que hago para *más* gente con *menos* trabajo y por un mejor precio?

Si no puedes pensar en nada, sigue pensando. *Ésa es una pregunta muy importante*. Es la pregunta, que si la respondes y actúas conforme a ella, hace que la gente sea millonada incluso multimillonaria. Por esa razón, mi padre rico la llamaba "la pregunta del millón de dólares".

En la siguiente sección, entraré a explicar el poder de tu mente como herramienta de apalancamiento. Ser capaz de responder preguntas como ésta es vital para lograr retirarse joven y rico.

## CAPÍTULO 5

# I El apalancamiento de tu mente

Por qué algunas personas pueden y otras no

En *Guía para invertir de Padre Rico*, escribí sobre una lección de mi padre rico que vale la pena repetir en este momento.

La lección comienza con mi padre rico, su hijo y yo caminando frente a la fachada de una hermosa propiedad de playa. Mi padre rico se detuvo, señaló y dijo: "Acabo de comprar este terreno".

Me sorprendió que pudiera darse el lujo de pagar una propiedad tan cara. Aunque yo era relativamente joven, sabía que una propiedad con vista al mar en Hawai era costosa. Como mi padre rico todavía no era rico, me pregunté cómo había podido darse el lujo de una inversión semejante. Mi padre rico estaba a punto de compartir conmigo un gran secreto sobre cómo podía comprar inversiones que en realidad *no* podía comprar. Se trata de uno de los secretos que lo hicieron rico.

### Una realidad diferente

Dicho simplemente, mi padre rico pudo darse el lujo de comprar un terreno costoso, aunque no tenía mucho dinero en esa época, porque hizo que "poder pagarlo" fuera parte *de su realidad*.

## Una lección en extremo importante

En el transcurso de los años, mi padre rico me enseñó muchas lecciones importantes... lecciones que afectaron de manera radical la dirección y el resultado de mi vida. Esta lección sobre el poder de la realidad de una persona es una de las más importantes. Quienes leyeron *Padre Rico, Padre Pobre* puede que recuerden que él nos prohibió a su hijo y a mí decir las palabras: "No puedo pagarlo". Mi padre rico entendía el poder de la realidad de una persona. Su moraleja detrás de la lección era:

Lo que tú piensas que es *real* es tu *realidad*.

Como era un hombre religioso, mi padre rico a menudo citaba el pasaje del Antiguo Testamento "y la palabra se hizo carne". Ponía el pasaje en términos más cotidianos para que nosotros, que éramos chicos, pudiéramos entenderlo. Constantemente nos decía a Mike y a mí: "Lo que significa 'y la palabra se hizo carne' es que lo que piensas y dices que es *real* se convierte en tu *realidad*". Cuando se topó con esa hermosa propiedad con vista al mar, se negó a decir "no puedo pagarla", aunque no tenía el dinero en esa época. En cambio, pasó meses ideando un plan para determinar *cómo podía pagarla*. Trabajó duro para tomar lo que estaba fuera *de su realidad* y hacerlo *parte de su realidad*. No fue el dinero lo que hizo que mi padre rico fuera más rico. *Fue su habilidad para expandir su realidad lo que finalmente lo hizo más y más rico.*

### ¿Invertir es arriesgado?

Las personas con frecuencia dicen: "Invertir es arriesgado". Para ellas, la idea es real y como piensan que es *real*, se convierte en su *realidad*, aunque invertir *no tiene* que ser arries-

gado. Aunque siempre hay algo de *riesgo*, así como hay riesgo en cruzar una calle o en andar en bicicleta, los actos en sí *no tienen que ser arriesgados*. Así que muchas personas piensan que invertir es arriesgado porque consideran que sus ideas son reales.

Hace unos meses, un reconocido asesor de inversiones de un banco famoso, y yo, estábamos siendo entrevistados en un programa de radio. El reconocido asesor había sido invitado para retar las ideas que yo había escrito en *Padre Rico, Padre Pobre*. Comenzó diciendo: "Robert Kiyosaki afirma que las personas deberían iniciar su propio negocio si quieren ser ricas. De lo que el señor Kiyosaki no logra darse cuenta es de que la mayoría de las personas no pueden iniciar su propio negocio. Empezar un negocio es demasiado arriesgado. Las estadísticas muestran que nueve de cada diez negocios fracasan en sus primeros cinco años. Por esa razón, las ideas del señor Kiyosaki son arriesgadas. Pregúntele qué es lo que tiene que decir con relación a esos hechos".

El entrevistador de radio, feliz de tener un poco de controversia en su programa, me preguntó en un tono alegre: "Bien, ¿qué es lo que tiene que decir con relación a esos hechos, señor Kiyosaki?"

Después de haber escuchado eso muchas veces antes, estaba listo para aceptar el reto verbal de manera calmada. Haciendo una pausa por un momento, aclaré mi garganta y dije: "Ya he visto y he escuchado que citan esas estadísticas... y, por mi experiencia, diría que esas estadísticas son correctas. He visto fracasar a muchos negocios antes de su quinto aniversario.

'Entonces, ¿cómo puede usted recomendar a la gente que empiece su propio negocio?', preguntó el reconocido asesor una huella de ira en su voz.

"Primero que nada", repliqué, "yo no recomiendo a la gente que empiece su propio negocio. Afirmando que todo el mundo debería *encargarse de su propio negocio*. Cuando digo 'encargarse de su propio negocio' me refiero a que deberían encargarse de su portafolio de inversión. Eso no necesariamente significa empezar su propio negocio, aunque un negocio bien llevado a menudo es un activo que hace que los ricos sean muy ricos".

"¿Y qué hay del riesgo?", preguntó el reconocido asesor financiero. "¿Qué piensa usted sobre los nueve de cada diez negocios que fracasan?"

"Sí, ¿qué hay de eso?", preguntó el entrevistador un poco menos alegremente después de darse cuenta de que el intercambio no estaba escalando hasta el nivel de una discusión al aire". "Primero que nada, aunque nueve de cada diez no lo logran, note que uno de cada diez sí lo logra. Una vez que me di cuenta de que las probabilidades eran de nueve a diez para lograrlo, supe que necesitaba estar preparado para perder por lo menos nueve veces."

"¿Usted estuvo preparado para perder nueve de cada diez veces?", preguntó el asesor financiero con un tono sarcástico.

"Sí", respondí. "De hecho, he sido parte de los nueve que no sobrevivieron. De hecho, he estado entre esos nueve de cada diez que no sobrevivieron por dos veces, pero luego lo logré en mi tercer intento."

"Entonces, ¿cómo se sintió cuando fracasó?", me preguntó el asesor de inversiones, que era empleado del banco y no el dueño de un negocio. "¿Valió la pena?"

"Me sentí terriblemente la primera vez que fracasé. Fue todavía peor la segunda. Pero sí, para mí, valió la pena. De no haber fracasado dos veces, no me habría retirado prematuramente dieciocho años después ni sería financieramente libre

hoy", contesté. "Me tomó un poco recuperarme cada vez. No obstante, aunque me sentí mal, estaba preparado mentalmente para seguir adelante diez veces, incluso veinte, si era necesario. No quería fracasar tantas veces, pero estaba dispuesto."

"Sueno demasiado arriesgado para mí y es demasiado arriesgado para la mayoría de las personas", dijo el asesor.

"Estoy de acuerdo", contesté. "Es especialmente arriesgado si no estás dispuesto a fracasar, o a fracasar por lo menos una vez antes de abandonarlo. Es todavía peor si piensas que fracasar es malo. Mi padre rico me enseñó a entender que fracasar es parte de ganar. Aunque tuve éxito en el pasado, aún sé que las probabilidades siguen siendo las mismas. Cada vez que empiezo un negocio, sigo siendo consciente de que nueve de cada diez fracasan".

"¿Por qué dice eso?", preguntó el entrevistador.

"Porque siempre necesito permanecer humilde y respetar las probabilidades. He visto a demasiadas personas construir un negocio, ganar mucho dinero, volverse jactanciosos y empezar otro negocio pensando que las probabilidades ahora están a su favor. Aunque es posible que las probabilidades hayan mejorado un poco debido a su experiencia y a su éxito pasados, todos necesitamos ser lo bastante humildes como para saber que las probabilidades siguen siendo nueve de cada diez para los negocios que están empezando".

"Lo que dice tiene sentido", dijo el entrevistador. "Así que actualmente cuando usted empieza un nuevo negocio sigue siendo cauteloso. Sigue respetando la posibilidad de éxito de uno a diez."

Así es", repliqué. "He tenido muchos amigos que se vuelven jactanciosos y ponen todo el dinero de su último negocio tu uno nuevo y luego lo pierden todo. Si quieres tener éxito en la vida, siempre tienes que respetar las probabilidades, sin

importar qué tanto éxito tuviste en el pasado. Todo jugador profesional de *blackjack* sabe que no porque sacaron un as y un rey en su última mano, cambian las probabilidades para la siguiente".

"Lo tendré en mente", dijo el entrevistador. "Sigo pensando que es arriesgado", dijo el asesor. "Usted y su libro son peligrosos. La mayoría de las personas no puede hacer lo que usted hace. La mayoría de las personas no está preparada para dirigir su propio negocio".

"¿Está usted de acuerdo?", preguntó el entrevistador. "También hay algo de verdad en la afirmación" contesté. "Nuestro sistema escolar entrena a las personas para ser empleadas más que para ser dueñas de negocios y por esa razón es que la mayoría no está preparada para dirigir su propio negocio. Así que yo estaría de acuerdo con nuestro reconocido asesor".

Haciendo una pausa, dejé que mi comentario de acuerdo quedara claro. Estaba haciendo mi mejor esfuerzo por no entrar en una discusión, aunque me sentía provocado por el asesor de inversiones. Siguiendo adelante dije: "No obstante, les recuerdo que hace menos de cien años, la mayoría de las personas eran pequeños negociantes independientes. Muchos de nosotros tenemos parientes que eran granjeros o que tenían negocios pequeños. Todos eran empresarios. La gente hace cien años era lo suficientemente fuerte como para dirigir su propio negocio a pesar de los riesgos. No fue sino hasta que gente como Henry Ford comenzó a construir meganegocios cuando cada vez más personas se volvieron empleadas. Sin embargo, aun con el advenimiento de meganegocios como Ford o General Electric, los pequeños negocios independientes siguen prosperando.

"De hecho, los pequeños negocios son responsables de casi todo el crecimiento laboral y de una gran parte de todos los

impuestos que se cobran. Así que a pesar de los riesgos, cada vez más personas siguen empezando su propio negocio. Sin ellas, habría mucho más desempleo. Sin esos individuos dispuestos a correr riesgos, seríamos una nación financieramente rezagada. La libre empresa nos da a todos la oportunidad de correr riesgos y crecer. Si esos individuos no corrieran riesgos, nuestra nación no sería tan próspera como lo es actualmente. Las personas que corren riesgos aumentan la prosperidad".

La entrevista prosiguió durante otros diez minutos. No hubo ni una resolución ni un acuerdo. Era obvio que proveníamos de realidades diferentes. A medida que continuó la conversación sin acuerdo, podía escuchar a mi padre rico diciendo: "Muchas discusiones en la vida real son ocasionadas por diferencias de realidad".

### Las proporciones de riesgo-recompensa están a tu favor

Una de las cosas que quería decir al asesor era que la *proporción de riesgo-recompensa* estaba a mi favor. Sin embargo, eso seguramente habría llevado a una discusión... a una prueba para ver quien estaba bien y quién estaba mal. No logré dejar en claro mi punto en la radio, pero te lo quiero explicar a ti... el punto es que hay riesgo en lo que hago pero no tiene que ser arriesgado.

Hace años, mi padre rico nos explicó a su hijo y a mí la importancia de conocer los riesgos, las recompensas y de tener una estrategia ganadora... una estrategia ganadora que incluyera perder. Mi padre rico estaba consciente de la proporción de fracaso de nueve de cada diez que tiene la mayoría de los negocios que están empezando. También estaba consciente de que la recompensa de hacerlo sólo una de diez veces aumentaba mucho el riesgo de perder nueve. Mi padre rico explicó con

mayor detalle su posición diciendo: "La mayoría de las personas piensan sólo en términos de lo que es *inteligente* y lo que es *arriesgado*. Las personas inteligentes, en cuanto a lo financiero, piensan en términos de *riesgo* y *recompensa*. En otras palabras, en lugar de decir de inmediato que algo es demasiado arriesgado, que está bien o mal, que es bueno o malo, las personas inteligentes en cuanto a lo financiero sopesan los *riesgos* y las *recompensas*. Si las recompensas son lo bastante grandes, idearán una estrategia o un plan que aumente sus posibilidades de éxito sin importar cuántas veces *pierdan* antes de *ganar*".

### Una estrategia de ganador

Por ejemplo, tengo un amigo que usa su propia estrategia sencilla de riesgo-recompensa para hacer transacciones diarias en la bolsa. Sabe que las posibilidades indican que encontrará un movimiento del mercado en uno de cada veinte tratos. Por eso, establece lo que llama una estrategia de administración del dinero. Si tiene 20 000 dólares para meterlos en la bolsa, lo cual es la décima parte de los 200 000 dólares de efectivo total que tiene, sólo arriesga mil dólares en cada transacción. En otras palabras, su estrategia es tener siempre suficiente dinero para perder diecinueve de cada veinte veces. Lo he visto perder 14000 dólares en catorce transacciones seguidas y luego, repentinamente, ganar 50000 en el siguiente movimiento del mercado. Su estrategia ganadora toma en cuenta la probabilidad de perder diecinueve de cada veinte veces, aunque nunca ha perdido tantas veces seguidas... hasta ahora. Cada vez que gana, de inmediato vuelve a las mismas probabilidades, es decir, una de cada veinte veces. Sabe que las probabilidades no cambian sin importar cuánto dinero tiene. Sigue planeando perder diecinueve de cada veinte veces.

### Una estrategia de perdedor

La persona promedio, que evita perder y espera ganar el ciento por ciento del tiempo, es la persona que con frecuencia tiene la estrategia de perdedor. Esperar ganar el cien por ciento de las veces y nunca fallar es la realidad de un perdedor. Como decía mi padre rico: "Una estrategia ganadora debe incluir perder". La mayoría de las personas hoy en día tienen un plan de retiro que no incluye la posibilidad de perder. La mayoría de las personas hoy en día simplemente esperan que la bolsa siempre suba y que, cuando se retiren, sus ahorritos les duren mientras vivan. Ése es un plan que no incluye perder y por esa razón es el plan de un perdedor. Los ganadores saben que perder debe ser parte de cualquier plan. Cuando estuve con los Marines, siempre teníamos *planes de contingencia*, que son planes para las veces en que las cosas no salen como esperamos. Muchas personas hoy en día no tienen planes de contingencia para el retiro. La mayoría no tiene planes de retiro que incluyan la posibilidad de una caída severa de la bolsa después de retirarse o la posibilidad de vivir más de lo que les duren sus ahorros de retiro. En otras palabras, en lo que respecta al plan de retiro, la mayoría de las personas tienen una estrategia de perdedor porque no da ninguna cabida al error.

### Perdiendo el 98 por ciento de las veces

En el mercadeo de respuesta directa, la mayoría de los mercadólogos sabe que las probabilidades son que 98 por ciento mundial publicitario que mandan por correo *no* generará unai venta. De modo que los mercadólogos profesionales cuentan sus campañas de mercadeo en dos por ciento de ganancia, algunos incluso en menos. Saben quedos por ciento de ganancia debe cubrir el costo del envío por correo realizado a 98 por

ciento de las personas que no contestaron. Una vez que los mercadólogos directos descubren a quien puede devolver dos por ciento o más, simplemente aumentan el número de envíos, sabiendo que seguirán perdiendo 98 por ciento de las veces. Saben cómo hacerse ricos ganando sólo dos por ciento de las veces y perdiendo 98 por ciento.

### Los perdedores piensan que perder es malo

Mi padre rico decía: "Los perdedores son personas que piensan que perder es malo. Los perdedores no se pueden dar el lujo de perder y con frecuencia lo evitan a toda costa. Muchos perdedores apuestan sólo a cosas seguras... cosas seguras como la seguridad laboral, un sueldo fijo, una pensión garantizada y los intereses de una cuenta bancada. Los perdedores siguen perdiendo y los ganadores siguen ganando simplemente porque los ganadores saben que perder es parte de ganar".

De pequeños, mi padre rico con frecuencia nos preguntaba: "¿Estás dispuesto a perder 99 por ciento de las veces?"

La respuesta que esperaba de nosotros era: "Sí, si la recompensa por ganar sobrepasa los riesgos y los costos de perder 99 veces". Tras pedirnos que explicáramos a mayor profundidad, le decíamos: "Si supiéramos que podíamos ganar un millón de dólares y la proporción riesgo-recompensa fuera 1:100 y la apuesta mínima fuera de un dólar, meteríamos 100 dólares en billetes de dólar y haríamos nuestra estrategia para apostar un dólar 100 veces".

Esa era su forma simple de entrenarnos para pensar en términos de *riesgo* y *recompensa* en lugar de *bien* y *mal*, *arriesgado* o *seguro*. A mi padre rico no le gustaban los juegos de apuesta ni nos animaba a participar en ellos. Simplemente nos estaba entrenando a su hijo y a mí a pensar en términos de riesgo y recompensas.

### Por qué los hermanos Wright estaban en lo correcto

Mi padre rico nos contaba a su hijo y a mí sobre su viaje a Kitty Hawk, en Carolina del Norte. Fue ahí mientras estaba de licencia del ejército en la Segunda Guerra Mundial. Decía: "Chicos, algún día necesitan ir a Kitty Hawk para ver lo listos que eran Orville y Wilbur Wright. Los hermanos Wright sabían que había *riesgos* en ser los primeros en volar pero no eran *arriesgados*". Mi padre rico explicaba que los hermanos Wright eligieron una gran extensión plana de arena cubierta de hierba para practicar sus fracasos. Nos decía: "Esos jóvenes sabían que iban a fracasar por lo que buscaron un terreno muy seguro en el cual fracasar. No se aventaron de puentes ni de peñascos. Buscaron un gran terreno plano con un buen viento fuerte y practicaron el fracaso hasta el día en que pudieron volar.

"Debido a su disposición para correr riesgos de manera inteligente, esos dos jóvenes cambiaron el mundo para siempre. Algún día, ustedes dos, deben ir a ver ese terreno en donde dos hombres valientes eligieron practicar el fracaso para poder volar un día. La mayoría de las personas nunca volarán en cuanto a lo financiero simplemente porque eligen evitar el fracaso". En agosto de 2000, estuve parado en ese mismo terreno amplio de arena cubierta de pasto y vi lo que mi padre rico había visto alrededor de 50 años antes. Vi un terreno que era el lugar perfecto para fracasar antes de volar.

Me transporté a la lección de mi padre rico sobre los hermanos Wright. Mi padre rico solía dibujar el siguiente diagrama para su hijo y para mí:



Explicando el diagrama, mi padre rico decía: "Cuando una persona dice cosas como:

1. No puedo pagarlo.
2. No puedes hacer eso.
3. No puedo hacerlo.
4. Eso es imposible.

Por lo general están hablando desde su realidad, haciendo comentarios sobre ideas fuera de su realidad".

Continuaba diciendo: "Cuando los hermanos Wright anunciaron que iban a ser los primeros seres humanos en volar, muchas personas dijeron: 'Los seres humanos nunca podrán volar'. De hecho, una de las personas que lo dijeron fue su propio padre, un hombre de la iglesia respetado".

Así que viendo el simple diagrama de mi padre rico, puedes ver que, para la mayoría de las personas, la idea de que los seres humanos pudieran volar estaba fuera de su realidad. De modo que ese comentario venía desde afuera de la frontera de su realidad conocida,



La razón por la que muchas personas decían: "Los seres humanos nunca van a volar", era porque esa idea estaba fuera de la *realidad* de la mayor parte de la gente en esa época. Sin embargo, la idea no estaba fuera del terreno de *Imposibilidad para* los hermanos Wright... y ellos pasaron años trabajando para hacer que la posibilidad se convirtiera en realidad. En lo que respectaba al dinero, eso es precisamente lo que mi padre rico hizo y lo que mi padre pobre no hizo. Hoy en día, la frase común es: "Estar dispuestos a pensar fuera de la norma". Mi padre rico diría: "Todo el mundo puede pensar fuera de la norma por un día. La pregunta es: ¿puedes pensar fuera de la norma durante años? Si es así, te harás cada vez más y más rico".

Cuando más adelante en mi vida le dije a ese asesor financiero o que yo estaba dispuesto a fracasar nueve de cada diez veces en un negocio sólo porque las *recompensas* sobrepasaban en mucho a los *riesgos*, dudo que me haya escuchado. En realidad no me escuchó cuando dije: "Empecé el negocio sabiendo que probablemente iba a fracasar. No pensaba que iba a tener éxito y, no obstante, sabía que tenía que empezar lia-



casando". Ese tipo de mentalidad no parecía ser parte de la suya. El punto aquí no es quién está bien y quién está mal. El punto que se debe señalar aquí es que nuestras realidades son diferentes. Y, debido a que nuestras realidades son diferentes, pensamos de manera diferente y vemos el mundo de manera diferente.

## El apalancamiento de tu mente

No estoy animando a nadie para que salga y al azar empiece a perder ni para que empiece a jugar *blackjack* en un casino. Eso sería tan tonto como apostar a la lotería para que se encargue de tu retiro. Esta lección es sobre la diferencia en las realidades personales.

La lección es que *nuestra mente es nuestra herramienta de apalancamiento más poderosa*. Lo que pensamos que es *real* se convierte en nuestra *realidad*, en la mayoría de los casos. Una persona que piensa que invertir es arriesgado con frecuencia encontrará toda la realidad que quiera para sustentar esa realidad. Esta persona abrirá el periódico y leerá sobre todas las personas que han perdido dinero en inversiones. En otras palabras, la mente tiene el poder de ver lo que piensa que es real y de negarse a cualquier otra realidad. Así como la gente les decía a los hermanos Wright: "Los seres humanos nunca podrán volar". Y a Cristóbal Colón: "¿No puedes ver que el mundo es plano?" La gente siempre tendrá su propia realidad. Para retirarte joven y rico, una de las cosas más importantes que puedes hacer es a tomar el control sobre tu propia realidad. Si puedes hacerlo, obtener cada vez más dinero con cada vez menos esfuerzo, ésto se volverá cada vez más fácil. Si no puedes controlar y cambiar tu realidad, entonces hacerte cada vez más tico puede tomarte más tiempo del que quemas.

Fue la habilidad de mi padre rico para cambiar continuamente su realidad la que al final lo hizo rico. *No* fue la propiedad con vista al mar la que lo hizo rico. Fue su habilidad para cambiar su realidad. Después de que compró esa propiedad, pronto se encontró buscando propiedades todavía más grandes donde probar su realidad.

Al mismo tiempo, fue la *incapacidad* de mi padre pobre para cambiar su realidad la que lo hizo trabajar más duro y no avanzar financieramente. Fue su frase constante: "No puedo pagarlo" la que le dio forma a su realidad. Mi padre pobre era un hombre muy listo. Habría podido pagar ese mismo terreno si hubiera estado dispuesto a cambiar su realidad, pero no sabía que era ésta la que se estaba interponiendo en el camino. Realmente pensaba que no podía pagar una propiedad multimillonaria de bienes raíces. Sus pensamientos fueron su realidad.

Al final, la diferencia principal entre mi padre rico y mi padre pobre simplemente fue la diferencia de sus realidades. En principio, uno eligió expandir su realidad diciendo: "¿Cómo puedo pagar esa propiedad con vista al mar?", aunque en esa Época no podía pagarla. El otro eligió decir: "No puedo pagarla". Como dije antes, no fue la propiedad con vista al mar la que hizo que uno fuera rico y otro pobre. Fue la elección de realidades que hicieron.

## El apalancamiento #1

El apalancamiento número uno es el que se encuentra en tu mente porque es donde se forman tus realidades. Para Kim y para mí, retirarnos jóvenes y ricos nos exigió controlar, cambiar y expandir constantemente nuestras realidades. Hoy en día le digo a la gente: "El primer paso para pasar de 50 000

dólares al año y una gran cantidad de trabajo arduo a un millón de dólares al año con muy poco trabajo comienza con un cambio de realidad".

Un cambio de realidad no necesariamente significa más grande o mejor. Un cambio de realidad simplemente puede ser darle un ligero giro a un punto de vista. Por ejemplo, en lugar de decir que algo es "demasiado arriesgado" como dicen muchos inversionistas sofisticados, pregunta "¿cuál es la proporción de riesgo-recompensa?" o "¿cuántas veces voy a perder antes de ganar?" En lugar de decir: "Ese terreno es demasiado costoso", lee un libro sobre una persona que pudo comprarlo o pregúntale a alguien que pudo pagar ese terreno y averigua cómo pudo pagarlo. Lo importante no es el terreno sino el cambio de tu realidad.

### **Por qué un padre se hizo más rico y el otro más pobre**

Mi padre rico tenía la habilidad de cambiar, controlar y expandir continuamente su realidad. Y como podía expandir continuamente su realidad, se hizo cada vez más rico trabajando cada vez menos. Mi padre pobre, por otro lado, eligió vivir *dentro* de su realidad. Mi padre pobre vivía en un mundo de lo que él pensaba que era lo real y era la *única* realidad posible para él. Por eso trabajó cada vez más y se retiró pobre. Tenía una realidad fija y no sabía cómo controlarla, cambiarla o expandirla. En lugar de cambiar su realidad, siguió haciendo afirmaciones como: "No puedo pagarlo", "Nunca seré rico", "El dinero no me interesa", "Cuando me retire, mi ingreso bajará". Sus palabras se convirtieron en su realidad de vida.

Si quieres retirarte joven y rico, puede ser que necesites cambiar y expandir tu realidad y hacer que esto sea un hábito. Como

mi padre rico nos recordaba constantemente a su hijo y a mí: "I us pensamientos y palabras se hacen carne".

### ***Fuera de nuestra realidad durante años***

Sentado en la fría montaña canadiense la víspera del Año Nuevo, me di cuenta de que necesitaba estar dispuesto a tener ideas fuera de mi realidad y a seguirlas teniendo hasta que *esas ideas del terreno de la posibilidad* se volvieran mi realidad. Así como los hermanos Wright pasaron años dispuestos a vivir fuera de la realidad de la mayoría de las personas, Kim, Larry y yo también tuvimos que vivir fuera de la realidad de muchas personas durante años. De hecho, tuvimos que vivir fuera de nuestra propia realidad durante años. A menudo nos enfrascábamos en discusiones con otras personas y en ocasiones nos criticaban por ser soñadores, tontos, irresponsables o arriesgados. Kim, Larry y yo tuvimos que vivir con fe en nuestras convicciones por lo menos cuatro años antes de empezar a ver resultados tangibles dentro de nuestra realidad. En otras palabras, nos tomó de cuatro a ocho años empujar nuestra realidad al nivel de nuestras metas que se encontraban en el terreno de la posibilidad.

Hoy en día, cuando la gente me pregunta qué se necesita para ser rico, yo digo: "Se necesita la habilidad para expandir tu realidad. Si *no* estás dispuesto a expandir tu realidad, hacerle rico puede tomarte un tiempo muy largo".

Una *sugerencia*; Una forma en que mi padre rico hizo que su hijo y yo expandiéramos nuestras realidades fue por medio de la lectura de biografías de personas que habían vivido la vida que habían querido. Por ejemplo, nos hizo leer las biografías de Jhon D. Rockefeller y Henry Ford. Más recientemente,

he leído libros escritos por o sobre Bill Gates, Richard Branson, George Soros, entre otros.

Cuando me topo con gente que dice "soy demasiado viejo", yo les pregunto si estarían dispuestos a leer la historia del coronel Sanders, un hombre que empezó a hacerse rico hasta los sesenta y tantos años. Cuando escucho que una mujer dice "no puedo avanzar porque éste es un mundo de hombres", le pregunto si ha leído la historia de Anita Roddick, fundadora de The Body Shop o la de Muriel Schieffer, la primera mujer que tuvo un asiento en el Intercambio Bursátil de Nueva York. Cuando las personas dicen que son demasiado jóvenes, les pido que lean sobre Bill Gates, una persona que se convirtió en el hombre más rico del mundo a comienzos de sus treinta. Si esas historias no expanden sus realidades, dudo que haya algo que

lo logre.

Otro libro excelente es *Body for Life {Cuerpo para la vida}* de Bill Phillips. Un amigo me recomendó que lo leyera porque vio que mi cintura se estaba ensanchando. Acabo de terminar de leerlo y ahora estoy siguiendo el programa que en él se explica. Bill Phillips dice muchas cosas que mi padre rico me enseñó, pero su tema es la *salud física* y el de mi padre rico, la *riqueza física*.

Sin importar el tema, encontré que el proceso era el mismo. Por ejemplo, Bill Phillips escribe que hay que encontrar las razones para perder peso antes de comenzar a perderlo. Mi padre rico lo llamaba el *porqué*. Bill Phillips tiene una sección excelente sobre los sueños versus las metas y por qué ambos son importantes para el proceso. Sin embargo, los temas que los que encontré una correlación más cercana entre estar sano y ser rico tenían que ver con comer e ir más allá de tu realidad. Bill Phillips anima a la gente a comer más, *no* menos. Recomienda comer seis comidas diarias si quieres perder peso, ga

nar fuerza y recuperar tu salud. Dice que muchas personas que tratan de perder peso matándose de hambre sólo se matan de hambre durante un tiempo corto; en ese tiempo pierden músculo, no grasa y luego regresan a la parranda, lo cual las engorda más. Se ponen más gordos porque ahora tienen más calorías y Menos músculo para quemar las calorías adicionales. Conozco bien ese patrón.

Mi padre rico decía lo mismo sobre las personas que intentan hacerse ricas siendo tacañas, frugales, privándose de gastar dinero, viviendo por debajo de su nivel y escatimando. La mayoría de las personas no se vuelven fuertes financieramente con ese tipo de comportamiento. Una persona necesita gastar más si quiere hacerse rica... pero debe saber *cómo gastar y en que gastar* para hacerse rica. Como decía mi padre rico: "Hay gastos buenos y gastos malos". Y la mayoría de nosotros sabemos que hay comida buena y comida mala. Así como una persona intenta perder peso matándose de hambre, una persona que intenta hacerse rica siendo tacaña lo único que logra es hacerse más débil financieramente y luego, de repente, agarra la parranda, pero no es *una parranda de comida*, es una parranda de *gasto*. Y así como quien agarra una parranda de comida se dedica a comer comida chatarra, en la parranda de gas-no se gasta en baratijas. Bill Phillips también sugiere que "la máxima intensidad ocurre después de que has 'percibido' el fracaso". Pienso que lo que Bill Phillips está diciendo es que sólo después de que ya no puedes avanzar más, en el momento en que fracasas, comienzas a sanar y a crecer de nuevo. En otras palabras, sólo después empujarte más allá de tus límites y de fracasar físicamente, es cuando te vuelves más saludable. Yo digo que lo mismo es cierto en lo que respecta a volverte más rico. He notado que la mayoría de las personas no tienen éxito porque evitan el Iraca-

so a toda costa. De la misma forma en que el asesor de inversiones aconsejaba no iniciar un negocio porque nueve de cada diez negocios fracasan, la mayoría de las personas ven el fracaso como algo malo. Mi padre rico me enseñó que el fracaso era esencial para aprender y tener éxito. Y personalmente he aprendido más *después* de fracasar que *antes* de fracasar. Aunque a veces duele, el proceso de cura después del fracaso es lo que finalmente me dio más fuerza emocional y financiera.

He conocido muchas personas que *no* tienen éxito sólo porque exitosamente han fracasado en fracasar. Han fracasado en ir más allá de su propia realidad percibida sobre lo que piensan que es posible. Cuando fracasan en eso, también lo hacen en encontrar lo que es posible en su vida. Como dije, pienso que fue la habilidad de mi padre rico para cambiar y expandir continuamente su realidad lo que al final lo hizo rico. Bill Phillips está diciendo lo mismo sobre volverse saludable. No te vuelves más saludable permaneciendo dentro de tu realidad de qué tan fuerte eres. Si quieres volverte más saludable y más rico, necesitas ir más allá de tu realidad. Necesitas vivir tu vida en un terreno de nuevas posibilidades. Las buenas noticias son que si constantemente vas más allá de tus límites, ganas el mejor apalancamiento de todos. Ganas el apalancamiento de volverte más saludable, más rico, de permanecer joven por más tiempo, tal vez hasta de volverte más atractivo... y, para mí, ése es un apalancamiento para el que vale la pena vivir.

Si estás dispuesto a expandir tu realidad, puede que quieras empezar leyendo libros o escuchando cintas sobre personas que ya han logrado lo que tú quieres lograr. Mi padre pobre me animó a leer libros sobre grandes líderes como los presidentes Lincoln y Kennedy, Gandhi, el reverendo Martin Luther King entre otros. Así que ambos padres recomendaban leer para expandir tu realidad, sólo que no recomendaban las mismas reali-

dados porque provenían de diferentes realidades... y yo estoy feliz de haber estado expuesto a ambas.

Si verdaderamente quieres retirarte joven y rico, el lugar para empezar es con tu propia realidad.

## CAPÍTULO 6

# ¿Qué consideras arriesgado?

Haber tenido dos hombres fuertes como figuras paternas me dio la oportunidad de estar consciente de realidades diferentes. Aunque a veces era confuso o contradictorio, haber tenido que escuchar dos realidades diferentes fue benéfico para mi largo largo plazo. Me di cuenta de que ambos pensaban que estaban en lo correcto y en ocasiones pensaban que el otro Mi equivocado.

Mi padre real estaba subiendo con velocidad la escalera en el gobierno estatal. Rápidamente pasó de ser maestro de escuela a la supervisor de educación para el estado de Hawai. Notando su rápido ascenso, la gente comenzó a susurrar que mi padre algún día se postularía para un cargo político.

Al mismo tiempo que mi padre estaba subiendo la escalera del gobierno, mi padre rico había estado trabajando duro para levantarse de la pobreza en su camino hacia volverse muy adinerado. Para la época en que su hijo y yo estábamos en preparatoria, era rico y se estaba volviendo más rico. El plan en el que había estado trabajando durante más de veinte años fun-

cionaba. De repente, la gente comenzó a notarlo, a él y a sus actividades. Ya no era esa oscura figura de la que nadie sabía.

pronto estaba comprando propiedades como trofeos en Hawai. Mi padre rico fue un hombre que comenzó sin nada, tuvo un plan a largo plazo, trabajó en éste y ahora estaba entrando al radar de los ricos y poderosos de Hawai.

A los cuarenta y tantos años, mi padre rico se mudó del pueblito donde vivíamos e hizo una jugada para obtener enormes bloques de terreno en Waikiki Beach. Los periódicos estaban llenos de artículos sobre ese nuevo jugador en el mercado de los *resorts*. No pasó mucho tiempo antes de que controlara un bloque de terreno en la playa Waikiki así como otras propiedades con vista al mar en las islas exteriores. Mi padre rico ya no era un chico pobre de un pueblito en una isla remota. Había entrado en el corazón de la acción y la gente lo notaba.

Mientras mis dos padres estaban haciendo sus jugadas en sus importantes carreras, yo estaba en la universidad en una academia militar en Nueva York. Mike, ahora el hijo de un hombre rico, vivía en un penthouse justo en Waikiki Beach mientras asistía a la Universidad de Hawai y lo preparaban para dirigir el creciente imperio de su padre. Sonaba impresionante que viviera en un penthouse, pero, en realidad, Mike, al tiempo que asistía a la universidad, estaba dirigiendo el hotel en donde se encontraba el penthouse.

Durante las vacaciones de Navidad, cuando estuvimos en casa, Mike y yo estábamos en la oficina de mi padre rico hablando de lo que habíamos aprendido en la escuela y de las personas muvas a quienes habíamos conocido. Tras haber conocido jóvenes de todo el país, les hice un comentario a Mike y a mi padre rico: "He notado lo diferente que piensa la gente sobre el dinero. He conocido chicos de familias muy adineradas y chicos de familias muy pobres. Aunque la mayoría de los chicos son brillantes en cuanto a lo académico, la clase media y la pobre parecen pensar de manera distinta a los chicos que vienen de familias ricas".

La respuesta de mi padre rico a mi última afirmación fue veloz: "No piensan de manera distinta", dijo, "piensan exactamente de manera *opuesta*". Sentado ante su escritorio, tomó su libreta amarilla y escribió la siguiente comparación:

### *Mentalidad opuesta*

<i>La clase media</i>	<i>Los ricos</i>
Trabajo seguro	Crear un negocio
Casa grande	Condominios de departamentos
Ahorrar dinero	Invertir dinero
Los ricos son codiciosos	Los ricos son generosos

Después de que terminó de escribir, mi padre rico levantó la mirada hacia mí y dijo: "Tu realidad está definida por lo que consideras *inteligente* y por lo que consideras *arriesgado*". Al ver su diagrama, pregunté: "¿Quieres decir que la clase media piensa que tener un trabajo seguro es inteligente y que crear un negocio es arriesgado?" Yo conocía bien esa realidad porque era la realidad de mi padre pobre.

"Así es", dijo mi padre rico. "¿Y qué más sobre tener un trabajo seguro?"

Pensé por un rato y mostré que no tenía idea: "No sé qué es lo que estás buscando", contesté. "Es cierto que mi padre y muchas personas piensan que tener un trabajo seguro es algo inteligente. ¿Qué es lo que estoy dejando fuera?"

"Lo que estás dejando fuera es mi realidad", dijo mi padre rico, "Les dije que la clase media y la clase pobre no sólo piensan de manera distinta. Dije que piensan exactamente de manera opuesta. Así que, ¿cuál es mi realidad opuesta?"

De pronto, más de la realidad de mi padre rico entró en mi realidad. "¿Quieres decir que piensas que crear un negocio es inteligente y que tener un trabajo seguro es arriesgado?", pregunté.

Mi padre rico agitó la cabeza y dijo: "No. Aprender a crear un negocio es como aprender cualquier cosa. Pienso que afeerrarte a un trabajo seguro toda tu vida es mucho más arriesgado que correr el riesgo de aprender a crear un negocio. Un riesgo es a corto plazo y el otro riesgo dura toda la vida".

Eso pasó a finales de la década de 1960. Todavía no conocíamos las palabras *recorte de personal*. Lo único que sabía la mayoría de nosotros en esa época era que ibas a la escuela, conseguías trabajo, trabajabas toda tu vida y, cuando te retirabas, la empresa y el gobierno se encargaban de tu retiro. Lo único que nos enseñaban en casa y en la escuela era: "Obten una buena educación para que puedas convertirte en un buen empleado". Estaba implícito, pero no expreso que asistir a la escuela para convertirte en alguien más *empleable* era lo más *inteligente* que podías hacer.

Miré la comparación de mi padre rico sobre que los ricos son codiciosos versus los ricos son generosos y en ese momento supe cuál era mi realidad. En mi familia, los ricos eran considerados personas frías y codiciosas que sólo estaban interesadas en el dinero y no se preocupaban por la gente pobre.

Señalando su lista, mi padre rico dijo: "¿Entienden la diferencia de mentalidad?"

"La mentalidad es opuesta", dije sutilmente. "Va más allá de simplemente ser diferente. Por eso es que a menudo a la gente le resulta tan difícil hacerse rica. Hacerse rico requiere de más que simplemente pensar de manera distinta."

Mi padre rico asintió y dejó que la idea entrara con claridad. "Si quieren hacerse ricos, es probable que necesiten aprender a pensar exactamente de manera opuesta a como piensa actualmente."

"¿Justo como piensas tú?", le pregunté. "¿No se necesita también *hacer* las cosas de manera distinta?"

"En realidad no", dijo mi padre rico. "Si trabajas por un empleo seguro, trabajarás arduamente durante la mayor parte de tu vida. Si trabajas para crear un negocio, es probable que trabajes más duro al inicio pero trabajarás cada vez menos al final y probablemente ganarás de diez a cien o hasta mil veces más dinero. De modo que ¿quién es más listo?"

"¿Y qué hay de invertir?", pregunté. "Mi mamá y mi papá siempre han dicho que invertir es arriesgado y piensan que ahorrar dinero es inteligente. ¿Tú no *haces* las cosas de manera distinta cuando inviertes?"

Mi padre rico sonrió y se rió entre dientes con ese comentario. "Déjame enseñarte una lección muy importante en la vida." Ahora yo era mayor y él podía añadir más detalle a las primeras lecciones que nos dio a Mike y a mí." Pero antes de enseñarte la lección, ¿puedo preguntarte algo?"

"Claro, pregúntame todo lo que quieras."

"¿Qué hacen tus padres para ahorrar dinero?", preguntó.

"Tratan de hacer muchas cosas", contesté después de pensar un rato la pregunta.

"Bueno, nombra una", dijo mi padre rico. "Nombra una cosa que hacen en la que invierten mucho tiempo".

"Bueno, todos los miércoles, cuando los supermercados anuncian sus especialidades semanales de alimentos, mi mamá y mi papá toman papel y lápiz y planean el presupuesto semanal destinado para la comida. Buscan ofertas y recortan cupones de productos alimenticios", dije. "Ésa es una actividad en la que invierten mucho tiempo. De hecho, nuestra dieta en casa está basada en lo que está de oferta en el supermercado."

"Luegó qué hacen?", preguntó mi padre rico.

"Luego van a los diferentes supermercados y compran los artículos que encontraron anunciados en oferta", contesté. "Dicen ahorran mucho dinero comprando comida en oferta".



"No lo dudo", dijo mi padre rico. "¿Y compran ropa en oferta?"

Asentí. "Sí y hacen lo mismo cuando buscan comprar un coche, nuevo o usado. Pasan mucho tiempo comprando para ahorrar dinero".

"¿Así que definitivamente piensan que *ahorrar* es inteligente?", preguntó mi padre rico.

"Definitivamente", contesté. "De hecho, cuando encuentran algo en oferta, lo compran en grandes cantidades y lo colocan en su enorme congelador. Justo el otro día encontraron una oferta de carne de puerco así que compraron bastante como para seis meses. Estaban emocionados por haber encontrado una oferta así".

Mi padre rico echó a reír. "¿Carne de puerco?", dijo riéndose fuerte. "¿Cuántos kilos de carne de puerco compraron?"

"No sé, pero compraron mucho. Nuestro congelador está lleno otra vez. Pero esa carne de puerco no fue lo único que compraron, también compraron hamburguesas de otra tienda que estaba en oferta y también las guardaron en el congelador".

"¿Quieres decir que tienen un congelador sólo para esas ventas extra especiales?", preguntó mi padre rico, todavía riéndose.

"Sí", contesté. "Trabajan duro para *ahorrar* cada centavo posible. Pasan mucho tiempo recortando cupones y comprando en las ofertas. ¿Hay algo malo en ello?"

"No", dijo mi padre rico. "No hay nada malo en ello. Simplemente es una realidad diferente". "¿Tú no haces lo mismo?", pregunté. Mi padre rico rió y dijo: "Estaba esperando que lo preguntaras. Ahora puedo enseñarte una de las lecciones más importantes que aprenderás en tu vida".

"¿La lección de que tú no haces las mismas cosas que hacen mis padres?", pregunté otra vez, esperando una respuesta a mi pregunta previa.

"No", dijo mi padre rico. "La lección de que hago exactamente las mismas cosas que hacen tus padres. De hecho, tú me has visto hacerlas".

"¿Qué?", dije. "¿Tú compras ofertas y llenas tu congelador? No creo que alguna vez te haya visto hacer eso".

"No, no me has visto", dijo mi padre rico. "Pero me has visto comprar inversiones que están en oferta para llenar mi portafolio".

Con esa afirmación, me quedé sentado en silencio por un rato. "Tu compras para llenar tu *portafolio* y mis padres compran para llenar su *congelador*. ¿Quieres decir que tú *haces las mismas actividades*, pero compras cosas diferentes para llenar cosas diferentes?"

Mi padre rico asintió. Quería que su lección entrara en mi cabeza de veinte años.

"Tú haces lo mismo, pero mis padres se vuelven más pobres y tú te vuelves más rico. ¿Ésa es la lección?", pregunté.

Mi padre rico asintió con la cabeza y dijo: "Es parte de la lección".

"Cuál es la otra parte de la lección?", pregunté.

"Piensa", dijo mi padre rico. "¿De qué hemos estado hablando?"

Pensé por un momento y finalmente me llegó la segunda mitad de la lección. "Vaya", dije, "tú y mis padres hacen las mismas cosas, pero sus realidades son diferentes".

"Lo estás entendiendo", dijo mi padre rico. "¿Y qué hay de lo inteligente y lo arriesgado?"

"Vaya", dije fuerte, "piensan que ahorrar dinero es inteligente y que invertir es arriesgado". "Un poco más", dijo mi padre rico.

"Como piensan que invertir es arriesgado, trabajan duro ahorrando dinero... pero en realidad están *haciendo* las mismas

cosas que tú. Si cambiaran su realidad a invertir e hicieran las mismas cosas que tratan de hacer ahorrando dinero en carne de puerco, estarían volviéndose cada vez más y más ricos. Tú haces las mismas cosas que hacen ellos, pero tú compras negocios, inversiones en bienes raíces, acciones, bonos y otras oportunidades de negocios. Tú compras para tu portafolio y ellos compran para su congelador".

"Así que *hacen* las mismas cosas pero desde una realidad diferente", dijo mi padre rico. "Es su realidad la que ocasiona que sean pobres o clase media... *no* sus actividades",

"Es su realidad mental la que los hace pobres", dije sutilmente. "Es lo que consideran *inteligente* y lo que consideramos *arriesgado* lo que determina nuestro nivel socioeconómico en la vida". Estaba empleando una palabra nueva que había aprendido de mi clase de economía de la universidad.

Mi padre rico prosiguió diciendo: "Hacemos las mismas cosas pero operamos con una mentalidad diferente. Yo opero con la mentalidad de una persona rica y tus padres operan con una mentalidad de clase media".

"Por eso siempre has dicho: 'Lo que piensas que es real es tu realidad'". Añadí sutilmente.

Mi padre rico asintió y continuó, diciendo: "Y, como piensan que invertir es arriesgado, encuentran ejemplos de personas que han perdido su dinero o casi lo han perdido. Su realidad los ciega para ver otras realidades. Ven lo que piensan que es real, aunque no sea del todo real".

"De modo que una persona que piensa que tener un trabajo seguro es inteligente encuentra ejemplos de por qué crear un negocio es arriesgado. Una persona buscará verificar la realidad en la que quiere creer", añadió Mike.

"Así es", dijo mi padre rico. "¿Tiene sentido? ¿Han entendí

do la lección?"

Asentí, no obstante, seguía interiorizando la lección. Señalando la línea sobre la libreta amarilla que decía "una casa grande" y "condominios de departamentos", dije: "Así que mi mamá y mi papá siempre están buscando comprar una casa de ensueño más grande y tú siempre estás buscando comprar mayores condominios de departamentos. Ambos están haciendo lo mismo, pero tú te estás haciendo más rico mientras que mi mamá y mi papá sólo consiguen pagos de hipoteca más altos. Ése es otro ejemplo del poder de la mentalidad y la realidad, ¿no es cierto?"

"Así es", dijo mi padre rico. "Y, ¿por qué tus padres siempre están comprando una casa más grande?"

"Porque el pago de mi padre sigue aumentando de modo que sus impuestos siguen aumentando. Su contador le dice que compre una casa más grande porque así obtiene una mayor deducción de impuestos por pagos de hipoteca más altos", contesté.

"Y él piensa que es *inteligente*... ¿verdad?", preguntó mi padre rico. "Piensa que es inteligente porque cree que su casa es un activo y obtiene una gran deducción de impuestos por parte del gobierno".

Asentí y agregué: "Y piensan que comprar condominios de departamentos es *arriesgado*".

"Los dos obtenemos las mismas reducciones de impuestos, exceso que éstas me hacen más rico y las de tus padres los hacen luchar más y trabajar más duro. Yo tengo reducciones de impuestos por *buena deuda*, que es la deuda que me hace más rico y tu mamá y tu papá adquieren reducciones por *deuda mala*. ¿Ahora entienden cómo su idea de lo *inteligente* y lo *arriesgado* determina la realidad de una persona?", preguntó mi padre rico.

Mike y yo asentimos. "Ahora lo entiendo mejor", dijo Mike.

"Pero qué hay de la última línea?", pregunté señalando "los ricos son codiciosos" y "los ricos son generosos".

"Primero que nada, uno no tiene que ser rico o pobre para ser codicioso o generoso. El mundo está lleno de gente pobre que es codiciosa así como hay gente pobre generosa y viceversa", dijo mi padre rico. "Y como siempre les he dicho, hay muchas formas de hacerse rico. Puedes aumentar tu riqueza siendo tacaño, pero el problema es que sigues siendo tacaño al final del día. Puedes hacerte rico casándote con alguien por dinero, lo cual es un deporte muy popular, pero también sabemos en qué te convierte. Puedes hacerte rico siendo un estafador, pero ¿para qué arriesgarse a ir a la cárcel cuando es mucho más fácil hacerse rico fuera de ella? Y puedes hacerte rico teniendo suerte, pero el problema es que tienes que confiar en tu suerte más que en tu inteligencia cuando quieres hacerte rico".

Ya había oído esto muchas veces. En ese momento realmente quería que me aclararan más cómo hacerse rico y ser generoso así que ejercí presión preguntando: "¿Entonces qué hay de las diferencias entre 'los ricos son codiciosos' y 'los ricos son generosos'?"

"¿Se acuerdan de cuando les conté sobre hacer más y más con menos y menos?", preguntó mi padre rico en respuesta a mi pregunta.

Los dos asentimos ante la pregunta.

"Bueno, hacer *más y más con menos y menos* es una forma de ser generoso. De hecho, la forma más fácil de hacerse rico es siendo generoso", dijo mi padre rico.

"Te refieres a hacerte rico sirviendo a más personas", dijo Mike.

"Así es", dijo mi padre rico. "Cada vez que quiero ganar más dinero, lo único que tengo que hacer es preguntarme cómo puedo servir a más personas".

Luego Mike dijo: "Mi papá nunca ha dicho esto frente a ti, pero pienso que estás listo para escuchar su siguiente lección. Ya tenemos edad suficiente para entenderlo un poco mejor".

"¿Entender qué?", pregunté. "Tú debes decírselo", pidió Mike.

"Ya has empezado, así que bien puedes terminar lo que empezaste".

Mike se volvió hacia mí y comenzó a hablar con tranquilidad. "Tu papá siempre te ha dicho que los ricos son codiciosos. ¿No es así?"

Asentí diciendo: "En muchas palabras". "La razón por la que dice eso es porque piensa que los ricos deberían pagarle cada vez más a una persona a medida que se quede más tiempo en un empleo. Lo llama antigüedad o escalafón. ¿Cierto?" Asentí.

"Pero puedes entender que, en su mayoría, la persona con frecuencia está haciendo la misma cantidad de trabajo o haciendo el mismo trabajo", preguntó Mike sutilmente.

"Eso lo entiendo", contesté. "Pero mi papá no lo ve de ese modo. Realmente cree en los aumentos de sueldo basados en la lealtad y la antigüedad". "Así que tu padre piensa que los ricos son codiciosos porque no pagan por lealtad y antigüedad. ¿No es así?" "Así es", contesté.

"¿Puedes ver cómo querer más dinero por hacer la misma cantidad de trabajo puede ser codicioso?", preguntó Mike. "O querer que se te paguen horas extra o dinero adicional si el trabajo que realiza la persona está fuera de la descripción de lo que debes hacer?"

Pero así es como ganan dinero las personas en el mundo de mi papá", dije. "Es su realidad".

"Esa es la palabra", dijo mi padre rico. "La palabra es *realidad*. Venimos de realidades diferentes. En mi mundo, pedir

mas dinero por hacer el mismo trabajo es codicioso. En mi

mundo, si quiero más dinero, primero necesito hacer más y más por menos y menos dinero, para más y más gente, entonces me hago rico".

"Por esa razón papá nos hizo leer la biografía de Henry Ford", dijo Mike. "Henry Ford se volvió uno de los hombres más ricos del mundo porque proporcionaba automóviles a cada vez más personas por cada vez menos costo. Desde el punto de vista de mi papá, Henry Ford era un hombre muy generoso. No obstante, muchas otras personas piensan que era codicioso porque, desde su realidad, explotaba a los trabajadores. El conflicto surge porque la realidad es diferente".

"Entiendo", dije. "A medida que he ido creciendo, he notado las diferencias que existen entre las personas que están dispuestas a hacer cada vez más por menos dinero y las personas que quieren hacer cada vez menos por más dinero. En el mundo de mi padre, a los profesores universitarios es a quienes se les paga más y a los maestros es a quienes se les paga menos. Lo llaman 'escalafón'. Y es el modelo de realidad al que pertenece mi padre".

"Y tienen derecho a pensar que es una mentalidad *inteligente*", dijo mi padre rico. "Pero ésa no es la forma como pienso yo".

"Por esa razón es que tu padre tiene una casa más grande que el mío", dijo Mike. "Mi papá ha pasado años construyendo y creando departamentos para poder proporcionarles a más familias habitación de mejor precio cada vez. Entre más departamentos construye, más baja el precio de la renta. De no ser por gente como mi papá, muchas familias con bajos ingresos estarían pagando rentas más altas porque habría pocos departamentos disponibles. Más departamentos significa rentas más bajas. Es el principio económico básico de la oferta y la demanda. Tu papá trabajó duro para comprar casas cada

vez más grandes para él y su familia. No le proporciona casa a nadie más y, no obstante, sigue pensando que los ricos son codiciosos. Es la realidad de tu padre, pero no es la realidad del mío".

Permanecí sentado en silencio agradecido de que Mike y su papá hubieran sido lo más amables posible conmigo sobre ese tema. Estaban haciendo su mejor esfuerzo para destacar a mis ojos las diferencias en los mundos de los *codiciosos* y los *generosos*. A la edad de veinte años, comencé a hacer un cambio en mi realidad. Sabía que podía elegir la realidad que quisiera y la realidad que estaba eligiendo era la realidad de mi madre rico. Y ésa era la de muchos ricos que eran generosos. Sabía que a partir de ese momento, si quería hacerme rico, primero necesitaba averiguar cómo ser más generoso. Sabía que podía elegir intentarlo y hacerme más rico pidiendo más dinero por menos trabajo, pero también sabía que podía hacerme más rico haciendo más por más personas. Tenía esa lección de realidad. Como decía mi padre rico: "La mentalidad no es diferente. Es una mentalidad opuesta". A la edad de veinte años estaba empezando a pensar en dirección opuesta a la mentalidad de mi familia. Para poder retirarme joven y rico, lo único que necesitaba hacer era descubrir cómo ser cada vez más generoso, no cada vez más codicioso. Comencé a ver que la forma de pensar de mi familia era la forma de pensar más codiciosa.

En el libro número dos, *El cuadrante de flujo de efectivo de Padre Rico*, escribí sobre las diferentes personas que se encuentran en los diferentes cuadrantes que se muestran a continuación:



Los diferentes cuadrantes representan diferentes realidades. Para que una persona cambie de cuadrante o esté en dos o más cuadrantes requiere de un cambio de realidad. Por ejemplo, el cuadrante E, de *empleado*, es el cuadrante que ve el mundo desde la realidad de tener un trabajo seguro.

El cuadrante A, de *pequeño negocio* o de *auto empleado*, es el cuadrante que ve el mundo desde la mentalidad de la independencia personal, con la idea de hazlo por tu cuenta o de la mentalidad enfocada en la individualidad. Incluso en esta comparación, la comparación entre el cuadrante A y el cuadrante D, el de los negocios, encuentras cómo entra en juego el poder del apalancamiento. Una de las diferencias principales entre un negociante que tiene un negocio pequeño y un negociante a gran escala se refiere a cuántas personas más sirve ese dueño de un negocio. El dueño de un negocio grande

hará su mejor esfuerzo por construir un sistema que sirva al mayor número de gente posible. El dueño de un negocio pequeño a menudo depende de su toque personal para servir al mayor número posible de gente. El problema con el cuadrante A es que al dueño de un negocio pequeño con frecuencia se le agota el tiempo y no es capaz de servir a tanta gente como el dueño de un negocio grande. Así que una de las diferencias entre el dueño de un negocio pequeño y el de un negocio grande es que el dueño de un negocio pequeño sirve a la gente personalmente y el dueño de un negocio grande usa un sistema para servir al mayor número posible de personas.

El cuadrante I, de *inversionista*, es el terreno de juego de los ricos. Los inversionistas hacen dinero con dinero. No tienen que trabajar pues su negocio está trabajando por ellos.

Una *sugerencia*: Puede que quieras responder unas rápidas preguntas. Son las siguientes:

En *tu* familia, ¿cuál era la realidad sobre los siguientes temas?

	Inteligente	Arriesgado
1 Tener un trabajo seguro	_____	_____
2 Crear un negocio	_____	_____
3 Tener una casa grande	_____	_____
4 Tener condominios de departamentos	_____	_____
5 Ahorrar dinero	_____	_____
6 Invertir dinero	_____	_____
Lo ricos son	codiciosos _____	generosos _____

Ahora es probable que quieras responder las mismas preguntas con base en tu realidad. Pedí que primero tomaras la posición de tu familia porque esa realidad puede ser una realidad emocional muy fuerte. Después de comparar tu realidad

con la de tu familia, puede que entiendas algunas de las diferencias de realidad entre diferentes miembros de la misma familia.

Para retirarme joven y rico, tuve que rechazar parte de la realidad de mi familia antes de poder adoptar y encontrar mis propias realidades. Para que Kim y yo pudiéramos retirarnos jóvenes y ricos, tuvimos que encontrar formas de servir cada vez a más gente, en lugar de que nos pagaran más por servir a menos.

## CAPÍTULO 7

# Cómo trabajar menos y ganar más

"Si quieres hacerte rico", decía mi padre rico, "no pidas un aumento. En lugar de pedir un aumento, comienza a preguntar cómo puedes servir a más gente. De hecho, si tomas en serio tu deseo de hacerte rico, en realidad no quieres un aumento. Si te dan un aumento, estás trabajando por el tipo de dinero *equivocado*".

En un capítulo previo, compartí cómo me retiré prematuramente aumentando mi deuda en lugar de tratar de salir de las deudas, cosa que tratan de hacer la mayoría de las personas. La lógica que se encuentra tras esta mentalidad es que hay *buena deuda* y *mala deuda* y la mayoría de las personas están cargadas de malas deudas. Lo mismo resulta cierto con el ingreso. La mayoría de las personas *no* están conscientes de que hay *buen ingreso* y *mal ingreso*... y la mayoría no se hace rica porque trabaja duro por un mal ingreso... y cuando pides un aumento, pides un aumento de mal ingreso. Si quieres retirarte joven y rico, necesitas trabajar duro por el tipo correcto de ingreso.

En libros anteriores expliqué los tres tipos diferentes de ingreso, que son:

- 1 *Ingreso ganado*: El ingreso ganado es el que recibes cuando trabajas por dinero. Es el ingreso que viene en la forma de

un cheque con tu pago. También es el tipo de ingreso del que pides más cuando pides un aumento, bono, pago de tiempo extra, comisiones y gratificaciones.

2. *Ingreso de portafolio*: El ingreso de portafolio es generalmente el ingreso de activos en papel como acciones, bonos y fondos de inversión. Una gran mayoría del total de cuentas de retiro están contando con el ingreso de portafolio en el futuro.
3. *Ingreso pasivo*: El ingreso pasivo generalmente es el ingreso que proviene de los bienes raíces. También pueden ser los ingresos provenientes de regalías, de patentes o del uso de tu propiedad intelectual como canciones, libros u otros objetos de valor intelectual.

### Por qué a mi padre rico no le gustaba el ingreso ganado

En la mente de mi padre rico, el peor tipo de ingreso por el cual se podía trabajar duro era el *ingreso ganado*. Para él, era el peor ingreso por cuatro razones principales:

1. Es el ingreso con impuestos más altos y es el ingreso con menos *control* sobre cuánto pagas en impuestos y cuándo los pagas.
2. Tienes que trabajar personalmente para ganarlo y ocupa tu valioso tiempo.
3. Hay muy poco apalancamiento en el ingreso ganado. La forma principal en que las personas aumentan su ingreso ganado es trabajando más duro.
4. Con frecuencia no hay valor residual por tu trabajo. En otras palabras, tú trabajas, te pagan y luego tienes que volver a

trabajar para que te vuelvan a pagar. Una vez más, para mi padre rico, había muy poco apalancamiento en trabajar para obtener ingreso ganado.

Mientras crecía, siempre me pareció interesante que a mi padre rico no le gustara el *ingreso ganado*. Con frecuencia decía: "El peor consejo que puedes dar a tus hijos es asistir a la escuela para obtener un empleo bien pagado". La razón por la que decía esto no es porque estuviera en contra de la escuela... estaba en contra de enseñar a los hijos a pasarse la vida trabajando para obtener un ingreso ganado. La mayoría de las personas que yo conocía soñaban con empleos bien remunerados con mucho *ingreso ganado*. Como dije antes, la diferencia en realidades era más que simplemente diferente. Era exactamente lo opuesto. Mi padre rico decía: "Enseñar a la gente a pasarse la vida trabajando por un ingreso ganado es como enseñar a alguien a ser un esclavo bien pagado para toda su vida".

### Por qué a mi padre rico le gustaba el ingreso pasivo

Aunque mi padre rico recibía los tres tipos de ingreso, si se le daba a escoger entre los tres, siempre elegía el ingreso *pasivo*. ¿Por qué? Porque era el ingreso por el que tenía que trabajar menos, con frecuencia es el que menos impuestos tiene y le daba parte de las ganancias más altas de manera constante durante un largo periodo. En otras palabras, trabajaba duro por el Ingreso *pasivo* porque, a largo plazo, trabajaba cada vez menos, servía cada vez a más gente y ganaba cada vez más a medida que se hacía mayor.

En mi búsqueda por retirarme joven y rico, tuve que saber por qué tipo de dinero debía trabajar duro. Kim y yo pudimos retirarnos pronto porque nuestro plan nos tenía trabajando duro para obtener ingreso *pasivo* y no ingreso *ganado*, que es lo que



hace la mayoría de las personas. Otra diferencia es que planeamos retirarnos con más ingreso *pasivo* y no ingreso de *portafolio*, que es como la mayoría de las personas planean retirarse. Aunque muchas personas *sí* se retiran con ingreso de portafolio, no siempre es el mejor ingreso porque es el segundo en recibir los impuestos más altos de entre los tres tipos de ingreso... y los impuestos son tu mayor gasto individual en toda la vida. Este capítulo te explicará por qué.

Mi padre rico tenía los tres tipos de ingreso. La razón por la que los tenía era porque cada tipo de impuesto tenía diferentes ventajas y desventajas. Mi padre pobre trabajaba duro para obtener un solo tipo de ingreso. Esa diferencia entre los dos hombres se agrandó al medirla durante todo el tiempo de su vida laboral.

## Mis padres trabajaron duro para ganar distintos tipos de dinero

Mis dos padres no trabajaban duro para obtener el mismo tipo de dinero. Mi padre pobre decía en repetidas ocasiones: "Ve a la escuela para que puedas obtener un empleo bien remunerado". Mi padre rico decía: "No es cuánto ganas lo que cuenta, sino cuánto dinero conservas". Él proseguía diciendo: "El ingreso ganado es el que más trabajo requiere de ti y es el que te permite mantener la menor cantidad de dinero".

## Dinero a 50 por ciento

Mi padre rico a menudo llamaba al *ingreso ganado*, el ingreso que recibes de un cheque con tu pago, "dinero a 50 por ciento". La razón por la que lo llamaba "dinero a 50 por ciento" es porque sin importar cuánto dinero ganes, el gobierno siempre toma por lo menos 50 por ciento de una u o lía forma. Si ganas 50000 dolara

al año hoy en día, entonces es probable que por lo menos 25 000 se vayan para el gobierno, la mayor parte antes de que siquiera llegue a tus manos (a través de la retención). Incluso después de que recibes los 25 000 dólares restantes, el cobro de impuestos continúa. Como sabe la mayoría de la gente, te cobran impuestos cuando ganas, gastas, ahorras, inviertes y cuando te mueres. De hecho, tus impuestos al momento de morir pueden ser muy altos si no estás adecuadamente preparado para la circunstancia. Como decía con frecuencia mi padre rico: "Si no tienes un plan para tu dinero después de morir, el gobierno sí lo tiene".

Desde el punto de vista de mi padre rico, no era muy inteligente trabajar duro y que el gobierno tomara por lo menos 50 por ciento de lo que tanto trabajo te costó ganar.

(Hace unos años, la tasa de impuestos era todavía más alta de 50 por ciento. Aunque la tasa ha bajado en los últimos años, muchas de las exenciones se han eliminado para compensar la disminución de las tasas de impuestos. El hecho es que, cuando mi padre rico estaba en sus mejores años para ganar dinero, él menudo llamaba al ingreso ganado "dinero a 80 por ciento" porque eso era lo que el gobierno tomaba de la gente que tenía un ingreso ganado alto.)

Mi padre pobre no sabía que había una diferencia en los distintos tipos de ingreso. Y como no lo sabía, trabajó muy duro

■ obtener dinero a 50 por ciento y luego compró una casa  
 ■ para obtener una reducción de impuestos que él nunca tuvo. En lugar de averiguar más sobre los distintos tipos de ingreso, mi papá regresó a la escuela para obtener

un ingreso y un aumento. En otras palabras, trabajó duro, estudió... y ganó más y pagó cada vez más impuestos porque él trabajaba para ganar dinero a 50 por ciento. Mi padre rico tenía dificultades para entender a la gente que quería la vida buscando un trabajo mejor pagado o un au-

mentó en el pago. Con frecuencia decía: "Cuando obtienes un aumento, también lo hace el gobierno". Para él, pasarte la vida trabajando para obtener dinero a 50 por ciento no era lo más inteligente financieramente.

### Dinero a veinte por ciento

La mayoría de las personas hoy en día están intentando retirarse utilizando lo que mi padre rico llamaba dinero a veinte por ciento, es decir, dinero de ganancias en bienes de capital o apreciación de acciones y, a veces, bienes raíces. La tasa solía ser mucho más alta hace apenas unos años, lo que significa que trabajar por ganancias en bienes de capital es todavía más inteligente en la actualidad. Cuando escuchas que los políticos dicen: "Mi oponente está dando una reducción fiscal a los ricos", con frecuencia se refieren a algún tipo de reducción de impuestos en el ingreso de inversiones.

Muchas personas son financieramente más inteligentes y no están trabajando tan duro para ganar *ingreso ganado*. Muchas personas están pidiendo opciones de acciones que pueden ser dinero a veinte por ciento, si la empresa tiene éxito. (Cierta parte se trata como ingreso ganado, pero el aumento de valor posterior puede ser dinero a veinte por ciento.) Una opción de acciones también puede carecer de valor si el negocio no mejora su valor percibido para el mercado. El punto es que la gente se está poniendo al corriente con las ventajas de impuestos y los diferentes niveles de apalancamiento de los diferentes tipos de ingreso. La brecha creciente entre los que tienen y los que no tienen se da porque la mayoría de las personas no está consciente de que hay diferentes tipos de ingreso... y trabaja duro por el tipo equivocado de ingreso

### Dinero a 0 por ciento

Una de las razones por las que Kim y yo nos retiramos pronto fue que utilizamos dinero de impuestos diferidos y muchas veces usamos lo que mi padre rico llamaba dinero a 0 por ciento. El dinero de impuestos diferidos es dinero de ganancias en bienes de capital que no recibe un impuesto de inmediato... y se difiere por la cantidad de tiempo en que elijamos diferir pagar esos impuestos.

Por ejemplo: Dimos un pago inicial de 5 000 dólares y compramos una casa de 50 000. Dos años después, la vendimos por 100 000 dólares. En consecuencia, tuvimos una ganancia en bienes de capital de 50 000 dólares pero elegimos no pagar veinte por ciento por ganancias en bienes de capital, que habría sido de aproximadamente 10 000 dólares. En lugar de pagar el impuesto por ganancias en bienes de capital, como lo harías si hubieras obtenido la misma cantidad de un fondo de acciones o un fondo de inversión, dividimos nuestras ganancias y refinanciamos 55 000 dólares, que correspondían a 50 000 dólares en ganancias más nuestros 5 000 dólares originales de pago inicial para nuestra siguiente inversión. En otras palabras, teníamos un porcentaje de ganancia de mil por ciento en dos años y no pagamos ningún impuesto inmediato. Legalmente *diferimos* nuestros impuestos y usamos lo que técnicamente era dinero del gobierno como el pago inicial para un condominio más grande con valor de < U) 000 dólares. Entonces, usamos el dinero del banco y parte del beneficio del dueño para ayudarnos a financiar los 275 000 dólares restantes que no teníamos. No sólo usamos DOP (dinero de otras personas), usamos el dinero del gobierno para ayudarnos a retirarnos jóvenes y ricos. Entre 1988 y 1994, utilizamos esta estrategia de inversión e impuestos muchas veces.

En Estados Unidos, una de las ventajas de invertir en bienes raíces en lugar de en activos en papel es la exención legal en el

código de impuestos. La razón por la que el gobierno permite esa exención es porque quiere que los inversionistas mantengan su dinero invertido en bienes raíces para proporcionar un suministro de habitación para personas que eligen no comprar o que no pueden comprar una casa propia. La reducción de impuestos hace que inversionistas como Kim y yo sigamos proporcionando un abundante suministro de casas en renta, manteniendo bajos los costos de vivienda. Esos incentivos de impuestos también mantienen vibrante a la industria de bienes raíces y ayuda a la economía de la nación a permanecer fuerte, puesto que los bienes raíces constituyen un sector grande de la economía de Estados Unidos. Si la industria de bienes raíces sufre, también lo hace el país.

## Dinero libre de impuestos

Hay muchas formas de ganar dinero libre de impuestos. Una forma es invertir en bonos municipales libres de impuestos. Un ejemplo sería una persona que pone mil dólares en un bono libre de impuestos a una tasa de interés de cinco por ciento. Eso significa que cada año esa persona recibirá 50 dólares libres de impuestos. Aunque es posible que no suene emocionante, hay muchas veces en que una ganancia así es deseable.

## Dinero libre de impuestos de dinero a 0 por ciento

Otra forma de diferir impuestos es tomar la depreciación de las mejoras a tu propiedad. Por ejemplo, digamos que compro una propiedad de renta en 100 000 dólares. El terreno está valuado en 20 000 dólares y el edificio en 80 000. El gobierno me permite depreciar el edificio y no pagar impuestos por el monto de la depreciación. Digamos que el gobierno me permite tomar un

periodo de veinte años de depreciación por la mejora de 80 000 dólares. En muchas formas, eso compensa 4 000 dólares de ingreso adicional sobre el que no tengo que pagar impuestos en ese año. Aunque 4 000 dólares pueden no parecer mucho dinero, cuando tu portafolio es de millones de dólares, esa cantidad sólo en depreciación, cuando se combina con otras pérdidas que *no* son pérdidas en realidad, puede ser significativa.

Un método que usan los ricos para recibir legalmente dinero libre de impuestos es simplemente seguir difiriendo sus ganancias en bienes de capital de bienes raíces y luego, al final de su vida, convierten esos bienes raíces en algo así como un fondo de caridad en su memoria. Al momento de hacer eso, *nunca* tendrán que pagar impuestos por todas esas ganancias en bienes de capital o por la depreciación que difirieron y usaron durante gran parte de su vida. Sus familias con frecuencia se han vuelto muy acaudaladas a través de diferir los impuestos por esos activos que donan y ya no necesitan el activo que los hizo ricos. Han hecho suficiente dinero para adquirir otros activos. De nuevo, ser generoso deja dinero.

## Consejo competente

El mejor consejo en este momento es que busques consejo competente. No soy abogado fiscal, contador fiscal ni abogado estatal. Ésas son áreas del derecho altamente especializadas y complejas que requieren del mejor consejo que puedas encontrar, en especial si eres rico o si planeas volverte rico'. Como decía a menudo mi padre rico: "El consejo más *caro* que puedes recibir es el consejo gratuito. Es el consejo que te dan tus amigos y parientes que no son ricos y que no tienen planes de hacerse ricos".

## Mal consejo

No sólo puedes obtener malos consejos de amigos y familiares, también puedes recibir malos consejos de supuestos asesores financieros profesionales.

A muchas personas se les aconseja que su casa es la mejor deducción de impuestos. En mi opinión, ese consejo entra en la categoría de mal consejo. En Estados Unidos, por cada dólar que pagas de interés, el gobierno te permite aproximadamente 30 por ciento de deducción de impuestos. Eso significa que, si le das un dólar al gobierno, te permitirá ahorrar 30 centavos. Si te parece que esto tiene sentido, mándame un dólar y yo te devolveré 50 centavos. Otro punto menor que la mayoría de los asesores no te dicen es que cuando sobrepasas aproximadamente 125 000 dólares en ingreso ganado, comienzas a perder esa tasa de deducción de intereses por tu casa. Ésa es otra razón por la cual no hay que trabajar duro para obtener ingreso ganado ni hay que comprar una casa grande por sus ventajas de impuestos.

## La mejor exención de todas

En el capítulo anterior, escribí sobre las diferencias entre lo que algunas personas consideraban inteligente y otras consideraban arriesgado. En mi primer ejemplo, afirmé que mi padrín pobre pensaba que tener un trabajo seguro era inteligente y que crear un negocio era arriesgado. Mi padre rico lo veía de manera completamente opuesta. Él decía: "Si trabajas por la seguridad en el trabajo, aprenderás cada vez menos entre más trabajos. Para mí, ése es un precio muy alto a cambio de un poco de seguridad".

Hoy, como cuando era niño, la mejor forma de ganar dinero es trabajar menos y tener tu propio negocio

•.ando la mejor exención del mundo. Una razón para empezar tu propio negocio es:

La diferencia de cuando pagas tus impuestos.

<i>Empleado</i>	<i>Dueño de un negocio</i>
Gana	Gana
Se le descuentan impuestos (hasta lo que queda	Gasta
	Paga impuestos de lo que le queda

El empleado hoy paga por muchas de las mejores cosas de la vida con el dinero que le queda *después* de que se le descuentan los impuestos. Por ejemplo, la mayoría de los empleados tienen que pagar su automóvil con dinero posterior al pago de impuestos. Al dueño de un negocio se le permite pagar su automóvil con dinero *antes* de que se descuenten los impuestos si se usa para el negocio y cumple con ciertos requisitos. Cuando estás trabajando para obtener dinero a 50 por ciento, tu automóvil puede ser mucho más caro que el que el jefe, aunque cueste menos. Incluso cosas como boletos para el fútbol, viajes o cenas, la guardería de tus hijos y otros beneficios con frecuencia se pueden pagar con dinero anterior al descuento de impuestos. El dueño de un negocio puede pagar muchas cosas con dinero *anterior* al descuento de impuestos... mientras que el empleado lo paga con dinero *posterior* al descuento de impuestos. (Deben considerarse gastos legítimos de negocios y pueden estar sujetos a restricciones.) Así que no es la mayoría de los estadounidenses está trabajando para ganar dinero a 50 por ciento, sino que la mayoría está pagando por las cosas buenas de la vida con un dinero que ha sido reducido a la mitad. Cuando estudié esta diferencia con mi padrín rico, rápidamente me di cuenta de que el precio de tener un trabajo seguro era muy costoso.

## Advertencia

Unas palabras de advertencia: Este libro no es un libro de texto en materia legal. Este libro sólo está escrito para hacerte consciente de algunas de las diferencias de ingreso. Te hago esta advertencia porque es legal reducir impuestos siempre y cuando uses esas estrategias de impuestos *buscando hacer más dinero*. Si usas las mismas estrategias *sólo para minimizar impuestos*, entonces, técnicamente estás quebrantando la ley. Este es un punto muy importante y es la razón por la que te recomiendo que busques el mejor consejo posible en materia de impuestos. He conocido a demasiadas personas que hacen las cosas sólo con el objetivo de ahorrar impuestos y han sido severamente castigadas por el gobierno. De nuevo, la mejor asistencia profesional en esta área de la ley con frecuencia es invaluable.

Si quisieras tener más información sobre impuestos, corporaciones y otras estrategias legales para minimizar impuestos, es probable que te interese acudir a [richdad.com](http://richdad.com) y ver nuestra biblioteca de cintas de audio de diez dólares así como la serie de libros *Rich Dad's Advisors TM (Asesores de Padre Rico MR)*. Las cintas de audio son entrevistas únicamente informativas con algunos de mis asesores en cuestiones técnicas, mientras que los libros han sido escritos por nuestros asesores sobre sus especialidades individuales. Por favor recuerda que sólo son productos educativos. Siempre recomiendo que primero consultes asesores profesionales antes de llevar a cabo algún tipo de acción financiera.

## Muy pocas deducciones de impuestos

Cuando estudias y comprendes el Cuadrante de flujo de efectivo pronto empiezas a darte cuenta de que las leyes de impu-

son lo peor para el empleado. De hecho, los empleados que reciben el pago *más bajo* son quienes pagan el *porcentaje más alto de impuestos*, ni qué decir de que el gobierno trabaja para proteger a la clase trabajadora. Incluso el cuadrante A (de los autoempleados) tiene más exenciones que el cuadrante E (de los empleados).

El mejor cuadrante es el cuadrante D (el de los dueños de negocios) simplemente porque éste te permite aprovechar las diferentes leyes en materia de impuestos en los diferentes cuadrantes. Por ejemplo, como una persona del cuadrante D, yo puedo utilizar las ventajas fiscales del cuadrante E, el cuadrante A y el cuadrante I. Esto no necesariamente es así para el resto de la gente que sólo se encuentra en el cuadrante E o A. En otras palabras, si eres un empleado o autoempleado profesional en Estados Unidos como un abogado o médico, no se te permite utilizar las mismas exenciones de las que disfruta una persona del cuadrante D. No obstante, la persona del cuadrante D puede utilizar las leyes de los cuadrantes E, A e I cuando le resulte conveniente. De nuevo, un consejo competente en cuestiones financieras y fiscales así como la planificación son importantes si quieres usar esas leyes en tu provecho.

## ¿Para ganar qué tipo de dinero estás trabajando «Inro»?

La pregunta es: ¿Para ganar qué tipo de dinero estás trabajando duro? Si trabajas para ganar dinero a 50 por ciento, tendrás que hacerlo más duro que la persona que trabaja para ganar dinero menos costoso y el dinero más costoso se encuentra en el cuadrante E. Si le preguntas a cualquier contador público, ■ dirá que puede hacer muy poco por ti en el cuadrante E. El

gobierno ha bloqueado la mayoría de las exenciones para ese cuadrante.

Para las personas que se encuentran en el cuadrante E, el de los empleados, la mejor ventaja que tienen es su 401(k). Yo tengo uno. Sin importar si estás planeando volverte una persona segura, cómoda o rica, todo el mundo debería maximizar las ventajas de su 401(k). Para muchas personas del cuadrante E es la única exención que tienen disponible.

### El problema con un 401(k)

Aunque recomiendo que todo el mundo tenga y maximice las contribuciones a un 401(k), si califican para uno, hay un gran defecto que le veo. El defecto es que aunque ahorres tu dinero en él y con fortuna crezca libre de veinte por ciento de impuesto sobre ganancias en bienes de capital, cuando lo saques, al momento de tu retiro, se te cobran impuestos a una tasa de 50 por ciento de ingreso ganado. Aunque creas que estás invirtiendo en *portafolio* o en dinero a veinte por ciento, cuando lo obtienes, de cualquier forma se te cobran impuestos según tasas de ingreso *ganado*. En otras palabras, aunque tú invertiste en dinero a veinte por ciento con impuestos diferidos, se te cobran impuestos según tasas de dinero a 50 por ciento cuando lo necesitas. Eso significa que trabajas toda tu vida para ganar dinero a 50 por ciento y cuando te retiras se te sigue cobrando según la tasa de 50 por ciento. (Por supuesto, si tu empleador duplica tus contribuciones al 401(k), tiene sentido maximizar tus contribuciones.)

El segundo problema con un 401(k) es que sólo funciona para personas que están planeando ser pobres. Si tu ingreso sigue siendo alto después de retirarte, sigues pagando impuestos más altos sobre tu dinero de retiro porque tu ingreso sube, no baja.

Cuando explico los tres niveles diferentes de planes financieros, uno tiene que ser seguro, otro tiene que ser cómodo y otro tiene que ser rico, recuerda que hay diferentes vehículos de inversión para cada tipo de plan. Los planes y ahorros 401(k) son parte integral de mis planes para estar seguro y cómodo. No son parte de mi plan para ser rico.

### El problema con la Seguridad Social

El problema con la Seguridad Social es que sólo funciona para personas que quieren ser pobres. Si después de retirarte encuentras que la Seguridad Social no es suficiente para seguir viviendo y trabajas para ganar ingreso ganado, el gobierno comenzará a reducir tus pagos de Seguridad Social. En otras palabras, la única forma de recibir un pago completo es elegir ser pobre, en la mayoría de los casos.

### El problema con los ahorros

Para las personas que piensan en tener todo su dinero en el banco, pensando que ahorrar es inteligente, su dinero está trabajando por dinero a 50 por ciento. Yo también tengo dinero en el banco, pero no pienso que ahorrar sea inteligente como mucha gente lo hace. Tengo dinero ahorrado como parte de mi plan financiero para estar seguro, no como parte de mi plan para ser rico. Esto es cierto aunque no pienso que sea inteligente tener mi dinero trabajando por dinero a 50 por ciento así como perder terreno por la inflación.

### La peor realidad

En los capítulos siguientes, aprenderás por qué el consejo: "Ve a UOla, consigue un empleo, trabaja duro, ahorra dinero, pon

dinero en tu 401(k)" podría ser el peor consejo desde el punto de vista de los impuestos. En cada paso del camino, el consejo recomienda trabajar duro para ganar dinero a 50 por ciento. Mi padre pobre era pobre porque ése era su consejo para él mismo y para sus hijos. Era su única realidad con relación al dinero.

## Cómo puedes tener más ingreso con impuestos ventajosos

Si quieres retirarte joven y rico necesitarás seguir los consejos de mi padre rico. Y sus consejos comenzaron con la idea de que te encargaras de tus propios negocios.

Con el simple hecho de empezar un negocio pequeño en tu casa, de comprar una franquicia o de unirse a una compañía de mercadería en red, te estás moviendo hacia un ingreso con impuestos más ventajosos. Si puedes reducir el costo de algunos de tus gastos, con sólo utilizar dinero con impuestos ventajosos estás avanzando financieramente. Pero siempre recuerda que *tu propósito debe ser hacer más dinero y no sólo evitar pagar impuestos*. Uno se considera planeación de impuestos el otro, evasión fiscal.

Si estás interesado en descubrir cómo trabajar para ganar más dinero con impuestos ventajosos, es probable que quieras consultar nuestro sitio de Internet para otros productos que tenemos con el fin de ayudar a la gente que quiere más educación; por ejemplo, tenemos dos productos creados por contadora fiscal personal, Diane Kennedy. Esos productos

1. *Tu primer paso hacia la libertad financiera*: un programa de cuatro casetes de audio y un libro de trabajo.
2. *Las exenciones de los ricos*: libro de la serie *Rich Listeners' Advisors (Asesores de Padre Rico)* publicado por Warner

Books con una explicación a mayor profundidad sobre cómo tener un negocio te puede ayudar a ganar más dinero con impuestos ventajosos.

Siempre recuerda que por buenos que sean esos productos, no son un sustituto para encontrar a tus propios asesores profesionales. La estrategia de impuestos no es una actividad de légalo usted mismo para las personas que toman con seriedad hacerse ricas y mantenerse así. Esos dos productos pueden ser una gran ayuda con el fin de asistirte para que encuentres asesores competentes sabiendo a quién y qué buscar al igual que pura hacer preguntas más inteligentes.

## 11 abajando gratis

En *Padre Rico, Padre Pobre* conté una historia en la que mi hijo rico me quitó mis diez centavos y me pidió que trabajara gratis. Muchas personas creen que es una historia interesante, pero trabajar gratis no es parte de su realidad. Me gustaría decirles con este pensamiento: Si quieres trabajar por dinero con impuestos diferidos o por dinero libre de impuestos, en la mayoría de las instancias significa *trabajar gratis*.

El dinero que proviene del trabajo remunerado es el ingreso neto. Se le cobran los impuestos más altos. Por esa razón es frecuente que me estremezca cuando conozco a jóvenes brillantes que están en la escuela y que se sienten emocionados por conseguir pronto un trabajo bien pagado. Una persona joven con esa mentalidad o esa realidad es una persona que se compromete a trabajar cada vez más duro para ganar dinero a 50 por ciento. Un día, a la edad de 40 años, se despierta con su hijo o muy bien pagado y comienza a preguntarse por qué los amigos lo han rebasado en el terreno financiero. Los amigos que no trabajan duro son robados por los empleados muy trabajadores son robados\*

sados financieramente después es porque trabajaron duro para obtener un ingreso ganado. Trabajaron duro para ganar aumentos y bonos.

Aunque mi padre pobre comenzó obteniendo más ingreso ganado que mi padre rico, éste finalmente pasó y sobrepasó el potencial de ganancia de mi padre pobre. Mi padre rico decía: "Invertirás tiempo sin importar si trabajaste para obtener un ingreso ganado, de portafolio y pasivo. El problema de trabajar para obtener un ingreso pasivo es que tienes que seguir trabajando duro para conseguirlo. Al final, una persona que trabaja para obtener un ingreso de portafolio o un ingreso pasivo superará el potencial de ganancia del ingreso ganado porque puedes trabajar menos, ganar más y pagar cada vez menos impuestos cuando trabajas para obtener un ingreso de portafolio y un ingreso pasivo".

La razón de esto se explica en la siguiente tabla:

Ingreso ganado	dinero a 50 por ciento
Ingreso de portafolio	dinero a veinte por ciento
Ingreso pasivo	dinero a 0 por ciento

Mi padre rico sobrepasó a mi padre pobre simplemente porque el ingreso ganado con frecuencia proviene del trabajo y los otros dos ingresos son ingresos de activos. A medida que pasaba el tiempo, mi padre rico, lento pero seguro, siguió aumentando el número y el tamaño de los activos que tenía trabajando para él. Mi padre pobre lo único que sabía era cómo trabajar cada vez más duro personalmente para obtener cada vez más dinero a 50 por ciento.

Las personas del cuadrante E tienen el menor control sobre sus impuestos y pagan la mayor cantidad, incluso después de que se retiran. Si tu ingreso hoy proviene del cuadrante E es probable que quieras tomar en consideración hacer algo para

ganar ingreso de otros cuadrantes. El cuadrante A tiene unas cuantas ventajas más sobre el cuadrante E y la principal es la habilidad para deducir algunos gastos de tu ingreso neto, antes de que se te cobren los impuestos. El problema tanto con el cuadrante E como con el A es que el factor de apalancamiento del trabajo personal es mínimo y los impuestos son más altos. Los cuadrantes con mayor control sobre los impuestos, el potencial de apalancamiento más alto por un ingreso libre de mano de obra, y las mayores ventajas legales, son los cuadrantes Del.

Si piensas en serio en retirarte joven y rico, es probable que quieras considerar trabajar gratis. En el momento en que te haces la pregunta: "¿Cómo puedo hacerme rico trabajando gratis?" comienzas a empujar a tu mente a entrar en otra realidad. Si no se te ocurre nada sobre cómo te puedes hacer rico trabajando gratis, sigue empujando tu realidad o comienza a invertir algo de tiempo y educación para estudiar la vida de las personas que se hicieron ricas en los cuadrantes Del.

Mi padre rico decía: "Es difícil hacerte rico trabajando por dinero. Si te quieres hacer realmente rico, aprende cómo construir, comprar o crear activos". También decía: "Trabajar duro para obtener *aumentos desueldo* es muy arriesgado". Es arriesgado porque la gente a menudo entra cada vez más en la carrera de la rata de la vida trabajando para conseguir aumentos de sueldo y, en segundo lugar, porque otras personas avanzan financieramente más rápido que tú.

Muchas de las personas muy ricas se hicieron ricas en su tiempo libre. Así que, si tienes un trabajo porque tienes responsabilidades financieras, conserva tu trabajo pero haz un mejor uso de tu tiempo libre. Cuando tus amigos vayan a jugar golf o a pescar o vean los deportes en la televisión, tú puedes estar empezando tu negocio de medio tiempo. Hewlett-Packard fue



iniciada en una cochera, al igual que Ford Motor Company. Ten en mente que hoy en día puedes pasar de rico a "pobre más rápido que nunca antes. Michael Dell pasó de ser un chico universitario a ser multimillonario en tres años. Mientras sus compañeros de clase estaban haciendo su tarea o bebiendo cerveza en el pueblo, él estaba creando un negocio de muchos millones de dólares en su dormitorio. La mayoría de sus compañeros de clase, ahora de treinta y tantos años, están trabajando duro para ganar dinero a 50 por ciento. Muchos ahora están regresando a la escuela en espera de conseguir un ascenso y un aumento y siguen bebiendo cerveza y viendo los deportes por televisión. En cuanto a lo financiero, es probable que tengan una casa grande, un SUV, que sus hijos asistan a una escuela privada y que estén esperando que su 401(k) tenga suficiente dinero para cuando se retiren. Algunos, en silencio, se preguntan cómo Michael Dell, alguien que no terminó la universidad, tuvo tanta suerte. Su suerte comenzó con una diferencia de realidad, una gran disposición para estudiar, pero *no* para estudiar por las calificaciones, y a una gran disposición para trabajar gratis.

La razón por la que Kim y yo nos retiramos pronto fue porque trabajamos duro para construir un negocio y comprar bienes raíces. El plan nos permitió trabajar cada vez menos y ganar cada vez más. No trabajábamos por dinero. Lo hacíamos para construir, comprar o crear activos, como lo había aconsejado mi padre rico. No estábamos interesados en empleos muy bien remunerados ni en aumentos de sueldo. No estábamos interesados en trabajar en un empleo sin mucho apalancamiento ni en trabajar para ganar un dinero cuyo apalancamiento se había reducido en 50 por ciento. Para nosotros, eso no era inteligente y, a largo plazo, era mucho más arriesgado. En capítulos posteriores, entraré a explicar cómo puedes trabajar para adquirir más activos con menos riesgo y mayores rendimientos finan-

cieros. No obstante, te advierto que es probable que necesites estudiar y trabajar gratis para aprender cómo adquirir tales activos. Te lo advierto ahora porque *estudiar y trabajar gratis* son cosas que muy pocas personas hacen...y por eso es que hay tan pocas personas que se retiran jóvenes y ricas.

No estoy en contra de pagar impuestos. El impuesto es un gasto por vivir en una sociedad civilizada. Sin impuestos, no tendríamos policía, bomberos, maestros, trabajadores sanitarios, juzgados, caminos, semáforos ni, por supuesto, políticos. El punto de este capítulo es aprender el control legal e inteligente sobre cuánto pagas de impuestos y cuándo los pagas.

*Una sugerencia: haz una lista de cuánto ganas al mes comúnmente en los siguientes tipos de ingreso:*

1. Ingreso ganado
2. Ingreso pasivo
3. Ingreso de portafolio

Si quieres retirarte, necesitarás ingreso pasivo y de portafolio, en la mayoría de los casos. Entre más pronto aprendas a adquirir ingreso *pasivo y de portafolio*, más pronto estarás en camino hacia retirarte joven y rico. No sólo serás capaz de retirarte más pronto, sino que también es probable que te sientas más seguro financieramente. También es probable que te sientas más listo, puesto que estarás obteniendo un ingreso de impuestos a veinte por ciento o incluso de impuestos diferidos, en lugar de un ingreso a 50 por ciento, que es el tipo de ingreso que la mayoría de la gente está buscando tanto.

En las secciones finales de este libro entrarán en cuáles son algunas formas de adquirir más ingreso pasivo e ingreso de

portafolio con mayor seguridad y ganancias más altas. Sin embargo, de nuevo, esto puede requerir de más estudio y trabajo gratis antes de que recibas esos tipos de ingreso. Con frecuencia se necesita un estudio dedicado y trabajar gratis para entrar en otra realidad. Si decides embarcarte en ese viaje para adquirir los ingresos con mejor apalancamiento, siempre recuerda a los hermanos Wright. Son excelentes ejemplos de personas que estudiaron porque querían aprender no por las calificaciones; trabajaron duro sin garantías en forma gratuita, corrieron riesgos de manera inteligente y se forzaron a sí mismos y al mundo a entrar en otra realidad.

## CAPÍTULO 8

### La forma más fácil de hacerte rico rápidamente: Un resumen [ del apalancamiento mental

Poco tiempo después de que se publicó *Niño Rico, Niño Listo*, el cuarto libro en la serie de *Padre Rico*, apareció una reseña en un periódico importante. Casi todos los medios que hablan sobre la serie de *Padre Rico* han sido extremadamente favorables. Han sido más que justos, al igual que objetivos, en las reseñas de mis libros. Ese artículo de periódico en particular sobre *Niño Rico, Niño Listo* no comenzó de la misma manera. El periodista empezó el artículo con un ataque a mi incapacidad para escribir. Más o menos decía que yo necesitaba regresar a la escuela y tomar clases de cómo escribir. La ironía es que en el libro yo revelaba abiertamente que había reprobado matemáticas en la secundaria a causa de mi incapacidad para escribir. Que me etiquetaran como un estúpido y como un fracaso a la edad de quince años porque era malo para escribir fue un hecho muy doloroso en mi vida.

Desde entonces nunca he afirmado que soy escritor. Escribir podía ser mi habilidad más débil y la razón por la cual tuve dificultades en la escuela. El cuarto libro en la serie de *Padre Rico* es sobre cómo superé mi incapacidad para leer y escribir y cómo así pude graduarme de la universidad. *Niño Rico, Niño Listo* es sobre cómo encontrar y desarrollar el genio único de tu

hijo, aunque puede no ser en leer o escribir, al igual que la necesidad de desarrollar sus habilidades financieras de supervivencia. De modo que la crítica del periodista no era sobre contenido, sino sobre mis habilidades para escribir, el mismo problema que tuve mientras estaba en la escuela.

El periodista terminaba la reseña haciendo un comentario que consideraba favorable y que pensaba haría que el artículo fuera equilibrado y objetivo. Escribió: "Este libro ayudará a que su hijo sea más empleable". Ahora bien, me parece que la crítica a mis habilidades para escribir está justificada. Pero poner en su artículo que el único factor socialmente redentor de mi libro era que hacía que tu hijo fuera más *empleable* era tan extralimitado que me sentí ofendido. Dudé de que el reportero realmente hubiera leído el libro. *Niño Rico, Niño Listo* no se trata sobre hacer que tu hijo sea más empleable. Se trata sobre hacer que tu hijo sea *menos empleable*. Si quieres retirarte joven y rico, necesitas pensar en cómo volverte *menos* empleable, no *más*, de nuevo, la diferencia se encuentra en las realidades mentales.

## Cómo volverse menos empleable

Resumiendo la importancia del apalancamiento mental, voy a afirmar que tu *realidad* simplemente es lo que tú piensas que es *real*. O como se dice comúnmente, tu percepción es realidad. Cuando me preguntan: "¿Es difícil cambiar nuestra realidad?" Yo contesto diciendo: "Depende". Para mí, fue una lucha personal desprenderme de la realidad de mi padre pobre sobre lo que consideraba que era inteligente hacer y adoptar las ideas de mi padre rico sobre lo que pensaba que era inteligente. En muchas formas, cambiar la propia realidad de una de clase media o pobre a una rica podía ser como aprender a comer

la mano izquierda después de haber pasado años comiendo con la derecha. Aunque no es algo difícil de hacer y todo el mundo puede hacerlo si persevera, puede ser que tampoco sea lo más fácil.

La forma más rápida de hacerte rico es ser capaz de cambiar tus realidades más rápido. Puede que para la mayoría de las personas eso sea más fácil de decir que de hacer, porque he observado que la mayoría preferiría mantenerse dentro de la comodidad de su realidad... aun si es una realidad de lucha y aflicción financiera. Mi padre rico decía: "La mayoría de las personas preferirían vivir dentro de sus medios que expandir sus medios". Él creía que la mayoría de las personas preferían estar cómodas trabajando duro toda su vida que estar incómodas unos cuantos años, trabajando duro para cambiar su realidad y tomándose el resto de la vida de descanso. Usando la metáfora de cambiar de la mano derecha a la izquierda, la mayoría de las personas preferirían ser pobres comiendo con la mano derecha que hacerse ricos aprendiendo a comer con la izquierda. En muchas formas, eso es lo que necesita un cambio de realidad mental.

## (Ontenido versus contexto

(*Company* es una revista excelente y recomiendo a todo el mundo que se suscriba a ella. En un artículo reciente titulado "Aprendiendo 101", leemos:

*Aprender* es la herramienta más importante para las personas, los equipos y compañías que quieren llegar rápido y quedarse rápido en la nueva economía.

Más adelante, el artículo cita a Estee Solomon Gray, la asesora de aprendizaje estratégico en línea para IntcrWise, Inc. Dice:

Entonces donde en la vieja economía el *contenido* era el rey, en la nueva economía, el *contexto* es rey.

En otras palabras, aprender a cambiar del dominio de la mano derecha al dominio de la mano izquierda es más importante que el tipo de tenedor que se usa.

El sistema escolar actual sigue luchando por dar a los niños un mejor *contenido* en lugar de buscar en qué forma la Era de la Información ha cambiado el *contexto* del mundo en el que ahora vivimos. Así como el periodista que reseñó mi libro, a quien describí antes, sentía que el único punto socialmente redimible de mi libro era hacer que tu hijo fuera más *empleable*, la mayoría de los maestros de escuela están tratando de crear contenidos de cursos que se espera hagan que tu hijo sea más *empleable*. Por eso el sistema escolar sigue enfocándose en el *contenido* en lugar de en el *contexto*.

El contexto del mundo ha cambiado. Cuando mi mamá y mi papá crecieron durante la Gran Depresión, el contexto era que los empleos eran escasos y tener un trabajo seguro era el rey. Por esa razón mi mamá y mi papá remarcaban la importancia de obtener buenas calificaciones y un trabajo seguro. En los días de mis padres, si encontrabas un trabajo seguro en una buena compañía y si eras leal y trabajador, estabas armado para toda la vida. La empresa era responsable de tu seguridad financiera después de retirarte. Hoy en día, después del recorte de personal de comienzos de los noventa, la mayoría de las personas se da cuenta de que el *contexto* o las reglas del empleo han cambiado para siempre.

## Contenido, contexto y capacidad

Aunque mi padre rico no usa las palabras *contenido* y *contexto* con mucha frecuencia, eligiendo en cambio usar la palabra *retí*

*lidad*, sí usa la palabra *capacidad* con regularidad. Solía decir: "Una persona pobre no sólo tiene una realidad pobre, tener una realidad pobre significa que esa persona tiene muy poca *capacidad* para permitir que el dinero se quede con ella".

Lo que quería decir es que cuando las personas decían cosas como: "Nunca seré rico", "No puedo pagarlo" o "Invertir es arriesgado", disminuía su capacidad de ser ricos. Decía: "Cuando una persona con una realidad pobre o de clase media de pronto se topa con dinero, con frecuencia no tiene la capacidad mental ni emocional para manejar la repentina abundancia... k modo que el dinero se desborda y se va". Por esa razón es que con tanta frecuencia escuchas gente que dice: "El dinero simplemente se me va de las manos", "sin importar cuánto gane, Kempre ando corto de dinero a fin de mes", "invertiré cuando lenga algo de dinero extra".

En ocasiones usaré el ejemplo que mi padre rico usó para iiaaismitirnos a su hijo y a mí su mensaje sobre el contexto. Mi padre rico solía tomar un vaso de agua vacío y luego, de una Juna llena y grande, vertía agua en el vaso. No pasaba mucho iH-mpo antes de que el agua se desbordara del pequeño vaso y plguiera haciéndolo mientras la siguiera vertiendo. Mi padre rico solía decir: "Hay mucho dinero en el mundo. Si quieren .< i i icos, primero necesitan expandir su realidad [contexto] para poder conservar su parte de esa abundancia". En seminarios, ese mismo ejemplo gráfico para explicar la relación entre i *ontcnido*, *contexto* y *capacidad*. Primero empiezo vertiendo Igun en un vasito de una onza, luego en uno pequeño y después ni uno más grande. Es una demostración simple para ilustrar la diferencia en la capacidad para conservar el dinero que existe I litro los pobres, la clase media y los ricos.

## Cómo expandir tu capacidad

Cuando me preguntan "¿cómo empiezo a expandir mi realidad o contexto?" Yo contesto: "Observando tus ideas". También le recuerdo a la gente uno de los dichos preferidos de mi padre rico: "El dinero es sólo una idea". Respondo impartiendo el mismo consejo que mi padre rico me transmitió. Él no estaba de acuerdo con afirmaciones como:

1. No puedo pagarlo.
2. No puedo hacerlo.
3. Eso está mal.
4. Eso ya lo sé.
5. Intenté eso una vez y no funcionó.
6. Eso es imposible. Nunca va a funcionar.
7. No puedes hacer eso.
8. Eso es ilegal.
9. Eso es demasiado difícil de hacer. 10.

Yo estoy bien y tú estás mal.

Mi padre rico decía: "Los cínicos y los tontos son gemelos en lados opuestos de la realidad y la posibilidad". Proseguí diciendo: "Los tontos creerán en cualquier esquema improbable y un cínico criticará cualquier cosa que esté fuera de realidad". Terminaba su explicación diciendo: "La realidad un cínico no deja que entre nada nuevo y la realidad de uno no tiene la habilidad para mantener fuera las ideas tonteras. Si quieres tener abundancia y riqueza, necesitas una mente abierta, una realidad flexible y las habilidades para convertir nuevas ideas en empresas reales y provechosas".

Volviendo a citar la frase de la revista *Fast Company*:

Entonces donde en la vieja economía el *contenido* era el rey, en la nueva economía, el *contexto* es rey.

Mi padre rico lo habría dicho de esta forma: "Si quieres hacerte rico rápidamente, necesitas tener una mente abierta a nuevas ideas y tener las habilidades para considerar posibilidades mayores a tus habilidades actuales. Para hacer eso, debes tener una realidad que pueda cambiar, expandirse y crecer con rapidez. Tratar y hacerse rico con la realidad de una persona pobre que viene de carencia y limitación es una misión imposible".

## Por qué no hacerse rico

Sentado en la montaña de la Columbia Británica en 1985, Kim, mi amigo Larry y yo decidimos que estábamos dispuestos a osar muy incómodos y a empujarnos hacia nuevas realidades para poder retirarnos jóvenes y ricos... y créeme, a veces fue muy incómodo. Cuando me preguntan cómo logré hacerme rico rápidamente y retirarme joven, simplemente digo: "Seguimos cambiando nuestras realidades". Cuando me preguntan cómo cambiar la propia realidad simplemente cito el dicho preferido del Robert Kennedy:

Algunos hombres ven las cosas como son y dicen "¿Por qué?"  
 Otros ven cosas que nunca fueron y dicen "¿Por qué no?"

Si quieres hacerte rico más rápidamente, es cuestión de ir allá de la comodidad de tus realidades actuales y entrar en el dominio de nuevas posibilidades para tu vida. Como decía Robert Kennedy: "¿Por qué no?"

tener una mente que pueda expandir su realidad o contexto  
 «La rapidez es una forma importante de apalancamiento, en

especial en este mundo que cambia tan rápido. Para mi padre rico, tener una mente que podía expandir su realidad rápidamente era algo muy importante. De hecho, creo que era su gran habilidad personal y la razón de su éxito financiero en constante crecimiento. Ahora que soy mayor y, espero, más sabio, aprecio más completamente por qué mi padre rico nos prohibió a su hijo y a mí que dijéramos: "No puedo pagarlo". En los años venideros, tu habilidad para cambiar y expandir tu realidad será tu forma más importante de apalancamiento. En los años venideros, quienes puedan cambiar y expandir su contexto prosperarán y avanzarán más que quienes no puedan. Como dice la revista *Fast Company*: "En la nueva economía, el contexto es el rey".

Si quieres mantenerte a ritmo y retirarte joven y rico, necesitarás ser capaz de cambiar tu contexto rápida y continuamente... porque el *contexto* determina el *contenido*. Y *contexto* más *contenido* es igual a *capacidad*.

Esto más o menos completa las ideas sobre la importancia del apalancamiento mental. Aunque éste es el final de la sección sobre realidad mental, gran parte de este libro volverá a hacer referencia a este importante concepto del poder que tiene la propia realidad.

La siguiente parte del libro es la importancia del apalancamiento de tu plan financiero personal. La razón por la que es tan importante tener un plan es porque la mayoría de las personas tienen sueños pero no logran tener un plan. Es importante tener el sueño de retirarte joven y rico, pero para que el sueño pueda convertirse en realidad, una persona necesita tener un plan para crear un puente del sueño a la realidad.

Tu apalancamiento mental será probado en la siguiente sección porque entraremos en cantidades en dólares que

más allá de las realidades de la mayoría de las personas. Si las cantidades en dólares están más allá de tu realidad, o de tu contexto, entonces esas cantidades seguirán siendo sólo sueños. Como se dijo antes, con frecuencia es difícil para una persona que está ganando menos de 50 000 dólares al año imaginar retirarse en unos cuantos años con más de un millón de dólares de ingreso. Aunque la mayoría de las personas sueñan con retirarse algún día con esa gran cantidad de dinero, menos de uno por ciento de la población de Estados Unidos lo conseguirá. Esa realidad seguirá siendo siempre un sueño para el otro 99 por ciento.

La buena noticia es que si entiendes la importancia de tener la realidad o el contexto adecuado y entiendes la importancia de tener un plan, tus posibilidades de retirarte joven y rico generalmente aumentarán.

Si puedes cambiar tu realidad y tener un plan fuerte, puedes descubrir que ganar un millón de dólares o más sin trabajar puede ser mucho más fácil que trabajar toda tu vida para ganar 10 000 dólares. Lo único que se necesita es una realidad o contexto flexible y seguir un plan. La segunda parte es sobre crear tu plan... un plan con alto grado de apalancamiento para retirarte joven y rico.