

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 *buenas deudas* y *malas deudas* 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 < I 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 otra forma. Si ganas 50.000 dólares

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, a 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 para obtener dinero a 50 por ciento y luego compró una casa más grande para obtener una reducción de impuestos que realmente nunca tuvo. En lugar de averiguar más sobre los distintos tipos de ingreso, mi papá regresó a la escuela para obtener un ascenso y un aumento. En otras palabras, trabajó duro, estudió mucho, ganó más y pagó cada vez más impuestos porque trabajaba para ganar dinero a 50 por ciento.

Mi padre rico tenía dificultades para entender a la gente que pasaba 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 330.000 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 esa 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 100000 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 padre 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 más y trabajar menos es a través de tener tu propio negocio. Sigue

siendo 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	Gasta
Gasta lo que queda	Paga impuestos de lo que le queda

Un 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 descuento 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 requerimientos. Cuando estás trabajando para obtener dinero a 50 por ciento, tu automóvil puede ser mucho más caro que el de tu 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 esas 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 solo la mayoría de los estadounidenses está trabajando para ganar dinero a 50 por ciento, sino que la mayoría está pagando más las cosas buenas de la vida con un dinero que ha sido reducido a la mitad. Cuando estudié esta diferencia con mi padre 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 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 primeramente 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 efectivo, pronto empiezas a darte cuenta de que las leyes de impuesto

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 planeación son importantes si quieres usar esas leyes en tu provecho. **¿Para ganar qué tipo de dinero estás trabajando duro?** 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, te 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 porqué el consejo: "Ve a la escuela, 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 mercadotecnia 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 y, 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 mi contadora fiscal personal, Diane Kennedy. Esos productos son

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 Dad y 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 hágalo usted mismo para las personas que toman con seriedad

hacerse ricos 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 para hacer preguntas más inteligentes. **Trabajando gratis**

En *Padre Rico, Padre Pobre* conté una historia en la que mi padre 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 dejarte 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 al que se le cobran los impuestos más altos. Por esa razón es que a menudo me estremezco 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 enfrasca en trabajar cada vez más duro para ganar dinero a 50 por ciento. Un día, a la edad de 40 años, se despierta con su empleo muy bien pagado y comienza a preguntarse por qué algunos de sus amigos lo han rebasado en el terreno financiero. La razón por la que los empicados muy trabajadores son reba-

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 lomar 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 De l.

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 De l.

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 habla 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. 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 de 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. Ese 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 Inglés 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 aun así pude graduarme de la universidad. *Niño Rico, Niño Listo*

trata 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, vuelvo a afirmar que tu *realidad* simplemente es lo que tú piensas que es *real*. O como se dice comúnmente, tu percepción *es* tu 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 inteligentes. En muchas formas, cambiar la propia realidad de una de clase media o pobre a una rica podía ser como aprender a comer con

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 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 es-lar 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 co- miendo con la mano derecha que hacerse ricas aprendiendo a comer con la izquierda. En muchas formas, eso es lo que ne-cesita un cambio de realidad mental. Contenido versus contexto *Fast 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, equipos y compañías que quieren llegar rápido y quedarse rá-pido en la nueva economía. Más adelante, el artículo cita a Estee Solomon Gray, la asesora de aprendizaje estratégico en línea para InterWise, 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 *rea-*

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... de 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, siempre ando corto de dinero a fin de mes", "invertiré cuando tenga algo de dinero extra".

En ocasiones usaré el ejemplo que mi padre rico usó para transmitirnos 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 jarra llena y grande, vertía agua en el vaso. No pasaba mucho tiempo antes de que el agua se desbordara del pequeño vaso y siguiera haciéndolo mientras la siguiera vertiendo. Mi padre rico solía decir: "Hay mucho dinero en el mundo. Si quieren

ser ricos, primero necesitan expandir su realidad [contexto] para poder conservar su parte de esa abundancia". En seminarios, uso ese mismo ejemplo gráfico para explicar la relación entre *contenido*, *contexto* y *capacidad*. Primero empiezo vertiendo agua en un vasito de una onza, luego en uno pequeño y después en uno más grande. Es una demostración simple para ilustrar la diferencia en la capacidad para conservar el dinero que existe

entre 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". Proseguía diciendo: "Los tontos creerán en cualquier esquema improbable y un cínico criticará cualquier cosa que esté fuera de su realidad". Terminaba su explicación diciendo: "La realidad de un cínico no deja que entre nada nuevo y la realidad de un tonto no tiene la habilidad para mantener fuera las ideas tontas. 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 estar 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 de Robert Kennedy:

Algunos hombres ven las cosas como son y dicen "¿Por qué?" yo sueño cosas que nunca fueron y digo "¿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 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, lo 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 están

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 50 000 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.

SEGUNDA PARTE

El palancamiento de tu plan

Los siguientes son fragmentos de una entrevista con Robert Reich, secretario de trabajo en la administración de Clinton:

La brecha cada vez mayor entre ricos y pobres nos está disponiendo a tener serios problemas.

Como secretario de trabajo, mi meta era tratar de conseguir más empleos y mejores salarios para los estadounidenses y luego de trabajar duro en ese cargo durante unos años, no te queda más que sentir que los empleos y los salarios lo son todo. Pero no es así.

Actualmente ya no sólo es cuestión de tener un empleo o siquiera un pago decente.

En la nueva economía, con ganancias impredecibles... están emergiendo dos caminos, el camino rápido y el camino lento y la ausencia de grados intermedios.

La pregunta es: ¿Tú y tu plan están en el camino rápido o en el camino lento?

CAPÍTULO 9

¿Qué tan rápido es tu plan?

Necesito la velocidad.

TOM CRUISE EN *TOP GUN*

La idea de trabajar toda tu vida, ahorrar y poner dinero en una cuenta de retiro es un plan muy lento. Es un plan bueno y sensato para 90 por ciento de las personas. Sin embargo, no es un plan para alguien que quiere retirarse joven y rico. Si quieres retirarte así, necesitas tener un plan que sea mucho más rápido que los de la mayoría de la gente.

Si tienes oportunidad, renta la película *Top Gun* y observa la velocidad a la que esos jóvenes pilotos tenían que volar y tomar decisiones de vida o muerte. La capacidad para manejar la velocidad es importante para esos jóvenes pilotos porque sus vidas, dependían de la *velocidad* con la que manejaran la *velocidad*. Lo mismo es cierto en la vida y en los negocios hoy en día. La velocidad a la que cambias y expandes tu contexto para adaptarte a los cambios en el mundo de los negocios de hoy es

crítica para cualquiera de nosotros que quiera tener éxito y logros en el terreno financiero. La brecha ya no es entre los que tienen y los que no. Hoy en día la brecha que está cambiando

con mayor velocidad es la financiera entre la clase media y los

ricos. Para ir al grano, si tienes un plan o contexto lento de la Era Industrial, te estás quedando rezagado financieramente...

no por us compañeros, sino por jóvenes con mentes más rápidas e ideas más aceleradas. Esa tasa de aceleración de cambio de contenidos es la razón por la cual tenemos chicos de 25 años que son multimillonarios y tenemos gente de 50 años que sigue esperando poder conseguir un trabajo que les pague 50 000 dólares al año. Lo triste es que muchos de esos mismos compañeros míos de 50 años siguen aconsejando a sus hijos que sigan sus huellas... tomando el mismo tren lento que tomaron sus padres.

En el libro número tres, *Guía para invertir de Padre Rico*, comencé con la afirmación de que *invertir es un plan*. También dije que la mayoría de las personas planean ser pobres, lo cual es la razón por la cual tantas personas dicen lo que decía mi padre pobre: "Cuando me retire, mi ingreso bajará". En otras palabras, *planearon* trabajar duro toda su vida sólo para hacerse más pobres. Mi padre rico decía: "Si quieres ser rico y retirarte joven, debes tener un plan rápido que te haga cada vez más rico con cada vez menos trabajo".

¿Cómo crear un plan rápido?

Uno de los dogmas básicos de mi padre rico con relación al dinero es: "El dinero es una idea". Añadiendo otra idea a esa, decía: "hay ideas rápidas e ideas lentas así como hay trenes rápidos y trenes lentos. En lo que respecta al dinero, la mayoría de las personas están en el tren lento, mirando por la ventana los trenes rápidos que los pasan. Si quieres hacerte rico rápidamente, tu plan debe incluir ideas rápidas".

Si fueran a construir una casa, la mayoría de las personal primero contratarían a un arquitecto y el arquitecto y tú trabajarían para crear una serie de planos. No obstante, cuando esas mismas personas comienzan a construir su fortuna o su plan

para el futuro, la mayoría no sabe por dónde empezar... y nunca diseña un plan financiero para su vida. No hay programas de acción detallados hacia la riqueza. En lo que respecta al dinero, la mayoría de las personas sigue el plan financiero de sus padres... y ese plan con frecuencia consiste en trabajar duro y ahorrar dinero. Siguiendo ese plan, millones de personas se sientan entonces en el tren de ida y vuelta del trabajo y observan las limosinas, *los jets* corporativos y las casas lujosas desde la ventana de su tren.

Si no planeas pasarte toda la vida mirando por la ventana de tu tren, avión o automóvil, atorado en el tránsito de la hora pico, puede ser que quieras comenzar a crear un plan financiero más rápido. Las siguientes son algunas ideas sobre cómo comenzar a construir y desarrollar un plan más rápido.

1. *Elige primero tu estrategia de salida*

Con frecuencia me preguntan: "¿Cómo empiezo a invertir?" o "¿En qué debería invertir?" Mi respuesta a su pregunta es otra pregunta: "¿Cuál es tu estrategia de salida?" Y, a veces, mi segunda pregunta es: "¿Qué edad quieres tener cuando salgas?" Mi padre rico decía repetidamente: "Un inversionista profesional siempre tiene una estrategia de salida antes de invertir". Tener una estrategia de salida es un fundamento de la inversión. Por esa razón mi padre rico también decía: "Siempre comienza con el *final* antes de empezar". En otras palabras, antes de entrar a invertir, primero necesitas saber cómo, cuándo, dónde y cuánto quieres para salir. Por ejemplo, si alguien viniera y te dijera: "¿Qué es lo primero que necesitarías hacer para planear unas vacaciones?" Una respuesta debería ser: "Bueno, ¿a dónde quieres ir?" O si alguien te preguntara: "¿Qué debería estudiar?", la respuesta sería: "Bueno, ¿en qué te quieres convertir después de graduarte?" Lo mismo es cierto con la inversión.

Antes de decidir en qué quieres invertir, primero deberías saber dónde quieres terminar". Por eso mi padre rico decía repetidamente: "Conocer tu estrategia de salida es un fundamento importante de inversión".

Muchas personas invierten porque reconocen que el gobierno o la empresa para la que trabajan no va a encargarse de ellos después de que terminen sus días de trabajo. Muchas personas están invirtiendo hoy en día por su seguridad financiera a largo plazo. Aunque es bueno que hoy en día haya muchas más personas invirtiendo, me temo que muchos inversionistas no han pensado mucho su estrategia de salida antes de empezar a invertir.

¿Cuánto tendrás cuando dejes de trabajar?

Hace unos años, alguien me dio las siguientes estadísticas del gobierno federal de Estados Unidos. Aunque las estadísticas ya tienen unos años, no pienso que las proporciones o las cantidades en dólares hayan cambiado mucho.

Usando como parámetro la edad de 65 años como el momento en que la mayoría de las personas planean retirarse o *salir*, la pregunta es: ¿qué tanto ingreso quieres tener cuando terminen tus días de trabajo? En Estados Unidos, el Departamento de Salud, Educación y Asistencia Social rastreó personas de la edad de veinte a 65 años y encontró lo siguiente:

Para la edad de sesenta y cinco años, de cada cien personas:

36 estaban muertas
 54 estaban viviendo con el apoyo del gobierno o de la familia
 5 seguían trabajando porque tenían que hacerlo
 4 tenían una buena situación económica
 1 era rica

Esas estadísticas parecen verificar mi afirmación previa de que la mayoría de las personas parecen tener el plan de trabajar duro toda su vida y hacerse pobres. O planearon retirarse pobres o no prestaron atención a su plan financiero ni a su estrategia de salida.

Viendo esas estadísticas, la pregunta es: ¿cuando tengas 65 años en qué grupo *quieres* o *planeas* estar cuando salgas? Mi padre pobre, aunque tenía mucha preparación y era muy trabajador, continuamente regresaba a instituciones educativas más avanzadas para recibir más preparación y, no obstante, seguía en el grupo que terminaría en lo más bajo del montón al final de su vida. Por otro lado, mi padre rico terminó en la tabla muy, pero muy lejos de la categoría de los ricos. Aunque los dos más o menos empezaron sin nada, cada uno tuvo una estrategia de salida diferente. Uno planeó retirarse pobre y el otro planeó retirarse rico. Aunque los dos siguieron trabajando después de la edad de 65 años, la diferencia es que uno tenía que seguir trabajando y el otro trabajaba porque lo disfrutaba. **¿Cuál es la meta de tu estrategia de salida?** Después de ver las estadísticas del gobierno, me di cuenta de que se tenían que hacer más distinciones para obtener una tabla más útil para determinar nuestra estrategia de salida financiera, Tomando esas estadísticas del gobierno de Estados Unidos, añadí distinciones en dólares más detalladas, con base en las valuaciones de dólares del año 2000. Al retirarse a la edad de 65 años, el ingreso obtenido sin trabajar entra en las siguientes categorías:

Pobre	25 000 dólares al año
Clase media	25 000 a 100 000 dólares al año

Afluentes	100 000 a 1 millón de dólares al año
Ricos	1 millón o más al año
Ultra ricos	1 millón o más al mes

La triste realidad es que sólo uno de cada cien estadounidenses alcanzará el nivel de las personas afluentes o uno más alto cuando salga de la fuerza laboral. Las posibilidades son que 36 de cada cien estarán muertos, como lo indican las estadísticas de Salud y Educación en Estados Unidos. Esos 36 dejarán esta tierra antes de dejar la fuerza laboral. Eso significa que las 59 personas restantes de las 64 estarán por debajo del nivel de las personas afluentes. Sólo cinco superan ese nivel. Una razón de esto es tener un plan financiero lento sin una estrategia de salida claramente definida.

En mis seminarios de inversión, con frecuencia pregunto a los inversionistas: "¿En qué grupo quieren estar una vez que terminen sus días como trabajadores?" En otras palabras, "¿cuál es el nivel de salida que tienen por objetivo?" Me parece interesante que la mayoría de las personas se conforman simplemente con terminar en la categoría de salida de la clase media. Luego digo: "Si estás feliz ahí, entonces sigue en el tren lento. El tren lento te llevará ahí". Explico a mayor profundidad diciendo: "El tren lento sigue el programa de encontrar un trabajo seguro, trabajar duro, vivir por debajo de tu nivel, ahorrar dinero e invertir a largo plazo".

Cuando me preguntan: "¿Puedo llegar al nivel de las personas afluentes en el tren lento?" mi respuesta es "Sí... puedes llegar ahí con un trabajo seguro y muy bien remunerado... pero debes empezar a invertir joven, vivir de manera frugal, invertir una gran parte de tu ingreso, esperar que la bolsa no se caiga y estar dispuesto a retirarte después de los 55 años". Explicando con más detalle digo: "Hay un precio por usar el plan de tener un trabajo seguro y frugalidad para alcanzar el nivel de las per-

sonas afluentes. El precio es que con frecuencia es difícil pasar al nivel de los *ricos* o *ultra ricos* usando un plan tan conservador." Si lo único que quieres es retirarte en el nivel de *clase media* o de *personas afluentes*, entonces no necesitas este libro. Hay muchos libros escritos para esos niveles o para personas con ese contexto y realidad. Los niveles de clase media y de las personas afluentes son niveles excelentes en los cuales retirarte. Es por aproximadamente 50 por ciento de la población que no alcanzará esos niveles por quien me siento muy preocupado.

Toma el primer tren rápido

Si estás empezando tu vida con tan poco como yo empecé y quieres retirarte joven y rico al nivel de los *ricos* o *ultra ricos*, sobre todo necesitarás abandonar la idea del trabajo seguro y tomar el primer tren rápido. Para poder tomar el primer tren rápido, una persona necesitará tener una mente abierta, ideas de alta velocidad, mejores negocios y mejor educación en materia de inversión así como un plan más rápido. En otras palabras, esas personas necesitarán operar desde un contexto y un contenido mental diferentes a los de las masas. Las personas que usan un trabajo seguro y un plan de inversión a largo plazo para alcanzar el nivel de las personas *afluentes* con frecuencia llegan sin el contenido, el contexto y la capacidad para manejar los rigores de los niveles de los *ricos* y *ultra ricos*. En otras palabras, pueden llegar con dinero, pero sin la realidad que se requiere para los niveles de los *ricos* y *ultra ricos*. Como decía mi padre rico: "Hay más en ser rico que tener mucho dinero".

Mi esposa, Kim, y yo decidimos salir de la carrera de la rata en el nivel de las personas *afluentes*. Ésa era nuestra meta. Una

vez que la decidimos, en 1985, trabajamos y desarrollamos nuestra estrategia de salida, nuestro plan de inversión y entonces, y sólo entonces, decidimos nuestra estrategia de entrada. Una vez que la tuvimos, supimos qué hacer y por dónde empezar. Para nosotros era subirnos al tren rápido y crear un negocio e invertir en bienes raíces. Esto significó renunciar a unos cuantos fines de semana y ver menos televisión. Significó que amigos y parientes nos estuvieran preguntando: "¿Por qué no consiguen un empleo?" y "¿Por qué trabajan tanto?"

El trabajo duro, la falta de un empleo seguro y el seguimiento del rígido programa en el tren rápido dieron fruto. Logramos nuestra meta de nuestras inversiones cuando ella tenía 37 años y yo 47. Nos tomó nueve años después de que se creó el plan hasta que logramos nuestra meta. Creamos nuestro plan en 1985 y salimos en 1994. En 1985, elegimos un plan que nos llevara al nivel de las personas afluentes con rapidez y que además nos diera la preparación y experiencia necesarias que nos calificaran para pasar a los niveles de los ricos y ultra ricos. La palabra clave aquí es *calificado*, la cual se explicará más adelante, en este capítulo y en los siguientes.

Como nuestras inversiones nos dieron más de 100 000 dólares de ingreso pasivo al año, pudimos pasar al nivel de los *ricos* simplemente porque teníamos tiempo, dinero y estábamos calificados con lo básico para pasar a los siguientes niveles. Pasamos del nivel de las personas *afluentes* al nivel de los *ricos* en cinco años. La siguiente parada es el nivel de los *ultra ricos* recibiendo ingreso residual. Si las cosas van como lo tenemos planeado, debería tomarnos tres años.

En teoría, nuestro plan básico a lo largo de todos los niveles fue simple. Consistía en crear negocios e invertir en bienes raíces. Hoy en día, seguimos construyendo negocios e invirtiendo

en bienes raíces. Aunque el plan ha seguido siendo simple, lo que ha aumentado es nuestra preparación y experiencia. Es esa educación y experiencia lo que nos permite aumentar la velocidad con la cual construimos negocios y compramos bienes raíces. En otras palabras, cometimos errores, los corregimos y aprendimos. Al cometer esos errores y aprender, lo que ha cambiado es el tamaño de nuestro contexto, contenido o conocimiento, nuestra capacidad de manejar proyectos y cantidades de dinero más grandes y la velocidad a la cual procesamos esos hechos y cifras más grandes y más complejos. Tomar el primer tren nos dio diferentes cualidades de negocios e inversiones de las que tienen las personas que alcanzaron el nivel de los *afluentes* usando el tren lento.

Comenzamos lentamente pero ganamos preparación, experiencia y amigos con la misma mentalidad. A medida que progresamos en nuestro simple plan, nuestro contexto, contenido, capacidad y la velocidad a la cual podíamos construir negocios o adquirir bienes raíces se ha acelerado. En un momento en que muchos de mis compañeros están alcanzando sus años más altos de ganancia de ingresos, nuestro potencial de ingresos apenas parece estar despegando. En un momento en que muchos de mis compañeros están felices por estar ganando de 80 000 a 350 000 dólares al año, el ingreso que tenemos Kim y yo está abordando un tren de alta velocidad. Lo bueno es que estamos trabajando cada vez menos mientras ganamos cada vez más. Las cosas están saliendo conforme al plan.

Cuando yo estaba en la preparatoria, en los sesenta, mi padre pobre ganaba mucho más dinero que mi padre rico. Para cuando yo estaba en la universidad, mi padre rico ganaba veinte veces más de lo que ganaba mi padre pobre, aunque mi padre pobre estaba en sus años más altos de ganancia de ingresos. Por la época en que ambos tenían cerca de 65 años, mi padre

pobre apenas podía sobrevivir financieramente. De no ser por la Seguridad Social y por Medicare, habría estado viviendo en la calle o con sus hijos. En la misma época, la fortuna neta de mi padre rico se estimaba en más de 150 millones de dólares y seguía aumentando. Para el momento en que llegaron a los 65 años, mi padre rico estaba ganando más dinero al año del que mi padre pobre había ganado en toda su vida. Las vidas de esos dos hombres habían salido conforme al plan. Como dijo el ex secretario de trabajo Robert Reich: "Están emergiendo dos caminos, el camino rápido y el camino lento y la ausencia de grados intermedios".

2. Crea un plan que trabaje para ti

Calculo que 90 por ciento de la población sigue el mismo plan. Ésa es la razón por la que más de 99 por ciento de la población termina por debajo del nivel de las personas afluentes. Hay gente que trata y llega al nivel de los afluentes o de los ricos, pero no logra que su plan se vuelva realidad.

Remarco la importancia de crear tu propio plan porque cada uno necesita tomar en cuenta sus propias fuerzas y debilidades, esperanzas y deseos. Yo sabía que tenía que crear mi propio plan porque no era inteligente en el terreno académico como mi padre pobre. Era inteligente en otras áreas, pero no en las que nuestro sistema educativo reconoce como inteligentes. Uno de los primeros pasos para crear tu plan es descubrir cuál es tu genio innato y cuál es el proceso mediante el cual aprendes mejor.

En mi libro *Padre Rico, Padre Pobre*, escribí sobre los siete genios diferentes y las cuatro formas diferentes de aprender. El sistema educativo actual reconoce sólo un genio, el de las pacidades verbales-lingüísticas, la habilidad para leer y escribir y sólo una forma de aprendizaje. Mi padre pobre me ayudó

para encontrar mi genio y mi forma de aprender, aunque eso no estaba reconocido por la organización para la cual trabajaba, el departamento escolar del gobierno. Hoy en día, me gano el dinero no por lo que aprendí en la escuela, sino por lo que aprendí siguiendo mi propio plan. Si tú ya no estás en la escuela, o si no tienes hijos, puede ser un buen ejercicio que descubras tu propio genio y tu propio estilo de aprender. Si quieres retirarte joven y rico, saber cuál es tu genio y tu forma única de aprender es una parte importante del plan.

Dejando el camino de un trabajo seguro

Recuerdo claramente el día en que Larry y yo dejamos Xerox Corporation a finales de la década de 1970. Ése fue mi último empleo tradicional. Veinte años después, muchos de mis compañeros de Xerox estaban preocupados por ser liquidados debido a las dificultades técnicas y financieras de la empresa. La brecha en veinte años se había hecho más amplia y en más que sólo dinero. Es una brecha de realidades, viejas y nuevas.

Un cambio de contexto

No escribí el párrafo anterior para darme palmaditas en la espalda sino para ilustrar el cambio en contexto luego de apenas veinte años. En esa época, lo inteligente era encontrar un empleo y ascender la escalera corporativa. Recuerdo cómo la gente no entendía por qué Larry y yo estábamos dejando de lado la oportunidad de tener una carrera excelente en una empresa tan buena. Después de todo, los dos éramos los número uno en ventas en diferentes divisiones, la empresa seguía creciendo y nuestro futuro parecía brillante. No sólo no tenía sentido que nos fuéramos durante esa era económica, sino que la idea de dejar un empleo bien remunerado no era algo aceptado. Lo acep-

tado era abrirte camino por la escalera corporativa y algún día ser gerente o incluso vicepresidente de una región.

Cuando hablo con gente joven, nacida después de 1975, más o menos por la fecha en que estábamos dejando Xerox, muchas no quiere ascender la escalera corporativa. Para muchas personas, lo que hay que hacer es empezar tu propia empresa y hacerla pública mediante una oferta pública inicial y luego retirarte joven o empezar otra empresa y hacerla pública. El cambio de contexto en 25 años es muy grande. Tengo compañeros que ni siquiera saben lo que es una oferta pública inicial... pero sus hijos sí lo saben. Ellos hablan sobre hacerse empresarios o trabajar con uno que haga pública una empresa porque quieren el camino rápido hacia la riqueza. Quieren el camino rápido en vez de atorarse en la carrera de la rata de sus padres... una carrera financiera que al final llevará a una casa de beneficencia a millones y millones de personas trabajadoras de mi generación.

¿Cómo estás manejando el cambio?

Tengo amigos que odian los cambios de la moda, la música y la tecnología. Esos amigos odian el *rap*, no tienen un negocio por Internet y les alegra que tantas empresas punto com hayan fracasado. Ésas son algunas de las mismas personas que siguen creyendo en tener un trabajo seguro, seguridad social y Medicare... puras ideas o promesas de la Era Industrial.

Aunque hay personas que luchan contra el cambio, hay otras que huyen del cambio. Tengo otros amigos que de manera activa están buscando empleos que no puedan verse afectados o amenazados por la red mundial del Internet. Uno de ellos aceptó un trabajo como maestro, no porque le guste enseñar a los niños. Aceptó el trabajo porque quería un santuario donde res-

guardarse de los cambios que estaban sucediendo en el mundo. Quería un trabajo donde pudiera tener seguridad y de donde no lo despidieran. El sistema escolar era su cobijo del mundo del cambio.

Otra amiga compró un negocio que nunca podía verse afectado por el Internet. Dijo: "Soy demasiado vieja para aprender cómo hacer negocios en la red así que quiero uno que no tenga nada que ver con ella. No tengo nada de dinero para mi retiro así que mi plan es trabajar hasta que ya no pueda hacerlo".

Esos ejemplos muestran realidades o contextos que no están cambiando con las épocas. Lo más probable es que esas personas se queden rezagadas en la brecha cada vez mayor entre la clase media y los ricos. El barco está dejando el muelle hacia la tierra de mayores oportunidades, de los ricos y de la abundancia y muchas personas están eligiendo quedarse atrás... simplemente porque no son capaces de cambiar su contexto mental. Están atoradas en un tiempo que ya pasó.

Cómo ver el futuro

En un vuelo de Londres a Nueva York, me senté cerca de un ejecutivo de alto nivel de IBM. Después de presentarnos, le pregunté. "¿Cómo se prepara usted para el futuro?" Su respuesta fue: "El error que cometen los adultos al mirar el futuro es que lo ven desde sus propios ojos. Por eso es que muchos adultos no pueden ver los cambios que vienen. Si quieres ver cómo será el mundo en diez años, sólo observa a un chico de quince años. Observa el mundo desde sus ojos y verás el futuro.

"Si puedes apartarte de tu visión del futuro y realmente ver el mundo desde el punto de vista de una persona más joven, verás un mundo mucho más grande, un mundo lleno de cambios impresionantes y de una gran abundancia de oportuni-

des aún por venir. Hay oportunidades de negocios y de inversión por venir que crearán mayores fortunas de lo que hizo el automóvil por Henry Ford, de lo que hizo el petróleo por John D. Rockefeller, de lo que hicieron las computadoras por Bill Gates y de lo que hizo el Internet por los jóvenes fundadores de Yahoo, AOL y Netscape".

Luego pregunté: "¿Pronto veremos a un adolescente de preparatoria convertirse solo en multimillonario?"

Su respuesta fue: "Te apuesto dinero a que así será".

Si no eres rico hoy porque perdiste el último barco que partía del muelle, no te preocupes, hay otro barco con dirección a la tierra de los ricos y de las oportunidades que se prepara para zarpar. La pregunta es: ¿tú estarás a bordo?

La historia se repite

Una de mis materias favoritas en la escuela era la economía y la historia económica. La historia económica con frecuencia se asocia con el economista líder de alguna época. Algunos de esos economistas son Adam Smith, David Ricardo, Thomas Malthus y John Maynard Keynes. Las historias de sus vidas y la forma como veían el mundo durante sus épocas son estudios muy interesantes sobre cómo han evolucionado la tecnología los seres humanos y la economía.

Un periodo de la historia económica recibió su nombre por un grupo de personas llamadas *luddites* en inglés. Eran personas que se unían para atacar y destruir fábricas y la maquinaria porque tenían miedo de perder su trabajo. Actualmente, cuando alguien dice que una persona es un *luddie*, con frecuencia se refiere a una persona que ataca el cambio tecnológico, que se siente amenazada por él o que simplemente espera que la tecnología desaparezca y deje tranquilo al mundo.

Aunque tiene mucho tiempo que los *luddites* han desaparecido, los modernos los han reemplazado. La historia tiene su forma de repetirse.

¿Estás congelado en el tiempo?

Muchos de nosotros hemos visto programas "de cambio de imagen" en la televisión, donde el conductor toma a una persona que se viste horrible y la transforma, de rana a príncipe, con un cambio de imagen. Un equipo de estilistas, consultores de imagen y especialistas en color arremeten contra esa persona que es un desastre de la moda y la convierten en un milagro de la moda. Algunas de las transformaciones son verdaderamente sorprendentes y algunas incluso cambian la vida para siempre. Un amigo mío es uno de los principales asesores profesionales de imagen del mundo, lo que significa que le pagan por vestir y mejorar la imagen de gente rica. Él es una de las personas a quienes les pago por vestirme. La razón por la cual le pago a alguien para que elija mi ropa y corte mi cabello de manera distinta es porque no quiero congelarme en el tiempo. En cambio, quiero moverme con el tiempo, estar en sincronía con los cambios de contexto y contenido, ir de acuerdo con los cambios de la moda. La razón por la que cambio mi imagen es porque me ayuda a estar en sincronía con el tiempo en comparación con estar congelado en el tiempo, un tiempo que ha pasado.

Ese asesor profesional de imagen, que también se llama Robert, me dijo una vez: "Una persona con frecuencia se congela en el tiempo en que se sentía más emocionada con la vida. Pudo ser el periodo cuando se sentía más exitosa, cuando más se divertía, cuando se sentía más viva, más atractiva sexualmente o todas las anteriores. Por eso ves hombres y mujeres de mi

edad que se siguen viendo como *hippies*. Muchos se sintieron muy vivos durante los años de protesta contra la guerra de Vietnam. Y, en el otro lado de la moneda, por eso ves a tantos veteranos de la misma época que siguen usando sus uniformes militares. La guerra fue un periodo en el que ellos también se sintieron muy vivos o sintieron que sus vidas significaban algo". Cuando ves personas que usan las sudaderas de su universidad a pesar de tener años de haberse graduado, por medio de su ropa también reflejan que añoran el pasado. Otro ejemplo de estar congelado en el tiempo es cuando las personas, a medida que se van haciendo mayores, comienzan a actuar, lucir y vestirse cada vez más parecido a sus padres. Lo opuesto de esto son quienes empiezan a vestirse con ropa de jovencitos tratando de verse más jóvenes o de regresar a una época en que eran más atractivos. Ésos son casos de personas que están atoradas en el pasado en lugar de cambiar con el tiempo. Se demuestra en la forma en como se visten. No se trata realmente de un cambio de ropa, sino de estar congelado en un contexto. Esas personas con frecuencia se vuelven más rígidas y menos flexibles a medida que envejecen.

Por qué no quieres estar atorado en el pasado

Ahora, todos hemos visto gente que se sobrepasa con la moda o gente que trata de verse demasiado moderna o demasiado en onda. No es a eso a lo que me refiero. Una de las razones por las que recomiendo vestirse inteligentemente a la moda, como diría mi amigo Robert, es porque quieres estar en sincronía con los tiempos. Si no estás en primera fila de lo que está pasando, entonces estás en el pasado.

Si estás en el pasado, entonces tiendes a hacer o invertir en inversiones que también están en el pasado. Las inversiones

que pertenecen a un tiempo que ha pasado son inversiones que van hacia abajo en vez de hacerte rico. Una de las razones por las que las personas compran inversiones cuyo momento ha pasado es porque quien está haciendo la inversión también puede estar atorado en el pasado.

Lo que va a pasar

Si quieres retirarte joven y rico, necesitas invertir *en lo que va a pasar, no en lo que ya ha pasado*. En el mundo de las inversiones, hay mucho de cierto en el viejo dicho: "Al que madruga Dios le ayuda".

Ver el futuro te hace rico

Mi padre rico con frecuencia nos decía a su hijo y a mí: "Si quieren ser ricos, necesitan desarrollar su visión. Necesitan estar al filo del tiempo, observando el futuro". Mi padre rico solía contarnos historias sobre cómo John D. Rockefeller se hizo rico porque vio la creciente importancia de la gasolina debido a la creciente demanda de automóviles. También nos recordó cómo Henry Ford pudo ver que la clase media quería automóviles propios, en un momento en que sólo los ricos tenían autos. Actualmente, en los tiempos modernos, Bill Gates se hizo multimillonario porque vio el crecimiento en las computadoras personales mientras que los hombres más viejos y más sabios de IBM veían el futuro en las computadoras de grandes magnitudes. Los hombres más viejos de IBM no pensaban como Henry lord y, en consecuencia, perdieron el futuro para IBM y se lo dieron a Microsoft. Si yo fuera inversionista de IBM, habría despedido a esos ciegos y les habría hecho devolver sus sueldos. En cambio, recibieron bonos y los inversionistas perdieron su futuro. Los jóvenes que te dieron Yahoo, Netscape, AOL.

y otras compañías famosas de Internet se hicieron multimillonarios antes de graduarse de la universidad porque vieron el futuro.

Si perdiste el barco que se dirigía a los campos de petróleo, la era de la computadora, la era del Internet, no te preocupes, hay otro barco listo para zarpar. Sin embargo, si estás atorado en el pasado, tus posibilidades de perder el próximo barco, o peor aún, de subirte al Titanic porque es grande y seguro, son bastante altas... en especial hoy en día que el contexto y contenido del mundo cambian con tanta rapidez.

En la película *Top Gun*, hay una línea clásica que dicen todos los pilotos "¡Dispara! ¡Dispara!" Si viste la película, es probable que recuerdes que el tiempo disponible para disparar le al avión enemigo se mide en fracciones de segundo. Si esperabas demasiado o no estabas preparado, perdías la oportunidad. Lo mismo es cierto en el mundo del dinero. La ventana de la oportunidad para disparar también es angosta. Si estás congelado en el tiempo, atorado en el pasado, te vistes como tu mamá o tu papá, no estás preparado, careces de las habilidades requeridas de negocios o inversiones, puede ser que ni siquiera veas la oportunidad. No sólo perderás la ventana de la oportunidad, puede que le dispares a oportunidades que también están congeladas en el tiempo y no van a ningún lado.

En 1999, un amigo vino a verme y me dijo: "Tomé tu consejo e invertí en una propiedad de alquiler. Compré un dúplex de 150 000 dólares en un buen vecindario. Es un buen comienzo, ¿verdad?"

Felicité a esa persona, porque es sólo eso. Es un buen comienzo. El problema es que le está disparando a un blanco cuyo tiempo ya ha pasado. Llegó tarde a la tiesta. No disparó cuando debió haberlo hecho. No obstante, es un buen comienzo y un buen comienzo siempre es mejor que ni siquiera empe-

zar. Es un buen comienzo porque incluso si pierde dinero, lo menos que ganará será un conocimiento y una experiencia invaluable.

No obstante, no disparó cuando debió haberlo hecho. Digo esto porque estuvo con Kim y conmigo cuando nosotros estábamos disparando, entre 1989 y 1994. Kim y yo le estábamos comprando a un mercado que se estaba cayendo. Cuando le dijimos que también debía comprar, dijo: "No, es demasiado arriesgado. Puedo perder mi trabajo. Ustedes saben que están recortando a muchas personas. Además, los precios de los bienes raíces están demasiado bajos y están cayendo. ¿Qué tal si siguen cayendo? ¿Qué tal si entramos en una depresión?" La ventana de la oportunidad se había abierto y se había cerrando.

Diez años después, cuando los precios de los bienes raíces estaban en su punto más alto y la bolsa estaba empezando a tambalearse, mi amigo se dio cuenta de que debe comenzar a disparar. Ahora toma objetivos viejos y que no van a ninguna parte... justo como él. Está congelado en el tiempo y ahora dispara a objetivos congelados en el tiempo. Por lo menos está empezando a hacer algo, pero me temo que está pagando un alto precio. Ese precio es más que el de su dúplex sobrevaluado... un activo que le da muy poco flujo de efectivo y cuyo valor aumentará muy lentamente, si es que lo logra. Por lo menos, finalmente disparó, aunque fuera a un objetivo cuyo tiempo ya había pasado. Me siento muy orgulloso por él por haber dado el primer paso, un paso lejos de las huellas de sus padres, las huellas de la Era Industrial.

Kim y yo seguimos invirtiendo en nuestros negocios y en bienes raíces. La diferencia es que ahora estamos buscando blancos de oportunidad que se están desarrollando en el futuro, no en el pasado. Por eso es que quieres estar en sincronía con el futuro y preparándote para disparar cuando la ventana de la

oportunidad se abra, como sucedió entre 1989 y 1993. Las ventanas de la oportunidad se abrieron tanto en los bienes raíces como en las acciones en esas fechas. Mientras escribo esta sección del libro, en el 2001, la bolsa está cayendo. El Nasdaq está bajo por más de 50 por ciento. La bolsa sólo bajó 42 por ciento en 1929. Otra vez se están dando recortes de personal. Mi amigo está empezando a entrar en pánico. Se da cuenta de que puede haber pagado demasiado por su dúplex. Para mí, las ventanas se están preparando para abrirse de nuevo.

En mis seminarios de inversión, en ocasiones le pido a Kim que hable sobre su experiencia como inversionista. Con frecuencia dice que comenzamos a invertir en 1989 y dejamos de comprar en 1994. Luego añade que, entre 1985 y 1989, nos estábamos *preparando* para invertir, conforme a nuestro plan. Durante ese periodo estuvimos construyendo nuestro negocio y estudiando sobre las inversiones en bienes raíces. Para quienes recuerdan esa época, entre 1985 y 1989, fue una época de precios muy altos para los bienes raíces. Kim y yo nos estábamos preparando para "disparar" cuando se abriera la ventana de la oportunidad. Cuando lo hizo, nuestro amigo entró en pánico y nosotros comenzamos a comprar. Su plan no incluía la preparación para la ventana de oportunidad que se había abierto. Hoy, llegó tarde a la fiesta, haciendo inversiones demasiado costosas y, lo peor de todo, no está preparado **para** lo que vendrá a continuación. Se viste como si fuera un hombre viejo, aunque es más joven que yo, e invierte como un hombre viejo.

En el fútbol americano, el mariscal de campo ganador es la persona que puede lanzar la pelota a un lugar donde no esté el receptor. En otras palabras, el pasador debe ver en su mente dónde estará el receptor y lanzar ahí la pelota, aunque el recep-torno esté ahí... todavía. Si el mariscal de campo puede hacer

eso con regularidad, la armará en grande. Un jugador de soccer también debe patear la pelota al punto donde no se encuentre el portero contrario. Una persona que planea retirarse joven y rica también debe hacer lo mismo. Debe diseñar un plan para estar listo para una oportunidad que todavía no está ahí. Por eso es importante estar en el presente, en sincronía con los tiempos y observando el futuro.

Un plan para el futuro Si eres sincero sobre querer retirarte joven y rico, tu plan necesita tener un proyecto para el futuro, que todavía no existe. De la misma manera en que John D. Rockefeller estaba preparado para el futuro del automóvil y Bill Gates y Michael Dell estaban listos para la era de la computadora, tú debes estar preparado para las oportunidades del futuro. Si no es así, invertirás en las inversiones del pasado y las inversiones del pasado a menudo no tienen futuro.

¿Cómo ves el futuro?

Para retirarte joven y rico, probablemente necesitarás entrenar-le para el futuro... un futuro que todavía no existe. Como me dijo el ejecutivo de IBM: "El error que cometen los adultos al mirar el futuro es que lo ven desde sus propios ojos. Por eso es que muchos adultos no pueden ver los cambios que vienen". T al vez IBM ha aprendido las lecciones que les enseñó el joven Bill Gates. La lección de que, si quieres ver el futuro, necesitas verlo a través de ojos más jóvenes. La forma en que respondes a los cambios de la moda, la música y la tecnología reflejan tu forma de pensar y qué tan flexible es tu contexto mental. Si estás atorado en el pasado, o fuera de sincronía con el presente, puede ser que te pierdas el futuro por completo.

La otra forma de ver el futuro es estudiar el pasado. En mi realidad, la historia sí tiene una tendencia a repetirse, aunque puede ser que no se repita exactamente de la misma forma. Muchos adultos pierden el futuro o el futuro pasa por encima de ellos porque sus planes para el futuro no tienen visión del pasado.

En 1998, estaba hablando con una joven reportera en San Francisco que acababa de salir de la universidad. Cuando le dije que los fondos de inversión eran arriesgados y que podía ver cómo venía una trágica caída, se enojó mucho. Entonces comenzó a citarme ideas que su agente de la bolsa le había dicho. "El fondo en el que he invertido ha sido el fondo de inversión de mayores tazas en tres años consecutivos. Ha subido en un promedio de 25 por ciento al año. La bolsa es la mejor inversión porque aunque hay bajas en el mercado, como sucedió en 1987, el mercado ha subido constantemente durante 40 años. Es el mejor lugar donde invertir tu dinero". La reportera nunca sacó al aire la entrevista conmigo porque mis perspectivas no encajaban con su visión del futuro. Hoy, sus sagrado fondos han bajado más de 50 por ciento.

Aunque sus hechos y su información en cierta forma son precisos, el problema es que su información no tiene suficiente retrospectiva. Si ella conociera la historia de los mercados bursátiles, habría sabido que tenemos una depresión cada 75 años, en promedio. Aunque esto no significa que tendremos una depresión cada 75 años, esa pequeña cantidad de historia antigua sí explica por qué la bolsa ha subido en los últimos 40 años. La última depresión y caída de la bolsa ocurrieron en 1929. La bolsa tardó aproximadamente 25 años en recuperarse para, en 1955, llegar a los niveles que tenía en 1929. Yo estaba hablando con ella en 1998 y sus datos eran precisos en cuanto a que el mercado había estado subiendo

durante 40 años. Su visión del futuro se veía obstaculizada porque no incluía suficiente del pasado. Una de las cosas que mi padre rico me hacía hacer era leer libros sobre historia económica. Un excelente libro que recomiendo a la gente que debe leer, si quiere comprender el futuro, es el libro *The Worldly Philosophers (Los filósofos mundanos)* de Robert Heilbroner. Es un excelente libro para cualquiera que quiera ver el futuro mediante el estudio del pasado. Cuando doy mis clases sobre inversión, hago que la gente llene un estado financiero. Luego hago que vean su pasado y les pregunto si lo que ven es también su futuro. Si no les gusta lo que ven, es decir un estado financiero lleno de deuda mala, ingreso malo, gastos malos, pasivos malos y ningún futuro, si ésa es la imagen del futuro que les está mostrando su estado financiero, les aconsejo que comiencen a descongelarse, que se pongan en onda, que boten su ropa vieja, que cambien a sus viejos amigos y que comiencen a ver el futuro. Si puedes cambiar tu contexto para sentirte emocionado por las oportunidades del futuro, tienes mayores posibilidades de retirarte joven | y rico. P'or sencillos que sean estos cambios, siempre me sorprende lo difícil que resulta para muchas personas el simple hecho de limpiar su clóset y actualizar su ropa. Muchas personas salen y compran ropa nueva, pero no logran actualizarla. Simplemente compran ropa nueva de la vieja era, la era de su vida en que la vida era divertida y emocionante o la era en que se sentían más exitosas. Muchas personas le temen tanto al futuro, y a la posibilidad de que el futuro podría ser divertido, en onda, extraordinario y emocionante, que prefieren quedarse atoradas en el pasado.

En la introducción escribí que retirarse joven y rico era fácil. No fue algo difícil de lograr... sin embargo, para muchas

personas, dejar ir su pasado y entrar con valentía en la incertidumbre del futuro es mucho más difícil que hacerse rico y redirse joven. Para millones de personas, es más seguro quedarse atoradas en el contexto, la ropa y las colecciones de sus padres y en el pasado. Ésa es la razón por la que más de 50 por ciento de la población se retirará en o cerca de la línea de la pobreza, Se suben al tren lento y viajan en él hasta el final de su vida... todo conforme al plan.

CAPÍTULO 10

El apalancamiento de ver un futuro rico

Cuando muestro a los alumnos las siguientes cifras correspondientes a estrategias de salida, muchos no pueden imaginar un futuro libre financieramente con más de 100 000 dólares o más al año obtenidos sin trabajar.

Pobre	25 000 dólares o menos al año
Clase media	25 000 a 100 000 dólares al año
Afluentes	100 000 a 1 millón de dólares al año
Ricos	1 millón o más al año
Ultra ricos	1 millón o más al mes

La razón por la cual muchas personas no pueden imaginar tener tanto dinero es porque no lo tienen en su realidad. Muchas personas pueden soñar con esas cantidades de dinero y pueden decir que *algún día* ganarán esa cantidad... pero, en la realidad, la mayoría sólo está soñando. Las estadísticas verifican esa realidad.

Tu futuro se crea hoy

Muchas personas no logran sus metas financieras porque usan palabras como *algún día*, *tal vez* o *en el futuro*. Mi padre rico

siempre decía: "Tu futuro se crea por lo que haces hoy, no mañana". Cuando ves las cifras anteriores, la pregunta que tal vez te quieras hacer es la siguiente: "¿Lo que estoy haciendo hoy me va a llevar a la meta financiera que deseo para el día de mañana?"

La cruda realidad es que 99 por ciento de la población de Estados Unidos terminará apenas por encima de la marca de los 100 000 dólares. La mayoría seguirá las huellas de sus padres siguiendo el plan que éstos tenían. En otras palabras, hicieron lo mismo y terminaron en el blanco.

Justo después de mi regreso de Vietnam, recuerdo la frustración de ganar sólo 900 dólares como oficial de los Marines cuando Mike estaba ganando casi un millón de dólares al año sólo de sus inversiones. Recuerdo haberme sentido derrotado y deprimido sobre la brecha entre su mundo y el mío, entre su realidad y la mía.

Para quienes leyeron *Guía para invertir de Padre Rico*, es probable que recuerden que mi padre rico se sentó conmigo antes de dejar el cuerpo de Marines y me ayudó a desarrollar un plan. Como decía el libro: "Invertir es un plan, no un producto ni un procedimiento".

Un plan es el puente hacia tus sueños

Mi padre rico dibujó un esbozo de un río largo donde me encontraba yo parado a orillas de uno de los lados. Decía "Un plan es el puente hacia tus sueños. Tu trabajo es hacer que éste o el puente sea real, de modo que tus sueños se convierten tan en realidad. Si lo único que haces es pararte de un lado del río y soñar con la otra orilla, tus sueños serán sueño para siempre. Primero haz que tu plan sea real y luego tus sueños se harán realidad".

Entre 1985 y 1994, Kim y yo trabajamos para hacer *realidad* nuestro plan en lugar de formar nuestros sueños. Lo que hicimos fue lo que hace la mayoría de los pilotos de combate. Practicamos todos los días, nos preparamos para el día en que nuestra ventana de oportunidad apareciera. Una vez que lo hizo, disparamos y luego la ventana se cerró.

Como decía mi padre rico: "Tu futuro se crea por lo que haces hoy, no mañana". En otras palabras, lo que estás haciendo hoy es tu futuro. La razón por la que Kim y yo no aceptamos un trabajo, aunque nos urgía el dinero, fue que no teníamos planes de ser empleados en el futuro. En cambio, pasamos nuestro tiempo en seminarios aprendiendo a crear negocios o a invertir en bienes raíces. Aunque no teníamos dinero, todos los días sin excepción practicábamos cómo construir negocios e invertir en bienes raíces. Estábamos haciendo hoy lo que planeábamos hacer en el futuro. Hoy, construimos negocios e invertimos en bienes raíces. Mañana probablemente estaremos construyendo negocios e invirtiendo en bienes raíces. No tenemos planeado hacer lo que mi padre pobre hizo después de retirarse, es decir, buscar empleos de manera que pudiera complementar su ingreso proveniente de la Seguridad Social. Comenzó su vida preparándose para buscar un empleo y terminó su vida buscando un empleo. Para el año 2020, habrá millones de personas de mi edad haciendo lo mismo que hizo mi padre pobre... buscando un empleo para complementar su ingreso proveniente de la Seguridad Social. Mañana estarán haciendo lo mismo que están haciendo hoy.

Un cambio de realidades

Hay otra cosa que mi padre pobre hacía casi todos los días de su vida. Siempre decía: "Invertiré cuando tenga algo de dine-

ro". También decía regularmente: "No puedo pagarlo". Cuando lo presionaban para actuar, solía decir: "Mira, no tengo tiempo para hacer nada al respecto hoy, hablaremos de eso mañana". Ésa era su realidad diaria y fue su realidad al final de su vida. En mi opinión, la razón principal por la que era pobre es porque tenía la realidad de una persona pobre, aunque ganaba mucho dinero y no estaba dispuesto a cambiar su realidad.

Como dije antes, la forma más fácil de hacerte rico es cambiar y mejorar tu realidad constantemente. Sin embargo, es tan obvio que para muchas personas cambiar su realidad, cambiar lo que hacen hoy, es la parte más difícil de hacerse ricos. Cuando voy a casa a Hawai, veo a muchos de mis amigos que están haciendo exactamente lo que hicieron sus padres. Cuando mis amigos me preguntan qué es lo que hago y yo les digo que creo negocios e invierto en bienes raíces, muchos dicen lo mismo que decían mis padres: "No puedo hacerlo", "sabes, he estado pensando en invertir. Tal vez algún día cuando tenga dinero comenzaré a hacerlo". Cuando les digo que deben prepararse y aprender a invertir antes de hacerlo por lo general me dicen "Dios mío, ¿sabes lo ocupado que estoy? No tengo tiempo para aprender a invertir. El gobierno debería dar cursos gratis sobre cómo invertir. Entonces tal vez asistiría a tomar unas cuantas clases. ¿Por qué habría de pagar para aprender a invertir? De cualquier forma, invertir es demasiado arriesgado. Prefiero guardar mi dinero en el banco". Mi padre rico solía decir: "Escucha sus *palabras* y verás *su futuro*".

Si quieres retirarte joven y rico, es probable que quieras empezar escuchando *tus palabras* y viendo *tu futuro*. Pregúntate "Si sigo usando esas palabras y pensando lo que pienso, ¿qué nivel saldré? ¿Será en el nivel pobre, la clase media, las personas afluentes, los ricos o los ultra ricos?" Si eres honesto y quieres cambiar tus planes, lo primero que debes hacer es

cambiar tu realidad cambiando tus planes, tus palabras y tus acciones diarias. Tu futuro es lo que haces hoy, sin importar cuáles sean tus sueños. Como diría mi padre rico: "Es difícil conocer a tu príncipe azul si lo único que haces es sentarte en el sillón, ver televisión y comer caramelos".

Comienza tu futuro hoy

¿Por qué razón tantas personas se retiran pobres y viejas? No pueden dejar de hacer lo que hacen... aunque no tenga futuro.

No pueden cambiar su contexto... el contexto de un empleo seguro, el trabajo duro y el ahorro de dinero. Muchas personas envejecen, usan ropa de una época que ha pasado y se aferran a las ideas de sus padres y de la Era Industrial y luego se encuentran fuera de sincronía con el presente y con el futuro. No es cuestión de la edad de una persona. Es cuestión del contexto de una persona. Entonces, ¿cómo comienza hoy una persona su futuro rico y libre? De nuevo, las buenas noticias son que eso comienza en tu mente. Comienza con tus palabras, tus pensamientos y tus nociones todos los días sin excepción. Comienza haciendo un registro de dónde pasas tu tiempo y con quién lo pasas. Comienza sabiendo qué debes hacer para que tu plan se convierta en realidad, para construir un puente de donde estás, por encima de las aguas revueltas de tus sueños. Como decía mi padre rico: "Los soñadores tienen sueños y los ricos crean planes y Construyen puentes para llegar a esos sueños". Comienza tu futuro hoy creando un plan para el futuro. Y, para muchas personas, uno de los primeros planes es *dejar de hacer hoy lo que no quieras hacer* en tu futuro. Si no quieres trabajar duro toda tu vida para obtener un ingreso ganado, comienza a preguntarte cómo puedes aprenderá trabajar para obtener ingreso pasivo

y de portafolio. Cuando des con algunas respuestas, haz que esas respuestas sean parte de tu plan. Puede que eso signifique estudiar más, leer más libros, escuchar cintas, asistir a más seminarios, iniciar un negocio en tu casa y conocer nuevos amigos. En otras palabras, haz hoy lo que quieras hacer mañana.

¿Cómo ves el futuro?

También me preguntan con frecuencia: "¿Cómo veo el futuro si todavía no puedo verlo con mis ojos?" O: "¿cómo puedo ver un millón de dólares al año cuando no puedo ver 50 000 dólares anuales hoy?"

Ésa es una pregunta excelente para expandir contenidos. La respuesta se encuentra en algo que mi padre rico me dijo hace años. En su libreta amarilla, escribió en palabras grandes:

VISTA es lo que ves con tus *ojos*.

VISIÓN es lo que ves con tu *mente*.

Cuando le pregunté a mi padre rico qué mejoraba la visión de una persona, dijo: "Las palabras y los números". Él subrayaba la importancia de aprender cómo leer estados financieros porque no puedes ver tu futuro financiero si no puedes leer estados financieros. De hecho, si no puedes leerlos, no puedes ver tu pasado, presente o futuro financieros. Yo hice los juegos CASHFLOW para ayudar a las personas a mejorar la visión de su mente enseñándoles los números y el vocabulario de la gente rica. Una cosa que les ha funcionado a muchas personas es reunir aun grupo de amigos para jugar CASHFLOW 101 juntos con regularidad. Una vez que domines CASHFLOW 101 es probable que quieras enseñárselo a otras personas e inspiradas para entrar en acción y/o puede ser que quieras pasar a CASHFLOW 202, el juego más avanzado. A medida que jue-

gues, siempre recuerda la afirmación de mi padre rico: "Tu futuro es hoy". Cuando las personas me preguntan cómo me hice rico tan rápidamente, les digo: "Juego CASHFLOW todos los días". La realidad es que, entre más juegues el juego, más lo enseñes y más lo hagas parte de tu vida, mejor se volverá tu visión del futuro. Como decía también mi padre rico: "Si quieres tener dientes sanos en el futuro, lávate los dientes hoy".

Palabras rápidas para planes rápidos Si quieres crear un *plan rápido*, necesitas aprender a usar palabras *rápidas*.

Muchas personas no pueden hacerse ricas rápidamente porque en su plan usan palabras lentas en lugar de palabras rápidas. Si quieres mejorar tu visión de hacerte rico rápidamente, necesitas usar palabras más rápidas. Si quieres retirarte joven y rico, si quieres hacerte rico rápidamente, necesitas usar palabras de negocios e inversión más actualizadas, más en onda, más rápidas. El no usar palabras más rápidas, más eficaces sería como si un leñador profesional dijera: "No me importa si puedo cortar más madera con una sierra de cadena y así ganar más dinero. Mi padre me dio esta hacha y planeo usarla hasta el día en que me muera". Hoy en día, muchas personas están yendo a trabajar y siguen usando el hacha de mamá y papá para obtener e invertir su dinero. **¿Estás empuñando el hacha de papá?** Después de contar la historia de cortar madera con un hacha en ii de usar una sierra de cadena, le pregunto a la gente si irur empuñando el hacha de papá, lias un momento de confusión y algunas miradas confundi-ilns en ocasiones me preguntan: "¿Me estás preguntando si sigo

haciendo las cosas como mis padres en lo que respecta a administrar mi dinero?"

Mi respuesta es: "Sí. Eso es exactamente lo que estoy preguntando". Continúo: "Muchas personas hoy en día no tienen la misma profesión que sus padres... pero en lo que respecta al dinero, la inversión y el retiro, hacen exactamente lo mismo. En lo que respecta al dinero, muchas personas siguen empuñando el hacha de sus padres".

Si me piden que explique con más detalle, digo: "Las palabras son herramientas así como un hacha es una herramienta. En lo que respecta al dinero, millones de personas están usando herramientas lentas y anticuadas como usan un hacha para cortar madera".

Herramientas para tu cerebro

En una de las clases que impartí, una joven brillante me preguntó: "¿Lo que quiere decir es que, en lo que respecta al dinero, hay palabras rápidas y palabras lentas?"

Mi respuesta fue: "Exactamente eso es lo que quiero decir. Si el dinero es una idea, las ideas están constituidas por palabras. La mayoría de las personas usan palabras lentas, lo que las lleva a tener ideas lentas, lo que significa que adquieren riqueza lentamente".

"¿Las palabras son herramientas?", dijo quedo la joven, apenas lo bastante fuerte como para que la gente a su alrededor la escuchara.

Asintiendo, dije: "Mi padre rico decía: 'Las palabras son herramientas para tu cerebro. La razón por la que tantas personas luchan financieramente es porque le dan a su cerebro herramientas viejas, lentas y obsoletas para que las use. Si quieres ser rico, primero necesitas actualizar tus herramientas".

"¿Me puede dar un ejemplo de palabras... herramientas viejas y lentas?", preguntó.

"Claro", contesté. "La mayoría de las personas piensan que es inteligente ahorrar dinero. Ahorrar dinero es lento. Puedes hacerte rico ahorrando dinero, pero el precio es tiempo... tu vida entera. Así que para mí *ahorrar* es una palabra lenta. Mi padre pobre me enseñó cómo ahorrar dinero. Mi padre rico no *ahorraba*. En cambio, me enseñó a *reunir capital*."

"Pero, ¿qué tal si alguien no sabe cómo reunir capital?", preguntó otro estudiante.

"Entonces es mejor que ahorres dinero o inviertas un poco de tiempo en aprender cómo reunir capital. Reunir capital es una habilidad aprendida."

"Pero, ¿no es difícil pedirle dinero a la gente?", preguntó otro estudiante.

"Para mí, al principio fue difícil... como sucede al aprender algo nuevo. Es justo como aprender a andar en bicicleta. Yo estaba muy nervioso al principio y cometí errores en un inicio... y sigo cometiendo errores hoy en día. No obstante, aprendí de esos errores, así que mi educación y experiencia hacen que reunir capital sea cada vez más fácil a medida que me hago mayor. Hay otras personas que se están haciendo cada vez mayores y siguen tratando de avanzar trabajando duro y ahorrando dinero. Ése es un plan muy lento en el cual se emplean herramientas viejas y lentas que probablemente heredaron de sus padres".

"Así que mientras yo lucho por ahorrar cien dólares al mes, usted puede reunir millones de dólares en el mismo periodo de tiempo", terció otro estudiante. "A eso se refiere con que las palabras son herramientas... y con que algunas palabras son rápidas y otras son lentas".

Planea usar palabras más rápidas

Si diseñas un plan para retirarte joven y rico, es probable que necesites actualizar tu vocabulario y, si cambias tu vocabulario, es probable que aceleres tus ideas. Por ejemplo:

<i>Palabras lentas</i>	<i>Palabras rápidas</i>
Trabajo bien pagado	Flujo de efectivo

Mi padre pobre siempre aconsejaba: "Consigue un trabajo bien pagado".

Mi padre rico siempre aconsejaba: "Quieres tener flujo de efectivo que provenga de activos".

Encontrar un trabajo bien pagado puede parecer como la forma rápida de hacerse rico al principio, pero, en la mayoría de los casos, es la forma lenta de hacerse rico al final. Recuerda que mi padre pobre ganaba más dinero que mi padre rico al principio de sus carreras, pero, al final de sus vidas, la brecha entre sus ingresos era tan ancha como el Océano Pacífico. De hecho, muy pocas personas logran hacerse ricas a través de un trabajo... ni siquiera a través de un trabajo bien pagado. Las siguientes son algunas razones de por qué el flujo de efectivo proveniente de activos es mejor que el ingreso que te da un trabajo. Revisemos los tres tipos diferentes de ingreso:

Ingreso ganado	50 por ciento
Ingreso de portafolio	20 por ciento
Ingreso pasivo	0 por ciento

El *ingreso ganado*, en la mayoría de los casos, es el ingreso que proviene del trabajo de una persona.

El *ingreso de portafolio*, en la mayoría de los casos, es el ingreso que viene de activos en papel como acciones, bonos y fondos de inversión.

El *ingreso pasivo*, en la mayoría de los casos, es el ingreso que proviene de bienes raíces.

Como siempre, antes de tomar alguna decisión financiera, es muy importante tener un consejo profesional competente en cualquier tema relacionado con impuestos. Lo que puede ser planeación legal de impuestos para una persona podría ser una violación fiscal para otra. El objetivo de esta sección es saber la diferencia que pueden hacer las palabras. Hay una diferencia de impuestos sustancial entre ingreso *ganado* e ingreso *pasivo*. En lo que respecta al apalancamiento, los impuestos para la mayoría de las personas son *apalancamiento* inverso o apalancamiento *negativo*. Una persona que trabaja duro para obtener un ingreso ganado tiene que trabajar por lo menos con el doble de empeño que alguien que trabaja duro para obtener un ingreso *pasivo*. Trabajar para obtener ingreso ganado es como dar dos pasos hacia delante y luego dar uno hacia atrás. Te cobran impuestos aun después de que dejas de trabajar

La gente que dice: "Trabaja duro, ahorra dinero e invierte en un 401(k)" están trabajando para obtener dinero a 50 por ciento. Una vez que te retiras y comienzas a retirar dinero de tu plan 401(k), a ese dinero que sale del plan se le cobran impuestos a una tasa de ingreso *ganado*, o dinero a 50 por ciento, como lo llamaría mi padre rico. A los intereses de lo ahorrado también se le cobran impuestos a una tasa de ingreso *ganado*. Muchas personas dicen: "Debo seguir trabajando porque mi ingreso proveniente de la Seguridad Social del gobierno no cubre los gastos que tengo para vivir". En el momento en que una persona empieza a trabajar para obtener ingreso ganado con el fin de complementar su ingreso de la Seguridad

Social, el gobierno no sólo aplica impuestos a su ingreso ganado, sino que comienza a reducir los pagos de la Seguridad Social porque tienes un empleo. Cuando mi padre rico decía: "La mayoría de las personas planean ser pobres", sabía de qué estaba hablando. Conocía las leyes del gobierno con relación al ingreso ganado después del retiro. Si no eres pobre y quieres ganar más dinero, el gobierno no te ayudará. A muchas personas retiradas simplemente les parece mejor ser pobres y no regresar a trabajar por razones de impuestos.

El punto es que, elegir usar las palabras *trabaja duro, ahorra dinero e invierte en un 401 (k)* es elegir usar palabras muy lentas, lo que ocasiona que tengas un plan financiero muy lento. Aunque elegir esas palabras en tu plan financiero te puede permitir alcanzar el nivel de las personas afluentes de 100 000 a un millón de dólares al año en ingreso de retiro, esas mismas palabras en la mayoría de los casos no te permitirán avanzar a los niveles de ingreso de los ricos y ultra ricos. Como decía mi padre rico: "Hay más en ser rico que tener mucho dinero". Los ricos usan una serie de palabras diferente y esas palabras los guían a experiencias de vida diferentes... experiencias como aprender a reunir capital en vez de ahorrar dinero. Otras palabras son:

Palabras lentas

Ahorra dinero

Palabras rápidas

Haz dinero

Mi padre rico recomendaba que la mayoría de las personas aprendieran cómo ahorrar dinero. Pero él mismo no lo hacía. Decía: "Enfocarse en ahorrar dinero consume demasiado de mi tiempo y no hay suficiente apalancamiento en ahorrar dinero". Mi padre rico también decía: "El dinero que aliona la mayoría de la gente es dinero que ha quedado después del cobro de impuestos". Para que una persona alione diez, dólares, la cantidad

real ganada era veinte dólares porque se trata de ingreso *ganado* o dinero a 50 por ciento. Además, el interés que ganas por tus ahorros también está sujeto a tasas más altas.

En vez de enfocarse en *ahorrar dinero*, mi padre rico se pasó la vida preparándose en cómo *hacer dinero*. Decía: "Si sabes cómo crear negocios e invertir tu dinero, puedes hacer tanto dinero que tu problema sea tener demasiado dinero. Cuando tienes demasiado dinero, tienes *efectivo en exceso* en tu banco en lugar de tener *ahorros*".

En *Guía para invertir de Padre Rico*, escribí sobre los dos tipos de problemas de dinero. No son carecer de dinero suficiente y tenerlo en exceso. La mayoría de las personas sólo conocen el primer problema, el de no tener dinero suficiente.

Esas personas definitivamente deberían aprender a ahorrar dinero. El plan financiero de mi padre era tener dinero en exceso. Su problema era que tenía demasiado dinero en su cuenta de ahorros de manera que constantemente estaba buscando inversiones donde mover su exceso de dinero. Su realidad o contexto era que el mundo tenía una abundancia de dinero. La realidad de mi padre pobre era que el dinero era escaso y por eso luchó toda su vida tratando de ahorrar dinero.

¿Cuál es la diferencia entre *trabajar* por dinero y *hacer* dinero? Si leíste *Padre Rico, Padre Pobre* es probable que recuerdes la historia de cómo yo escuchaba a mi padre pobre (literalmente) y trataba de *hacer* dinero. Traté de *hacer* dinero derritiendo el plomo de los tubos de dentífrico y luego vaciando monedas de veinticinco, diez y cinco centavos en moldes de yeso. Mi padre pobre me tuvo que explicar la diferencia entre *hacer dinero* y *falsificar*. Mi padre pobre no pudo decirme cómo *hacer* dinero simplemente porque lo único que sabía hacer era *luchar para ganar dinero*. En el mundo real del dinero, mude los ricos se vuelven muy ricos *haciendo dinero*, en

lugar de *trabajar por dinero*. Por ejemplo, Bill Gates se volvió el hombre más rico del mundo no trabajando para ganar el dinero, sino haciendo dinero. Se convirtió en el hombre más rico del mundo creando una empresa y vendiendo acciones de su empresa.

Vender acciones de tu empresa es una forma de hacer dinero. En principio, mientras haya un mercado listo de compradores y vendedores para lo que puedas producir, entonces, dentro de ese contexto, estás *haciendo* dinero. Mis libros, por ejemplo, son una forma de hacer dinero. Siempre y cuando haya un mercado para ellos a través de vendedores, mis libros *me están haciendo* dinero en vez de que *yo* esté trabajando por dinero. Si yo fuera un médico que tuviera que trabajar personalmente para que le pagaran, sería un médico que trabajaría por dinero. Si fuera un médico que inventó una nueva medicina y la vendiera en forma de pastilla en las farmacias, la pastilla sería una forma de que el médico hiciera dinero en lugar de trabajar por dinero.

En resumen, *trabajar* por dinero en la mayoría de los casos es lento y encontrar formas de *hacer* dinero puede ser mucho más rápido si sabes lo que estás haciendo. Así que si planeas *trabajar* por dinero y luego tratar de *ahorrar* dinero, entonces puede ser que estés empuñando el hacha muy lenta y muy torpe de mamá y papá.

Hay otras palabras que pueden hacer más lenta tu creación de riqueza y hay palabras que pueden aumentar la velocidad a la cual haces dinero.

<i>Palabras lentas</i>	<i>Palabras rápidas</i>
Apreciación	Depreciación

Si no entiendes del todo los términos apreciación y depreciación, no te preocupes. A mí me tomó un tiempo entenderlos por completo. Si realmente quieres entenderlos mejor, es pro-

bable que quieras pedirle a un contador o a un profesional de bienes raíces que te los explique. Un breve ejemplo de cómo cada uno de esos términos se aplica a tu plan financiero se encuentra a continuación.

El otro día, un programa de televisión presentaba una historia sobre chicos de preparatoria que estaban aprendiendo a invertir en la bolsa. Uno de los estudiantes entrevistados dijo: "Hice mucho dinero porque compré acciones de la compañía X y el precio de esas acciones aumentó". En otras palabras, estaba jugando a la bolsa en espera de ganancias en bienes de capital o de la *apreciación* de las acciones que había escogido. Cuando la mayoría de las personas dice: "Nuestra casa es una buena inversión", lo dice porque esperan que su casa *aumente de valor*.

He oído amigos que me han dicho cosas como: "Compré un terreno en este nuevo campo de golf. Es una buena inversión y espero que el terreno duplique su valor en cinco años". Para ellos esas ganancias son una buena inversión... y con suerte duplicarán su dinero en cinco años.

Mi padre rico nos enseñó a su hijo y a mí a usar palabras diferentes. En lo que se refería a comprar cualquier inversión, siempre decía: "Tu ganancia se da cuando compras no cuando vendes". En otras palabras, él nunca esperaba que su inversión aumentara de valor. Si lo hacía, para él, la apreciación era un extra. Mi padre rico invertía para obtener ganancias inmediatas de su inversión o flujo de efectivo. También invertía por una cosa que llamaba "fantasma de flujo de efectivo" léase *depreciación*. Un ejemplo de depreciación de un edificio se dio en un capítulo previo. Le encantaban *el flujo de efectivo* y la *depreciación* porque no tenía que esperar hasta que su inversión *aumentara de valor* para que él pudiera hacer dinero. Solía decir: "Esperar a que una acción o una

propiedad de bienes raíces aumente de valor es demasiado lento y demasiado arriesgado".

El punto es éste: si estás esperando hacer dinero en algún momento del futuro, tu plan es un plan lento porque estás usando palabras lentas, lo que lleva a ideas lentas. Repitiendo lo que decía mi padre rico: "Tu ganancia se obtiene cuando compras, no cuando vendes". He conocido mucha gente que compra una propiedad de bienes raíces, le pierde dinero cada mes y me dice: "Recuperaré mi dinero cuando el valor de la propiedad aumente y la venda".

En Australia, muchas personas compran propiedades, les pierden dinero cada mes y piensan que es una buena inversión porque el gobierno les da una reducción de impuestos por perder dinero. En mi opinión, ésa es la forma de pensar de un perdedor. Con frecuencia yo les pregunto: "¿Por qué no comprar una propiedad que te dé dinero cada mes y tenga una reducción de impuestos cada mes?" La respuesta que me dan con frecuencia es: "No, mi contador me dijo que buscara una propiedad que me costara dinero cada mes y que ésta me diera una reducción de impuestos". Estamos hablando de elegir abordar el tren lento y arriesgado en lugar del tren más rápido y de mayores beneficios.

Palabras lentas

Evita el riesgo

Palabras rápidas

Gana control

Mi padre pobre decía: "Eso es demasiado arriesgado" o "Juega a lo seguro". O "¿Por qué correr el riesgo?" Entre más creía en esas ideas, más perdía control sobre su vida financiera. Al ser un empleado y al jugar a la segura, perdió control sobre sus impuestos. Al decir que invertir era arriesgado y que no estaba interesado en el dinero, perdió cada vez más control sobre su educación financiera. Al final, pagó cada vez más impuestos,

aunque se retiró, e invirtió sólo en inversiones seguras que no fueron a ningún lado o que perdieron dinero.

Tengo un pariente lejano que pasó 25 años en el ejército, se retiró como oficial y hoy se sienta frente a la televisión viendo los programas financieros, viendo cómo el valor de sus acciones se hunde cada vez más. Cada vez se deprime más simplemente porque no tiene control sobre el valor de su portafolio. Un día, vio al presidente de una de las empresas en las que tenía un número sustancial de acciones mientras iba en su jet privado, anunciando que todo su personal iba a obtener bonos de un millón de dólares. Aunque se unió al coro de furiosos accionistas, había muy poco que pudiera hacer.

En *Guía para invertir de Padre Rico*, escribí sobre los diez controles del inversionista de mi padre rico. Esos controles son vitales para cualquiera que desee tener cierto grado de control sobre su vida y sobre su futuro. En el presente, mi preocupación es que 90 por ciento de la población de Estados Unidos y de muchos otros países occidentales tiene poco control sobre su futuro financiero. Ese porcentaje es todavía peor en países en vías de desarrollo. Mi padre rico me dijo que debía tener un plan sobre cómo tener cada vez más control sobre mi futuro financiero. Dijo: "P'ara participar como jugador en el carril rápido, lo que cuenta es controlar más que dinero". Si te gustaría saber más sobre esos diez controles es probable que quieras leer o releer *Guía pura invertir de Padre Rico*.

Unas últimas palabras sobre riesgo versus control: Mi padre ricodecía: "Entre más *seguridad* busca una persona, mayor control cede sobre su vida esa persona". Hoy veo dos mundos que están evolucionando. Uno es el mundo que llamo la Sociedad Responsable. Es el grupo que cree en ser responsable de sus vidas y del resultado final de sus vidas. Hay otro mundo

que llamo la Sociedad Víctima, que es el grupo que cree que alguien más, una empresa o el gobierno, son responsables de sus vidas. En cualquier grupo, familia o empresa siempre hay los dos tipos de sociedades. Ambas ven el mundo desde su propio contexto o realidad y ambas piensan que tienen razón. He descubierto que uno de los factores divisorios entre las dos sociedades es su visión medular de las ideas sobre riesgo versus control. Las víctimas tienden a querer darle el *control* de su vida a alguien más para evitar correr *riesgos*. Luego se enojan cuando sienten que alguien más abusa del control que ellos le confirieron al abusador en primer lugar. En otras palabras, las víctimas con frecuencia son víctimas de sí mismas.

En los años venideros, habrá muchas víctimas financieras. Personas que le dieron el control a profesionales financieros y mordieron redonditas el anzuelo de sus consejos. Muchas víctimas futuras habrán creído el mantra de "Invierte a largo plazo, diversifica, mantente así, el mercado ha subido durante los últimos 40 años y juega a la segura". Esas víctimas se creyeron esos consejos simplemente porque querían creer en ellos. Si no lograron elegir sabiamente a sus asesores, pueden convertirse en víctimas financieras.

<i>Palabras lentas</i>	<i>Palabras rápidas</i>
Fondos de inversión	Regulación D, Regla 506

Hoy, millones y millones de personas están apostando su futuro financiero y su seguridad financiera en acciones y fondos de inversión. Hasta yo tengo fondos de inversión en mi plan de retiro. Sin embargo, no planeo hacerme rico rápidamente con esos fondos de inversión ni estoy contando con ellos para que se encarguen de mí una vez que terminen mis días de trabajo. Personalmente, no tengo mucha fe en la bolsa. También me parece que los fondos de inversión son demasiado lentos y requieren

que use mi propio dinero. Como dije antes en este libro, preferiría usar dinero prestado para hacerme rico en lugar de usar mi propio dinero... y los bancos no me dejan tomar dinero prestado para comprar fondos de inversión.

La otra razón por la que digo que los fondos de inversión son lentos es porque las grandes ganancias o el aumento de valor de cualquier activo en papel se da en la formación de la empresa, antes de que la empresa se haga pública. Cuando los inversionistas ricos comienzan a invertir en las acciones de una empresa, con frecuencia están invirtiendo según los términos y condiciones expresados por la Regulación D, la Regla 506 y otras regulaciones semejantes de la SEC (Comisión de Seguridades e Intercambio, por sus siglas en inglés). En otras palabras, los ricos invierten en acciones de una compañía cuando ésta todavía es una empresa *privada*. El público invierte en acciones de una compañía después de que se convierte en una empresa *pública*. La diferencia puede ser enorme. Por ejemplo, si has invertido 25 000 dólares en Intel *antes* de que se hiciera una compañía pública, esos 25 000 pueden valer más de 40 millones hoy en día dependiendo de los altibajos de la bolsa.

El punto es que los ricos ya han hecho su dinero *antes* de que el público siquiera se dé cuenta de que la compañía existe. Eso significa que los ricos con frecuencia invierten con un riesgo mucho más bajo y con el potencial de ganancias mucho más altas. Para la época en que un fondo de inversión compra acciones de la compañía, las ganancias ya se han hecho. Luego, el público general compra el fondo de inversión que ha comprado las acciones de la empresa pública, la misma en la que invirtieron los ricos mientras seguía siendo privada. En otras palabras, en lugar de invertir en un fondo de inversión o en acciones públicas, los ricos han invertido a través de un

memorando de ubicación privada, también conocido como 506 reg d. La diferencia en el potencial de velocidad para hacerte rico que existe entre los fondos de inversión y la oferta pública inicial, o las 506 reg d, es impresionante. Como decía mi padre rico: "Invertir en fondos de inversión es invertir al final de la cadena alimenticia".

Eso no significa que los fondos de inversión no sean buenas inversiones. Para la mayoría de las personas, los fondos de inversión son excelentes inversiones. Son mejores inversiones si sabes lo que estás haciendo, conoces los riesgos que existen y conoces toda la imagen del juego completo de invertir en acciones y fondos de inversión... públicos y privados.

Puedo oír a algunos de ustedes diciendo: "Las ofertas públicas iniciales fueron buenas en las mejores épocas de un mercado alcista... pero ya no lo son en un mercado bajista". Hay algo de verdad en esta afirmación, no obstante, sin importar el mercado, a los ricos siempre se les ofrecen inversiones privadas que no se ofrecen al público en general. Por esa razón conocer las palabras, el vocabulario y la jerga de las inversiones de los ricos mejora tus posibilidades de hacerte rico más rápidamente.

En el futuro cercano, los ricos se harán más ricos porque estarán involucrados en tratos anteriores a las ofertas públicas iniciales. No estarán invirtiendo en tecnología, ni computadoras o empresas punto com. En cambio, estarán invirtiendo en nuevas empresas atractivas de biotecnología, en empresas de ingeniería genética y en nuevas empresas que tengan la palabra *sistema* o *red* después de su nombre. Estarán invirtiendo en las compañías atractivas del futuro, compañías de las que todavía no hemos escuchado nada. Invertirán en compañías y proyectos de bienes raíces de los que la persona promedio escuchará hasta después de que se hayan hecho las ganancias. Estarán invirtiendo en memorandos de colocación privada de valores,

o sociedades limitadas, y en otros vehículos de inversión semejantes, más que en fondos de inversión.

<i>Palabras lentas</i>	<i>Palabras rápidas</i>
Paga al menudeo	Compra al mayoreo

La mayoría de nosotros tiene la suficiente conciencia como para saber que siempre hay un precio de mayoreo y uno de menudeo. Lo mismo es cierto en las inversiones. Los ricos se hacen más ricos porque pagan a precio de mayoreo en lugar de a precio de menudeo.

Cuando ves el tablero del juego CASHFLOW, ves la Carrera de la rata y la Pista rápida. La Carrera de la rata es donde los inversionistas pagan al menudeo y la Pista rápida es donde los inversionistas pagan al mayoreo. Los ricos se hacen más ricos porque se les conoce como *amigos* y *familiares* de las personas que tienen acceso a inversiones con precio al mayoreo.

<i>Palabras lentas</i>	<i>Palabras rápidas</i>
Compra acciones	Vende acciones

Bill Gates no se volvió el hombre más rico del mundo comprando acciones de Microsoft. Se volvió el hombre más rico del mundo porque es lo que se conoce como "accionista vendedor". Como se explicó en la discusión sobre pagar al menudeo o comprar al mayoreo, los ricos se hacen ricos porque con frecuencia son accionistas vendedores de determinada acción. Para convertirte en accionista vendedor, con frecuencia necesitas ser el *fundador* o un *amigo* o *familiar* del fundador.

<i>Palabras lentas</i>	<i>Palabras rápidas</i>
Asiste a la escuela	Asiste a seminarios

Mi padre pobre volvía a la escuela con mucha frecuencia. Por eso asistió a las Universidades de Chicago, Northwestern y Stanford, todas escuelas excelentes y prestigiadas. Mi padre verdadero regresaba emocionado, entusiasta y esperando un ascenso porque había invertido su tiempo volviendo a la escuela.

Mi padre rico asistía a seminarios. Decía: "Vas a la escuela si quieres ser un mejor empleado o un mejor profesionista como un médico, un abogado o un contador. Si no te importan los títulos, los ascensos o tener un trabajo seguro, entonces asistes a seminarios. Los seminarios son para gente que quiere mejores resultados financieros más que un ascenso en su trabajo o una mayor seguridad de no perder su trabajo".

Yo imparto seminarios en vez de dar clases dentro de una escuela. Las escuelas atraen un tipo de estudiante distinto al de los seminarios. Por ejemplo, mi esposa, Kim, y yo tenemos el acuerdo de asistir juntos por lo menos a dos seminarios al año. Vamos juntos porque pensamos que los seminarios, incluso los malos, fortalecen nuestro matrimonio, nuestra amistad y nuestra sociedad de negocios. La información o la preparación tune el poder de acercar a las personas a través de la experiencia común así como de abrir una brecha entre ellas si no aprenden juntas.

Con los años, hemos asistido a muchos seminarios de mercadotecnia, ventas, desarrollo de sistemas, manejo de empleados y, por supuesto, inversión. Nos estamos preparando para asistir a un seminario sobre cómo pedir dinero prestado al gobierno para invertir en casas de bajo ingreso. El seminario cuesta sólo 85 dólares, fijados por el gobierno, y esperamos hacer millones con lo que aprendamos. A eso me refiero con personas que asisten a seminarios para obtener *resultados* en lugar de *ascensos*.

Conozco autores a quienes les fue bien como escritores en la escuela, pero cuyos libros no se venden tanto como los míos. Cuando les sugiero que asistan a cursos de mercadotecnia directa o a cursos de preparación en ventas, o a clases de derechos de autor, muchos se ofenden bastante. Como dije en *Padre Rico, Padre Pobre*, soy un autor que vende muy bien, no que escribe muy bien.

El otro día, me encontré a un amigo que envió a su hija a una escuela estatal relativamente buena. Estaba bastante orgulloso por el hecho de que pagó 85 000 dólares en cuatro años por la educación de su hija, quien acaba de encontrar un empleo por 55 000 dólares al año y él está de lo más emocionado.

Luego me preguntó cuánto cuestan mis seminarios y le dije que aproximadamente 5 000 dólares por tres días. Se quedó boquiabierto ante el precio y dijo: "No puedo pagarlo. Es demasiado caro por tan poco tiempo". Cuando me preguntó qué era lo que yo enseñaba en tres días, le contesté: "El primer día cubrimos cómo crear un negocio como lo hizo Bill Gates y hacerlo público a través de una oferta pública inicial. También el primer día cubrimos cómo hacernos parte del nivel de los amigos y familiares de la oferta pública inicial, en caso de que no quieras ser como Bill Gates y sólo quieras comprar acciones al *mayoreo*". Luego dije: "En los días dos y tres cubrimos cómo encontrar inversiones en bienes raíces, cómo analizarlas rápidamente y cómo financiarlas. En otras palabras, te enseñamos a pensar, negociar y analizar tratos de manera similar a la forma en que personas como Donald Trump piensan e invierten en bienes raíces. El otro día le enseñamos a las personas cómo usar opciones comerciando como lo hacen los administradores de fondos de resguardo como George Soros, que no es igual a la forma en que comercian los administradores de fondos de inversión. Además de eso, cubrimos cómo usar las corporacio-

nes para pagar menos impuestos y proteger tus activos. Conocerás inversionistas internos de la pista rápida que te dirán cómo encontrar la inversión con mayor apalancamiento del mundo. Y, lo más importante, conocerás personas que piensan justo como tú. En otras palabras, probablemente harás nuevos amigos que se están moviendo a la misma velocidad que tú".

Lo único que pudo decir fue: "Es demasiado dinero para tres días".

Como dije antes, hay palabras lentas y palabras rápidas. Yo preferiría gastar 5 000 dólares y tres días para aprender cómo hacer millones y posiblemente miles de millones en lugar de gastar cuatro años y 85 000 dólares para aprender cómo trabajar por 55 000 dólares anuales o un poco más por el resto de mi vida. Además de eso, esos 55 000 dólares son ingreso ganado,

Hay una fuente más de educación rápida, de bajo costo y alto impacto que uso con regularidad. En 1974, cuando dejé la Infantería de Marina y supe que no me iba a quedar en el cuadrante E como mi padre pobre, comencé a suscribirme a cintas de audio de la Compañía Nightingale-Conant. Tiene algunos de los más importantes maestros de negocios, motivación y liderazgo del mundo. Todavía recuerdo haber comprado *Lead the Field* (*Dirige el Campo*) de Earl Nightingale y haber escuchado el programa una y otra vez mientras iba por mi zona de ventas, planeando mi escape del cuadrante E y del mundo corporativo. De hecho, sigo escuchando ese programa aproximadamente una vez al año mientras estoy en el gimnasio o en mi

Cuando la gente me pregunta: "¿Cómo puedo encontrar un mentor?" A menudo respondo: "Pide un catálogo a Nightingale-Conant y empieza a escuchar a algunos de los mayores mentores de todos los tiempos". Como decía mi padre rico con frecuencia: "Los verdaderamente ricos se hacen ricos en casa y en su

tiempo libre". También dijo: "No es trabajo de tu jefe hacerte rico. Es tu trabajo".

Algunos de los mayores maestros de la librería Nightingale-Conant son Sir John Templeton, fundador de Templeton Fund, Brian Tracy, Zig Ziglar, Dennis Waitley, Og Mandino, Seth Godin, Harvey McKay, entre otros. He aprendido más, he hecho más dinero, he encontrado nueva inspiración para seguir adelante, me han surgido nuevas ideas o he descubierto nuevas formas de hacer las cosas simplemente mientras conduzco mi auto, mientras hago ejercicio en el gimnasio o mientras salgo a caminar. La colección de maestros de Nightingale-Conant es invaluable, sin embargo, por menos de cien dólares puedes pasar el tiempo que quieras con algunos de los mayores profesores y maestros del mundo. Lo único que tienes que hacer es oprimir el botón que regresa la cinta y ellos repetirán exactamente lo que quieres escuchar. Nunca recibí un título universitario por estas cintas, pero encontré la libertad financiera y, lo más importante, la confianza para ser fiel a lo que soy.

Por qué algunas personas sólo buscan contenido

Una de las grandes diferencias entre quienes asisten a la escuela y quienes asisten a seminarios una vez más es la diferencia entre *contexto* y *contenido*. He notado que cuando una persona que asiste a escuelas le pregunta a una persona que asiste a seminarios: "¿Qué obtuviste del seminario?" la persona que asiste al seminario con frecuencia no es capaz de explicar lo que obtuvo. La razón es que muchos seminarios expanden más contexto de lo que aumentan el contenido. Una persona a la que le acaban de expandir el contexto con frecuencia no puede decir en específico qué fue lo que obtuvo. Una persona orientada a la escuela, que preferiría seguir siendo empleada, con fre-

cuencia no puede entender esa vaguedad. Una persona que quiere que su contexto siga siendo el mismo y sólo busca que su contenido aumente, no comprenderá a una persona que es feliz de que le expandan la realidad y sigue esperando que aparezca el nuevo contenido. Las personas que sólo quieren contenido con frecuencia se alteran mucho si se les mezcla su contexto. Por esa razón buscan contenido versus una expansión de contexto. La buena noticia es que ambas pueden avanzar, sin importar lo que estén buscando. No obstante, la persona que avanza más rápido es la que busca tanto que se expanda su contexto como que se incremente su contenido.

¿Es momento de salir de la Carrera de la rata?

El otro día, una persona me dijo: "Jugué tu juego CASHFLOW una vez. ¿Ahora qué hago?"

Le contesté diciendo: "¿Jugaste CASHFLOW una vez? ¿Una sola vez?"

"Una sola vez", contestó.

"¿Por cuánto tiempo jugaste?", pregunté.

"¿Saliste de la Carrera de la rata?", insistió.

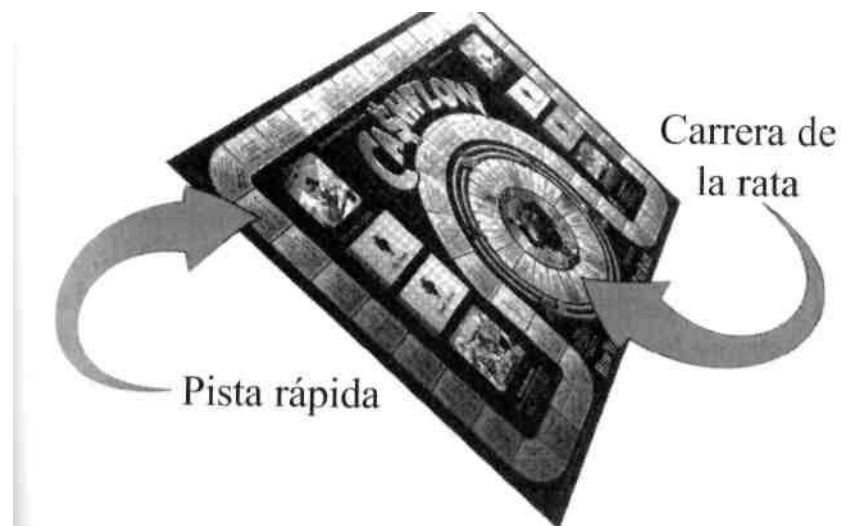
"No, nunca lo logré, pero aprendí la lección".

"¿Cuál fue la lección que aprendiste?" pregunté.

"Me aburrí. Aprendí que estar en la Carrera de la rata es aburrido y cansado. Aprendí que odio jugar, así que te pregunto qué puedo hacer ahora. No quiero jugar juegos. Quiero hacerme rico. Así que dime qué hago ahora".

Saqué el juego de mesa que se ve a continuación y señalé el círculo llamado la Carrera de la rata.

De forma lenta y deliberada, todavía señalando el círculo de la Carrera de la rata, comencé a decir: "¿Entonces para ti este



juego no es más que un juego tonto?"

Asintiendo, sonrí y dijo: "Sí. Y no quiero sólo jugar. Quiero hacerme rico en la vida real".

"¿Y no crees que este juego es la vida real?", pregunté.

"No", dijo con una ligera sonrisa de afectación. "Ese juego no se aplica a mí".

"Es interesante" dije, todavía señalando la Carrera de la rata. "Para mí este juego es la vida real. Déjame preguntarte algo: ¿En qué pista estás? ¿En la *Carrera de la rata* o en la *Pista rápida*?"

El joven me miró perplejo y no dijo nada a cambio.

Siguiendo, dije: "Para mí este juego es la vida real. Y, en la vida real, todos y cada uno de nosotros, estamos en una pista o en la otra".

Resultaba que tenía conmigo el artículo de Robert Reich, el ex Secretario del Trabajo, citado al inicio de esta sección. Saqué el artículo y leí una cita de Robert Reich:

"Ya no es cuestión simplemente de tener trabajo ni incluso de tener una paga decente".

"En la nueva economía, con ganancias impredecibles... están emergiendo dos caminos, el camino rápido y el camino lento y la ausencia de grados intermedios".

"¿Quieres decir que el *camino rápido* sí existe realmente?" preguntó.

Asintiendo, dije: "Claro que existe y también existe la *Carrera de la rata*. Y quienes están en la Carrera de la rata se están quedando cada vez más rezagados. Como dice Robert Reich: hay una 'ausencia de grados intermedios'. Lo que significa que estás o en una pista o en la otra. De modo que, ¿desde que pista estás invirtiendo?"

"Bueno, tengo un trabajo muy bien pagado y gano mucho dinero. ¿Eso no significa que estoy invirtiendo desde el *camino rápido*?", preguntó.

"No lo creo, pero realmente no sé. Tú tienes que decírmelo ¿En qué estás invirtiendo?" pregunté. "¿Eres millonario y ganas más de 200 000 dólares al año?"

"Tengo 350 000 dólares en mi 401(k) y gano más de 120 000 dólares al año. ¿Eso no significa que califico para la *Pista rápida* daT\ preguntó.

"No lo creo", contesté. "Por lo menos, según las regulaciones SEC, no calificas para estar en la Pista rápida."

"No entiendo", dijo. "¿Puedes decirme qué es lo que me falta?"

Dando un gran suspiro, me sentí aliviado de que finalmente le hubiera abierto su *contexto* o su mente a un nuevo contenido o información. Siempre me ha parecido difícil enseñarles algo a alguien que piensa que sabe todas las respuestas. Todos sabemos que es difícil poner más agua en un vaso que ya está lleno también es difícil enseñarle algo nuevo a alguien que tiene mente cerrada o que ya está llena de otro contenido.

Comenzando lentamente, dije: "Diseñé ese juego con dos pistas porque, para mí, ese juego es el juego de la vida real. En la vida real cada uno de nosotros está en una pista o en la otra. Como dice Robert Reich, hay una 'ausencia de grados'". "Te refieres a que o estamos en la *Carrera de la rata* o estamos en la *Pista rápida*", dijo, ahora con un poco más de interés. "Sí, dije. "Y la lección del juego es cómo tú y yo podemos salir de la carrera de la rata. El objetivo del juego es abrir tu mente a la posibilidad de hacerte rico y financieramente libre... libre de la carrera de la rata que la mayoría de las personas conocen... libre de la monserga de pasarse la vida trabajando por dinero y de vivir por debajo de tu nivel. Entre más juegas el juego y entre más se lo enseñas a otras personas, más se abre tu mente a esa posibilidad... y más real se vuelve la libertad financiera en tu mente y en tu contenido y en tu contexto. Si tu mente *no* está abierta, las probabilidades son que tú seas uno de las 99 personas de cada 100 que se pasan la vida en la carrera de la rata." "¿Incluso si gano mucho dinero?", preguntó. "Excelente pregunta", dije con voz fuerte. "La mejor pre-

gunta que podías haber hecho. La respuesta es que el dinero solo no te sacará de la carrera de la rata y el dinero solo no te hará estar en la pista rápida. Por eso mi padre rico siempre decía 'El dinero no te hace rico'".

"¿Por qué?", preguntó con una mirada perpleja. "¿Que no lo único que se necesita es mucho dinero para entrar en la Pista rápida?"

"Otra excelente pregunta... y la respuesta es no", dije. Ahora me sentía aliviado de que su mente se estuviera abriendo a nuevas ideas en vez de pretender saber todas las respuestas. "Se necesita más que dinero para salir de la Carrera de la rata. Pero no entiendo por qué se necesita más que dinero para invertir en la pista rápida".

"No entiendo", dijo. "¿Qué es lo que se necesita si se necesita algo más que dinero? Puedo entender por qué se necesita más que dinero para salir de la carrera de la rata, pero no entiendo por qué se necesita más que dinero para invertir en la pista rápida".

Reuní mis ideas antes de contestar su pregunta. "¿Recuerdas los anuncios en publicaciones como *The Wall Street Journal* y en publicaciones financieras que muestran la foto de un hombre bien vestido con la apariencia de alguien afluente parado en una esquina sosteniendo un letrero que dice: 'Tengo dinero para invertir'?"

"Sí, sí he visto esos anuncios. En realidad no los entendía", contestó suavemente y un poco perplejo.

"Los anuncios como éstos abundaron entre 1995 y 1999. El mensaje era que había muchos individuos que habían hecho grandes cantidades de dinero en la bolsa o en su trabajo y ahora estaban buscando inversiones de los ricos, inversiones que se encontraban en la pista rápida. El problema era que aunque tenían dinero, todavía no se les permitía entrar en las mejores inversiones de la pista rápida. Claro que hay muchos tratos en débiles y en ocasiones retorcidos en la pista rápida que le habrían permitido entrar, pero los mejores tratos están cerrados para la mayoría de las personas... aunque tengan dinero".

"¿Aunque tengan dinero?", preguntó. "¿Por qué? No entiendo", "Porque el dinero no cuenta en la pista rápida" dije. "En las inversiones de la vida real, el dinero cuenta para las personas que están atoradas en la Carrera de la rata".

"¿El dinero no cuenta?", dijo. "¿Por qué el dinero no cuenta?"

"Porque todas las personas de la pista rápida *ya* tienen mucho dinero. Por eso el dinero ya no cuenta. Para entrar en mejores inversiones en la pista rápida, lo que cuenta es *que* es lo que sabes o a *quién* conoces".

"Lo que quieres decir es que lo que cuenta es lo que pones en la mesa... no el dinero", dijo en voz baja.

"Ya te cayó el veinte", dije sonriendo. "Las cosas no son diferentes entre los ricos y los pobres y la clase media. Las cosas son opuestas. Un lado piensa que el dinero es importante y entonces, una vez que te haces rico, descubres que el dinero ya no es importante".

Pasé los siguientes minutos mostrándole los diferentes niveles de estrategias de salida. Le expliqué que muchos logran alcanzar el nivel de las personas afluentes, que es de 100 000 a un millón de dólares de ingreso. Sin embargo, si alcanzaron ese nivel de ingreso trabajando duro, ahorrando, siendo frugales, es probable que no se les permita invertir en las inversiones de los ricos y ultra ricos. A muchos no se les permite invertir simplemente porque tienen dinero pero carecen de la preparación y la experiencia que se requieren para las inversiones de la pista rápida. Tienen dinero, pero no ponen nada más a la mesa.

"Entonces, por eso estaban esos anuncios con personas afluentes que sostenían letreros que decían: 'Tengo dinero para invertir'", dijo el joven cuya mente ahora estaba ganando un poco de contexto. "Tenían dinero pero nadie quería su dinero porque no estaban preparados para la Pista rápida".

"Así es", dije. "Y por eso mi padre rico decía: 'Se necesita más para ser rico que tener mucho dinero'".

"¿Entonces, ¿qué debería hacer yo?", preguntó el joven.

"Bueno, lo primero que yo haría sería volver a jugar CASHFLOW 101 por lo menos doce veces más. Juega hasta que puedas salir de la Carrera de la rata en menos de una hora, sin importar tu profesión, tu salario, alto o bajo, y cuáles sean las condiciones del mercado o las desventajas que encuentres en el juego. Luego échale un vistazo a las palabras de la Pista

rápida y busca algunas de las definiciones de las palabras. Después de aprender esas definiciones empieza a buscar inversionistas que hagan inversiones en la *Pista rápida*. Pasa tiempo con ellos. Escucha lo que tienen que decir y empieza a entender lo que consideran importante... además del dinero. Entre más puedas entender sus palabras más podrás comunicarte con ellos y comenzar a ver su mundo... el mundo de la *Vista rápida*.""

"¿Eso es lo que hiciste tú?", preguntó.

"No, eso es lo que yo *hago*. Eso es lo que hago todos los días de mi vida. Como dije, este juego es la vida real. O estás en la *Carrera de la rata* o estás en la *Pista rápida*."

"Entonces, ¿cómo saliste de la Carrera de la rata?", preguntó. "Sé que empezaste sin nada."

"Tenía un plan. Un plan para salir de la Carrera de la rata. La gran diferencia era que mi plan era un plan rico desde el principio. Era un plan que me permitiría obtener mucho dinero, pero, lo más importante, es que me permitiría obtener las palabras, preparación y experiencia necesarias para la pista rápida. Así que invierte un poco de tiempo eligiendo tu estrategia de salida y luego empieza a crear y diseñar tu propio plan... un plan que incluirá la preparación, experiencia y vocabulario necesarios para la Pista rápida."

El joven asintió. Su mente ahora estaba abierta. "¿Así que muchas personas se retiran pero se quedan en la Carrera de la rata?"

"La mayoría se queda", contesté en voz baja. "Sus vidas salieron conforme al plan. Se subieron al tren lento y se quedaron en él durante toda su vida. Yo no quería subirme al tren lento así que busqué un mejor plan... un plan que me funcionara. Espero que tú encuentres un mejor plan". El joven asintió y dijo en voz baja: "Así será".

Resumen sobre darle apalancamiento a tu plan

En mi opinión, la razón por la cual tantas personas trabajan duro toda su vida y aún así terminan pobres o atoradas en la Carrera de la rata de la vida es que vivieron su vida conforme a un plan lento. Un paso importante si quieres retirarte joven y rico es sentarte en silencio y preguntarte: "¿Qué plan y el de quién estoy siguiendo?" Otras preguntas que pude ser que quieras preguntarte son las siguientes:

1. ¿Cuál es la estrategia de salida de mi vida?
2. ¿Qué tan rápidas son mis palabras y mis ideas?
3. ¿En qué pista estoy hoy y en qué pista quiero estar en el futuro?
4. ¿Para ganar qué tipo de ingreso estoy trabajando actualmente y es el tipo de ingreso que quiero ganar el día de mañana?
5. ¿Cuál es el precio a largo plazo de la seguridad?