

CAPÍTULO 11

El apalancamiento de la integridad

Entre 1985 y 1989, Kim y yo no tuvimos ningún ingreso *pasivo* ni de *portafolio*. Estábamos trabajando diligentemente para crear un negocio para que pudiéramos tener más ingreso ganado con apalancamiento. Todo el dinero extra que ganábamos lo invertíamos en la creación del negocio. Sabíamos qué tipo de ingreso queríamos, conocíamos las definiciones de los ingresos (¡¡¡e queríamos, sabíamos que queríamos convertir el ingreso ganado en ingreso pasivo y de portafolio, pero no teníamos nada que mostrar en lo que respectaba a esos dos ingresos. A medida que pasaban los años, podía escuchar a mi padre rico diciendo: "En el momento en que hagas parte de tu vida al ingreso pasivo y al ingreso de portafolio, tu vida cambiará. Esas palabras se harán carne".

Mis dos padres tenían rigor para saber las definiciones de las palabras. La diferencia era que no se enfocaban en las mismas palabras. Un padre me hacía buscar palabras para la escuela y el otro me hacía buscar palabras que pertenecían al dinero, los negocios y las inversiones. Muchas noches me senté con mi diccionario, buscando los diferentes significados de las diferentes palabras de mis dos padres.

Conozco a muchas personas que se dicen inversionistas. Cuando les pregunto cuánto ingreso pasivo o de portafolio tienen, muchos admiten que no tienen una gran cantidad, si es que tienen algo... sin embargo, dicen ser inversionistas. Mis dos padres decían: "Tu valor está en tu palabra. La gente que no mantiene su palabra no tiene gran valor". Una de las razones por las que tan pocas personas se retiran jóvenes y ricas es que no se mantienen leales a su palabra. Usan palabras que para ellas no son reales.

Más que simples definiciones

Para quienes han leído *Padre Rico, Padre Pobre*, recordarán las diferentes definiciones que mis dos padres tenían para las palabras *activo* y *pasivo*. Mi padre pobre asumía que sabía las definiciones de ambas palabras, así que nunca se molestó por buscarlas. No habría resultado muy útil, aunque mi padre pobre las hubiera buscado, simplemente porque las definiciones que se encuentran en la mayoría de los diccionarios académicos no logran explicar claramente las diferencias.

Odiaba buscar las definiciones de palabras, sin embargo sigo buscando palabras que realmente no comprendo. ¿Por qué las busco? Lo hago porque, en mi opinión, las palabras son las herramientas más poderosas que tenemos disponibles los seres humanos. Como decía mi padre rico: "Las palabras son herramientas para el cerebro. Las palabras permiten que el cerebro vea lo que los ojos no pueden ver". También decía: "Una persona que usa palabras pobres tiene ideas pobres y, en consecuencia, tiene una vida pobre". Tómame un momento para pensar en la profunda diferencia que el simple hecho de conocer la diferencia entre ingreso *ganado*, *de portafolio* y *pasivo* ha hecho en mi vida y en la de muchas otras personas. Son palabras relativamente sim-

ples, pero el simple hecho de saber la diferencia puede hacer una gran diferencia en tu vida.

Si quieres cambiar tu futuro financiero, uno de los pasos más importantes y menos costosos que puedes dar es conocer las definiciones de las palabras que usas seriamente. En televisión, varias grandes casas de inversión tienen a celebridades arrojando palabras como *proporción P/E* (precio/ganancia, por sus siglas en inglés), *plan de reinversión de dividendos*, *capitalización del mercado*... y otra jerga en onda en el mundo de la inversión. Esas casas de inversión quieren que pienses que saber esas definiciones es importante para convertirte en un mejor inversionista y lo son. No obstante, hay definiciones mucho más básicas e importantes que uno necesita saber si realmente planea retirarse rico y joven. Algunas de estas palabras fundamentales e importantes que debes entender son tu *relación del circulante*, *razón de liquidez*, *índice de liquidez*, *proporción de deudas y ganancias*, así como la diferencia entre *activos* y *pasivos* y la diferencia entre ingreso *ganado*, *de portafolio* y *pasivo*.

Aprovechando el poder de las palabras

¿Por qué las últimas palabras son más importantes? La respuesta es porque las palabras *proporción P/E*, *plan de reinversión de dividendos* y *capitalización del mercado* realmente no tienen relación contigo... en especial cuando apenas estás empezando en los negocios o en la inversión. Para ti y para tu vida es mucho más importante las proporciones básicas como *deuda* y *beneficio* o las *razones de liquidez*. ¿Por qué? Porque esas proporciones son útiles para ti personalmente, puedes usar esas definiciones en la vida real. Si entiendes de qué manera esas proporciones se aplican a ti personalmente y si aplicas esas palabras a tu vida

personal, entonces las palabras se vuelven parte de tu vida... las palabras se hacen carne y cuando eso sucede aprovechas el poder de las palabras.

Las proporciones P/E generalmente se aplican a compañías que se comercian públicamente como IBM y Microsoft. Una proporción P/E no aplica a menos de que te pusieras en venta personalmente y creo que ya tiene tiempo que se abolió la esclavitud. Para quienes puede que no sepan lo que es una proporción P/E, ésta rápidamente evalúa qué tan cara o barata es una acción. Es similar a un comprador que pregunta a cuánto está el kilo de carne de cerdo. Hay una diferencia entre la carne de cerdo que se vende a treinta y tantos pesos el kilo y la que se vende a veintitantos pesos el kilo... y cualquier comprador consciente sabría que no porque la carne de puerco sea barata quiere decir que es un buen trato. Lo mismo resulta cierto en el caso de una proporción P/E alta o baja.

Una proporción P/E simplemente mide el precio relativo de una acción en comparación con sus ganancias. Por ejemplo, si la acción dio dos dólares por dividendo compartido y cada acción cuesta veinte dólares, la proporción de P/E sería de diez... lo que significaría que te tardarías diez años en recuperar tus veinte dólares si las cosas siguieran igual. Sólo porque una acción tiene una proporción P/E alta o baja no significa que es una buena compra o una mala compra, así como el precio por kilo no te dice si la carne de puerco es una buena compra o una mala compra. Hay otros factores que debes verificar antes de comprar carne de puerco barata así como así.

Durante la manía de las empresas punto com, muchas acciones tenían precios altos y nada de ganancias... lo que hacía que invertir en este tipo de empresas fuera ridículo, si lo único que considerabas era la proporción de precio/ganancia. Cuando cayó la bolsa, hubo muchas personas que deseaban haber comprando

un poco de carne de puerco barata y haberla puesto en el congelador, en lugar de haber comprado acciones con precios altos y nada de ganancias. Hoy en día, incluso la carne de puerco congelada vale más que las participaciones de algunas acciones punto com. Los verdaderos tontos fueron las personas que creyeron que podías invertir en la promesa del futuro sin tener ninguna realidad hoy. Muchos promotores de empresas punto com jóvenes tenían el contexto adecuado pero no lograron ver el contenido adecuado... el contenido llamado preparación y experiencia en negocios e inversión.

Hay proporciones más importantes, básicas y fundamentales que hay que entender... y, si las entiendes y las usas, tus probabilidades de hacerte más rico y de tener éxito financiero mejoran. Una proporción más útil es tu proporción de deuda y beneficio. ¿Por qué es más importante? Porque todos y cada uno de nosotros puede usar esta proporción... y deberíamos usarla todos y cada uno de los meses. Por ejemplo, si tienes deudas a largo y a corto plazo, digamos de 100 000 dólares y tienes 20 000 dólares de beneficio, entonces tu proporción de deuda y beneficio se ve de la siguiente forma:

100 000

20 000*

Así que en este caso, tu proporción de deuda y beneficio sería cinco. La pregunta es ¿qué significa esto? Bueno, en realidad significa muy poco, no obstante, si el mes siguiente tu proporción es diez, eso puede indicarte que podrías estar manejando mal tu vida. Una proporción de deuda y beneficio de diez podría significar o que tu deuda ha subido a 200 000 dóla-

"Todas las cantidades de las proporciones están en dólares.

res o que tu beneficio ha bajado a 10 000 dólares. En cualquier caso, esos números tienen más significado porque son números reales que tienen relación con tu vida. Como decía mi padre rico: "Ocúpate de tus negocios". Y saber esas simples proporciones es una herramienta excelente para enseñarte cómo ocuparte y manejar tu propio negocio... el negocio de tu vida.

Proporciones para aplicarlas a tu vida

Así como las proporciones P/E tienden a reflejar la confianza que tiene la compañía inversionista en la administración de una empresa pública, tú como administrador de tu vida necesitas tener proporciones que se apliquen a ésta. Las siguientes son algunas proporciones de las cuales es probable quieras tener un seguimiento, si quieres ser un mejor administrador de tu vida financiera.

Una de las proporciones que mi padre rico me hizo observar y monitorear fue la que llamaba proporción de riquezas. Su proporción de riquezas era la siguiente:

$$\frac{\text{Ingreso pasivo} + \text{Ingreso de portafolio}}{\text{Total de gastos}}$$

La meta de calcular tu proporción de riqueza era que tu ingreso pasivo o de portafolio igualara o excediera tus gastos totales. Esto significaría que podías dejar tu trabajo (fuente de ingreso ganado) y seguir manteniendo tu estilo de vida. Una vez que tu ingreso pasivo y de portafolio excedieran tus gastos, la proporción sería uno o más y habrías salido de la carrera de la rata. Ésa es la meta de jugar CASHFLOW 101, mi juego de mesa patentado que te enseña cómo crear ingreso pasivo y de portafolio.

Un ejemplo sería:

$$\frac{600 \text{ de ingreso pasivo} + 200 \text{ de ingreso de portafolio}}{4\,000 \text{ gastos}} = 0.2$$

Si mi padre rico hubiera visto esta proporción, 0.2, o ingreso pasivo y de portafolio que iguala veinte por ciento de los gastos, me habría hablado con insistencia sobre trabajar más duro para aumentar mi ingreso pasivo o de portafolio. Como decía mi padre rico: "En el momento en que hagas parte de tu vida al ingreso pasivo y al ingreso de portafolio, tu vida cambiará. Esas palabras se harán carne". Para él, entre más supiera realmente lo que eran el ingreso pasivo y el de portafolio, mi vida cambiaría porque mi realidad cambiaría.

Mi padre Rico pensaba que la proporción de riqueza era una proporción que había que saber muy íntimamente porque era un gran indicador de qué tan bien estabas manejando el negocio de tu vida. Decía: "La mayor parte de las personas se retiran pobres simplemente porque nunca saben cómo se siente tener realmente en su vida ingreso pasivo y de portafolio. Puede que sepan la definición, pero no tienen la integridad para hacer que las palabras sean una parte real de su vida".

Por cinco años, Kim y yo supimos cuáles eran las definiciones de las palabras, sabíamos qué queríamos en nuestra vida... pero por cinco años no tuvimos esos dos tipos de ingreso en nuestra vida. Poco después de que en 1987 cayó la bolsa y siguió una recesión de siete años, supimos que la ventana de la oportunidad había llegado. Era nuestro momento de hacer que esas palabras se hicieran realidad. Era momento de tener una proporción de riqueza mayor a cero. Compramos nuestra primera propiedad en 1989y, para 1994, teníamos un poco más de 10.000 dólares de ingreso pasivo al mes y nuestros gastos totales eran de menos de 3 000 dólares mensuales. Eso nos dio una proporción de riqueza de 3.3. Hoy nuestra proporción de riqueza

za es de más de doce, aunque nuestros gastos han aumentado significativamente. Ése es el poder de hacer que las palabras sean parte de tu vida.

Si deseas en serio retirarte rico y joven, es probable que quieras hacer que la proporción de riqueza de mi padre rico sea parte de tu vida. Pienso que encontrarás que tiene más sentido para ti que la proporción P/E de IBM o Microsoft. Si ves esa proporción mes con mes, pienso que encontrarás que tu vida cambia mucho más rápido en comparación con alguien que está trabajando para obtener un aumento de sueldo. La proporción de riqueza de mi padre rico afectó en gran medida lo que yo consideraba importante en mi vida.

Cuando veo mi vida en retrospectiva, fueron esas sencillas lecciones de mi padre rico las que me dieron más dinero en mi vida. Hoy, mi proporción personal de deuda y beneficio es de alrededor de 0.7, lo que significa que duermo bien por la noche, aunque tengo muchas deudas. De ninguna manera estoy libre de deudas ni planeo estarlo. El punto es que esas sencillas lecciones de mi padre rico tuvieron un impacto mucho más poderoso en mi vida que todos los años que pasé estudiando cálculo, trigonometría esférica y química. La razón por la que las sencillas lecciones de mi padre rico tuvieron un profundo efecto es que sus lecciones son relevantes para mi vida mientras esté vivo. Nunca he usado el cálculo, la trigonometría esféricas o una proporción P/E para motivarme a tomar una decisión de inversión. No los uso porque no son útiles y tienen poca relevancia para mi éxito financiero personal.

Agrega poder a tu vida

Hay dos puntos que quiero dejar en claro en esta sección sobre palabras, acción e integridad. Un punto es que unas cuantas

definiciones simples y números simples pueden agregar mucho poder a la vida de una persona. Así como cualquier buen comprador quisiera saber cuál es el precio por kilo de la carne de puerco, todos deberíamos estar conscientes de nuestras proporciones de deuda y beneficio, nuestra proporción personal de riqueza y otros indicadores matemáticos sencillos, en los que no entraré aquí.

El segundo punto es que en el camino hacia el éxito hay más que el simple hecho de saber las definiciones de palabras y andar por ahí arrojando la jerga especializada en un intento por sonar inteligente. Hoy en día, demasiadas personas usan palabras que realmente no entienden. Muchos vendedores de servicios financieros usan palabras financieras que realmente no entienden, como "proporciones P/E", en un intento por sonar más inelicientes que sus clientes. El punto principal es que, si quieres retirarte joven y rico, es importante que mejores constantemente tu vocabulario financiero. Pero para mejorar del todo tu vocabulario, también es importante saber *más* que sólo la definición de la palabra. En mi opinión, es importante hacer que esa palabra sea parte de tu vida y de tu realidad. Por ejemplo, cuando digo las palabras *ingreso pasivo*... las digo con pasión porque son una parte importante de mi vida. *Ingreso pasivo* dignifica tanto para mí como *aumento de sueldo* para muchos empleados. La razón por la que no me apasiona *aumento de sueldo* es porque un aumento de sueldo para mí sería ingreso sin mucho futuro. He pasado años aprendiendo cómo convertir ingreso ganado en ingreso pasivo. Entre más tiempo paso realmente convirtiendo el ingreso ganado en ingreso pasivo, más experiencia de la vida real obtengo. El problema que tengo con muchos vendedores de servicios financieros, como agentes de bolsa, agentes de bienes raíces y gente especializada en hacer planes fi-

nancieros es que mientras a ti te están vendiendo productos de inversión ellos mismos sólo están trabajando por ingreso *ganado*. Para mí, eso es estar un poco fuera de integridad.

¿Qué tan larga es la nariz de tu asesor financiero?

A mi padre rico le encantaban los cuentos de hadas. Uno de sus preferidos era la historia de Pinocho... el muñeco de madera que quería convertirse en un niño de verdad. En la historia, Pinocho mentía y entre más lo hacía más le crecía su nariz de madera. Hasta que encontró su corazón y comenzó a decir la verdad se convirtió en un niño de carne y hueso. Cuando mi padre rico nos contaba este cuento a su hijo y a mí, solía decir: "Ése es otro ejemplo de cómo las palabras se hacen carne... o madera".

Cuando pienso en los millones de personas que están apostando su futuro financiero y su seguridad financiera en un mercado bursátil, me estremezco. Millones de personas están preocupadas por su futuro financiero a medida que aumentan los despidos y el mercado sigue fluctuando. En la copia de un periódico que acabo de leer, hay historias sobre cómo algunos retirados han perdido la mayor parte de sus ahorros de retiro con asesores de inversión y vendedores de seguros en quienes confiaron. El artículo decía que los asesores y agentes de seguros comenzaran a venderles a esos retirados inversiones falsas, sin sanción de sus casas de corretaje y compañías de seguros, simplemente porque las compañías para las que trabajaban redujeron las comisiones (ingreso ganado) que les pagaban a sus agentes... así que encontraron productos nuevos y falsos para venderlos a personas que confiaron en ellos... personas que estaban esperan-

do tener algo de ingreso pasivo y de portafolio cuando tuvieran una edad avanzada.

En las décadas venideras, habrá millones de personas que estarán en problemas financieros en su vejez simplemente porque escucharon a personas que supuestamente eran profesionales y que tenían largas narices de madera. La gente hecha de madera, sigue diciendo: "La bolsa siempre sube, los fondos de inversión pagan en promedio doce por ciento al año, invierte a largo plazo, diversifica y saca un promedio de costo de dinero para tus pérdidas".

El poder de la integridad

Aunque mis dos padres *no* remarcaban la importancia de las *mismas* palabras, ambos subrayaban la importancia de la palabra *integridad*. Ambos estaban de acuerdo en que una de las definiciones de integridad era la correlación entre las *palabras* de una persona y sus *acciones*. Ambos decían: "Escucha lo que *dice* una persona, pero, lo más importante, ve lo que *hace* una persona". En otras palabras, si la persona dice: "Llegaré a recogerte a las siete de la mañana" y la persona te recoge a las siete, entonces tiene un ciento por ciento de integridad en ese momento. Sus palabras y acciones son un todo. Si una persona dice "Llegaré a recogerte a las siete de la mañana" y esa persona nunca llega, nunca llama, nunca se disculpa, entonces, en ese momento, esa persona tiene un 0 por ciento de integridad. Sus acciones y sus palabras no concuerdan, no son un todo.

Mi padre real me señalaba que una de las definiciones del diccionario para la palabra *integridad* era la palabra *todo* o *completo*. Constantemente decía: "Tu valor está en tu palabra". Constantemente recordaba a sus hijos la importancia de cumplir nuestra palabra. Solía decir: "Al final, somos nuestras palabras. Al

final, lo único que tenemos es nuestra palabra. Si nuestras palabras no son buenas, entonces tú tampoco". Por eso también decía: "Nunca hagas promesas que no pretendas cumplir".

El otro día en Dallas, dos jóvenes me preguntaron si podían asistir a mi seminario de inversión. Me pidieron entradas gratis porque no tenían dinero. Como eran muy convincentes, Kim y yo aceptamos dejar dos entradas gratis en la puerta. Nunca se presentaron y me di cuenta de por qué podían tener problemas de dinero, aunque tenían excelentes empleos.

Un plan con integridad

Una de las partes más simples y más poderosas de mi plan para tener una vida de gran riqueza era asegurarme de tener la integridad para ser fiel a mis palabras y respetar el poder de éstas haciendo que mi palabra y mis acciones concordaran. Con los años, mi padre rico se aseguró de que mantuviera mi palabra en mis acuerdos pequeños. Decía: "Si mantienes tus acuerdos pequeños mantendrás tus acuerdos grandes. Una persona que no puede mantener sus acuerdos pequeños nunca puede hacer que sus sueños se vuelvan realidad". Saco a relucir esta idea porque hay muchas personas que tienen grandes planes pero éstos nunca se hacen realidad. La razón es que demasiadas personas tienen grandes planes pero no logran mantener sus acuerdos pequeños. Como decía mi padre rico: "Las personas que no mantienen sus acuerdos pequeños son personas en quienes no se puede confiar. Si no se puede confiar en ti con los acuerdos pequeños, la gente no te ayudará a lograr que tus sueños se hagan realidad. Si no puedes mantener tu palabra, la gente no logrará confiar en ti y tendrá poca confianza en ti y en tus palabras".

He visto desplegarse la sabiduría de los consejos de mis dos padres sobre el poder de las palabras. He visto cómo mu-

chas personas muestran su comportamiento medular cuando hay presión. Tengo un amigo que nunca mantiene sus citas conmigo y luego se pregunta por qué no quiero hacer negocios con él. También rompe sus acuerdos con otras personas como sus socios, empleados y banqueros y, con frecuencia, los engaña legalmente. Aunque tiene éxito, siempre tiene que buscar nuevas personas con quienes hacer negocios. En lugar de ir conformando sus relaciones, las destruye y tiene que empezar de nuevo con personas completamente desconocidas. No tiene problemas para encontrar gente nueva pero su nariz de madera se sigue haciendo más larga y se está volviendo difícil de esconder. Otra ex amiga mía es una persona que miente bajo presión. En lugar de decir la verdad, miente y piensa que puede salirse con la suya. Cuando se le acorralla o se le confronta dice: "No es mi culpa. No pude evitarlo. Además, yo no mentí. Tú no escuchaste lo que dije". Como decía mi padre rico: "La gente que no mantiene sus acuerdos pequeños son personas en quienes no se puede confiar. Si no eres digno de confianza en los acuerdos pequeños, la gente no te ayudará a hacer que tus sueños grandes se hagan realidad".

De modo que transmito las palabras de sabiduría tanto de mis dos padres y esas palabras son: "Asegúrate de que tus palabras y tus acciones sean uno". Mencionando las palabras rápidas y las palabras lentas, te aseguro que parte de mi plan era comprender del todo cada una de esas palabras mental, emocional y físicamente. Mi padre rico insistía en que yo hiciera planes para saber el significado de palabras nuevas mental, emocional y físicamente. Por ejemplo, decía: "Tu vida cambiará para siempre cuando aprendas a comprar acciones *al mayoreo* versus pagar *al menudeo*. Cuando sabes lo rico que puedes hacerse comprando al mayoreo, nunca querrás volver a pagar al

menudeo". También decía: "Tu vida cambiará para siempre una vez que sepas la diferencia entre *ahorrar* dinero y *hacer* dinero". Y "tu vida cambiará para siempre una vez que sepas por qué es mejor tener una *depreciación* en lugar de esperar y rezar para que se dé una *apreciación*". Decía: "Si dedicas tu vida a hacer que las palabras sean reales y formen parte de tu vida, ésta será muy diferente de la de alguien que sólo conoce las palabras por su definición mental".

Una parte significativa de mi plan era asegurarme de que las palabras nuevas y más rápidas que aprendía o de las que me volvía consciente se convirtieran en una parte activa de mi vida. Desde el punto de vista de mi padre rico, carecería de integridad si simplemente anduviera por ahí diciendo esas palabras financieras sólo para sonar inteligente, sólo para impresionar a otras personas y no las usara realmente en mi vida.

Así que la lección de mi padre rico y mi padre pobre que te transmito es que al crear tu plan, haz que sea parte de él usar y entender por completo el poder de palabras nuevas y más rápidas que quieres en tu vida. No sólo debes saber la definición o, todavía peor, desconocer la definición e incorporar las palabras como una jerga especializada, esperando impresionar a los que estén poco informados. Haz que esas palabras sean parte de tu carne y aprovecharás el poder de la palabra.

Mi padre rico a menudo decía: "Hay predicadores y hay maestros. Los predicadores son personas que te dicen qué hacer pero *ellas no hacen* lo que *te dicen que hagas*. Los maestros son personas que le cuentan a la gente sobre lo que están haciendo o sobre lo que ya han hecho". Mi padre rico también decía: "En el mundo del dinero, los negocios y la inversión, tenemos demasiados predicadores".

En resumen

Si quieres retirarte joven y rico, tómate el tiempo para aumentar constantemente tu vocabulario financiero y tener la integridad para vivir tus palabras en vez de sólo decir las. Siempre recuerda que las palabras son herramientas para el cerebro y que hay palabras rápidas y palabras lentas en el camino hacia la riqueza.

La palabra más destructiva de todas

Mi padre rico decía a menudo: "La palabra que más destruye la vida es la palabra *mañana*". Decía: "Los pobres, los que no tienen éxito, los que están infelices, los que no tienen salud son quienes usan más la palabra *mañana*. Esas personas con frecuencia dicen: 'Comenzaré a invertir mañana' o 'Empezaré mi dieta y comenzaré a hacer ejercicio mañana' y así sucesivamente". Mi padre rico decía que la palabra *mañana* es la que destruye más vidas que ninguna otra palabra. Decía: "El problema con la palabra *mañana* es que nunca he visto un *mañana*. Los mañanas no existen. Los mañanas sólo existen en las mentes de los soñadores y los perdedores. Las personas que posponen las cosas para mañana encuentran que los pecados y malos hábitos de su pasado al final los alcanzan". Terminó su comentario sobre los mañanas diciendo: "Nunca he visto un mañana. Lo único que tengo son hoy. *Hoy* es la palabra para los ganadores y mañana es la palabra para los perdedores".

En los próximos capítulos y lecciones, aprenderás cómo hacer cosas simples hoy... cosas simples que pueden mejorar en gran medida tus mañanas.

CAPÍTULO 12

El apalancamiento de los cuentos de hadas

Del patito feo al cisne

A mi padre rico le encantaba la historia de la liebre y la tortuga. Una vez me dijo: "Tengo éxito porque siempre he sido una tortuga. Yo no provenía de una familia rica. No fui bueno en los estudios. No terminé la escuela. No soy particularmente talentoso. Sin embargo, soy mucho más rico que la mayoría de las personas simplemente porque no me detuve. Nunca dejé de aprender ni de expandir mi realidad en lo que era posible para mi vida".

A mi padre rico le encantaban los cuentos de hadas y las historias bíblicas. Al comienzo de este libro, compartí contigo la historia de David y Goliat. A mi padre rico le encantaba la historia de que un chico pequeño haya podido vencer a un gigante usando el apalancamiento de una resortera. A mi padre rico le encantaban los cuentos de hadas, aunque no era un gran lector... pero absorbió las lecciones de esos cuentos y esas lecciones guiaron su vida... una vida que comenzó sin nada y al final se convirtió en un generador financiero.

Hubo muchas veces, cuando Kim y yo estuvimos quebrados y viviendo con muy poco, en que yo solía buscar un lugar para sentarme en silencio y escuchar de nuevo a mi padre rico con-tándome la historia de la liebre y la tortuga. Recuerdo que me

decía: "Muchas veces en la vida encuentras personas que son más listas, más rápidas, más ricas, más poderosas y más dotadas que tú. Sólo porque te llevan ventaja no significa que no puedas ganar la carrera. Si conservas la fe en ti, haces las cosas que la mayoría de las personas no quiere y sigues haciendo progresos diariamente, la carrera de la vida será tuya".

Otro cuento de hadas que le encantaba a mi padre rico era la historia de los tres cochinitos. Con frecuencia, solía mezclar la historia de la liebre y la tortuga con la de los tres cochinitos. Cuando yo tenía como doce años, mi padre rico dijo: "Las personas pobres construyen casas financieras de paja. La clase media construye casas de varitas. Y los ricos construyen casas de ladrillo". Luego añadía: "Para ser una tortuga exitosa, está bien ser lento, pero asegúrate de que lentamente estás construyendo una casa de ladrillo".

En 1968, mientras estaba en casa para las vacaciones de Navidad de la academia a la que asistía en Nueva York, mi padre rico y su hijo me invitaron a su nueva casa, que era el penthouse de su nuevo hotel. "¿Se acuerdan de cuando les contaba esas historias?", dijo mientras nosotros mirábamos desde su balcón la arena blanca y el agua azul cristalina del océano, "Las historias de la liebre y la tortuga y la de los tres cochinitos?"

"Sí", dije, todavía maravillado por la belleza de su nueva casa, en la cima de su nuevo hotel. "Las recuerdo bien."

"Bueno, ésta es la casa de ladrillos", dijo con una sonrisa,

Ese día en 1968, mi padre rico no tuvo que decir mucho más que eso. Había contado y vuelto a contar los cuentos de hadas tan a menudo que supe que el cuento de hadas se había convertido en realidad. Él era la tortuga que tomó el camino más largo, más lento, menos seguro, pero ahora estaba en la cima y estaba subiendo más alto. Tenía 49 años y en el camino había sobrepasado a muchas liebres.

También supe que mi padre verdadero había construido una casa de varitas, una costosa casa de varitas en un vecindario muy adinerado de Honolulu. A mi padre pobre lo acababan de ascender a jefe de los sistemas escolares del estado de Hawai. Él también había alcanzado la cima de la escalera. El también se había vuelto visible para el público, como mi padre rico. La

diferencia era que uno controlaba su futuro y el otro no. Uno vivía en una casa hecha de varitas y el otro en un rascacielos hecho de ladrillos. En tres años, mi padre perdería su empleo seguro y lo único que tendría sería su casa de varitas.

El valor de ser un patito feo

En 1968, mientras estaba parado en el balcón de su penthouse, mi padre rico me recordó otro cuento de hadas. Era un cuento de hadas que yo no me había dado cuenta de lo mucho que había significado para él porque nunca nos lo contó a su hijo y a mí cuando éramos niños. "¿Conocen la historia del patito feo?", preguntó.

Asentí con la cabeza mientras me inclinaba en el balcón.

"Bueno, la mayor parte de mi vida me vi a mí mismo como el patito feo."

"Estás bromeando, ¿verdad? ¿Cómo podías verte como el palito feo?", me parecía algo difícil de creer porque mi padre rico era un hombre muy rico.

"Cuando me salí de la escuela a los trece años, veía el mundo como alguien externo... alguien que no encajaba, alguien que había sido dejado atrás. Mientras trabajaba en la tienda de mis padres, algunos chicos de preparatoria que estaban en el equipo de fútbol solían ir y me empujaban o dañaban la tienda. Muchos días, esos fortachones atléticos más grandes iban y a golpes bajaban las latas de los estantes o arrojaban naranjas al camino y me retaban a hacer algo si respecto".

"¿Alguna vez les respondiste las provocaciones?", pregunté. "Dos veces lo hice, pero me golpearon muy fuerte", dijo mi padre rico. "Pero no sólo les estoy contando esta historia para hablarles sobre fortachones atléticos. En este mundo hay otro tipo de fortachones".

Preguntándome a dónde iba mi padre rico con esto, lo único que hice fue mirar hacia abajo por el balcón y escuchar mientras el seguía adelante.

"También he conocido personas que eran fortachones intelectuales o académicos. Solían ir a la tienda y me menospreciaban porque tenían una mejor preparación. Parecía que sólo porque pensaban que eran más listos que otras personas, podían desdeñar a los que no habíamos ido a la escuela."

"Yo tengo una escuela llena de esos tipos", agregué. "Parece que sólo porque piensan que son más listos que tú o que tienen mejores calificaciones, les da derecho a sonreír con desden cuando te hablan o de plano a tratarte con rudeza".

Mi padre rico asintió. Continuando, dijo: "Mientras trabajaba en la tienda, también conocí a los fortachones sociales. Miraban por debajo del hombro porque eran de familias ricas o eran hermosos, sexys, guapos, populares... y estaban en el grup-po. Hubo muchas veces en que esos chicos se reían o se burlaban de mí mientras yo los atendía. Recuerdo haberle pedida que saliera conmigo a una chica del grupo y sus amigos se ríeron de mí por haber preguntado siquiera. Todavía recuerdo a una de las chicas diciendo: '¿Que no sabes que las chicas ricas no salen con chicos pobres?' Eso realmente me dolió".

"Todavía es así" dije. "Conocí a una chica que dijo que no saldría conmigo porque yo no asistía a una escuela de la Liga Ivy".

"Bueno, por lo menos estás en la universidad", dijo mi padre rico. "Cuando los chicos de mi edad se fueron a la universi-

dad, me sentí solo, rezagado e indeseable. Y por eso, durante todos esos años, me he visto a mí mismo como el patito feo". Mi padre rico nunca antes había compartido conmigo esa parte de su vida. Ahora yo tenía 21 años y me daba cuenta de que su hijo y yo teníamos las ventajas que él no había tenido. Sabía que a veces su vida había sido físicamente dura, pero no tenía idea de lo duro que había sido para él mental y emocionalmente .

Parado en el balcón de su prestigiado hotel, comencé a darme cuenta de que no me estaba contando la historia del patito feo para que sintiera lástima por él. Estaba sonriendo y era demasiado feliz como para estar haciendo eso. Así que le pregunté: "Usaste la historia del patito feo para seguir adelante,

¿no es así? No usaste esa historia para sentir lástima por ti, ¿verdad?"

"No", contestó. "Usé la historia del patito feo, la de los tres cochinitos, la de David y Goliat y la de la liebre y la tortuga para seguir adelante. En vez de dejar que esos chicos que eran fortachones atléticos, sociales o intelectuales me bajaran la moral usé sus acciones esnobistas para inspirarme a hacerlo mejor. Hoy, tengo una casa de ladrillos y estamos en el penthouse de esa casa de ladrillos. Si no fuera por los cuentos de hadas o las historias bíblicas, no estaría aquí hoy. Ya no soy el patito feo. Al tomarme tiempo para construir una casa de ladrillos, usando tanto apalancamiento como usó David, y tomándome mi tiempo como hizo la tortuga, aquí me encuentro, en lo más alto de las calles en donde crecí."

"¿ Te convertiste en el cisne?", dije con una sonrisa.

"Bueno, yo no iría tan lejos", rio mi padre rico. "El punto es que todos podemos crecer, evolucionar y hacer cambios drásticos en nuestras vidas, si así lo queremos. El otro punto es que los cuentos de hadas se pueden hacer realidad. Los patitos feos

se pueden convertir en bellos cisnes y las tortugas lentas pueden ganar la carrera".

De patitos feos a cisnes ricos

En mis seminarios de inversión, con frecuencia doy las siguientes estrategias de salida:

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

Les pido a los asistentes que no sean como Pinocho y que en cambio digan la verdad de lo que es real para ellos, si siguen haciendo las mismas cosas que están haciendo. Les pregunto: "¿Si siguen haciendo lo que están haciendo hoy, en qué nivel saldrán a la edad de 65 años?" También les recuerdo que menos de uno de cada 100 salen en el nivel de personas afluentes o más arriba?

Muchos admiten que se contentarían con salir al nivel de la clase media. Su preocupación principal es no salir en el nivel pobre. Sin embargo, pocos hacen la pregunta que estoy buscando, la cual es: "¿Qué tengo que hacer para pasar del nivel de las personas afluentes?" En el momento en que alguien hace esa pregunta, tiene la posibilidad de evolucionar de patito feo a emerger como un cisne financiero.

En esta etapa del curso de la inversión, es probable que vuelva a contar los cuentos de hadas o las historias bíblicas que me contó mi padre rico. Les pregunto: "¿Pueden adoptar las lecciones de esas historias como algo posible y real para ustedes? ¿Pueden imaginar dejar de ser un pato financieramente pobre y

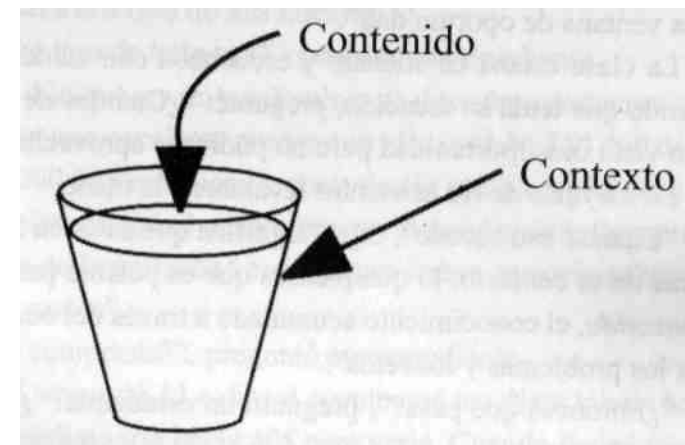
emerger como un cisne rico y poderoso?" Algunos pueden y otros sólo miran perplejos, preguntándose por qué estoy hablando de cuentos de hadas en una clase de inversión.

Luego digo: "Para mí cambiar de la mentalidad de la clase media a la mentalidad de las personas afluentes fue un cambio tan grande como pasar de patito feo a cisne".

De un plan lento a un plan rápido

En una de mis clases, una mujer joven me preguntó: "¿Cuál es el primer paso?"

Antes de contestar, en mi rotafolios dibujé la siguiente imagen:



Luego digo: "En 1989, dos años después de que había caído la bolsa y se había instalado una recesión, Kim y yo estábamos trabajando en nuestro plan. Era un plan lento. Kim y yo habíamos acordado que compraríamos dos propiedades de bienes raíces al año durante diez años. Como la bolsa cayó, encontramos cada vez más tratos a medida que cada vez más gente entró en pánico. En menos de un año, habíamos comprado cinco propie-

dades de alquiler pequeñas, cada una con flujo de efectivo positivo. Calculo que vimos 600 propiedades sólo para encontrar esas cinco casas pequeñas en las que tenía sentido invertir. Pero la bolsa estaba empeorando y cada vez estaban apareciendo más tratos. El problema es que no teníamos dinero".

"¿Así que tenían oportunidades pero no tenían dinero?", preguntó la joven.

Señalando el vaso del rotafolios dije: "Me di cuenta de que estábamos en los límites de nuestro contexto... de nuestra realidad".

"¿De modo que era momento de cambiar su realidad?", preguntó otro estudiante.

Asintiendo, dije: "Sí. Era momento de cambiar o de perder una ventana de oportunidad".

La clase estaba en silencio y escuchaba con atención. Sabiendo que tenía su atención, pregunté: "¿Cuántos de ustedes han visto una oportunidad pero no pudieron aprovecharla?" La mayoría de los asistentes levantaron la mano. "Cuando eso sucede", dije, "significa que estás en las fronteras de tu *contexto*, lo que piensas que es posible para ti y tu *contenido*, el conocimiento acumulado a través del cual manejas los problemas y los retos".

"¿Entonces qué pasa?", preguntó un estudiante. "¿Qué debemos hacer?"

"La mayoría de las personas se rinden diciendo 'no puedo hacerlo' o 'no puedo pagarlo'. Muchos pedirán su opinión a sus amigos y algunos amigos les dirán que jueguen a la segura, que no corran riesgos".

"¿Entonces qué hiciste?", preguntó un estudiante, "¿qué hiciste cuando te diste cuenta de que su plan era demasiado lento, de que había una ventana para una ventana de oportunidad y di que no tenían dinero?"

"Bueno, lo primero que hice fue admitir ante mí mismo que estaba siendo una tortuga que quería renunciar... y no era momento de renunciar, era momento de seguir adelante con fuerza. También sabía que era momento de ser más cisne que pato. Teniendo en mente las lecciones de esos cuentos de hadas, seguí adelante en lugar de darme por vencido. Sabía que no tenía idea de qué hacer pero sabía que tenía que hacer algo. Los días sin saber qué íbamos a hacer se convirtieron en semanas. Un día después de que Kim y yo acabábamos de regresar de un viaje, yo estaba bajando nuestras maletas cuando sonó el teléfono. La llamada era de mi agente de bienes raíces preferido, que con voz emocionada dijo: 'Acabo de encontrar el trato del año. Si estás interesado, te daré una ventaja de media hora antes de decirle a otro de mis clientes'".

"¿Qué tipo de trato era?", preguntó un estudiante. "Me dijo que era un condominio de doce departamentos que estaba en una excelente zona y que sólo costaba 350 000 dólares, 35 000 de pago inicial y que quien lo vendía estaba ansioso por vender. Luego el agente me envió por fax la información de venta de la propiedad con una pro forma en sucio sobre ingreso y gastos".

"¿La compraste?", preguntó otro estudiante.

"No", contesté. "Le dije al agente que me diera media hora y de inmediato iría hacia allá para verla. Cuando llegué me di cuenta de por qué era tan buen trato así que me apresuré hacia un teléfono público y le dije al agente que la tomaría."

"¿Aunque no tenías el dinero?", preguntó otro estudiante.

"No teníamos nada", dije. "Acabábamos de comprar la última de nuestras cinco unidades y realmente estábamos cortos de dinero porque estábamos invirtiendo en bienes raíces y reinvertiendo también en nuestro negocio. Aunque no teníamos dinero, ofrecí a los vendedores lo que estaban pidiendo, es decir,

35 000 dólares de pago inicial y ellos dejarían los otros 300 000 dólares a ocho por ciento de interés durante cinco años. Era un trato tan bueno que no podía dejarlo pasar."

"¿Por qué era un trato tan bueno?", preguntó otro estudiante.

"Había muchas razones. Una era que los dueños vivían en la propiedad y nunca habían aumentado las rentas. Los arrendatarios eran sus amigos y ellos no tenían corazón para pedirles más dinero, así que las rentas estaban 25 por ciento por debajo del mercado. Otra razón era que la pareja era demasiado mayor como para administrar la propiedad y lo único que querían era mudarse. Como no eran inversionistas sofisticados, no apreciaban el valor de su propiedad. Tenían tanto miedo de que el valor de su propiedad se depreciara con la recesión que estaban muy ansiosos por vender. Otra razón por la que era una buena inversión era que se estaba construyendo una nueva fábrica de chips para computadora a casi un kilómetro y medio de distancia y más de mil nuevos empleados iban a mudarse a esa zona, lo que de nuevo significaba rentas más altas. Sin embargo, el hecho de que no tenía que ir a un banco a pedir dinero prestado fue lo que realmente hizo que el trato fuera bueno. Así que llamé a mi agente y le dije que aceptaría por completo sus precios y términos. Mi único problema ahora era conseguir los 35 000 dólares en 30 días, que era cuando la pareja quería mudarse".

"Así que durante 30 días no dejaste de preguntarte '¿Cómo puedo pagarlo?', preguntó un estudiante.

"Bueno, durante dos noches, Kim y yo no dejamos de movernos, dimos vueltas, sudamos y nos preocupamos", dije. "No nos estábamos preguntando cómo podíamos pagarlo. Lo que no dejábamos de preguntarnos era por qué estábamos tan locos. Yo no dejaba de preguntarme '¿Por qué estoy haciendo esto?' Nos está yendo bien. Nuestras inversiones están funcio-

nando. ¿Por qué tengo que empujar las fronteras de mi zona de comodidad? No dejaba de pensar en los 35 000 dólares. Me di cuenta de que 35 000 dólares era más de lo que muchas personas ganaban al año antes de que les descontaran impuestos y ahora yo tenía que reunir ese dinero en efectivo en un mes. Quería renunciar. La confianza que tenía en mí mismo se veía retada, me sentía fuera de lugar, estúpido y tonto. Después de cuatro noches, finalmente me calmé y luego comencé a preguntar '¿Cómo podemos pagarlo?'"

"¿Y cómo pudieron pagarlo?", preguntó un estudiante. "¿O, más bien, pudieron pagarlo?"

"Finalmente, después de sudar, rezar y hacer nuestro mejor esfuerzo para no renunciar, llevamos los documentos a nuestro banco y presentamos nuestro historial al gerente del banco. Después de que nos rechazó, le pregunte por qué y qué podía yo haber hecho mejor. Después de que me lo dijo, fui al siguiente banco, aplicando las mejoras del primer gerente y de nuevo nos rechazaron. Luego de que nos rechazaron, le preguntamos al banquero el porqué. Para el quinto banco, yo había aprendido muchísimo sobre la información que querían los banqueros, por qué la querían y cómo querían que se las presentaran. Aunque nuestra presentación fue mucho mejor, otra vez fuimos rechazados por el quinto banco. Casi listos para renunciar, Kim y yo fuimos al sexto banco. Esta vez, estábamos mucho mejor preparados. También sabíamos por qué la inversión era tan buena. Al tratar de convencer a cinco banqueros, nos habíamos convencido a nosotros mismos mucho más sobre la solidez de esa inversión. Esta vez nuestra presentación fue más clara y mucho más profesional. Dijimos las palabras que los banqueros querían escuchar. Nuestros números eran claros e incluimos el historial de nuestras otras cinco propiedades. Ahora podíamos explicar con las palabras

y los números de los banqueros por qué era una excelente inversión. El sexto banquero dijo que sí. En dos días tuvo listo nuestro cheque por 35 000 dólares y en los tres días que nos quedaban fuimos a depositar el dinero y compramos el condominio de doce departamentos".

"¿Qué pasó después de eso?", preguntó un estudiante.

"El mercado de bienes raíces siguió bajando y nosotros seguimos comprando", contesté. "Aunque todavía teníamos muy poco dinero, seguimos comprando. Para 1994, el mercado dio un giro y quedamos financieramente libres por el resto de nuestra vida. Ese edificio de doce departamentos se vendió por más de 500 000 dólares en 1994 y nos había puesto en el bolsillo más de 1100 dólares mensuales durante ese periodo. Los 165 000 dólares en ganancias en bienes de capital se invirtieron con impuestos diferidos en un edificio de departamentos de 30 unidades, que es uno de los condominios que seguimos teniendo hoy en día. Ese condominio de 30 unidades comenzó dejándonos en el bolsillo un poco más de 5 000 dólares mensuales. Con las demás propiedades e inversiones que teníamos estábamos ganando más de 10 000 dólares mensuales de ingreso pasivo, lo que nos colocó en el nivel de personas *afluentes* y nos permitió retirarnos. Teníamos como 10 000 dólares de ingreso pasivo y alrededor de 3 000 dólares de gastos mensuales. Éramos financieramente libres".

"Así que no fue suerte", dijo un estudiante. "Lo que se aceleró fue su plan."

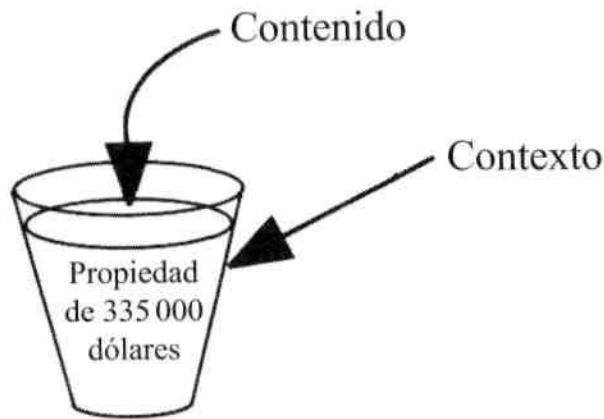
"Estábamos preparados para la ventana de la oportunidad y la tomamos", dije. "Poco después de 1994 los precios de los bienes raíces se fueron por los cielos y se volvió un poco más difícil encontrar negocios así con gente dispuesta a vender."

"¿Así que hicieron bastante dinero sin poner nada de dinero suyo?", preguntó una estudiante.

"Sí, en ese trato. Pero no les recomiendo hacer lo que hicimos nosotros. Invertir en bienes raíces sin tener nada de dinero para el pago inicial puede ser muy arriesgado, si no sabes en qué estás invirtiendo y si no tienes las reservas de dinero por si las cosas no salen como lo esperabas. He conocido a muchas personas que compraron una propiedad sin tener nada de dinero para el pago inicial sólo para descubrir que los gastos de la propiedad eran más altos que el ingreso que recibían. He tenido amigos que han quedado en la bancarrota porque compraron propiedades o negocios que estaban apalancados demasiado alto. Por eso no aconsejo abiertamente comprar bienes raíces sin pago inicial. Recomiendo tener algo de experiencia en la compra, la venta y, en especial, la administración de bienes raíces antes de entrar en tratos con un apalancamiento alto. Habíamos visto cientos de otras propiedades antes de comprar ese condominio de doce departamentos en particular y también teníamos el flujo de efectivo de nuestros negocios para respaldar cualquier pérdida inesperada de la inversión. El problema con los bienes raíces sin pago inicial es que con frecuencia hay demasiado apalancamiento y ese tipo de inversiones con apalancamiento alto fácilmente te pueden comer vivo si algo sale mal. Así que repito lo que ya había dicho: No recomiendo a nadie que haga lo que hicimos. Les cuento esta historia por una razón".

"¿Y cuál es esa razón?", preguntó otro estudiante.

Volviendo al rotafolio, añadí algo al dibujo que había hecho previamente.



"La razón por la que les cuento esta historia es para explicarles la importancia de estar dispuestos a expandir su contexto al igual que a añadirle elementos".

"Así que para usted poder pagar hoy una propiedad de 335 000 dólares es fácil porque aumentó su realidad y su preparación. ¿Eso es lo que está diciendo?", preguntó un estudiante.

"Muy fácil", contesté. "Viéndolo en retrospectiva, parece tonto haber dejado que un pago inicial de 35 000 dólares pareciera mucho dinero y era un trato muy gordo. Lo importante para Kim y para mí fue la disposición de ir más allá de nuestro contexto y nuestro contenido."

"Así que la mayoría de las personas no empujan más allá de sus niveles de comodidad", dijo otro estudiante. "A la mayoría de las personas les resulta más fácil jugar a la segura y dicen 'No puedo pagarlo'".

"Ésa ha sido mi experiencia", dije. "Creo que una de las razones principales por las que menos del uno por ciento de la población sobrepasa el nivel de las personas afluentes es simplemente porque a la mayoría le parece muy incómodo ir más allá de su realidad personal, su contexto y su contenido. La mayoría de las personas (raían y resuelven sus problemas fi-

nancieros con lo que saben, en lugar de expandir lo que saben para poder resolver un problema mayor. En lugar de tomar mayores retos financieros, la mayoría de las personas luchan toda su vida con problemas financieros con los que se sienten cómodos. Siguen siendo cisnes pobres pero hermosos en lugar de arriesgarse a volver a ser el patito feo".

"¿Tú has vuelto a ser el patito feo?", preguntó un estudiante de una forma un poco cínica.

"Claro", dije. "Después del condominio de 335 000 dólares, nos pareció fácil invertir a un nivel de 2.5 millones de dólares. De 1994 al 2001, lo hicimos bien en ese rango hasta 2.5 millones de dólares y nuestro ingreso pasivo aumentó a alrededor de 16 000 dólares al mes sin mucho esfuerzo. Definitivamente estábamos en el nivel de las personas afluentes y era tiempo de pasar al de los ricos. Para quienes conocen nuestro pasado, es probable que recuerden que *Padre Rico, Padre Pobre* estaba en borrador, escrito entre 1995 y 1996, diseñé y creé el juego de mesa CASHFLOW en 1996 y regresé al mundo de los negocios. De manera simultánea, en 1996, supe que era momento de que yo supiera lo que era hacer pública una empresa, por medio del proceso de oferta pública inicial, que fue cuando conocí a Peter, como lo describí en el libro número tres *Guía para invertir de Padre Rico*. También en 1996, Kim y yo conocimos a Sharon Lechter y *Padre Rico, Padre Pobre* se publicó. Sharon, Kim y yo fundamos CASHFLOW Technologies, Inc. en el otoño de 1997. Estábamos entrando a un nuevo mundo con nuevos contextos, contenidos y amigos. Nuestro contexto de inversión en bienes raíces seguía estando en inversiones de 2.5 millones de dólares".

"De modo que te moviste para expandir tu contexto en otras áreas pero no expandiste tu realidad de bienes raíces. ¿Es eso lo que estás diciendo?", preguntó un estudiante.

"Eso es exactamente lo que estoy diciendo", dije. "Con Sharon Lechter como coautora y socia en el negocio, nuestra pequeña compañía creció mucho más allá de nuestros sueños más locos. Sin Sharon, no seríamos tan exitosos como lo somos ahora. Después de trabajar cinco años con Peter, tenemos entre cuatro y seis empresas que se estarán haciendo públicas a través del proceso de oferta pública inicial en los próximos años. Tanto en los negocios como en el proceso de oferta pública inicial, nuestra realidad sobre lo que es posible se ha expandido de manera considerable. Nuestro contexto en cuanto al negocio y el proceso de oferta pública inicial ha dado saltos gigantescos".

"¿Pero tu realidad en bienes raíces siguió siendo la misma?", dijo un estudiante. "Ha seguido siendo la misma desde el condominio de doce departamentos de 335 000 dólares. Se ha quedado atorada entre 335 000 y 2.5 millones de dólares. Ésa es tu lección, ¿verdad?"

"Exactamente", dije. "Sólo porque una persona mejora en un terreno financiero no significa que se expanda en todos los terrenos. Por eso, en el 2001, Kim y yo decidimos que era momento para regresar a los bienes raíces y empujar de nuevo las paredes de nuestro contexto".

Hacerse rico se hace más fácil

Hace años, mi padre rico me dijo: "Una de las razones por las que los ricos se hacen más ricos es porque una vez que has encontrado la fórmula para hacerte rico, se hace más fácil hacerte rico. Si nunca has encontrado la fórmula, hacerle rico siempre parece difícil y seguir siendo pobre parece natural".

La razón por la que he pasado tanto tiempo con este lema de la realidad, contexto y contenido es porque era la fórmula de mi

padre rico. Era su fórmula básica para nunca decir "no puedo pagarlo" o "no puedo hacerlo" y en cambio elegir expandir su realidad. Como ya sabes, mi padre rico usaba cuentos de hadas e historias bíblicas como las lecciones que guiaban su vida para seguir adelante a través de tiempos difíciles de duda y miedo. Pero fue su lección sobre la aceleración de la riqueza lo que me resultó más interesante. Solía decir: "Una vez que sabes que la fórmula para hacerte rico es expandir continuamente tu realidad, lo que aumenta tu apalancamiento, hacerte rico se vuelve cada vez más fácil. Para las personas que se quedan atoradas en una realidad, que piensan que su realidad es la única realidad, la velocidad a la cual pueden hacerse ricos disminuye".

En otras palabras, mi padre rico me enseñó que una vez que te haces rico, hacerte más rico todavía se vuelve más fácil y más rápido. Si nunca te vuelves rico, la vida se hace más difícil y más lenta. Sabiendo esto, supe que era tiempo de que Kim y yo comenzáramos a expandir de nuevo nuestra realidad en bienes raíces. Habíamos invertido durante cinco años expandiendo nuestra realidad sobre los negocios y los procesos de oferta pública inicial y nos habíamos hecho ricos mucho más rápido que nunca. Yo sabía que, en el siguiente nivel, hacerse ricos sería mucho más fácil y rápido. Lo sabía porque vi cómo le sucedió a mi padre rico.

Después de cinco millones se vuelve muy fácil

A finales del año 2000, la bolsa estaba cayendo, nuestro negocio se estaba expandiendo con rapidez, nuestros libros y juegos se vendían en todo el mundo, las empresas que estábamos haciendo públicas tomaban forma de manera agradable y pronto iban a ser redituables. Kim me dijo: "Quiero volver a los bienes raíces. Necesitamos invertir en activos más estables si que-

remos mantener nuestra riqueza". Con eso, volvimos al mercado y nos topamos con nuestra vieja realidad, nuestro viejo contexto y contenido. Me sentí como si hubiera regresado a tratar de conseguir 35 000 dólares para un condominio de 350 000 dólares. Aunque fácilmente podíamos escribir un cheque por tres condominios de 350 000 dólares, pagando en efectivo sin necesidad de un préstamo, otra vez estábamos teniendo problemas. Las cosas no estaban saliendo a nuestro modo. En ese punto, supe que era momento de expandir nuestra realidad una vez más.

Hasta entonces, Kim y yo estábamos buscando proyectos que estuvieran alrededor de cuatro millones de dólares. Nos sentíamos cómodos con ese número porque sabíamos que teníamos más de un millón para el pago inicial, si lo necesitábamos. Pensábamos que sabíamos mucho, pero no podíamos encontrar una propiedad ni el financiamiento que tuviera sentido o que funcionara de acuerdo con nuestro nuevo plan. Fue entonces cuando llamé a un viejo amigo llamado Bill, que ganaba cientos de millones de dólares en los bienes raíces. Después de localizarlo, le pregunté que había de malo en nuestro enfoque. La respuesta de Bill fue: "El mercado de cuatro millones de dólares es un mercado difícil. A los bancos no les gustan las inversiones tan grandes y los proyectos de ese tamaño no resultan lo suficientemente emocionantes para inversionistas privados sofisticados. Pero después de cinco millones, otra vez se vuelve fácil".

En el momento en que me dijo eso, supe que estaba en la frontera de mi realidad, de mi contexto. Cuatro millones de dólares eran fáciles y cómodos, pero cinco millones ahora estaban justo fuera de mi zona de comodidad. Mi mente comenzó a gritar, diciendo: "¿Si no puedo hacer que un banco se interese en un proyecto de cuatro millones, cómo haré que se interese en una

inversión en bienes raíces de cinco millones?" Podía oír cómo mi realidad me hablaba en voz alta. También podía oír a mi padre rico diciéndome que recordara los cuentos de hadas y que también recordara que hacerse rico se hace más fácil entre más rico te vuelves, si sólo sigues la fórmula. Supe que era tiempo de seguir la fórmula y empujar más allá de mi realidad.

Se volvió muy fácil

Al inicio de este libro, escribí sobre lo fácil que era retirarse pronto pidiendo dinero a los bancos. Una vez que Kim y yo estuvimos dispuestos a empujar más allá nuestra realidad, nuestra zona de comodidad, descubrimos que era igual de fácil pedir dinero prestado al gobierno.

He escrito cómo las leyes fiscales están a favor de quienes se encuentran en los cuadrantes D e I y en contra de los cuadrantes E y S. También escribí que la mayoría de las personas que se quejan por los impuestos son las que se encuentran en los cuadrantes E y A. La razón es que, en el lado D e I, el gobierno quiere ser tu socio, simplemente porque es el lado D e I el que crea empleos y proporciona vivienda. Siempre lo he sabido, porque mi padre rico me lo dijo, pero no tenía idea de lo mucho que el gobierno ayuda a quienes ayudan al gobierno, hasta que empecé a analizar inversiones en bienes raíces de más de cinco millones.... hasta que estuve dispuesto a expandir mi contexto.

Nuestra búsqueda estaba en curso. Ahora estábamos buscando proyectos más grandes que estuvieran mucho más allá de nuestra zona de comodidad. En nuestra primera junta en el 2001 con una vendedora de bienes raíces que se especializa en viviendas de bajo ingreso patrocinadas por el gobierno, Kim y yo le mostramos a la vendedora nuestro portafolio de bienes raíces.

En él teníamos millones de dólares en bienes raíces, principalmente en condominios de 30 a 50 departamentos.

"¿Saben cómo administrar condominios multifamiliares", dijo la agente de bienes raíces, una mujer joven de casi 40 años. "Eso es bueno".

"¿Por qué es bueno?", preguntó Kim.

"Porque uno de los requisitos del gobierno es que cualquiera a quien le preste dinero debe tener un historial exitoso en la administración de condominios multifamiliares. Ustedes lo han estado haciendo por más de diez años y han hecho que resulten redituables. Muchas personas quieren esos préstamos del gobierno pero sólo unas cuantas califican para recibirlos", dijo la agente. "Como ustedes saben, la mayoría de las personas que tienen unas cuantas propiedades de inversión quieren administrar sus propios bienes raíces, cobrar sus rentas y hacer sus propias reparaciones. Por eso nunca aprenden cómo manejar propiedades grandes como ustedes".

Kim y yo asentimos. Sabíamos que en los bienes raíces había mucho más que simplemente cobrar las rentas y arreglar unos cuantos escusados. Habíamos aprendido mucho en los últimos diez años. Pero ahora era tiempo para seguir adelante. Si íbamos a hacerlo, teníamos que conocer gente nueva, aprender vocabulario nuevo y estar dispuestos a jugar un juego mucho más grande. Escuchando a esas dos nuevas personas en nuestras vidas, me di cuenta de que durante los últimos diez años nos habíamos vuelto liebres y cisnes en el mercado de bienes raíces de hasta cuatro millones de dólares. Éramos el proverbial pez grande en el estanque pequeño. Ahora era momento de seguir adelante y de estar incómodos otra vez, de volvernos tortugas lentas y patitos feos en un juego mucho más grande.

Sentado junto a la agente había un banquero de inversiones especializado en exención fiscal y contratos con el gobierno

con o sin taza para vivienda. Cuando le pregunté qué tipo de programas de financiamiento tenía el gobierno, contestó: "Si usted y su proyecto califican, el gobierno le ofrecerá un financiamiento del 95 al 110 por ciento".

"¿Quiere usted decir que nos prestarán todo el dinero necesario para comprar nuestra siguiente inversión? ¿El gobierno nos dará el dinero para comprar nuestro activo?"

"Hasta más, si califican", dijo. "Si califican, el gobierno incluso les prestará el dinero para arreglar o rehabilitar el proyecto".

"¿Quiere usted decir que si el proyecto cuesta diez millones de dólares nos prestarán diez millones o más? ¿Y que si se necesitan tres millones de dólares para arreglar el lugar, también nos prestarán el dinero? ¿Nos prestarán todo el dinero para nuestra propiedad?"

El banquero de inversiones asintió. "Preferirían prestarle veinte millones de dólares o más, pero diez millones sería un buen lugar para empezar. Una vez que haga un proyecto de diez millones de dólares, un proyecto de veinte o incluso 50 millones de dólares no estaría fuera de lugar... si tiene un historial probado".

Podía oír a mi padre rico diciendo que las cosas se hacían cada vez más fáciles. Pero no podía creer que se volviera así de fácil. Todavía un poco incrédulo pregunte: "¿En qué términos?"

"Yo podría asegurar tasas de interés entre cinco y siete por ciento, fijas por 40 años y no embargables".

"¿No embargables?", dije boquiabierto. "¿Quiere usted decir que el gobierno no irá tras todos mis bienes personales si el proyecto sale mal y no puedo devolver el dinero? Mi banquero odia los préstamos con embargo. Cada vez que le pido dinero prestado, se asegura que todo lo que tengo también esté en línea".

"Así es", dijo el banquero de inversiones. "Pero debe darse cuenta de que hay muchos términos y condiciones que se aplican aquí y no se aplican al financiamiento bancario convencional".

"Me doy cuenta de ello", dije. "Pero no tenía idea de lo bueno que podía ser el gobierno".

"En ocasiones, hay programas todavía mejores en esos contratos de exención fiscal del gobierno. También hay *préstamos de condonación*, donde el gobierno simplemente olvida que le pediste dinero prestado si haces bien ciertas cosas. Es muy similar a una *concesión*".

"¿Por qué hace esto el gobierno?", pregunté.

"Porque uno de los problemas que está encontrando este país es tener viviendas accesibles de bajo ingreso. El gobierno teme que sin personas como usted, millones y millones de personas se queden sin casa y se vean obligadas a vivir en barrios bajos por debajo del estándar y amenazados por el crimen. El gobierno está yendo tras los caseros de esas viviendas pobres y precios excesivos y está metiendo a algunos en la cárcel. Esos caseros abusan de los pobres y el gobierno quiere ponerles un alto. Al mismo tiempo, el gobierno está dispuesto a ofrecer miles de millones de dólares a individuos como usted que han demostrado ser administradores responsables de proyectos multifamiliares".

"Están dispuestos a darme el dinero para volverme aún más rico".

"Así es", dijo el banquero de inversiones mientras la agente de bienes raíces sonreía. "Es más que simple dinero. Es mucho dinero. Si lo hace bien durante unos cuantos años, yo puedo ayudarle a pedir prestados miles de millones de dólares, si quiere ser así de grande y de rico. El año pasado, una de nuestras divisiones tuvo que devolver más mil millones de dólares porque no pudo encontrar a alguien que calificara para el préstamo". Fue Kim la que dijo: "Lo mejor de hacerse rico de esta forma es que les hacemos mucho bien a muchas personas. Me emociona pensar en convertir un barrio bajo en viviendas seguras para gente con familia".

"Eso es exactamente lo que el gobierno quiere que hagan. De nuestros barrios pobres es de donde provienen la mayoría de nuestros problemas. De nuestros barrios pobres es de donde surge y crece el crimen. Si puedes transformar los barrios pobres en viviendas seguras, tendrás cada vez más dinero disponible para ti. Tanto como quieras".

"¿De modo que nos hacemos ricos haciéndonos socios del gobierno?"

"Tan ricos como quieran", sonrió el banquero de inversiones. "Lo único que tienen que hacer es lo que han estado haciendo durante los últimos diez años, es decir, tener y administrar condominios multifamiliares. Lo único que tienen que hacer es aprovechar sus diez años de experiencia. Y a nosotros nos encantaría ayudarlos a hacerse más ricos. ¿Saben lo difícil que es encontrar gente con sus años de experiencia? Sólo déjenos saber cuando estén listos. Ella les ayudará a encontrar su propiedad y yo les conseguiré todo el dinero que quieran".

Pronto terminó la junta, Kim y yo les dimos las gracias y nos dirigimos hacia nuestro auto. Una vez en ahí, nos quedamos sentados en silencio aturdidos de incredulidad. Pasaron algunos kilómetros antes de que dijéramos algo. Finalmente, Kim dijo: "¿Recuerdas el condominio de doce departamentos que compramos hace diez años?"

"Justamente estaba pensando en eso", contesté.

"¿Qué habría pasado si hubiéramos escogido decir: 'No puedo pagarlo?', dijo ella. "¿Cómo sería nuestra vida si hubiéramos dejado que esos 35 000 dólares nos detuvieran?"

Pensé por un momento y dije: "Pienso que seguiríamos diciendo lo mismo hoy. Si 35 000 dólares nos hubieran detenido en ese entonces, probablemente nos estarían deteniendo hoy".

Mientras salíamos del estacionamiento, pude escuchar a mi padre rico diciendo: "Tu futuro está determinado por lo que

haces hoy, no mañana". Volviéndome hacia Kim, dije: "Si hubiéramos dicho 'no puedo pagarlo' hace diez años, probablemente hoy seguiríamos diciendo 'No puedo pagarlo'".

Regresamos a casa en silencio, sintiéndonos emocionados y bendecidos. A medida que el auto subía hacia nuestra casa, pude oír a mi padre rico diciéndome que una vez que te haces rico, hacerte rico se vuelve cada vez más fácil. Pude escucharlo diciéndome que la razón por la que muchas personas nunca pasaron el nivel de vida de la clase media es porque no creyeron en los cuentos de hadas. Como no creyeron en los cuentos, no lograron aprender las lecciones de las historias. Mientras salí del coche, en silencio agradecí a mi padre rico y pude escuchar que me decía: "Siempre recuerda que los cuentos de hadas se hacen realidad... en una u otra forma".

CAPÍTULO 13

El apalancamiento de la generosidad

¿Quién es realmente codicioso?

La otra noche, uno de los comentaristas de noticias de fin de semana más famosos dijo en un tono acalorado: "No entré a los negocios porque no soy una persona codiciosa".

Durante gran parte de mi niñez, escuché comentarios como ese. Muchas de las personas que visitaban la casa de mis padres eran personas que trabajaban para la universidad, el sistema educativo, el sindicato, las fuerzas de paz o el gobierno. Aunque no lo decían de una manera tan evidente como el comentarista de televisión, con frecuencia se decía o se dejaba implícito que las personas en los negocios estaban en los negocios simplemente porque eran codiciosas.

Mi padre rico tenía un punto de vista muy diferente. Con frecuencia decía: "Todos somos codiciosos hasta cierto punto. Lo único natural es desear una supervivencia básica, una mejor vida y suficiente ayuda para vivir bien cuando dejamos de trabajar. Pero sólo porque alguien está en los negocios o es rico no necesariamente significa que es más codicioso que algún otro. De hecho, podría ser completamente lo opuesto". Luego decía: "La razón por la que muchas personas no son ricas es simplemente porque no son lo suficientemente generosas".

En el capítulo anterior, cuando Kim y yo decidimos incrementar nuestras posesiones de bienes raíces, la compuerta del dinero del gobierno también se abrió. En nuestro deseo por hacernos más ricos, uno de los primeros pasos era encontrar formas de ser más generosos... en este caso proporcionar mejor vivienda par más personas y a un mejor precio.

Cuando ves la historia, te das cuenta de que las personas más ricas han sido muy generosas de una u otra forma. Como mencioné antes, Henry Ford se hizo multimillonario proporcionando automóviles accesibles para las masas, en un tiempo en que los autos eran sólo para los ricos. De hecho, muchas de las compañías de autos que sólo hacían autos para los ricos ya no están en el negocio hoy en día. Las compañías automotrices para los ricos salieron del negocio, mientras Ford Motor Company se convirtió en una potencia industrial en todo el mundo, cumpliendo con la misión de Henry Ford. Así que si quieres retirarte joven y rico, está bien ser codicioso, siempre y cuando trabajes constantemente para encontrar formas de darle mas a cada vez más personas. Si haces eso, encontrarás tu propio camino hacia una gran riqueza.

Proporciones de los ricos

A mi padre rico le gustaban las proporciones porque, como él decía, "puedes decir mucho con sólo una pequeña comparación". Para mi padre rico, las proporciones eran simplemente comparaciones, así como la proporción P/E es simplemente una comparación. En lo que respectaba al dinero, mi padre rico decía: "Una de las razones principales por las que las clases pobre y media luchan es porque sus proporciones no tienen apalancamiento". Él solía usar la proporción 1:1 para ilustrar la proporción de apalancamiento de una persona pobre o de clase media.

Un día, cuando todavía estaba en la universidad, mi padre rico me mostró sus proporciones. En un papel, escribió:

Negocios	1:5
Trabajadores	1:300
Bienes raíces	1:450
Dólares:	1:6 millones
Acciones:	1:2

En otras palabras, su proporción de negocios significaba que tenía intereses en cinco negocios. Tenía más de 300 empleados que trabajaban para él. En bienes raíces, tenía más de 450 inquilinos y esa cifra no incluía sus bienes raíces industriales, tiendas o restaurantes. A medida que pasaron los años, los números del lado derecho de la proporción siguieron aumentando continuamente, razón por la cual se volvió cada vez más rico, mientras trabajaba cada vez menos.

La proporción de mi padre pobre comenzó en 1:1 y terminó en 1:1... razón por la cual se hizo cada vez más pobre. Como puedes decirlo a partir de la proporción de apalancamiento, mi padre pobre creía en el pago diario por un día de trabajo. Hubo veces en que mi padre pobre trabajó en dos empleos distintos. Aunque trabajaba en dos empleos su proporción siguió siendo de 1:1 según la definición de mi padre rico. El decía: "Si la mayoría de las personas tienen dos empleos, lo único que hacen es trabajar más horas según la misma proporción".

Entre 1985 y 1990, las proporciones para Kim y para mí se veían así:

Negocios	1:1
Bienes raíces	1:0
Dólares	1: no mucho

Teníamos un negocio que estábamos construyendo, éramos dueños de una casa pero no la contábamos como activo puesto que nos quitaba dinero cada mes y no teníamos casi nada ahorrado. Las acciones y otros activos en papel eran insignificantes, puesto que nos costaban dinero y nunca ponían dinero en el bolsillo.

Para 1995, nuestras proporciones de apalancamiento se veían así:

Negocios	1:0
Bienes raíces	1:70
Dólares	1:300 000

Para esa fecha, habíamos vendido nuestro negocio, habíamos comprado bienes raíces que producían más ingresos y habíamos ahorrado algo de dinero en el banco. Lo importante era que los bienes raíces nos proporcionaban suficiente dinero para vivir en el nivel de personas afluentes y para nunca volver a trabajar.

Para el año 2000, nuestras proporciones de apalancamiento se veían así:

Negocios	1:7
Bienes raíces	1:70
Dólares	1: millones
Acciones	1: 1.5 millones

A pesar de que las proporciones ilustran una imagen interesante del progreso financiero, las ganancias reales están en el terreno de los negocios, el terreno donde las valuaciones verdaderas del dinero, o flujos de efectivo, no se reflejan en las proporciones. No presento estos números para impresionar, puesto que no son tan impresionantes, ni los presento para pre-

sumir. De hecho, dudo en mostrar esos números porque son personales y preferiría no mostrarlos. Los enseño simplemente para ilustrar nuestro camino y nuestro plan. También los presento para dejarle saber a la gente cómo es posible empezar con muy poco y no obstante construir una casa financiera de ladrillos, como en la historia de los tres cochinitos.

Aunque los números no son grandes, cuando se los compara con el mundo de los ultra ricos, nuestro plan es continuar la aceleración de la riqueza por unos cuantos años más. Si las cosas van conforme al plan, pasaremos al mundo de los ultra ricos en unos cuantos años.

Es probable que por los números notes que nuestro plan de los últimos años era pasar a construir negocios en lugar de adquirir bienes raíces. Durante los siguientes cinco a diez años, nuestro plan es seguir creando más negocios, pero enfocarnos más en adquirir propiedades más grandes de bienes raíces con ayuda de los fondos del gobierno.

El punto que quisiera dejarte muy en claro ahora es la idea de la continua expansión de contexto, o realidad, y la constante búsqueda de un contenido más rápido y mejor, o educación. Si quieres seguir un camino similar hacia la riqueza, no puedo remarcar lo suficiente la importancia de tener una mente abierta, de ir más allá de las dudas, limitaciones y complacencia personales, de estar dispuestos a aprender y a poner manos a la obra. He conocido muchas personas que quieren crecer financieramente a esa proporción, o más rápido, pero muchas no están dispuestas a expandir su contexto o a aumentar su contenido. De modo que esas son personas que luchan en una cosa o pasan de un proyecto a otro, esperando que ése sea el que las haga ricas. Yo sostengo que si una persona tiene un contexto y un contenido en constante aumento, se hará cada vez más rica, sin importar cuál sea el proyecto. No es el proyecto o la idea nueva la que te hará rico. Es

tu contexto y contenido lo que te hace rico. Como dije en otros libros, Ray Kroc se hizo multimillonario vendiendo miles de millones de hamburguesas promedio y Starbucks se hizo de una marca famosa en todo el mundo vendiendo tazas de café.

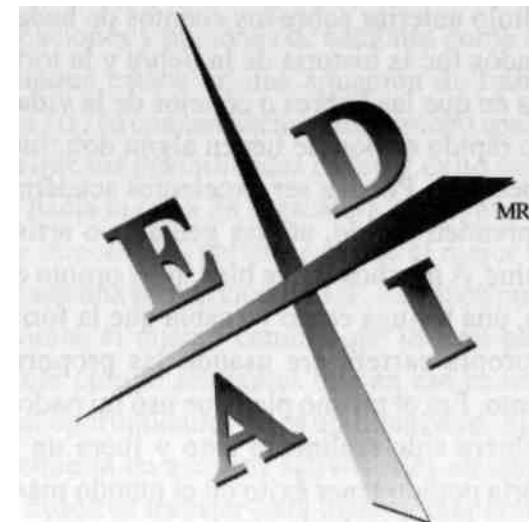
Con frecuencia mi padre rico decía: "Si no cambias tu contexto o tu contenido, tus proporciones seguirán siendo las mismas". Tengo un amigo que siempre tiene la idea nueva que hará millones de dólares. El otro día, me llamó y me pidió que invirtiera en su esquema más reciente. Tenía una idea excelente para una línea de ropa que no vende la tienda en la que trabaja medio tiempo. Dijo: "Todos los días, la gente viene a esta tienda buscando esa marca de ropa. Mi jefe no quiere llevarla. ¿Por qué no me das un poco de dinero para que abra una tienda justo enfrente de ésta? Dividiremos las ganancias a mitades".

Cuando le pregunté a este amigo si asistiría a clases sobre manejo de flujo de efectivo, manejo de mercancía al menudeo, mercadotecnia y contratación, y despido de personal, se negó. Su respuesta fue: "¿Para qué necesito hacer eso? He trabajado en esa tienda durante años. No necesito aprender nada más para dirigir una tienda". Después de que lo rechacé, volvió a llamar con otro proyecto y de nuevo lo rechacé.

Lo hice simplemente porque dudo que esté dispuesto a cambiar su contexto y su contenido. Lo único que quiere es hacer dinero... y debido a su edad, si fuera bueno con el dinero, ya sería rico. Así que sigue pensando que es la siguiente idea grandiosa, u oportunidad de negocios, la que lo hará rico, en vez de pensar que su limitado contexto y contenido es lo que lo está deteniendo. Aunque sí abriera esa tienda y sus nuevos productos fueran exitosos, sospecho que su proporción seguiría siendo 1:1. En otras palabras, probablemente tendría que estar en la tienda día y noche con muy poca oportunidad de expansión, debido a su contexto y contenido existentes.

Por qué es difícil hacerse rico

Es difícil o casi imposible hacerse rico con un contexto y contenido que te limita a una proporción de apalancamiento de 1:1. Es difícil hacerse rico porque no hay apalancamiento. Cuando ves el cuadrante de flujo de efectivo que se muestra a continuación, puedes empezar a entender por qué para el lado izquierdo del cuadrante, el lado E y A, es más difícil hacerse rico debido a las proporciones de apalancamiento:



Para la mayoría, el lado E y A tiene una proporción de 1:1, con muy poca excepciones. Por ejemplo, la mayoría de los empleados sólo pueden trabajar para una compañía a la vez. Aunque puedan tener un segundo empleo, sigue entrando en la proporción de 1:1. Lo mismo es cierto para muchos dueños de negocios pequeños o autoempleados. Lo más probable es que ese amigo mío que quería abrir una tienda de ropa estuviera encadenado a una tienda. Sinceramente, dudo de que pudiera manejar más de una tienda. Un dentista sólo puede taladrar en una boca a la vez y un abogado o contador sólo tiene una cierta cantidad de horas facturables al día.

Cuando hablé con mi asesora, Diane Kennedy, me dijo: "Una gran mayoría de profesionistas con ingresos altos del cuadrante A se quedan atascados en un rango de ingreso de 100 000 a 150 000 dólares". Diane va más allá diciendo: " Los que ganan más lo hacen porque están altamente especializados y cobran mucho más por hora o por proyecto. Los rangos de ese grupo son de alrededor de 500 000 dólares al año. Muy pocos ganan más". De nuevo, el problema es la proporción de apalancamiento de 1:1.

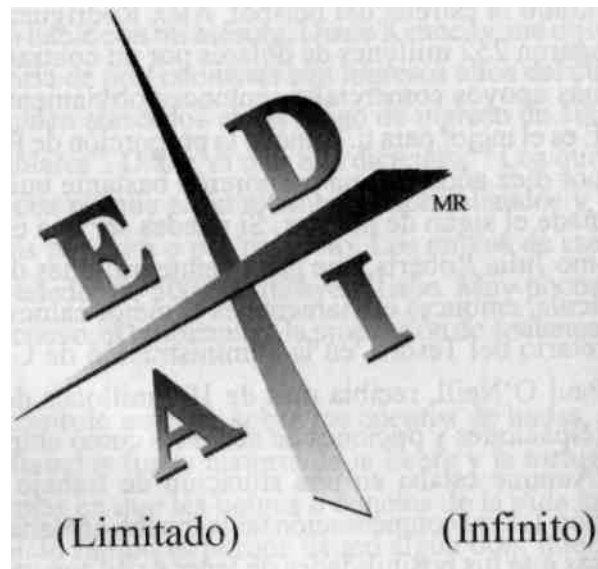
En el capítulo anterior sobre los cuentos de hadas, uno de los mencionados fue la historia de la liebre y la tortuga. Una de las formas en que las liebres o conejos de la vida arrancan con un inicio rápido es porque tienen algún don, inteligencia o talento especiales. Pueden ser excelentes académicos, personas que aprenden rápido, atletas geniales o artistas como estrellas de cine. A muchos les va bien, muy pronto en la vida. Sin embargo, una tortuga como yo sabía que la forma en que ganaría mi propia carrera era usando las proporciones de apalancamiento. Era el mismo plan que usó mi padre rico. Tal vez si yo hubiera sido realmente listo y fuera un científico espacial, habría podido tener éxito en el mundo más tradicional de los negocios y escalar la escalera corporativa. Sin embargo, pronto en la vida, cuando comencé a tener problemas en la escuela, supe que tenía que encontrar mi propia forma de ganar la carrera. Hoy mi ingreso es mayor que el de muchos de mis compañeros que obtuvieron empleos bien pagados pronto en la vida. Mi ingreso es más alto porque usé el *apalancamiento de los activos* en vez de usar el *apalancamiento de mi mano de obra*.

Para quienes quieren retirarse jóvenes y ricos, una de las decisiones que puede ser que necesiten tomar es encontrar en qué carrera tienen mayor oportunidad de ganar. Por ejemplo,

si eres como la estrella del béisbol, Alex Rodríguez, a quien se le pagaron 252 millones de dólares por un contrato de diez años, más apoyos comerciales, entonces obviamente el cuadrante E es el mejor para ti. Aunque la proporción de Rodríguez es 1:1 por diez años, es una proporción bastante buena cuando se añade el signo de dólares. Si puedes ser una estrella de cine como Julia Roberts, que gana veinte millones de dólares por película, entonces obviamente es el mejor camino para ti. El Secretario del Tesoro, en la administración de George W. Bush, Paul O'Neill, recibía más de 100 millones de dólares en participaciones y opciones de acciones como empleado de Alcoa. Aunque estaba en una situación de trabajo con una proporción 1:1, su compensación tenía mucho apalancamiento. Si piensas que tus posibilidades de tener éxito son mejores en el camino hacia la cima de la escalera corporativa de una empresa muy importante, entonces ése es el mejor camino para ti, aunque sea una proporción de 1:1. La razón por la que Kim y yo seguimos el mismo camino que usó mi padre rico fue simplemente porque sentíamos que en ese camino teníamos las mejores oportunidades de éxito financiero. Era un camino que nos requería de adquirir activos. Era un camino que requería de nosotros trabajar para incrementar constantemente nuestras proporciones de apalancamiento.

Un buen camino para las tortugas

Hay otra razón por la que yo personalmente elegí el camino de mi padre rico. La razón se encuentra en el diagrama del cuadrante de flujo de efectivo que se muestra a continuación.



Hace años, mi padre rico señaló el lado izquierdo del cuadrante y dijo: "El potencial de ganancias en el lado E y A es *limitado*. El potencial de ganancias en el lado derecho es *infinito*".

Mi padre rico explicó un poco más, diciendo: "El problema con vender tu mano de obra por dinero es que es lo único que puedes hacer. Si aprendes a adquirir o a crear activos para generar dinero, lento pero seguro puedes aumentar tu ingreso. De hecho, el lado derecho del cuadrante es un lado excelente para las tortugas, tortugas que lentas pero seguras van a adquirir más activos".

Mi padre rico también dijo: "El problema con vender tu mano de obra es que ésta no tiene valor residual a largo plazo, Si compras una propiedad de alquiler y la rentas de manera provechosa, la mano de obra que usaste para adquirir esa propiedad puede verse recompensada una y otra vez, por años. En otras palabras, te pueden pagar durante años por algo que tal

vez te tomó menos de una semana de trabajo". Un ejemplo es el siguiente: En 1991, Kim y yo compramos una propiedad en una zona recreativa por 50 000 dólares en efectivo. Fue un gran trato pues originalmente se vendía en 134 000 dólares. La compramos en una ejecución de hipoteca de un banco. Desde 1991, nos han pagado más de mil dólares al mes de ingreso neto o más de 12 000 dólares anuales durante años. El tiempo total que nos tomó comprar y poner en renta la propiedad fue de menos de ocho horas de trabajo. Habíamos pensado en vender la propiedad y tomar la apreciación, pero eso sería demasiado problema en este momento.

El problema con trabajar por dinero en un empleo es que tienes que empezar de nuevo a vender tu mano de obra todas las mañanas sin falta. En la mayoría de los casos, tu mano de obra no tiene valor residual a largo plazo, si estás trabajando por dinero. Además de eso, si estás trabajando por dinero tu potencial de ganancias es limitado. Si trabajas lentamente adquiriendo activos tu potencial de ingreso es infinito y ese ingreso puede legarse a las generaciones por venir. Tu trabajo o profesión no es algo que puedas legarles a tus hijos en tu testamento.

La vida se hace más fácil

Mi padre rico señalaba que trabajar por dinero vendiendo tu mano de obra con frecuencia significa que la vida se hace más difícil simplemente porque tienes que trabajar más duro para ganar más dinero. Decía: "Si la proporción de apalancamiento de tu vida permanece en 1:1, entonces tu vida se hará más difícil. Si trabajas para conseguir una proporción de apalancamiento en constante aumento, entonces la vida se hace más fácil y tú obtienes cada vez más dinero".

Un salto cuántico en la riqueza

La mayoría de nosotros hemos escuchado el término *salto cuántico*. Otros pueden usar el término *exponencial*, que significa más allá de un incremento lineal en algo. En otras palabras, uno más uno no es igual a dos. En un salto cuántico en la riqueza o en un aumento exponencial del dinero, uno más uno puede ser igual a cinco, seis, siete o más. En otras palabras, si trabajas diligentemente y construyes una casa fuerte de ladrillos, he descubierto que con frecuencia hay repentinos saltos cuánticos de riqueza, saltos cuánticos que las personas que siguen una proporción de 1:1 no parecen tener.

Por ejemplo, entre 1985 y 1990, para Kim y para mí la vida tuvo mucho de lucha financiera. De pronto, entre 1990 y 1994, Kim y yo tuvimos una explosión repentina y exponencial en riqueza y éxito financiero. De 1994 a 1998, otra vez la vida fue bastante estable. Trabajamos con diligencia construyendo activos, más específicamente negocios. No compramos mucho en el terreno de los bienes raíces, porque los precios de las propiedades habían subido demasiado y encontrar un buen trato tomaba demasiado tiempo. Luego, de repente, en 1999, no sólo mis libros y juegos comenzaron a despegar, sino que muchos otros negocios e inversiones comenzaron a despuntar.

Parecía como un auge repentino de buena suerte, nuevos amigos y nuevas oportunidades, sin embargo, en realidad, la fuente de ese auge de riqueza exponencial fueron años de trabajar sin muchos resultados y de padecer obstáculos financieros. La razón por la que pasa esto es porque el valor de los activos con frecuencia aumenta de manera exponencial mientras que el valor de tu mano de obra sólo aumenta incrementalmente. Por ejemplo, mi contadora me dijo que el valor de una de mis compañías ascendió a la cantidad de 40 millones en el año 2000. Ése era el precio al que consideraba que po-

díamos venderla si queríamos. Al mismo tiempo, uno de mis abogados aumentó su tarifa por hora a 25 dólares. Ése es un ejemplo de activos que aumentan de manera *exponencial* y de un ingreso que aumenta *incrementalmente*. Es otro ejemplo de cómo el potencial de ganancias del lado izquierdo del cuadrante es limitado y el potencial de ganancias del lado derecho es casi infinito.

Otro ejemplo de salto cuántico sucedió en el número de acciones de empresas que teníamos. Entre 1996 y 1998, trabajamos en la adquisición de acciones de una compañía pública. Ésta quebró de repente y nosotros perdimos todo lo que teníamos en esa empresa. Nuestras acciones prácticamente perdieron todo su valor. Sin embargo, debido a la experiencia que obtuvimos trabajando para adquirir una participación mayor en la compañía, transferimos lo que habíamos aprendido a adquirir acciones en buenas empresas que comenzaban y esas acciones han seguido haciéndolo muy bien, incluso en un mercado bursátil a la baja.

Al comienzo de este libro, escribí sobre el periodista que me criticó diciendo que la mayoría de las nuevas compañías fracasan al principio. Hoy, aunque los riesgos para empezar un negocio siguen siendo altos, la experiencia que obtuvimos con esas pequeñas empresas con problemas que fracasaron se ha agregado a mi habilidad para empezar compañías más estables y que tienen mejores probabilidades de éxito a largo plazo. Cuando veo el éxito de *Padre Rico, Padre Pobre* y de nuestra compañía, richdad.com, gran parte de nuestro éxito actual se debe en gran parte a mis fracasos del pasado. Sharon y Kim también tuvieron sus obstáculos, sus desilusiones en los negocios, sin embargo, esos obstáculos se convirtieron en las lecciones aprendidas que contribuyeron a nuestro éxito combinado actual. Lo que nosotros, como grupo, aprendimos de nues-

tros pasados individuales es lo que nos da lo que parece ser el repentino salto cuántico de éxito que disfrutamos hoy.

Menciono todo esto como una forma de animarte a seguir adelante, aunque puedas encontrar algunos obstáculos en el camino de tu vida. Si aprendes de cada obstáculo, en vez de culpar o inventar excusas, tu riqueza de conocimiento aumentará. Si trabajas con persistencia para ser más generoso, para servirle a más gente, para incrementar tus proporciones de apalancamiento, estoy bastante seguro de que tú también experimentarás esos auges repentinos, saltos cuánticos o exponenciales en la riqueza. Parece que hasta las tortugas pueden avanzar con una repentina ráfaga de viento a favor.

El poder de las redes

Me topé con una ley conocida como Ley Metcalfe que explica parcialmente el salto cuántico o el estallido exponencial de riqueza. Robert Metcalfe es uno de los fundadores de 3Com, la empresa que te dio PalmPilot. Su ley dice que *el poder económico de un negocio es el cuadrado del número en la red*.

La historia del fax nos ayuda a entender este concepto más claramente. En mis primeros días en Xerox Corporation, nos dieron la tarea de vender máquinas de fax. El problema a comienzos de los setenta era que muy pocas personas tenían fax y menos todavía sabían lo que hacía. Como había tan pocas máquinas de fax, su valor económico era bajo. No obstante, a medida que pasó el tiempo y cada vez las usó más gente, hubo un repentino estallido en su popularidad. Hoy, la mayoría de mis amigos tienen fax en su casa y en su negocio.

Así que la Ley Metcalfe es la siguiente: Si tienes sólo un fax, tu valor económico es uno, según la fórmula:

1:1 (al cuadrado)

El valor económico de uno sigue siendo uno. Pero en el momento en que tienes dos máquinas, el valor económico de la red no asciende linealmente. Se incrementa de manera cuántica. Al momento en que tienes el segundo fax, el valor económico asciende a cuatro, no a dos:

1:2 (al cuadrado) = valor económico de 4

Cuando había diez máquinas de fax en la red los números se veían así:

1: 10 (al cuadrado) = valor económico de 100

El cuadrante A sufre

Las personas que operan como propietarios individuales, u otras formas de autoempleados o dueños de negocios pequeños, con frecuencia no tienen el beneficio de la Ley Metcalfe. Una de las razones por las que una franquicia como McDonald's es más poderosa que un restaurante familiar de hamburguesas se debe otra vez a la Ley Metcalfe.

He descubierto que las personas que trabajan duro para ser individuos resistentes con frecuencia tienen que trabajar más sólo para mantener su autonomía. Por eso muchos profesionistas se unen a asociaciones para tener más poder en el mundo.

El cuadrante E se sindicaliza

Por años, las personas del cuadrante E han conocido el valor de organizarse en un sindicato. Juntos, los empleados del cuadrante E tienen mucho más poder que si trataran de negociar como

individuos. Hoy en día, uno de los sindicatos más ricos y poderosos de Estados Unidos es la NEA (Asociación de Educación Nacional, por sus siglas en inglés). Una de las razones por las que nuestro sistema educativo cambia muy lento se debe en gran medida al poder del sindicato de maestros. Ellos conocen el poder de una red.

El poder del monopolio

Mi padre rico con frecuencia decía: "La fórmula para una gran riqueza se encuentra en el juego Monopolio". Muchos de nosotros conocemos esa fórmula, la de comprar cuatro casas verdes y cambiarlas por un hotel rojo. La fórmula para la riqueza que se encuentra en el juego Monopolio también sigue la Ley Metcalfe. Al ver la comparación entre la proporción de mi padre pobre y la de mi padre rico, es probable que entiendas por qué el poder económico de mi padre pobre siguió siendo el mismo.

	<i>Padre Pobre</i>	<i>Padre Rico</i>
Bienes raíces	1:1 nunca cambió	1:450 en constante aumento

En otras palabras, el poder económico de mi padre pobre siguió en el nivel uno. Uno al cuadrado sigue siendo uno. Lo único que tenía era su casa. En este ejemplo, el poder económico de mi padre rico era de 450 al cuadrado. Controlaba más de 450 unidades de alquiler. Su poder económico estaba subiendo de manera exponencial. Cuando ves la proporción de 1:1 de mi padre rico y luego incluyes el efecto negativo que los impuestos tenían en su ingreso, ganado al 50 por ciento, realmente puedes ver cómo el poder económico de mi padre pobre no aumentó, aunque trabajó cada vez más y más duro. El ingreso de mi padre rico subía, su poder económico aumentaba y estaba pagando cada vez/ menos impuestos.

En 1985, Kim y yo teníamos un plan para adquirir dos nuevas unidades de alquiler al año. Comenzamos comprando nuestra primera propiedad en 1989. Cuando tuvimos cinco unidades, nuestro poder económico era de cinco al cuadrado o 25. Nuestro poder económico no sólo subió, nuestra confianza también había subido a mediada que aumentó nuestra experiencia. Cuando compramos el condominio de departamentos de doce unidades, nuestra proporción de apalancamiento era de 1:17 y nuestro poder económico era 1:17 al cuadrado o 289. Para otros que lo único que tenían era su casa y que no compraron propiedades de inversión durante la baja del mercado, su proporción de bienes raíces se quedó en 1:1 y su poder económico se quedó en uno. Para Kim y para mí, nuestra meta para el año 2005 es tener mil unidades de alquiler o más en nuestro portafolio. La pregunta es ¿cuál es el poder económico de mil al cuadrado?

Este ejemplo explica cómo una persona que opera en los cuadrantes D o I rápidamente pueden pasar a una persona muy inteligente, talentosa o bien educada en los cuadrantes E o A, aunque la persona de los cuadrantes E o A gane más dinero. La ley Metcalfe explica por qué mi padre rico al final ganaba más en un año de lo que mi padre pobre ganó en toda su vida. La Ley Metcalfe también explica por qué las tortugas pueden vencer a las liebres si continúan adquiriendo activos en lugar de trabajar por dinero como muy a menudo lo hacen muchos conejos.

Negocios de mercadotecnia en red

Después de entender la Ley Metcalfe, la ley de las redes, supe por qué las organizaciones de mercadotecnia en red ofrecen una herramienta tan poderosa a las personas promedio como tú y como yo. Al aplicar la Ley Metcalfe a un negocio de

mercadotecnia en red, comienzas a ver el poder de esta forma de negocios.

Por ejemplo:

Una persona del cuadrante E o A decide unirse a una organización de mercadotecnia en red y aprende a pasar al cuadrante D. Trabaja por un año o dos, obteniendo la preparación y mentalidad necesarias. Digamos que por dos años, no pasa mucho. La gente va y viene de su negocio, en lugar de quedarse. Así que después de un año o dos, su proporción de apalancamiento o poder económico es el mismo. No es muy distinto de estar en el cuadrante E o A:

1:1 al cuadrado Poder
económico de 1

De pronto, en el tercer año, el contexto de esa persona se expande y tienen un nuevo contenido y de repente atrae y entrena a tres candidatos fuertes que también quieren crear negocios.

Su proporción de apalancamiento y su poder económico se ven de la siguiente manera:

1:3 Poder económico
de 9

En tres años, es un salto cuántico de poder. Después de cinco años, esa persona tiene una red de diez y su proporción de apalancamiento se ve de la siguiente manera:

1:10 Poder
económico de 100

Y ahora digamos que esta persona decide que diez personas son suficientes y se enfoca sólo a las diez personas que están

cada una en su negocio. Poco después de unos años, digamos que las diez personas de su red también tienen a diez personas (1:10:10). Eso significa que la persona original ahora tiene a 100 personas en su red.

Luego, con su excedente de efectivo, esa persona empieza a comprar condominios. Comienza con uno de cien unidades:

Negocios 1:10:10
Bienes raíces 1:100

En cinco o diez años, este individuo no sólo ha hecho el cambio del lado E y A del cuadrante, sino que ha elevado su poder económico tanto en el cuadrante D como en el I, algo difícil de hacer en los cuadrantes E y A. De repente, la persona que hizo el cambio es mucho más acaudalada, gana mucho más dinero y tiene más poder económico que los compañeros que dejó atrás en los cuadrantes E o A.

Después de quince años, los números podrían ser impresionantes.

Éste es un ejemplo demasiado simplificado de por qué recomiendo a algunas de las empresas de mercadotecnia en red. Como su nombre lo indica, es una red... que aprovecha la Ley Metcalfe, que mide el poder de las redes.

Hoy, cuando hablo con personas que están preocupadas por su retiro o los fondos de inversión en su cuenta de retiro, con frecuencia les recomiendo que agreguen a su portafolio negocios de mercadotecnia en red. Les digo: "Si realmente sigues las lecciones que enseñan algunos de los negocios de mercadotecnia en red y construyes un negocio sólido en tu red, encontrarás que ese negocio es mucho más seguro que los fondos de inversión que se encuentran en tu fondo de retiro. Si verdaderamente trabajas duro para que quienes están en tu red sean ricos, a su vez, ellos te harán rico y te darán mucha seguridad.

En mi opinión, un negocio de mercadotecnia en red es mucho más seguro que la bolsa porque cuentas con personas que has llegado a querer y en quienes has llegado a confiar y todos están aprovechando el poder de la Ley Metcalfe... la ley que mide el poder de las redes".

Las redes aprovechan el poder de la generosidad

Los ricos y poderosos entienden el poder de las redes. McDonald's es una red de restaurantes de hamburguesas ligada por todo el mundo. General Motors es una red de concesionarios de automóviles en toda América. Exxon es una empresa de petróleo con campos, tanques y pipas de petróleo, así como gasolineras ligados por todo el mundo. Si el rico y poderoso usa redes, ¿no deberías hacerlo tú también? Safeway es una cadena de tiendas de comida que distribuye alimentos por todo Estados Unidos, CBS, NBC, ABC, CNN, PBS, CBN son redes de comunicación muy poderosas.

Mi padre rico decía: "Si quieres ser rico, debes construir redes y unirlos con otras redes. La razón es que es fácil hacerte rico a través de las redes porque es fácil ser *generoso* a través de las redes. Por otro lado, la gente que actúa sola o como individuo limita sus posibilidades de éxito económico". Luego agregó: "Las redes son personas, negocios u organizaciones con las que eres generoso porque las apoyas y ellas te apoyan. Las redes son formas poderosas de apalancamiento. Si quieres ser rico, construye una red y únete a otras redes".

Nuestro plan de negocios para richdad.com está basado en hacer redes en vez de competir contra organizaciones, en especial si son más grandes que nosotros. Hoy, tenemos redes con AOL Time Warner, Time Life, Nightingale-Conant, PBS, editores en más de cuarenta países diferentes, muchas organizaciones

de iglesias y varias compañías de mercadotecnia en red. Trabajamos juntos para hacer que el otro sea más fuerte y viable, así como más rico. Hay un dar y tomar, compartimos fuerzas y minimizamos las debilidades para hacernos todos más fuertes.

Hemos descubierto que por medio de ser cooperativos y de enfocarnos en asegurarnos de que las personas con quienes hacemos negocios tengan éxito financiero crecemos exponencialmente. He notado que los individuos o negocios que se enfocan principalmente *sólo* en hacerse ricos o en tomar más de lo que dan no son buenos socios de redes. He notado que las personas que sólo quieren *tomar* y que sólo están preocupadas por ellas mismas con frecuencia tienen que trabajar más duro y ganan menos a largo plazo.

Una vez estuve en una mesa directiva de una empresa en donde era obvio que el presidente no se preocupaba por la compañía. Lo único que le preocupaba eran sus pagos y su paracaídas dorado. No le preocupaba la red, en este caso un negocio con cientos de empleados que le daban vida. Lo único que le preocupaba era él mismo. Sobra decir que pusimos a un nuevo presidente. El punto clave para tener éxito en las redes es estar interesado sinceramente en asegurarse primero de que a los individuos u organizaciones con quienes haces redes también les está yendo bien. No sólo puedes preocuparte por ti, como parecen hacerlo demasiadas personas y organizaciones.

En el transcurso de los años, Kim, Sharon y yo hemos encontrado individuos, asesores u organizaciones que sólo estarían dispuestos a trabajar con nosotros si tenían la seguridad de que se les pagará antes. En otras palabras, los honorarios totales que les pagamos parecían ser más importantes que el servicio que proporcionaban.

Recientemente, contratamos a una firma de consultoría para que fuera a revisar nuestros sistemas internos de mercadotec-

nia. Pidieron unos honorarios considerables antes de hacer cualquier tipo de trabajo. Les pagamos y tres meses después llegó su reporte. Después de revisar el galimatías de su reporte, nos dimos cuenta de que lo único que éste decía era que debíamos conservar su firma y pagarles durante tres años más. No había una sola recomendación de cómo mejorar nuestros sistemas de mercadotecnia. Sólo había una propuesta para más trabajo. Éste es un ejemplo de un vendedor que antepone sus honorarios frente a las necesidades del cliente. Sobra decir que no firmamos el contrato.

Cuando estaba en preparatoria, mi padre rico me pidió que fuera y viera cómo contrataba a un nuevo empleado para manejar uno de sus parques industriales. En la junta, en su sala de conferencias, había tres candidatos. Después de que mi padre rico terminó de explicar el trabajo, preguntó si alguno tenía alguna pregunta. Las preguntas fueron interesantes:

1. ¿Cuánto tiempo libre tendré diario?
2. ¿Cuántas incapacidades por enfermedad hay?
3. ¿Cuáles son los beneficios?
6. ¿Cuándo puedo obtener un aumento de sueldo y un ascenso?
7. ¿Cuántas vacaciones pagadas tengo?

Después de la junta, mi padre rico me preguntó qué había notado.

Contesté: "Sólo estaban interesados en lo que tenían enfrente. Ninguno te preguntó de qué manera podía ayudarte a construir tu negocio o qué podía hacer para que el negocio fuera más rentable".

"Eso es lo que noté", dijo mi padre rico.

"¿Vas a contratar a alguno de ellos?"

"Claro", dijo mi padre rico. "Estoy buscando un empleado, no un socio. Estoy buscando a alguien que quiera ganar dinero, no hacerse rico".

"¿No te sonó codicioso?", pregunté. Quienes han leído mis demás libros, es probable que recuerden que mi padre rico siempre me hizo trabajar gratis, no por dinero.

"Sí, así es", dijo mi padre. "Pero todos somos codiciosos hasta cierto punto. La razón por la que probablemente ellos nunca serán ricos es porque no son lo bastante generosos".

En otras palabras, su proporción de apalancamiento probablemente será de 1:1. Repitiendo lo que dijo mi padre rico: "La mayoría de las personas no se harán ricas porque en lo único en que piensan es en recibir un pago diario por día trabajado. No hay mucho apalancamiento en un pago diario por día trabajado porque sin importar lo mucho que trabajes o lo mucho que te paguen, la proporción sigue siendo 1:1".

Una de las razones por las que mi padre rico hizo que su hijo y yo aprendiéramos a trabajar gratis fue porque de esa forma aprenderíamos a dar y construir un activo antes de recibirlo. Hace años, mi padre rico dibujó el siguiente diagrama para explicar su punto. Mi padre rico lo llamaba el diagrama de "A quién le pagan primero y a quién le pagan más":

5. Dueño del negocio
4. Inversionistas
3. Especialistas (contadores, empleados, asesores)
2. Empleados
- 1.. Activo (negocio u otra inversión)

Mi padre rico decía: "El dueño de un negocio debe pagar primero el activo. Eso significa reinvertir continuamente diñe-

ro y recursos suficientes para mantener al activo fuerte y creciendo. Demasiados dueños de negocios se ponen primero que al activo, los empleados y cualquier otra persona. Por eso sus negocios fracasan. La razón por la que el dueño de un negocio recibe su pago al *último* es porque comienza un negocio para ser a quien se le pague *más*. Pero para ser a quien se le pague más, el dueño del negocio debe asegurarse de pagar primero el resto del negocio. Por eso te estoy entrenando para que no trabajes por dinero. Estás aprendiendo a delegar gratificación y trabajo para construir activos que aumenten de valor. Quiero que aprendas a construir activos, no a trabajar por dinero".

Demasiadas empresas punto com y otras empresas nuevas no logran seguir este diagrama o el consejo de personas como mi padre rico. He conocido a muchas personas que forman un negocio pidiendo dinero prestado o consiguiendo capital de amigos, familiares y otros inversionistas. De inmediato, rentan una oficina grande, compran un auto elegante y se pagan sueldos exorbitantes del *capital de los inversionistas* en lugar de hacerlo del *ingreso* del negocio. Como el capital de los inversionistas está mal administrado y sigue sin ingreso, entonces tratan de pagarle lo menos posible al negocio, a sus empleados y a sus inversionistas. En negocios así, los inversionistas son quienes con frecuencia se quedan atorados con la cuenta, como fue el caso de muchas empresas punto com y empresas nuevas.

Mi padre rico nos decía a su hijo y a mí: "Las personas a quienes se les *pagaprimer*o al final se les paga *menos*. El dueño del negocio debería pagarse a sí mismo al final porque está en el negocio para construir un activo. Si está en los negocios para obtener un sueldazo, no debería estar en los negocios... debería estar buscando trabajo. Si el dueño del negocio ha hecho un buen trabajo pagándoles a todos los demás para cons-

truir un activo, el activo debería valer mucho más de lo que habría podido pagarse alguna vez".

Mi padre rico decía: "La mayoría de las personas no están en el mundo de los negocios para construir o crear activos. La mayoría están en el mundo de los negocios como empleados o autoempleados especialistas porque quieren un sueldo. Esa es una de las razones principales por las que menos del cinco por ciento de la población de Estados Unidos es rica. Sólo el cinco por ciento de la población se da cuenta del valor de los activos sobre el del dinero". También decía: "El dueño del negocio o empresario se queda con buen dinero al final del día porque debe ser más generoso al comienzo. El dueño del negocio corre los mayores riesgos y también se le paga al último. Si ha hecho un buen trabajo, la cantidad de dinero puede ser impresionante". Por eso todavía sigo el diagrama de mi padre rico cuando comienzo cualquier negocio y por eso sigo trabajando gratis. Lo hago porque quiero el mayor dinero al final del día.

Demasiadas personas en los cuadrantes E o A están limitadas por el número de personas u organizaciones a quienes pueden servir... de ahí que su ingreso sea limitado. Un verdadero dueño del cuadrante D, que se enfoca a crear un negocio que continuamente sirva a cada vez más personas, se hará cada vez más rico. Obtiene una gran recompensa simplemente porque construye un sistema o activo para servir a más personas. Por eso el dueño de un negocio puede hacerse rico de manera *exponencial* y la gente que trabaja para obtener un sueldo se hace rico de manera *incremental*.

¿Qué tan rápido puedes hacerte rico?

La buena noticia es que nunca ha sido más fácil y menos costoso hacerse rico. En lo único en lo que tienes que enfocarte es en

servirle a cada vez más personas. En la época de John D. Rockefeller, le tomó aproximadamente quince años hacerse multimillonario. Para que lo lograra, tuvo que adquirir muchos pozos petroleros y crear una red de gasolineras y sistemas de entrega de gasolina. Eso le tomó mucho tiempo y dinero. Hoy se necesitarían miles de millones de dólares para construir lo que construyó Rockefeller.

A Bill Gates le tomó aproximadamente diez años hacerse millonario. Tuvo la visión de usar la red de IBM para crecer con rapidez. A Michael Dell y Steve Case, fundadores de AOL, les tomó menos de cinco años hacerse multimillonarios. Un empresario usó la creciente demanda de computadoras y el otro uso el poder explosivo de la Red Global Mundial para aprovechar el poder de una red explosiva. Para cada nueva generación de empresarios, toma menos tiempo y menos capital hacerse multimillonarios, debido al advenimiento de nuevas redes. Tú también puedes.

Si entiendes el poder de las redes y la importancia de las proporciones de apalancamiento, tú también puedes volverte exponencialmente rico en un breve periodo y a una fracción del costo. Tienes bases y experiencia de negocios sólidas, puedes venderle al mundo por medio de la red. A medida que baja el costo de hacer negocios por Internet, el poder de la red sube, Una de las razones por las que Steve Case y AOL (una persona y empresa muy jóvenes) pudieron comprar Time Warner y CNN (una empresa más vieja con directores más viejos) fue simplemente porque AOL había sido una red mayor. Entre más grande sea la red, mayor es el poder económico.

Con frecuencia he escrito sobre personas que se hicieron muy ricas en su tiempo libre. Muchos de los ultraricos de la actualidad comenzaron con negocios en su cusa o en la mesa de la cocina, así como Hewlett-Packard empezó en una coche-

ra y Dell Computer comenzó en un dormitorio. Así que aunque tengas un trabajo mal pagado, puedes hacerte muy, muy rico si empiezas un negocio en tu casa o en tu cochera, todo en tu tiempo libre. Recuerda: "No es trabajo de tu jefe hacer que te hagas rico. El trabajo de tu jefe es pagarte por lo que haces y tu trabajo es hacerte rico en casa y en tu tiempo libre".

Nunca ha sido más fácil hacerte rico más allá de tus sueños más locos por menos esfuerzo y menos capital inicial. Sé que muchas de las empresas punto com con mucha volatilidad se fueron a la quiebra... como muchos pensamos que pasaría. En mi opinión, las empresas punto com que se fueron a la quiebra pudieron haber tenido el contexto adecuado, pero no tuvieron el contenido adecuado. Muchas empresas punto com tuvieron la idea adecuada pero a demasiadas les faltó la verdadera experiencia de negocios y los fundamentos de negocios. Muchas sólo estaban tratando de hacerse ricas con una moda, en vez de servir realmente a más gente.

Hace poco leí que una compañía le pagaba a su presidente un salario equivalente a más de mil millones de dólares del dinero de los inversionistas y que éste echó por tierra la empresa. En 1999, otra compañía punto com le pagaba a sus empleados un bono de Navidad equivalente a tres meses de sueldo. Esa misma compañía salió del negocio y quedó en bancarrota antes de la Navidad de 2000. Definitivamente, éste es un caso en donde la misión de la compañía era hacer más ricos a los empleados y empresarios en lugar de servir primero al cliente. Los inversionistas fueron quienes pagaron la falla en la misión y propósito de la compañía. No lograron seguir el diagrama anterior de mi padre rico sobre a quién se le paga primero y a quién se le paga al último. Esas personas, incluidos los inversionistas, se enfocaron en ser codiciosos en vez de enfocarse en el propósito de un negocio, que es ser generoso.

Hoy en día, nuestro sitio de Internet recibe más de 50 por ciento de sus negocios de clientes que viven en otros lugares fuera de Estados Unidos. Estamos trabajando en desarrollar nuestro juego CASHFLOW para que se pueda jugar por la red. Nuestra visión es que CASHFLOW se juegue por alguien en África, Asia, Australia, Albania y América de manera simultánea. El sitio será una comunidad de jugadores que pagan una suscripción nominal mensual para aprender mientras juegan, tomando distancia, estudiando cursos diseñados a enseñarles a ser *ricos* en lugar de *trabajadores*. El propósito del sitio de Internet es que la comunidad se ayude entre sí para lograr retirarse jóvenes y ricos. Todo este trabajo se está haciendo con un propósito y ése es servirle a la mayor cantidad de gente posible. Al enfocarnos en ser generosos, construimos un activo que construye una red en todo el mundo.

Clientes con potencial de 6 500 millones de dólares

Ahora, si aplicas las proporciones y mercados potenciales de los que todavía no se ha dado cuenta ningún jugador en línea, ve si puedes calcular el valor de ese activo que richdad.com está construyendo. Hoy, en el mundo, hay aproximadamente 6 500 millones de personas. De esos 6 500 millones, aproximadamente dos mil millones son clientes potenciales, CNN, fundada por Ted Turner, tiene un estimado de 30 millones de suscriptores en todo el mundo. Esos suscriptores hicieron que Ted Turner fuera lo bastante rico como para donar mil millones de dólares a las Naciones Unidas.

Si nosotros en richdad.com atraemos a un millón de clientes para que se unan al servicio y paguen esa cuota nominal mensual, entonces, según la Ley Mctcalfc, ¿cuál sería el va-

lor económico de richdad.com? ¿Qué pasaría si creciera a cinco millones, diez millones, 30 millones? La pregunta en realidad es ¿cuál es el mercado en el nivel mundial de la gente que quiere aprender a ser rica? ¿Qué pasará cuando Internet sea capaz de hacer traducciones simultáneas de manera que personas de diferentes países y lenguas puedan jugar y aprender de personas de otros países y lenguas? (Lo cual es nuestro plan para el juego en línea) ¿Qué sucederá con el mercado de inversión cuando un sitio de Internet comience a realizar inversiones excelentes en ciudades como Phoenix, Tokio, Seúl, Detroit, Virginia Beach, Singapur, Kuala Lumpur, Hong Kong, Portland, Dubai, Cairo, Sidney, Perth, Shanghai, Johannesburgo, Florencia, York, Bruselas, Sao Paulo, ciudad de México, Hanoi, Londres, Lima, Toronto, Nueva York, entre otras muchas? ¿Cuánto costaría construir una red mundial de este tipo? ¿Costaría tanto como le costó a Rockefeller, Ford o Ted Turner construir sus redes?

Otra red que richdad.com está buscando lograr son las instituciones educativas. Desarrollando cursos que podrían enseñarle a los jóvenes cómo administrar su dinero de manera responsable, invertir y manejar sus propios portafolios, ¿cuántas redes educativas podríamos incluir? Si pudiéramos volvernos parte de la curricula de las redes escolares de todo el mundo, ¿cuál podría ser nuestro valor económico?

En el futuro, cuando la nueva tecnología de banda ancha alcance la red mundial, ¿cuál será nuestro valor económico cuando nos convirtamos en uno de los miles de negocios que tengamos nuestro sistema privado de televisión en la red? Sé que sigue siendo el futuro, pero como decía mi padre rico: "Tu trabajo es posicionarte y estar listo cuando la oportunidad se presente". También decía: "Está bien llegar cinco años antes, pero no un día después".

No estoy citando nuestro plan de negocios para presumir ni para decir que se volverá realidad. Es un plan y, como todos sabemos, no todo sale conforme a lo planeado. Me doy cuenta de que podemos cambiarlo en el camino o de que podemos fracasar... pero como tú sabes he fracasado antes y, si fracaso nuevamente, nuestra compañía corregirá, aprenderá y se levantará de nuevo más inteligente y más fuerte. El punto de compartir nuestro plan de negocios es ilustrar el poder explosivo del apalancamiento para más y más personas hoy, por medio de diferentes redes. No muchos de nosotros tenemos el dinero para construir una red de televisión como hizo Ted Turner. Pero la mayoría podemos pagar una computadora usada de 500 dólares y empezar a construir una red en el nivel mundial.

En unos cuantos años, quienes estén preparados y posicionados aprovecharán el poder explosivo que traerá la banda ancha. La gente que aproveche la nueva tecnología puede hacerse mucho más rica que Ted Turner con la televisión o que Bill Gates con el software para computadora o que Jeff Bezos con el Internet.

Hace años, mi padre rico me dijo: "La gente en el lado D e I del cuadrante tiene acceso a riqueza infinita. La gente en el lado E y A está restringida por las limitantes de su mano de obra física. Para que las personas del lado E y A pasen al lado D e I, el primer cambio es el cambio hacia la generosidad... el deseo primero de servir a más personas, en vez de ser el primero a quien le paguen".

Si ves a Sam Walton de Wal-Mart lo único que hizo fue construir una red de grandes tiendas de descuento, tiendas que llevaron productos excelentes por precios cada vez más bajos a millones y millones de personas. Por eso Sam Walton valía más que un abogado que cobra 750 dólares por hora. La clave es la generosidad.

Unas palabras finales sobre la generosidad

Durante la moda de las empresas punto com, se hablaba mucho sobre negocios de la vieja economía y negocios de la nueva economía. Sin importar si el negocio es de la vieja o la nueva economía, todos los negocios e individuos exitosos deben seguir ciertos principios y leyes de la vieja era.

La generosidad entra en la ley de la vieja era, la Ley de la Reciprocidad. Es la ley que dice: "Da y se te dará". No es una ley que dice: "Recibe... y entonces da". Es una ley que ha sobrevivido a la prueba del tiempo y sobrevivirá la prueba del futuro. Hoy, más que nunca antes, es muy importante querer cuidarte a ti y a tus seres queridos... pero si quieres ser rico, primero tienes que pensar en servir a las necesidades de la mayor cantidad de personas que puedas... al principio. Es la ley.

Mi padre rico creía en la Ley de la Reciprocidad y en la idea de que ser generoso era la mejor forma de hacerse rico, muy rico. Era su contexto sobre la vida y sus acciones iban de acuerdo con su contexto.

Mi padre rico a menudo nos daba ejemplos de cómo usar la Ley de la Reciprocidad. Constantemente nos recordaba la necesidad de ser generoso. Solía decir: "Si quieres una sonrisa, sé el primero en dar una sonrisa. Si quieres amor, sé el primero en dar amor. Si quieres que te comprendan, entonces sé el primero en ofrecer comprensión". También decía: "Si quieres que te den un golpe en la boca, sé el primero en golpear a alguien en la boca".

Mi padre rico no sólo creía en ser generoso al servir a cada vez más personas, también creía en ser generoso con su dinero. En esa línea de pensamiento, verdaderamente creía en el poder del diezmo o en el poder de dar dinero. Por eso mi padre rico daba dinero generosamente a su iglesia, a obras de caridad y escuelas. Daba dinero porque quería más dinero.

Con frecuencia solía decir: "Dios no necesita recibir, pero los humanos sí".

Solía decir: "Muchas personas dicen que son generosas con su tiempo porque no tienen dinero. Las personas que son generosas con su tiempo tienen mucho porque dan su tiempo. No tienen mucho dinero porque no dan dinero. No dan dinero porque son aferrados y tacaños en cuanto al dinero, siempre temerosos de que no haya dinero suficiente... así que su miedo se vuelve realidad. Si quieres más dinero, da dinero... no tiempo. Si quieres más tiempo, da tiempo".

Si te cuesta trabajo dar dinero, es probable que quieras empezar dando un poco a la vez regularmente. Cada vez que das, escucharás cómo tu contexto, o tu realidad, te está hablando en voz alta. En el momento en que escuchas cómo te habla tu realidad, y es la realidad de una persona pobre, tienes la oportunidad de elegir y volver a elegir tu realidad. En el momento en que das aunque sea un dólar para tu iglesia o tu obra de caridad preferida, tu mundo ha cambiado. En el momento en que sinceramente creas un negocio o inviertes para aumentar tu servicio para más personas, para siempre habrás aumentado tus posibilidades de volverte extremadamente rico y de retirarte joven y rico.

La política de nuestra empresa

Quienes han jugado CASHFLOW, habrán notado que hay muchos cuadros dedicados a obras de caridad y otros eventos de responsabilidad social. El juego se creó de esa forma manteniendo las lecciones de mi padre rico.

Además, en la época de fiestas de Navidad honramos a todos los empleados de richdad.com dando un diezmo o donando cierta cantidad de dinero a la iglesia u obra de caridad que elijan. Hace-

mos que los empleados nos ayuden a decidir a quién se le darán los donativos de la empresa. La empresa es quien hace el donativo, pero lo hace en honor de los empleados porque reconocemos que el éxito de nuestra empresa se debe a los esfuerzos del equipo completo, de ahí que el equipo deba ayudar a determinar a quién se deberán dar los donativos de la empresa. Es nuestra forma de tener integridad con las lecciones y la filosofía de mi padre rico y de nuestros productos. También es una de las cosas más alegres que hacemos en nuestra empresa. Hemos descubierto que uno de los mejores apalancamientos es el de ser generosos.

Comienza siendo generoso contigo mismo

Mi padre rico siempre decía: "Comienza en pequeño y sueña en grande". En lo que respecta a mejorar tus proporciones de apalancamiento, el consejo de mi padre rico sigue siendo cierto hoy en día. En el libro número cuatro, *Niño Rico, Niño Listo*, escribí sobre los tres sistemas de alcancía para niños, sistema que Kim y yo usamos actualmente. Una alcancía es para ahorros, otra es para invertir y la otra para el diezmo, para dar dinero a la iglesia y a obras de caridad. Mejorar tus proporciones de apalancamiento puede comenzar con algo tan simple como tres alcancías, poniendo diez centavos, 50 centavos o un dólar diario en cada una. Si pones un dólar diario en cada alcancía, al final del mes, tus proporciones se verán de la siguiente forma:

Ahorros	1:30
Inversiones	1:30
Diezmo	1:30

Es un excelente comienzo. En un mes, tus proporciones están incrementando todos los días sin excepción. Imagina lo que

podría pasar en 30 años. El punto que debes recordar es que en realidad estás incrementando el hábito de pagarte a ti mismo primero o de ser generoso contigo mismo. Mi padre rico decía: "Una de las razones por las que las personas pobres son pobres es porque se tratan pobremente a sí mismas". Y con eso no quería decir debes salir corriendo a comprar un nuevo vestido o nuevos palos de golf. Lo que quería decir era que las personas pobres no hacen cosas que las enriquezcan financieramente. Al pagarte a ti primero, estás enriqueciendo financieramente a ti, a tu alma y a tu futuro.

TERCERA PARTE

El apalancamiento de tus actos

Sólo hazlo.

NIKE

Hablar es fácil. Aprende a escuchar con los ojos. Los hechos hablan más que las palabras. Observa lo que una persona hace, más que escuchar lo que dice.

PADRE RICO

¿Todo el mundo puede hacerse rico?

Una vez le pregunté a mi padre rico si cualquiera podía hacerse rico. Su respuesta fue: "Sí. Lo que una persona debe hacer para hacerse rica no es tan difícil. De hecho, hacerse rico es fácil. El problema es que la mayoría de las personas prefieren hacer cosas de la forma difícil. Muchas trabajarán duro toda su vida viviendo por debajo de su nivel, invertirán en cosas que no entienden, trabajarán duro para los ricos en lugar de trabajar duro para hacerse ricas ellas mismas y harán lo que están haciendo todos los demás en lugar de hacer lo que están haciendo los ricos".

Las primeras dos secciones de este libro principalmente han sido sobre el proceso mental y de planeación para adquirir gran riqueza. Ambos procesos son importantes para retirarte joven y rico. La siguiente sección es lo que uno debe y puede hacer para retirarse joven y rico. Aunque los procesos mentales y de planeación son importantes, al final lo que cuen-

ta es lo que haces con lo que sabes. Como decía mi padre rico: "Hablar es fácil".

Hay muchos libros sobre cómo hacerse rico. El problema con muchos de ellos es que te dicen que hagas cosas que con frecuencia son demasiado difíciles para la mayoría de las personas. Esta parte del libro trata sobre las cosas simples que casi todo el mundo puede hacer. Después de leer esta sección sabrás que tienes la habilidad para hacerte muy rico... si eso quieres. O, por lo menos, encontrarás una o dos cosas que puedes hacer para hacerte más rico, si eliges hacerlas. Después de leer esta sección, la única pregunta será: ¿Con cuánta fuerza quieres hacerte rico?

CAPÍTULO 14

El apalancamiento de los hábitos

Mi padre rico decía: "Hay hábitos que te hacen rico y hábitos que te hacen pobre. La mayoría de las personas son pobres porque tienen hábitos pobres. Si quieres ser rico, lo único que tienes que hacer es prepararte para tener hábitos ricos".

Si en serio deseas hacerte rico, debes hacer las siguientes cosas una y otra vez, desde ahora y para siempre, por el resto de tu vida. Todas las personas del mundo occidental pueden darse el lujo y hacer lo que se recomienda. El problema es que sólo unas cuantas las harán y las harán y las harán.

Hábito #1: Contrata un contador

Al comienzo de este libro, escribí que es más fácil pedir prestado un millón de dólares que ahorrar un millón de dólares. Hay una pequeña trampa. Antes de que tu banquero te preste el millón de dólares, querrá saber que eres responsable con el dinero. Una de las formas en que un banquero se sentirá cómodo prestándote una cantidad tan grande de dinero es si tienes un historial financiero profesional limpio.

La mayoría de las personas no pueden calificar para préstamos grandes porque tienen malos historiales. Muchas personas pagan tasas de intereses más altas de lo necesario simplemente

porque tienen historiales financieros pobres. En *Padre Rico, Padre Pobre*, escribí sobre la importancia de tener educación financiera. La base de ésta es un estado de cuenta y es lo que tu banquero querrá ver si va a prestarte cantidades sustanciales de dinero.

Aun si no tienes un negocio, tu vida personal es un negocio y todos los negocios reales tienen contadores. Por eso recomiendo mucho que contrates a un contador y que lo tengas toda tu vida. Al hacer que un contador maneje tu ingreso, gastos, activos y pasivos en línea, empiezas a llevar registros profesionales. También recomiendo mucho que te sientes con tu contador y revises tus cuentas mes con mes. La repetición es la forma en que aprendemos y al repasar repetidamente tus cuentas mensuales, no sólo establecerás un buen hábito, sino que obtendrás mayor comprensión de tus patrones de gastos, podrás hacer correcciones más pronto y al final tomarás el control de tu vida financiera.

¿Por qué no hacerlo tú mismo? ¿Por qué contratar a alguien externo? Algunas de las razones son las siguientes:

1. Quieres empezar a ser un profesionalista del cuadrante D o I. Todos los profesionalistas del cuadrante D o I tienen contadores profesionales. Así que ahora trata tu vida financiera como un negocio. Como se describió en *Padre Rico, Padre Pobre*, una de las seis lecciones de mi padre rico era "ocúpate de tus propios negocios" y eso comienza con contratar a un contador profesional.
2. Quieres que una tercera persona externa y desinteresada mire objetivamente tu dinero y tus hábitos de gasto. Como tú sabrás, el dinero puede ser un tema emocional, en especial si es tuyo. Una persona que no tenga un apego emocional por tus finanzas puede poner las cosas en orden y hablarlo de

manera lógica y clara. Recuerdo que mi mamá y mi papá no hablaban sobre dinero. Discutían y gritaban sobre el dinero. Difícilmente ése es un manejo o discusión objetivos sobre el dinero.

3. Mi padre pobre no quería ver su situación financiera. Guardaba nuestros problemas financieros como un secreto personal, un secreto para él mismo, su familia y cualquier otra persona. De niños sabíamos que nuestra familia tenía problemas financieros... pero no lo hablábamos y manteníamos nuestros problemas financieros como un secreto. Los psicólogos te dirían que los *secretos de familia se vuelven tóxicos*, lo que significa que los secretos envenenan a la familia. Sé que el dolor emocional de nuestras luchas financieras sí nos afectó de hecho a todos, aunque lo "mantuvimos en secreto".
4. Al contratar a un contador profesional que no sienta apego emocional, puedes sacar a la luz tus retos financieros. Al ser capaz de discutir tus estados financieros con tu contador profesional, sacas a la luz el tema del dinero y el negocio de tu vida. Si es en lo abierto y discutes tus finanzas con un profesional, serás más capaz de hacer los cambios o de tomar las decisiones difíciles que sean necesarios...antes de que los problemas financieros se vuelvan tóxicos.
5. Si ganas menos de 50 000 dólares y estás en el cuadrante E, un contador profesional no debería costarte más de entre cien y 200 dólares al mes. Escucho gente que dice que preferirían gastarse ese dinero en comida o vivienda. El problema con esa mentalidad es que gastarte el dinero en ropa o vivienda no resolverá tus problemas de dinero y no te hará más rico. Como decía siempre mi padre rico: "Hay deuda buena y deuda mala, buen ingreso y mal ingreso y buenos

gastos y malos gastos". Me decía que contratar a un contador y a otros asesores financieros profesionales era dinero que iba a *gastos buenos*, simplemente porque éstos son gastos que te hacen más rico, hacen que tu vida sea más fácil y te preparan para un mejor futuro.

Si verdaderamente no puedes pagar un contador, encuentra uno e intercambien servicios. Tú puedes limpiar su casa o su jardín y a cambio él puede llevar tu contabilidad. Lo más importante es hacerlo, sin importar cuál sea el precio... porque el precio a largo plazo es demasiado alto. Como decía mi padre rico: "Tu mayor gasto en la vida es el dinero que *no ganas*".

6. Lo más importante: Contratar a un contador profesional reafirma ante ti mismo que te estás tomando en serio tu vida financiera personal. Significa que por lo menos una vez al mes, te sientas con tu contador, revisas las cuentas y aprendes, corriges y rediriges el futuro financiero de tu vida.

En *Niño Listo, Niño Rico*, la introducción comienza: "Por qué tu banquero no te pide tu boleta de calificaciones". Lo que te pide tu banquero es tu estado de cuenta. Mi padre rico decía: "Tu estado de cuenta es tu boleta de calificaciones una vez que terminas la escuela". En la escuela, recibíamos boletas de calificaciones por lo menos una vez al trimestre. Aunque tuvieras malas calificaciones, la boleta daba a ti y a tus padres la oportunidad de saber en qué eras bueno y en qué eras débil... y entonces te daba la oportunidad de hacer correcciones. En la vida real, la gente que no tiene estados financieros, o boletas de calificaciones, no puede hacer correcciones si no saben dónde están cada mes, trimestre o año. Piensa en tu estado de cuenta como tu boleta de calificaciones y trabaja diligentemente para que tu boleta financiera se mida en millones o quizá miles de

millones de dólares. Por eso tu contador es importante. Tu contador te entrega tu boleta de calificaciones una vez al mes. Se deben seguir tres pasos:

1. Encontrar y contratar a un contador.
2. Llevar una contabilidad precisa cada mes sobre tu situación financiera.
3. Revisar tus estados financieros cada mes con tu asesor para que puedas hacer correcciones rápidamente.

Hábito #2: Crea un equipo ganador

En *Guía para invertir de Padre Rico*, escribí que los cuadrantes D e I eran trabajo en equipo. Una de las razones por las que las personas de los cuadrantes E y A en ocasiones tienen problemas en las transiciones es porque no están habituadas a tener un equipo que las ayude con sus decisiones y planes financieros.

De niño, me di cuenta de que mi padre pobre lidiaba los problemas financieros él solo. Si tenía problemas, se sentaba en silencio durante la cena, discutía con mi madre si se sentía frustrado por el dinero y se sentaba solo hasta entrada la noche, tratando de cuadrar las cuentas. Hubo muchas veces en que regresé a casa para encontrar a mi mamá llorando porque sabía que teníamos problemas financieros y no tenía a nadie con quien hablar. En lo que respectaba al dinero, mi papá era el hombre de la casa y nunca discutía sus retos financieros con nadie.

Por otro lado, mi padre rico se sentaba en una mesa de su restaurante, rodeado por su equipo, y discutía abiertamente sus problemas financieros. Mi padre rico decía: "Todo el mundo tiene problemas financieros. Los ricos tienen problemas de dinero, los

pobres, los negocios, los gobiernos y las iglesias. Lo que determina si alguien va a ser rico o pobre es simplemente qué tan bien maneja esos problemas. Las personas pobres son pobres simplemente porque manejan pobremente sus problemas de dinero". Por esa razón mi padre rico discutía sus problemas de dinero de manera abierta con su equipo financiero. Decía: "Ninguna persona puede saberlo todo. Si quieres ganar el juego del dinero, quieres que en tu equipo esté la mejor gente, la más inteligente". Mi padre pobre perdió porque pensó que debía saber todas las respuestas... y no era así.

Después de que tu contador te dé tus estados financieros mensuales reúnete con tu equipo cada mes. Es probable que quieras tener un banquero, un contador, un abogado, un agente de bienes raíces, un agente de seguros y otros especialistas. Cada profesional llega a la mesa con una visión diferente y con distintas formas de resolver tus problemas. Sólo porque tienes muchas opiniones no quiere decir que tengas que seguir alguna. Lo más importante es que no mantengas en secreto tus problemas financieros, que escuches a personas más inteligentes que tú en diferentes áreas de experiencia y que, al final, tomes tu propia decisión.

Cuando la gente me pregunta cómo aprendí tanto sobre dinero, inversiones y negocios, simplemente contesto: "Mi equipo me enseña". He aprendido más sobre negocios e inversiones fuera de la escuela simplemente porque uso mi vida como una escuela de la vida real. He descubierto que estoy más interesado en resolver mis propios problemas que sentado en la escuela tratando de resolver problemas ficticios.

El siguiente es un ejemplo de cómo usé a mi equipo para que me enseñara cosas. El otro día, me reuní con uno de mis abogados que trataba de explicarme cómo usar bonos gubernamentales con exención de impuestos. Sus explicaciones me re-

basaban y su vocabulario estaba lleno de palabras que yo nunca antes había usado. En lugar de desperdiciar su tiempo sentado ahí fingiendo que entendía, detuve la junta y programé otra. En la siguiente junta, mi contador y ese abogado se sentaron con Kim y conmigo y los dos ayudaron a explicar lo que él nos estaba diciendo, en nuestro lenguaje.

Antes dije que las palabras son herramientas para el cerebro. Cada profesión usa diferentes palabras. Por ejemplo, los abogados usan palabras diferentes a las de los contadores. Al invertir el tiempo para comprender del todo esas palabras, al hacer que me tradujeran sus significados, soy más capaz de usar las palabras y de hacerlas parte de mi vida. En otras palabras, uso a los diferentes profesionistas como traductores de modo que pueda usar sus palabras en mi vida. Entre más palabras puedo entender y usar, más rápido puedo hacer más dinero y mejor se vuelve mi futuro financiero.

Esa junta me costó unos cientos de dólares de honorarios, pero sé que la ganancia será exponencial. Me ayudó a entender cómo pedir prestadas decenas de millones de dólares del gobierno con tasas de interés muy bajas. La preparación combinada de mi abogado y mi contador sobre ese tema acelerará en gran medida mis proporciones de apalancamiento. Como dije antes, puedes aumentar tu ingreso incremental o exponencialmente. Al invertir en mi vocabulario y comprensión, mi riqueza se incrementará de manera exponencial.

Así que empieza a reunir a tu equipo. Si no puedes pagar un equipo que cueste mucho, es probable que quieras encontrar a una persona retirada que disfrute de ayudar y guiar a la gente. Muchas veces, lo único que tienes que hacer es pagarles su almuerzo. Te sorprendería cuánta gente simplemente disfruta de que le pidan que comparta la experiencia de su vida para ayudar a otros. Lo único que tienes que hacer es ser respetuoso,

no discutir y escuchar con atención. Hazlo una vez al mes y tu futuro se enriquecerá para siempre.

Hábito #3: Constantemente expande tu contexto y tu contenido

Ahora vivimos en la Era de la Información, no en la Era Industrial. En la Era de la Información, tu mayor activo no son tus acciones, bonos, fondos de inversión, negocios o bienes raíces. Tu mayor activo es la información que hay en tu mente y la edad de tu información. Demasiadas personas se están quedando rezagadas porque la información de su mente es historia antigua o porque se aferran a respuestas que fueron correctas ayer, pero que hoy son incorrectas. Si quieres retirarte joven y rico, necesitarás mantenerte al nivel de un mundo de información que cambia con rapidez.

Entonces, ¿cómo te mantienes al nivel de la Era de la Información? Las siguientes son algunas de las cosas que yo hago para seguir aprendiendo. No te estoy diciendo que hagas exactamente las mismas cosas que yo, simplemente comparto contigo lo que estoy haciendo. Si te funciona, bien y, si no, busca lo que sí te funcione.

1. Librería de audio Nightingale-Conant. En 1974, después de que decidí seguir el camino de mi padre rico, supe que necesitaba encontrar más mentores que sólo mi padre rico. Supe que necesitaba información que no se encuentra en los terrenos tradicionales de la educación. En 1974, me topé con cintas de audio repletas de invaluable información, información que se añadía no sólo a mi *contenido*, sino que también expandía mi *contexto*. Esas cintas me dieron información pertinente y relevante y también expandieron mi realidad de modo que puede usarla.

Hoy, más de 25 años después, sigo usando los productos de Nightingale-Conant. Cada vez que necesito información oportuna reviso su catálogo en busca de un programa en audio o video que me enseñe lo que quiero aprender. Cuando necesito información invaluable y de eterna validez de alguno de los mayores maestros del mundo, reviso su catálogo.

Algunas de las cintas de audio con las que es posible que quieras empezar son:

1. *Lead the Field {Dirige el campo}* de Earl Nightingale. Esta cinta es uno de los clásicos de todos los tiempos que siempre será relevante. Earl Nightingale es uno de los líderes de los negocios modernos y la educación de motivación. Antigua sabiduría sobre liderazgo es lo que todos necesitamos si queremos mantenernos al corriente en la Era de la Información.
2. *Making Money on the Web {Haciendo dinero en la red}* de Seth Godin. Este grupo de cintas está lleno de información práctica, básica y útil sobre cómo comenzar tu red de negocios en todo el mundo. Aun si no planeas hacer negocios por Internet, esta cinta está llena de fundamentos básicos de negocios con sentido común para cualquiera que quiera ser rico.
3. *Thinking Big {Pensando en grande}* de Brian Tracy. Este juego de cintas es esencial para cualquiera que se dé cuenta de que puede estar pensando muy en pequeño. Una de las razones por las que las personas tienen un contexto de escasez o no tienen suficiente dinero es simplemente porque por lo general piensan muy en pequeño. Este juego de cintas ayudará a abrir tu mente a mayores posibilidades para tu vida.
4. *The Art of Exceptional Living {El arte de una vida excepcional}* de Jim Rohn. Se trata de un programa educativo ex-

célente para expandir tu contexto. La razón por la que se trata de un juego de cintas excelente es porque muchas personas piensan que tienen que hacer cosas grandiosas, o superar obstáculos gigantescos, para ser grandiosas. Jim Rohn señala que hay una diferencia entre hacer cosas grandiosas y vivir una vida *excepcional...* haciendo las cosas simples de la vida de manera *excepcional*. Como expresé en este libro, no siento que me haya sido otorgado ningún talento, apariencia, personalidad o mente geniales. Después de escuchar esta cinta, dejé de enfocarme en hacer cosas grandiosas y en cambio me enfoqué en hacer lo que hacía, excepcionalmente bien.

5. *How to Be a No-limit Person* {*Cómo ser una persona sin límites*) del doctor Wayne Dyer. Éste es un juego de cintas excelente sobre cómo hacer que cada día de tu vida cuente, expandiendo tu contexto o realidad para permitir que se den más oportunidades, mejor salud, mayor felicidad y para enfrentar los problemas con una mejor actitud.

Cuando voy al gimnasio o voy manejando en el coche, con frecuencia tengo puesta alguna cinta de la librería Nightingale-Conant de cintas de audio de mentores excelentes. Cuando me preguntan cómo encontrar mentores, con vehemencia recomiendo a la persona que consiga un catálogo de cintas y busque al mentor de quien quiere aprender.

2. Me suscribo a los siguientes boletines de noticias financieras y de negocios:

a. *Louis Rukeyser's Wall Street* (*Wall Street de Louis Rukeyser*). Me parece que su información es aguda. Este boletín de noticias es importante para cualquiera que desee estar al corriente sobre lo que está pasando en Wall Street.

b. *Strategic Investment* (*Inversión estratégica*) de James Dale Davidson y Lord Rees-Mogg. Estos dos hombres tienen una perspectiva global sobre la economía mundial. Encuentro que su información es aguda, a menudo de muchas posturas y especialmente buena para el inversionista rico.

c. *Audio-Tech Business Book Summaries* (*Resúmenes de libros de negocios Audio-Tech*). Esta organización publica mensualmente el resumen de un libro y un programa en cinta de audio sobre los libros de negocios más recientes. Me parece mejor leer el resumen y escuchar la cinta antes de decidir si quiero leer el libro.

Estamos pasando a una era de oportunidades sin precedentes... estamos pasando a la Era del Empresario. Si lo único que quieres es un cheque con un sueldo más alto, puedes perderte esta era mientras otros se vuelven súper ricos. Si no quieres perdértela, te sugiero que hagas el hábito de estar delante de la masa y de ver el futuro que la masa no puede ver.

Hábito #4: Sigue creciendo

El otro día, un amigo mío se estaba quejando de que había perdido millones de dólares en la bolsa. Nunca había invertido antes de 1995, había pedido dinero prestado para comprar acciones y ahora, después de que cayó la bolsa, lo había perdido casi todo, incluyendo su casa. No dejaba de quejarse a voz en cuello y finalmente tuve suficiente. Dije: "Crece. Ya eres un hombre. ¿Qué te hizo pensar que la bolsa siempre subiría?"

Mi comentario no lo detuvo. Seguía diciendo: "¿Por qué Alan Greenspan no bajó las tasas de interés antes? ¿Por qué tuvo que subirlas? Es culpa suya y de mi corredor de bolsa que lo haya perdido todo. ¿Cómo voy ;i devolver todo ese dinero? ¿Por qué el gobierno federal no hace algo sobre las pérdidas en la bolsa?"

Mientras me alejaba, repetí lo que había dicho antes: "Crece".

Mi padre rico decía con frecuencia: "La gente se hace más vieja, pero no necesariamente crece". Muchas personas pasan del cobijo de papá y mamá al cobijo de una empresa o del gobierno. Muchos esperan que alguien más se encargue de ellos o sea responsable de su falta de sabiduría y sentido común. Por eso buscan un trabajo seguro o santuarios gubernamentales. Demasiadas personas se pasan la vida buscando garantías y gastan su vida evitando los riesgos, evitando crecer y buscando siempre a un padre sustituto que cuide de ellas. Conozco a muchas personas que no son capaces de sobrevivir sin la Seguridad Social. Sé de gente que todavía no tiene la edad suficiente para cobrar la Seguridad Social y, no obstante, están contando con ella y con Medicare para que las respalde. Esas redes de seguridad del gobierno se crearon en la Era Industrial y se crearon sólo como redes de seguridad para los muy necesitados. Hoy, desafortunadamente, muchas personas, incluso personas muy preparadas y muy bien pagadas, siguen contando con el gobierno para que cuide de ellas. Estamos en la Era de la Información y es tiempo de que nosotros como cultura comencemos a crecer y madurar financieramente. Deja las redes de seguridad del gobierno y los programas sociales para quienes realmente los necesitan.

Cuando dejé la preparatoria, pensé que había crecido y que sabía todas las respuestas. Hoy, con frecuencia digo: "Desearía haber sabido entonces lo que sé hoy". Hay muchas cosas que hice en mi pasado que estoy feliz de haber hecho, pero no las haría hoy. Creo que crecer es darse cuenta de que crecer significa hacer las cosas de manera diferente a medida que envejecemos. Hacer continuamente lo mismo todos los días de tu vida sin excepción en muchas formas es impedir el desarrollo mental y emocional. El mundo está cambiando, se está haciendo más sofisticado y lo mismo debería pasar con nosotros.

Una de las formas en que está cambiando el mundo es que ya no hay mucha seguridad en el trabajo ni seguridad financiera. Las empresas están empujando a la gente al mundo frío y cruel diciéndoles: "No esperes que cuidemos de ti una vez que dejes de trabajar para nosotros". También están diciendo: "Mejor cuenta con la bolsa para que cuide de ti cuando dejes de trabajar". Sin embargo, en el mundo frío y cruel, esperar que la bolsa siempre vaya hacia a la alza es una fantasía infantil y tan tonta como esperar que el ratón de los dientes pague tu cuenta del dentista. Crecer significa estar dispuesto a ser cada vez más responsable de ti mismo, de tus acciones, de tu educación continua y de tu madurez. Si quieres tener un futuro financiero rico y seguro, es imperativo saber que los mercados bursátiles suben y bajan y que no hay nadie ahí para protegerte. Entre más rápidos crezcamos y enfrentemos la realidad, mejor podemos enfrentar el futuro con mayor madurez. En la Era de la Información, somos más los que necesitamos crecer y alejarnos de las ideas de la Era Industrial que consisten en esperar que alguien más sea responsable de tu seguridad en el trabajo y de tu seguridad financiera.

Me temo que en menos de veinte años será obvio que la Era Industrial está muerta y desaparecida. Lo sabremos cuando el gobierno finalmente admita que está quebrado y no sea capaz de cumplir muchas de sus promesas financieras. Si en veinte años demasiadas personas entran en pánico y comienzan a drenar su 401 (k), la bolsa caerá, muchas personas se verán decepcionadas y Estados Unidos puede entrar en una profunda recesión, posiblemente en una depresión. Si esto sucede, millones y millones de personas nacidas durante el *baby boom* y sus hijos finalmente tendrán que crecer. Crecer significa que te vuelvas cada vez menos dependiente de los demás y cada vez más capaz de cuidarte a ti mismo, tus necesidades y las necesi-

dades de otros. Para mí, crecer es un proceso de toda la vida, un proceso que muchas personas están evitando al buscar seguridad en el trabajo y seguridad financiera proporcionada por alguien más... alguien aparte de ellos.

Crecer continuamente es un hábito importante. Si vas a retirarte joven y rico, necesitarás crecer mucho más rápido de lo que están dispuestas la mayoría de las personas.

Hábito #5: Debes estar dispuesto a fracasar más

Una de las diferencias más grandes entre mi padre rico y mi padre pobre era que mi padre pobre no estaba dispuesto a fracasar. Pensaba que cometer errores era un signo de fracaso... después de todo era maestro. Mi padre pobre también pensaba que en la vida sólo había una respuesta correcta.

Mi padre rico constantemente se aventuraba en áreas de las que no sabía nada. Mi padre rico creía en soñar en grande, en probar cosas nuevas y en cometer pequeños errores. Al final de su vida me dijo: "Tu papá se pasó la vida pretendiendo que sabía todas las respuestas correctas y evitando errores. Por eso, al final de su vida, comenzó a cometer grandes errores". Mi padre rico también dijo: "Una de las cosas magníficas sobre estar dispuesto a probar cosas nuevas y a cometer errores es que cometer errores te hace humilde. Las personas que son humildes aprenden más que las que son arrogantes".

Con los años, vi a mi padre rico entrar en negocios, empresas y proyectos de los que con frecuencia no sabía nada. Solía sentarse, escuchar y hacer preguntas durante horas, días y meses y obtenía el conocimiento que necesitaba. Siempre estaba dispuesto a ser humilde y a hacer preguntas estúpidas. Sobre esto decía: "Lo que es estúpido es pretender que eres inteligente. Cuando pretendes ser inteligente, estás en la cima de la estupidez".

Mi padre rico también estaba dispuesto a estar equivocado. Si cometía un error, siempre estaba listo para disculparse. No trataba de tener la razón todo el tiempo. Decía: "En la escuela sólo hay una respuesta correcta. Si alguien tiene una mejor respuesta que la tuya, tómala. Así tendrás dos respuestas correctas". También solía decir: "Las personas que tienen sólo una respuesta correcta por lo general son tres cosas. Una: generalmente son argumentativas o defensivas. Dos: con frecuencia son personas muy aburridas. Y tres: con frecuencia se vuelven obsoletas porque no logran darse cuenta de que su única respuesta correcta ahora es equivocada".

De modo que el consejo de mi padre rico era: "Vive un poco. Todos los días haz algo atrevido y un poco arriesgado. Aun si no te haces rico, este hábito hará que tu vida se mantenga emocionante y te mantendrá más joven durante más años".

Desafortunadamente, mi padre pobre se pasó la vida haciendo las cosas correctas. Hizo lo correcto cuando fue a la escuela. Consiguió un trabajo de maestro porque en su mente era lo correcto. Trabajó duro y subió la escalera porque era lo correcto. Se opuso a su jefe porque estaba alterado con la corrupción del gobierno porque era lo correcto. Al final de su vida, pasó veinte años frente a la televisión molesto porque había hecho todo lo correcto y a nadie parecía importarle que él lo hubiera hecho. Se molestaba mucho cuando pensaba en todos sus compañeros que él consideraba habían hecho lo incorrecto, pero ahora eran ricos o tenían puestos de poder.

Mi padre rico decía: "A veces lo que te parece correcto al comienzo de la vida no es lo correcto para ti al final de tu vida. Demasiadas personas no tienen éxito simplemente porque tienen miedo de cambiar o porque son incapaces de cambiar con los tiempos. La razón por la que son incapaces de cambiar es porque tienen miedo de estar equivocados. A veces, para estar

en lo correcto, todos necesitamos estar equivocados. Si queremos aprender a andar en bicicleta, debemos pasar por el proceso de estar equivocados durante algún tiempo. La mayoría de las personas no tienen éxito simplemente porque quieren estar en lo correcto pero no están dispuestas a estar equivocadas. Es su miedo de fracasar lo que ocasiona que fracasen. Es su necesidad de ser perfectas lo que las hace ser imperfectas. Es su miedo a verse mal lo que causa que al final se sientan mal sobre sí mismas".

Para las personas que tienen miedo al fracaso, o que le temen a cometer errores, he creado una cinta de audio con Nightingale-Conant titulada *Rich Dad Secrets {Secretos de Padre Rico}*. El secreto de mi padre rico era que el mundo está diseñado para que no fracasemos. El mundo está diseñado para que ganemos. El reto es estar dispuesto a fracasar primero para poder ganar. El problema que esta cinta ayuda a superar es el miedo al fracaso que tiene una persona. Una vez que entiendas los *Secretos de Padre Rico*, estarás más dispuesto a fracasar, para poder ganar. Como decía con frecuencia mi padre rico: "Las personas que evitan fracasar, también evitan el éxito. Fracasar es una parte integral del éxito".

En resumen, lo que mi padre rico hizo diariamente fue estar dispuesto a fracasar un poco todos los días. Mi padre pobre hizo todo lo posible por no fracasar en lo absoluto. La diferencia en esos pequeños hábitos hizo una gran diferencia hacia el final de su vida.

Hábito #6: Escúchate a ti mismo

El último y el más importante de los hábitos para cualquiera que quiera retirarse joven y rico es escucharse a sí mismo. Mi padre rico decía con frecuencia: "La fuerza más poderosa que

tengo es lo que me digo a mí mismo y lo que creo". Este hábito es otra forma de expresar tu realidad o tu contexto. Lo que mi padre rico quería decir con *tu fuerza más poderosa* se refiere al concepto bíblico de que tus palabras se hacen carne. En otras palabras, presta mucha atención a lo que te estás diciendo a ti mismo, porque lo que te estás diciendo es en lo que te convertirás cada día.

Mi padre rico solía decir: "Los perdedores se enfocan mucho en lo que no quieren en la vida, en vez de ser específicos con lo que sí quieren. Eso es lo que hacen diferente. Es un hábito. Lo mismo es cierto con el dinero".

"Así que hay una gran diferencia entre alguien que constantemente dice: 'No quiero ser rico' y alguien que dice: 'Quiero ser rico'", contesté.

Mi padre rico asintió y dijo: "Me parece que la mente humana no escucha *hazlo* sino *no lo hagas*. Sólo escucha el tema que se discute... palabras como gordo, sano, pobre y rico. Sea cual sea el tema, es en lo que te conviertes".

"¿Entonces cuando alguien dice: 'No quiero perder dinero' lo único que escucha la mente es 'Quiero perder dinero'?" pregunté, buscando mayor claridad de la lección de mi padre rico.

"Así es como me parece", dijo.

"¿Entonces lo que hacen muchas personas es hablar sobre lo que no quieren o sobre lo que no pueden tener?", dije.

"Así es. Pero hago algo más que eso. Es uno de mis hábitos", dijo mi padre rico.

"¿Algo más que simplemente decir lo que quieres?", pregunté.

Mi padre rico asintió y me dio uno de los hábitos más importantes para mi vida. Dijo: "A veces, todos nos sentimos asustados, inseguros y llenos de dudas. Es parte de ser seres humanos. Cuando me siento así, lo primero que hago es revisar mis pensamientos. Si me siento mal o me siento asustado,

sé que estoy diciendo o pensando algo que hace que me sienta de ese modo".

"Está bien", dije. "¿Cuál es el siguiente paso?"

"Cambio mis pensamientos o palabras por palabras que quiero", dijo mi padre rico. "Por ejemplo, si tengo miedo de perder, me digo: '¿De qué tengo miedo, qué quiero hacer en cambio y qué necesito hacer para llegar a donde quiero?' Si te das cuenta, todas son preguntas que primero abren mi realidad a nuevas posibilidades y realidades".

Asentí y dije: "¿Entonces qué?"

"Entonces me siento en silencio hasta que el sentimiento de miedo se aleja y el sentimiento que quiero llega a la zona de mi corazón, mi pecho y mi estómago. Cuando puedo sentir el sentimiento que quiero y cuando tengo los pensamientos que quiero, entro en acción. Me preparo primero, entro en la mentalidad adecuada, el sentimiento emocional que quiero en lugar del que no quiero, luego entro en acción".

El resumen de este proceso es:

1. Nota los pensamientos que no quieres... cambia a pensamientos sobre cosas que quieres.
2. Nota los sentimientos que no quieres... cambiar a sentimientos que quieres.
3. Entra en acción y sigue adelante, corrigiendo si es necesario, hasta que consigas lo que quieres... en vez de lo que no quieres.

Poniéndolo en práctica

Hace unos años, estaba en Las Vegas por una noche. No suelo jugar mucho, pero como tenía que matar el tiempo, decidí ju-

gar un poco de *blackjack*. En cuanto llegué a la mesa, noté que mi cuerpo se empezaba a tensar con el miedo de perder y mi mente comenzó a decir: "Sólo puedes perder 200 dólares. Luego tienes que parar".

De inmediato, cambié mis pensamientos a: "Tengo 200 dólares para jugar y cuando gane 500 voy a parar." Tenía en su lugar mi estrategia de entrada y de salida. Luego me senté a la mesa, viendo cómo repartía el tallador, pero no puse nada de dinero. En lo profundo de mi pecho, podía sentir el miedo a perder. Enfoqué mi atención en cambiar el sentimiento de perder por el de ganar. Sólo cuando pude sentir la confianza de un ganador en mi pecho, mi corazón y mi estómago comencé a jugar dinero. Aunque perdí las primeras manos, lo único que hice fue enfocarme en pensamientos ganadores y sentimientos ganadores. Después de una hora, salí con mis 500 dólares.

La otra noche, me encontré otra vez en Las Vegas. De nuevo, pasé por el proceso. El problema era que esta vez no podía ganar, sin importar qué tan enfocados estaban mis pensamientos y mis sentimientos. Una vez que desaparecieron mis 200 dólares, tuve que luchar contra mis sentimientos para no poner más dinero. Alejarme de la mesa fue una de las cosas más difíciles que tuve que hacer.. Quería ir detrás de mi dinero.

A medida que me alejaba, pude escuchar a mi padre rico diciendo: "Aun con los mejores pensamientos y sentimientos, a veces las cosas simplemente no salen a in manera. Un ganador sabe cuándo renunciar y alejarse. Un ganador debe saber que perder es parte de ganar. Sólo un perdedor se queda en la mesa equivocada para siempre, perdiéndolo todo, esperando demostrar que no es un perdedor".

Relaciones felices

Este proceso de elegir cómo pensar y sentir funciona también en las relaciones. He notado que me siento terrible cuando pienso en todas las cosas que mi esposa, Kim, no hace... y me siento locamente enamorado de ella cuando pienso en todas las cosas maravillosas que hace y que hacemos juntos.

Los Righteous Brothers tenían un éxito titulado *You 've Lost That Loving Feeling* ("Has perdido ese sentimiento de amor"). En lo que respecta a los negocios y a las inversiones, muchas personas han "perdido ese sentimiento ganador".

Manteniendo la fe

Durante el periodo de 1985 a 1994, Kim y yo nos enfocamos en lo que queríamos e hicimos nuestro mejor esfuerzo para sentirnos como queríamos sentirnos y como nos sentiríamos cuando nuestros sueños se hicieran realidad. Aunque hubo veces en que las cosas no salieron como queríamos que salieran, lo que nos ayudó a salir durante los tiempos difíciles fue enfocarnos en lo que queríamos y sentirnos como queríamos sentirnos. Elegir cómo quieres sentirte y elegir pensar lo que quieres pensar es un hábito muy importante que me enseñó mi padre rico. Si tan sólo pudiera sentirme y pensar así sobre la fría ensalada verde que tengo frente a mí...

El punto de este hábito es que paso por el proceso de pensar y sentir en especial cuando siento miedo o dudas sobre mí mismo. Para mí, hacer eso es un mejor hábito que permitir que tus sentimientos de duda e incertidumbre dirijan tu vida. Aunque el proceso no siempre asegura que gane, sigue siendo un buen hábito que me ha permitido ganar en ocasiones cuando las probabilidades me eran adversas y quería correr. Siempre recuerda que todos los ganadores pierden una que

otra vez... pero eso no significa que tengan que sentir o pensar como un perdedor.

Como dice Nike: "Sólo hazlo". En la vida, parece que lo que hacen los ganadores es enfocarse en lo que quieren y los perdedores parecen enfocarse en lo que no quieren. Por eso es tan importante hacerte el hábito de escucharte a ti mismo con regularidad. Los ganadores mantienen esos sentimientos ganadores y pensamientos ganadores, aunque no estén ganando. Se trata de un hábito muy importante.

¿Puedes adoptar esos hábitos?

Antes de ir más lejos, quiero volver a remarcar lo importante que me parecen estos hábitos básicos. Se trata de hábitos muy fáciles que prácticamente cualquier persona de más de dieciocho años puede seguir. No obstante, aunque son fáciles, temo que sólo unos cuantos los harán sus hábitos.

Si puedes hacer que estos hábitos sencillos se conviertan en hábitos tuyos durante toda tu vida, los pasos de los siguientes capítulos te resultarán fáciles y te harán más rico de lo que alguna vez hubieras podido imaginarte. Como decía mi padre rico: "La historia de los tres cochinitos es más que un cuento de hadas. Es una historia llena de verdades. Si quieres construir una casa de ladrillos necesitas buenos hábitos... puesto que los buenos hábitos son los ladrillos de los ricos".

El apalancamiento de tu dinero

¿Quién trabaja más duro? ¿Tú o tu dinero?

El 12 de marzo de 2001, los canales financieros estaban llorando amargamente la caída de la bolsa. El 10 de marzo de 2000, sólo un año antes, el NASDAQ estaba a una altura histórica de 5048.62. Ese día, el 12 de marzo de 2001, el NASDAQ estaba en 1923, una caída de 62 por ciento aproximadamente en un año. También en ese mismo día, los accionistas perdieron 445 mil millones de dólares en transacciones de cambio. Obviamente, muchas personas estaban muy preocupadas, asustadas o enojadas.

En uno de los canales, un comentarista dijo algo sobre lo que yo había estado preocupado por años. Dijo: "Muchos inversionistas ricos sólo están haciéndose más ricos con esta caída de la bolsa. Se hacen ricos porque entran y salen del mercado. Me preocupa la persona trabajadora a quien le han arrebatado su plan de pensión. Estas personas dejaron el dinero de su retiro en la bolsa porque tuvieron que hacerlo".

Mi esposa, Kim, también estaba viendo el programa y escuchando al comentarista. Kim dijo: "Ver cómo desaparece tu plan de retiro debe ser semejante a ver cómo se quema tu casa sin tener una manguera para apagar el fuego".

En *Guía para invertir de Padre Rico*, escribí que los pobres y la clase media invierten en fondos de inversión mientras los ricos invierten en fondos de resguardo. Aunque muchas personas dicen que los fondos de resguardo son demasiado arriesgados, yo tiendo a estar en desacuerdo. Pienso que los fondos de inversión son mucho más arriesgados, simplemente porque la mayoría tiende a tener un buen desempeño sólo cuando los mercados bursátiles están a la alza. Por lo menos con algunos fondos de resguardo, puedes hacer dinero en un mercado bursátil tanto a la alza como a la baja. ¿Cuál crees que es más arriesgado a largo plazo? ¿Cómo te sentirías si te estuvieras preparando para retirarte y acabarás de ver cómo tu fondo de retiro se reduce a la mitad? Por lo menos si tienes un seguro contra incendios puedes reconstruir tu casa en menos de un año si se quema. Para muchas personas, es posible que no tengan suficiente tiempo para reconstruir su fondo de retiro si éste desaparece al final de su vida.

¿Tu dinero simplemente está ahí parado sin hacer nada?

Una de las razones por las que la gente trabaja tan duro toda su vida simplemente es porque le enseñaron a trabajar más duro que su dinero. Cuando la mayoría de las personas piensan en invertir, muchas simplemente *estacionan* su dinero en una cuenta de ahorros o en su cuenta de retiro, mientras continúan con su vida de trabajo duro. Mientras trabajan, esperan que su dinero también esté trabajando. Luego, cuando sucede algo como un desastre financiero, su dinero estacionado se ve diezmado y la mayoría carece de un seguro contra desastres financieros.

Mi padre rico decía: "La mayoría de las personas se pasan la vida construyendo casas financieras de paja, casas susceptibles al viento, a la lluvia, al fuego y a los lobos malos".

Por eso mi padre rico nos enseñó a su hijo y a mí cómo hacer que nuestro dinero no dejara de moverse. Para ilustrar más este punto, un día, en un campamento, hizo que Mike y yo saltáramos una y otra vez la crepitante fogata. Dijo: "Si se están moviendo, ni siquiera el fuego podrá lastimarlos. Si están de pie quietos cerca del fuego, aunque no estén en el fuego, al final el calor llegará hasta ustedes". Esa mañana, mientras veía cómo la bolsa se hundía cada vez más bajo, pude escuchar a mi padre rico contándonos esta historia a su hijo y a mí. Son las personas que están de pie quietas con su dinero estacionado quienes están sintiendo el calor. Si quieres retirarte joven y rico, necesitarás trabajar más duro y más rápido. Tu dinero tendrá que hacer lo mismo. Dejar tu dinero parado en un lugar es como ver una pila de hojas otoñales secas, esperando la chispa... la chispa que las convertirá en una hoguera.

¿Qué tan rápido es tu dinero?

Una de las razones por las que Kim y yo nos retiramos pronto fue porque mantuvimos nuestro dinero en movimiento. Mi padre rico con frecuencia se refería a este concepto como *velocidad del dinero*. Decía: "Tu dinero debe ser como un buen porro cazador de pájaros. Te ayuda a encontrar un pájaro, lo atrapa y luego se va y consigue otro pájaro. La mayor parte del dinero de la gente actúa como el pájaro que simplemente se aleja volando". Si quieres retirarte joven y rico, es muy importante que tu dinero sea como un perro cazador de pájaros, que sale todos los días y lleva a casa cada vez más activos.

Hoy, muchos especialistas en planeación financiera y muchos administradores de fondos de inversión dicen al inversionista promedio: "Sólo danos dinero y nosotros lo pondremos a trabajar para ti". La mayor parte de los inversionistas

asienten y repiten el mantra: "Invierte a largo plazo, compra y conserva, y diversifica". Su dinero se queda estacionado y ellos regresan a trabajar. Para la mayoría de los inversionistas, se trata de ideas muy buenas, dado que muchos inversionistas no tienen ningún interés en aprender cómo poner a trabajar su dinero, puesto que prefieren trabajar más duro que su dinero. El problema con esos planes de los inversionistas promedio es que no necesariamente son estrategias productivas de inversión ni necesariamente son más seguros.

Kim y yo no guardábamos nuestro dinero en una cuenta de retiro para retirarnos jóvenes. Sabíamos que teníamos que mantener nuestro dinero trabajando, y duro para adquirir cada vez más activos. Una vez que nuestro dinero nos compraba un activo, ese dinero pronto se volvía a emplear para salir y conseguirnos otro activo. La estrategia que usamos para mantener nuestro dinero en movimiento y comprándonos cada vez más activos es una estrategia que casi todo el mundo puede usar. Como lo prometí, este libro enlistará cosas que casi cualquiera puede hacer para hacerse rico.

Mantén el dinero en movimiento

Una de las estrategias que usamos para mantener en movimiento nuestro dinero fue comprar propiedades de alquiler y, en un año o dos, pedir prestado nuestro propio pago inicial para comprar otra propiedad de alquiler. Eso fue seguir el consejo de mi padre rico sobre usar el dinero como un perro cazador de pájaros. La persona promedio denomina este proceso *préstamo sobre hipoteca*. Algunas personas lo llaman *préstamo de consolidación sobre factura* para pagar deudas de tarjetas de crédito. Puedes notar que Kim y yo pedimos dinero prestado para comprar inversiones y que la persona promedio usa el capital de

deuda para pagar deudas malas. Éste es un ejemplo del pájaro que salía volando por la ventana. Aunque sigue siendo velocidad del dinero, es velocidad del dinero que se aleja de ti, en vez de comprarte activos.

Un ejemplo simple

El siguiente es un ejemplo de cómo invertimos y luego pedimos dinero prestado para invertir en otros activos. En 1990, Kim y yo notamos una casa en venta en un hermoso vecindario de Portland, Oregon. El dueño estaba pidiendo 95 000 dólares pero la propiedad no se vendía. La economía estaba mal, la gente sufría recortes de personal y había muchas casas en el mercado. Habríamos hecho una oferta antes, pero esa casa no encajaba en nuestro portafolio de inversión. Era demasiado costosa y demasiado bella como para considerarla una propiedad de alquiler a largo plazo. Si esta casa estuviera en San Francisco, habría sido una casa de 450 000 dólares. No obstante, vimos esta propiedad porque podíamos darnos cuenta de que tenía mucho valor y potencial.

En nuestro camino de ida y de regreso al aeropuerto, pasábamos por la casa para ver si seguía en venta. Después de cerca de seis meses finalmente tocamos la puerta y descubrimos que el dueño estaba muy ansioso por vender y listo para escuchar cualquier oferta. Debía 56 000 dólares así que le ofrecí 60.000 y nos arreglamos en 66 000. Le di 10.000 dólares y nos hicimos cargo de la hipoteca que ya tenía. Un mes después, el dueño y su familia se habían mudado y estaban en camino a California felices de haber vendido su casa. No hicieron mucho dinero y no perdieron mucho dinero. La casa se rentó de inmediato y terminamos obteniendo como 75 dólares al mes de flujo de efectivo positivo después de pagar toda la deuda y los gastos. Cerca de

dos años después, el mercado había mejorado y muchas personas nos estaban haciendo ofertas para comprarla, entre las cuales la mejor era de 86 000 dólares. Kim y yo no aceptamos la oferta, aunque era tentadora. Si hubiéramos vendido, habríamos tenido un aumento de aproximadamente un ciento por ciento de ganancia anual en nuestro pago inicial como se ilustra en los números siguientes.

86 000	dólares oferta inicial
-66 000	precio de compra
20 000	ganancia

20 000 = aproximadamente 200 por ciento en dos años, 10 000 dólares de pago inicial, cien por ciento al año en ganancia efectivo sobre efectivo. (Digo aproximadamente porque habría otros gastos involucrados en la transacción y no toma en cuenta la combinación.)

Aunque el 100 por ciento de ganancias era atractivo, no vendimos. La casa estaba en un vecindario excelente y sentimos que al final alcanzaría el rango de 150 000 dólares en tres o cuatro años. En lugar de vender esa casa, decidimos comenzar a comprar más, ahora que el mercado estaba dando buen precio de venta y también ingreso de alquiler.

Debido a los fuertes indicadores del mercado, Kim y yo solicitamos un *préstamo sobre hipoteca*. El balance en la hipoteca ahora era menos de 55 000 dólares y el aumento de valor llegó a aproximadamente 95 000 dólares. La renta podía cubrir una hipoteca de alrededor de 70 000 dólares, así que refinanciamos la casa y pusimos en nuestro bolsillo aproximadamente 15 000 dólares. Habíamos recuperado nuestro dinero y seguía mos teniendo el activo. El perro había atrapado al pájaro y aho-

ra podíamos salir a buscar otro pájaro. Además de eso, el perro ahora valía 15 000 dólares.

En unos cuantos meses, después de ver varios cientos de propiedades, encontramos nuestro nuevo blanco. Era una casa excelente en el mismo vecindario. La casa no se había mostrado bien puesto que el dueño había dejado que sus hijos vivieran en ella sin pagar renta durante años. El precio que pedían era de 98 000 dólares y, después de varias ofertas y contraofertas, la compramos por 72 000 dólares, gastamos 4 000 dólares para pintura y reparaciones y la pusimos en renta.

A finales de 1994, vendimos las dos casas justo por un poco menos de 150 000 dólares cada una y tomamos ese dinero para comprar un condominio grande en Arizona, donde los precios del mercado seguían bajos.

Además de mantener en movimiento nuestro dinero, hay algunos puntos que quisiera señalar.

1. Nos fue bien porque el mercado seguía bajo y eso nos dio tiempo para buscar y negociar inversiones sensatas. Si el mercado hubiera estado alto, tenderíamos a buscar con más esfuerzo y tenderíamos a ser aún más cautelosos.
2. Las inversiones tenían que tener sentido *hoy*, no mañana. Digo esto porque demasiadas personas tienen la estrategia de *compra, conserva y reza*. Mi padre rico siempre decía: "Tu ganancia se produce cuando compras, no cuando vendes". Cada propiedad que compramos tenía que tener un flujo de efectivo positivo en el día que la comprábamos incluso en una economía mala. Si el mercado no hubiera subido, Kim y yo seguiríamos felices con la inversión.
3. Como dije antes en este libro, cada inversionista tiene una estrategia de salida antes de entrar en el mercado. Como éste era un nuevo tipo de mercado, aunque era inversión en bienes raíces,

era un tipo diferente de inversión en bienes raíces. Esta diferencia nos exigió comenzar de nuevo, haciendo nuestra investigación y dando con nuevas estrategias de entrada y salida.

4. Esas dos casas se venderían por 200 000 a 250 000 dólares hoy en día, ahora que se ha recuperado el mercado de Portland. La razón por la que vendimos antes fue para dejar algo de dinero en la mesa para el siguiente comprador, para también aprovechar un mercado que estaba bajo y a punto de subir, en este caso, el de Phoenix, y porque nuestro portafolio de inversión había cambiado. Ya no teníamos casas para una sola familia; ahora nos habíamos graduado para pasar a condominios cada vez más grandes, otra vez para tener más apalancamiento.
5. Conoce la diferencia entre ser *inversionista* y *comerciante*. Nosotros fuimos inversionistas cuando estuvimos dispuestos a comprar y conservar propiedades por su flujo de efectivo. Fuimos comerciantes cuando supimos nuestra estrategia de entrada y de salida. En otras palabras, un inversionista compra para conservar y un comerciante compra para vender. Si quieres retirarte rico, necesitas saber en qué son diferentes y cómo ser las dos cosas.

En mi opinión, una de las razones por las que tantas personas perdieron dinero en esa última caída de la bolsa se debió a que en realidad eran comerciantes que pensaban que eran inversionistas. De nuevo, esto ilustra aún más la importancia de saber las definiciones de las palabras.

6. Kim y yo invertimos a largo plazo. Pero para nosotros invertir a largo plazo no significa estacionar el dinero, dejarlo en una gran pila, pensando que estás diversificado cuando en realidad todas tus inversiones están en ese único vehículo, un vehículo como los fondos de inversión y luego te encuentras en

espera de que el viento no sople o de que el fuego no arda. Para nosotros, invertir significa estar en el mercado todos y cada uno de los días de nuestra vida, reuniendo más información, obteniendo cada vez más experiencia de la vida real y manteniendo en movimiento nuestro dinero, sobre el fuego. Nosotros no compramos, conservamos y rezamos, que es lo que hacen, significando a *largo plazo*, millones de personas.

"Quiero recuperar mi dinero"

La mayoría de los compradores saben que pueden recuperar su dinero si no les gusta el producto que acaban de comprar. La mayoría de los minoristas ofrecen una garantía de devolución del dinero si el cliente no está satisfecho. El problema con la mayoría de las garantías de devolución del dinero es que, para poder recuperarlo, primero tienes que devolver el producto. Si eres un inversionista sofisticado, lo que quieres es la devolución de tu dinero y también quieres conservar el activo. Ésa es la razón por la que me encanta invertir. Logro quedarme con lo que compré y recupero mi dinero. Por esa razón mi padre rico decía: "Una de las cosas más importantes que necesita decir un inversionista real es: 'Quiero recuperar mi dinero. También quiero conservar mi inversión'".

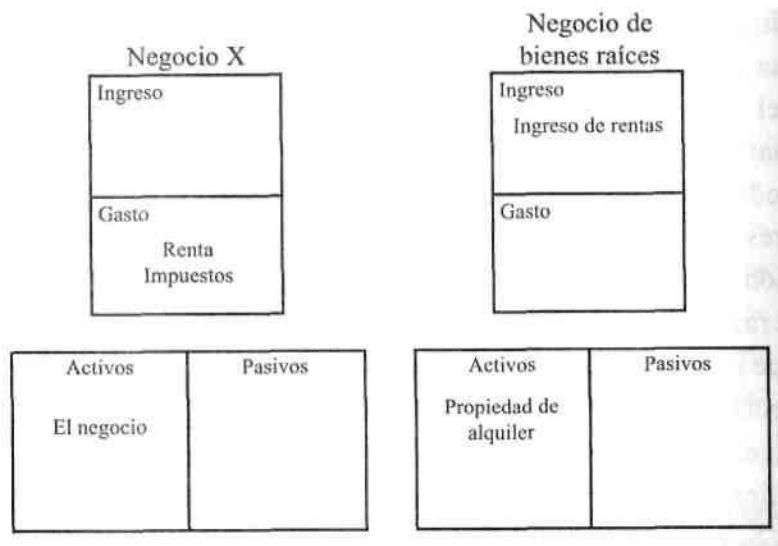
Si puedes entender el principio de la inversión, entenderás lo que significa velocidad del dinero. Significa que quieres recuperar tu dinero lo más rápido posible para reinvertirlo con el fin de adquirir otros activos.

Más de una forma de acelerar tu dinero

Esta idea de la velocidad de tu dinero no se aplica sólo a los bienes raíces. La idea de la velocidad del dinero es realmente

un principio o herramienta mental de los ricos. Una vez que entiendes el principio, quieres ser capaz de aplicarlo en todo lo que haces. La velocidad del dinero es un aspecto importante del apalancamiento.

Otra forma de aumentar la velocidad del dinero es a través de conocer las leyes en materia de impuestos y a través del uso de entidades corporativas. Por ejemplo, digamos que alguien es dueño de un negocio y también tiene parte de un segundo negocio que invierte en bienes raíces. El diagrama y la explicación se ven de la siguiente manera:



El *egreso por arriendos* de una compañía fluye al *ingreso por arriendos* de la otra. Es probable que no reconozcas por qué esto es importante. Como es probable que sepas, a un negocio se le cobran impuestos después de tomar en cuenta sus gastos, mientras que a los individuos se les cobran impuestos antes de sus gastos. Así que un individuo que renta una casa paga por ella con dinero después de impuestos. El negocio puede pagar esa renta con dinero previo a impuestos. El *ingreso por arriendos* pasa a

otra entidad corporativa pero ese ingreso se clasifica ahora como ingreso *pasivo*, en vez de ingreso *ganado*. (Hay una excepción donde el dueño de dos empresas es el mismo y el ingreso debe tratarse como ingreso ganado. Por ejemplo, si tienes un negocio en tu casa y te pagas renta a ti mismo, tendrás que tratar ese ingreso como ingreso ganado.) El ingreso pasivo, si se maneja adecuadamente, puede pasar al individuo o al negocio pagando sustancialmente menos en impuestos. Como siempre, recomendamos tener consejeros competentes en materia de leyes y de impuestos antes de hacer algo similar.

Una persona que administra su portafolio de inversión o de negocios de esta forma puede mantener su dinero moviéndose más rápido pagando mucho menos impuestos. Si fluyera hacia una sola entidad corporativa, se estancaría y se le cobrarían muchos impuestos.

Al ver las columnas de activos de ambos negocios, notarás que está el activo del negocio en una columna y el activo de la propiedad de alquiler en la otra. En este ejemplo, el dinero de esa persona se usa para crear o adquirir dos activos con impuestos eficaces. Éste es otro ejemplo de velocidad del dinero o dinero que trabaja en lugar de estar estacionado.

No puedes hacer eso

Cuatro palabras que escucho a menudo cuando uso el ejemplo anterior en mis clases de inversión son: "No puedes hacer eso". Como sabes, éstas son palabras que definen la realidad o contexto de una persona. En mis tiempos anteriores, iba con empresas pequeñas y les explicaba esas estrategias para empleados de la compañía.

Al final de mis pláticas, casi siempre escuchaba que decían: "No puedes comprar bienes raíces tan barato". O: "No puedes com-

prar una casa sin una nueva hipoteca o sin la aprobación de un banquero". O: "No puedes ser el dueño del negocio y de la compañía que le renta los bienes raíces a tu negocio". O: "Eso puede funcionar en Estados Unidos, pero no se puede hacer en mi país".

Ya no doy esas pláticas sobre inversión a empleados ni autoempleados. Sólo doy esas pláticas a personas que son o quieren ser dueños de negocios o inversionistas. Dejo que asesores de inversión tradicionales hablen con grupos de empleados o de autoempleados, no por los individuos involucrados sino por la conciencia colectiva de esos grupos. Como dije antes, las palabras "No puedo" a menudo son las palabras que definen el cuadrante del que proviene una persona.

El ejemplo usado arriba se hace todos los días en todo el mundo. En todos los países en los que he hecho negocios, es una práctica común comprar un edificio con sólo hacerse cargo de la hipoteca. Pero esto se hace principalmente en inversiones grandes. La idea de un negocio que renta bienes raíces de otro cuyo propietario es la misma persona se hace todo el tiempo. Es una práctica común. McDonald's usa esta misma fórmula. Le vende una franquicia a un individuo. Luego el individuo le paga a McDonald's una cuota de franquicia y también le paga renta a McDonald's por el bien raíz. De *Padre Rico, Padre Pobre*, es probable que recuerdes que Ray Kroc, el fundador de McDonald's decía: "Mi negocio no son las hamburguesas, mi negocio son los bienes raíces". Ray Kroc y su equipo obviamente comprendían la velocidad del dinero y cómo usarlo para adquirir más de un activo.

Velocidad del dinero con activos en documentos

La idea de la velocidad del dinero se aplica a todos los activos, incluyendo los activos en documentos. Cuando alguien ve una

proporción P/E de una acción, están viendo la velocidad en muchas formas. Cuando alguien dice que la proporción P/E de una acción es veinte significa que te tomará veinte años recuperar tu dinero, con base en el precio y las ganancias actuales. Por ejemplo, si el precio de una acción es de veinte dólares hoy y está pagando un dólar de dividendo anual, entonces te tomará veinte años recuperar tu dinero.

La regla del 72

La regla del 72 es otra medida de velocidad del dinero. Esta regla mide el interés o porcentaje anual de crecimiento de algo. Por ejemplo, si recibes diez por ciento de interés en tus ahorros, tu dinero se duplicará en 7.2 años. Si tu acción esté aumentando de valor en cinco por ciento al año, eso significa que te tomará 14.4 años duplicar tu dinero. Si aumenta de valor en veinte por ciento al año, entonces tomará 3.6 años duplicar el valor. La regla del 72 es simplemente dividir el número 72 entre el interés o porcentaje de ganancia en valor para dar la relativa velocidad a la cual se duplicará tu dinero.

Durante el auge económico de finales de los noventa, muchos especialistas en planeación financiera y asesores de inversión estaban vendiendo la sabiduría de la regla del 72. Hace unos años, un joven asesor de inversiones me dijo que su portafolio de inversión estaba duplicando de valor cada cinco años. Le pregunté cómo sabía eso puesto que sólo había estado invirtiendo desde tres años atrás. Su respuesta fue: "Porque el fondo de inversión donde está mi dinero ha *promediado* más de quince por ciento anual durante los últimos dos años". Le agradecí su entusiasmo en su intento por venderme más fondos de inversión, pero decliné. Me pregunto qué estará diciendo hoy. Pensé en contarle la historia del toro y el oso. Esa historia dice

que el toro sube por las escaleras pero el oso baja saltando por la ventana. En otras palabras, como diría mi padre rico: "Los promedios son para inversionistas promedio".

Jugando con dinero de la casa

Se trata de una forma más en la que un inversionista puede usar la velocidad del dinero a su favor y se hace *jugando con dinero de la casa*.

Hay dos razones por las que me encantan las acciones de capital pequeño. La razón número uno es porque soy empresario más que una persona corporativa. Me gustan y entiendo los problemas de las pequeñas compañías que empiezan y puedo sentir si un negocio tiene posibilidades de crecimiento o no. La razón número dos es porque una acción de capital pequeño, puede duplicar o triplicar su valor mucho más rápido que una acción de primera con precios superiores de demanda. Como una acción de capital pequeño tiene una mejor probabilidad de duplicarse o triplicarse más rápido que muchas acciones de capital alto, en las condiciones de mercado adecuadas es más fácil jugar con dinero de la casa. El siguiente es un ejemplo de jugar con dinero de la casa.

Digamos que compras 5 000 acciones de una compañía X por cinco dólares cada acción. Ahora tienes 25 000 dólares en la bolsa. La bolsa te sonrío y, en menos de un año, el precio de la compañía X es ahora de diez dólares por acción. Ahora tienes una valorización del mercado de 50 000 dólares. Un inversionista codicioso, cosa que yo he sido, diría: "La bolsa seguirá subiendo así que esperaré". Una vez más, una estrategia de salida es importante antes de entrar a la bolsa.

En lugar de quedarte y sólo estacionar tu dinero, una forma de aumentar la velocidad de tu dinero es simplemente vender

25 000 dólares en valor de acciones. De esa forma, seguirás teniendo 25 000 dólares en valor de acciones y habrás recuperado tu dinero. Las acciones restantes que tienen la valorización de 25 000 dólares en ese momento son un ejemplo de *jugar con dinero de la casa*.

Yo uso esta estrategia con frecuencia, pero no todo el tiempo. Ha habido veces en que el precio de la acción pasó de cinco a ocho dólares, sin alcanzar el precio de salida de diez dólares, así que esperé. Muchas veces, la acción no se ha mantenido y ha bajado por debajo de cinco dólares, dejándome ya sea sin dinero o todavía en la mesa. Debo admitir que las veces en que he usado esta estrategia de vender acciones para recuperar mi inversión inicial, me he sentido mucho mejor con relación a mi inversión, aunque probablemente no haya ganado tanto, debido al hecho de que tomé algo de dinero de la mesa.

Adiós, dinero

Mi amigo Keith Cunningham a menudo recita un poema corto que dice:

Que el dinero habla no
lo puedo negar una
vez lo escuché adiós
me dijo sin más.

Nunca he entendido por qué la gente llora por perder dinero en el mercado de inversiones. No lloran cuando van a la tienda de abarrotes y gastan dinero que no recuperan. No lloran cuando compran un coche y pierden dinero al venderlo. ¿Así que por qué las inversiones deberían ser diferentes?

Con frecuencia escucho a inversionistas que dicen: "No has perdido nada de dinero siempre y cuando no vendas la acción".

Cuando escucho que alguien dice algo semejante, con frecuencia significa que compraron a un precio alto y que ahora está bajo y están esperando que el precio vuelva a subir. Hay algo de validez en esa forma de pensar, pero sólo en situaciones de casos especiales. Una mentalidad opuesta a ésta es cortar tus pérdidas pronto. Hay veces en que he invertido de manera equivocada y el precio de mi inversión cae en lugar de subir. Si el precio de una acción baja más de diez por ciento las más de las veces reduzco mis pérdidas y busco algo nuevo. Hay dos razones por las que puedo hacerlo:

Razón #1: Si mi atención está demasiado enfocada en la pérdida y me siento mal por tomar una mala decisión, vendo. Sólo quiero cortar y seguir adelante. Como he dicho en otros libros, sé que de diez inversiones, las probabilidades indican que dos a tres serán malas, dos a tres serán buenas y todo lo que haya en medio simplemente estará ahí como un costal de papas. En ocasiones, dejo que los costales de papas se queden por ahí siempre y cuando no estén perdiendo dinero. Si se convierten en papas de verdad, corto, reviso mis errores y tomo las lecciones.

Razón #2: Me encanta comprar. Así que si tengo menos dinero con qué comprar soy más feliz comprando que vendiendo, conservando y rezando para que algún día la inversión vuelva a subir. Como dije antes, la mayoría de las personas no lloran cuando venden su coche nuevo que ahora es usado y le pierden. La razón por la que no lloran es porque por lo general están comprando un coche nuevo.

¿Cuánto duran las acciones de primera con precios superiores de demanda?

Hay otra estrategia de inversión que escucho a menudo y que es: "Invierte a largo plazo y sólo compra acciones de primera".

Para mí, se trata de una idea obsoleta, funcionaba en la Era Industrial pero no funciona en la Era de la Información. La razón por la que esa vieja estrategia no funciona es porque las acciones de primera ya no son de primera. Por ejemplo, si hubieras invertido en Xerox hace veinte años, estarías sufriendo hoy, a pesar de que es una acción de primera clase. La pregunta real que cada uno de nosotros nos tenemos que hacer es por cuánto tiempo una acción de primera será de primera.

Muchas de las empresas actuales de *Fortune 500* puede ser que no existan dentro de diez años, debido a cambios tecnológicos y otras innovaciones. Las empresas de primera, que solían durar 65 años, ahora están durando sólo diez. Esos punios demuestran que la vieja estrategia de negocios ya no funciona en el mundo de hoy.

En esta época de tecnología que se mueve más rápido, una compañía puede elevarse y caer en tan solo unos años, Esita velocidad de cambio requiere entonces que todos estemos más vigilantes y que nos enfoquemos en mantener en movimiento nuestro dinero, en vez de simplemente dejarlo estacionado esperando que la bolsa suba y suba siempre. La estrategia de compra, conserva y reza está bien para el inversionista promedio, pero no es una estrategia buena para alguien que quiere retirar-se joven y rico.