

El apalancamiento de los bienes raíces

Invirtiendo con el dinero de tu banquero

La otra noche cené con una amiga y con su padre. Él es un piloto de aerolínea retirado. La bolsa acababa de caer otro tres por ciento ese día y él estaba muy alterado porque su cuenta de retiro estaba perdiendo todas sus ganancias. Cuando le pregunté qué pensaba sobre la bolsa dijo: "Mi otra hija me llamó por teléfono y me dijo que podía mudarme a su casa si lo perdía todo".

Con cautela, pregunté: "¿Quiere usted decir que las únicas inversiones que tiene están en la bolsa?"

"Bueno, sí", dijo. "¿Qué otro tipo de inversiones hay? La bolsa es el único lugar que conozco. ¿En dónde más se puede invertir?"

No diversi-empeores tu portafolio

El mantra común que hoy se escucha en todas partes es: "Invierte a largo plazo, promedia el costo, diversifica tu portafolio, etcétera, etcétera, etcétera". Ése es una mantra excelente para las personas que nosaben mucho sobre inversiones. La palabra que yo siempre he cuestionado es *diversifica*. Cuando

escucho que alguien dice que tiene un portafolio diversificado, con frecuencia pregunto qué quiere decir con esa palabra. Las más de las veces, dicen algo así como "tengo algunos fondos de crecimiento, fondos de bonos, fondos internacionales, fondos sectoriales, fondos de capital medio" y así sucesivamente.

Mi siguiente pregunta es "¿todos están en fondos de inversión?" De nuevo, en la mayoría de los casos, la respuesta es: "Sí, la mayoría de mis inversiones están diversificadas en diferentes fondos de inversión". Aunque sus fondos de inversión pueden estar diversificados, la realidad es que el instrumento de inversión de su elección, en este caso los fondos de inversión, no está diversificado. Aun si dicen: "Sí entro un poco en acciones, invierto en REITS (fideicomisos de inversión en bienes raíces) y tengo algunas anualidades", el hecho difícil es que la mayoría de las personas se encuentran sólo en la categoría de activos en papel. ¿Por qué?... porque es más fácil entrar y administrar los activos en papel. Como decía mi padre rico: "Los activos en papel son más estériles. Son más puros y más limpios. La mayoría de las personas no son del cuadrante D y nunca construirán un negocio de cuadrante D y la mayoría de las personas no invertirán en bienes raíces por los retos de adquisición, liquidez y administración".

En Estados Unidos, hay más de 11 000 fondos de inversión para elegir y ese número está creciendo. Hay más fondos de inversión que empresas en las que invierten estos fondos. ¿Por qué hay tantos fondos de inversión? Por las mismas razones enlistadas antes. Son estériles y con frecuencia esterilizados con la idea de proteger al público. El problema que tiene el público es averiguar cuál de esos 11 000 fondos es mejor para ellos. ¿Cómo vas a saber si el fondo de moda hoy será el de moda el día de mañana? ¿Cómo demonios eliges el fondo ganador hoy para tu retiro el día de mañana? Y si más de 80 por

ciento de tu portafolio de inversión está en fondos de inversión, ¿realmente es diversificación y es inteligente? Personalmente, no lo creo. Cualquiera que tenga 80 por ciento o más de su portafolio en diferentes fondos no está diversificando realmente, en realidad está diversi-empeorando su portafolio.

El trágico defecto de los fondos de inversión

Es probable que algunos de ustedes conozcan el defecto fiscal de los fondos de inversión. Desafortunadamente, hay muchos inversionistas de fondos de inversión que no conocen el defecto fiscal de éstos, defecto que cobra impuestos al inversionista sobre ganancias en bienes de capital. Eso significa que, si hay una utilidad y una consecuencia fiscal sobre ganancias en bienes de capital, el fondo no paga el impuesto, lo paga el inversionista. Este defecto es especialmente pronunciado en un mercado bajista. Sin embargo, hay excepciones; por ejemplo, las utilidades de fondos de inversión que se tienen en ciertos fondos de retiro son diferidas.

Digamos que el fondo ha tenido gran éxito durante varios años. Ha comprado bien y muchas de las acciones que ha elegido han aumentado de valor en gran medida. De pronto, baja la bolsa, los inversionistas entran en pánico y empiezan a pedir que les devuelvan su dinero. Entonces, el fondo debe vender sus mejores acciones rápidamente para poder devolver el dinero de los inversionistas. Cuando el fondo vende sus acciones, se deben pagar ganancias en bienes de capital por las acciones. Por ejemplo, el fondo compró a una empresa X hace diez años por diez dólares cada acción y, cuando lo venden, se vende en 50 dólares cada acción. De modo que el administrador del fondo hizo bien en elegir las acciones a tiempo, pero ahora, al momento de la venta, el inversionista tiene que pagar el impuesto sobre ganan-

cias capitales de sus 40 dólares de ganancia. En momentos como éste, el inversionista puede perder dinero porque el valor del fondo puede haber bajado mientras que, al mismo tiempo, debe pagar impuestos sobre ganancias en bienes de capital. Así que a un inversionista de fondos de inversión se le puede pedir que pague impuestos sobre ganancias en bienes de capital, a pesar de que puede haber perdido dinero en lugar de ganar. Personalmente, no me gusta tener que pagar impuestos cuando en realidad he perdido dinero. Es como pagar impuestos a dinero ganado que no recibiste. A comienzos de 2001, hubo muchos inversionistas a quienes se les redujo a la mitad el valor de sus fondos de inversión y al mismo tiempo tuvieron que pagar impuestos sobre ganancias en bienes de capital que les dieron sus fondos de inversión. Para mí, se trata de un defecto trágico.

¿Qué estoy diciendo, que no hay que invertir en fondos de inversión? No, yo tengo dinero en fondos de inversión. En *Guía para invertir de Padre Rico* hablé sobre que los planes financieros deben ser seguros, cómodos y ricos. Los fondos de inversión pueden desempeñar un papel importante para que tus planes financieros sean seguros y cómodos. Busca un asesor financiero competente para que te ayude a desarrollar el plan adecuado para ti, pero entre más te prepares sobre las inversiones financieras disponibles más alfabetizado financieramente serás. Hay algunos fondos de inversión que usan enfoques sistematizados al seleccionar a las empresas en las que invierten, estudiando sus principios subyacentes.

La belleza de invertir en bienes raíces

El padre de mi amiga, el piloto de aerolínea retirado que pensaba que el único tipo de inversión era la inversión en activos en papel, hasta ahora se daba cuenta del defecto trágico de los fondos

de inversión. Conforme la cena se acercaba a su fin, dijo: "He perdido gran parte de mis ahorros porque el valor de acciones de mis fondos ha bajado y ahora tengo que pagar impuestos sobre ganancias en bienes de capital aunque el valor está bajo. Desearía que hubiera algo más en lo que pudiera invertir".

"¿Por qué no invierte en bienes raíces?", pregunté.

"¿Por qué? ¿Cuál es la diferencia?", preguntó.

"Hay muchas diferencias", contesté. "Déjeme contarle sobre una diferencia que realmente es bastante interesante".

El piloto retirado dio un sorbo a su café y dijo: "Cuéntame. Soy todo oídos".

"En los bienes raíces, puedo hacer dinero y el gobierno me deja contarle como una pérdida de dinero".

"Quieres decir que haces dinero y obtienes una exención de impuestos en vez de tener que pagar impuestos sobre el dinero que hiciste?", preguntó el piloto.

"El gobierno me da una exención de impuestos sobre mis ganancias en lugar de hacerme pagar impuestos sobre mis ganancias en bienes de capital", dije. "El gobierno me deja quedarme con más dinero en lugar de pagar más impuestos. Una forma es a través de la depreciación o lo que mi padre rico llamaba flujo *de efectivo fantasma*, que es flujo de efectivo que el inversionista promedio no puede ver".

El piloto retirado escuchó en silencio durante un momento largo y al final dijo: "¿Hay más?"

"Mucho más", dije. "Hasta me podrían dar dinero".

"¿Cómo?", preguntó el piloto.

"Si un edificio es histórico, el gobierno le puede dar un crédito fiscal, lo cual es mucho mejor que una deducción de impuestos, para mejorar su inversión", dije. "¿Cree que el gobierno le dará un crédito fiscal para comprar más fondos de inversión?"

"No que yo sepa", dijo el piloto. "Lo único que he visto últimamente es un impuesto sobre ganancias en bienes de capital aplicado a dinero que nunca he ganado y que de hecho he perdido. Suena como que yo pago impuestos sobre dinero que he perdido y tú obtienes una exención de impuestos sobre dinero que has hecho. ¿Hay algo más que deba saber?"

"Sí, hay algo más", dije. "Puede recibir un crédito de impuestos por 50 por ciento del costo de la mejora relacionada con el Decreto de Norteamericanos con Discapacidad. Por ejemplo, si paga 10 000 dólares para poner una rampa para silla de ruedas para que personas con discapacidad puedan tener acceso a su edificio comercial, podría recibir el crédito máximo de 5 000 dólares".

"¿Obtienes un crédito de impuestos de 5 000 dólares?", preguntó el piloto. "¿Y qué tal si no te cuesta 10 000 dólares poner la rampa para silla de ruedas? ¿Qué tal si construir la rampa sólo te cuesta mil dólares?"

"Aun así conseguirá un crédito de impuestos por el 50 por ciento del costo de la mejora", dije. "Pero claro, le recomiendo mucho que lo verifique con su contador antes de hacer algo semejante. Querrá asegurarse de conocer las regulaciones y beneficios actuales antes de hacer algo".

El piloto permanecía sentado en silencio, pensando. "¿Algo más?"

"Mucho más. En realidad es demasiado para discutirlo en la cena", dije. "Pero déjeme darle tres ventajas más de los bienes raíces sobre los fondos de inversión".

"¿Tan sólo tres más?", dijo el piloto con una gran sonrisa sarcástica.

"Una ventaja más es que el banco le prestará el dinero para comprar su propiedad. Hasta donde yo sé, dudo de que el banco le preste dinero para invertirlo en fondos de inversión o ac-

ciones. Pueden usar activos como colateral, pero sólo después de que usted ha invertido su dinero para adquirirlos".

El piloto asintió con la cabeza y dijo: "¿Y la número dos?"

"La número dos es no pagar impuestos sobre ganancias en bienes de capital", dije. "Si sabe lo que está haciendo".

"Quieres decir que yo debo pagar impuestos sobre ganancia de capital en dinero que no gané, que de hecho perdí, y que con los bienes raíces se pueden evitar los impuestos a las ganancias en bienes de capital".

Asentí con la cabeza. "Se hace todo el tiempo. Se hace a través de un intercambio llamado intercambio 1031. Por ejemplo, digamos que compro una casa por 50 000 dólares, dando sólo 5 000 dólares de pago inicial, pidiendo prestados al banco los 45 000 dólares restantes. Y digamos que la renta cubre mis gastos mensuales y todavía queda dinero de manera que tengo flujo de efectivo de mi inversión".

"Entonces tu dinero está trabajando para ti", dijo el piloto.

"Sí", contesté. "Y el ingreso es ingreso pasivo así que se le cobran impuestos en una tasa más baja que en el caso del ingreso ganado como el ingreso de un sueldo, el ingreso de los ahorros y su 401(k)".

El piloto agitó la cabeza en silencio. Antes esa misma noche ya habíamos hablado sobre las diferencias entre ingreso ganado, de portafolio y pasivo.

Siguiendo adelante, dije: "Después de unos años, se da cuenta de que su casa en alquiler de 50 000 dólares ahora vale 85 000 dólares. La vende por una ganancia de 35 000 dólares pero no tiene que pagar las ganancias en bienes de capital si quiere ponerlas en una inversión más grande".

De nuevo el piloto agitó la cabeza en silencio, diciendo: "En este ejemplo, ganas 35 000 dólares en ganancias en bienes de capital y no pagas ningún impuesto sobre ganancias en bienes

de capital. Yo pierdo dinero en mis fondos de inversión y pago impuestos sobre ganancia capital. Tú recibes flujo de efectivo y tienes esa compensación de ingreso mediante pérdidas y gastos fantasma y pagas menos en impuestos sobre el ingreso de los impuestos que pagas, porque es ingreso pasivo, no ingreso ganado".

"Y no olvides los créditos fiscales por mejoras hechas para el Decreto de Norteamericanos con Discapacidad en una propiedad comercial o si la propiedad es histórica", añadió.

"Ah, no", dijo el piloto. "¿Cómo podría olvidar los créditos fiscales? Todo el mundo sabe sobre los créditos fiscales. ¿Entonces cuál es el tercer punto?"

"El tercer punto es que entre más grande sea la inversión en bienes raíces, más querrán los bancos y el gobierno prestarte dinero", dijo.

"¿Por qué es así?", preguntó el piloto.

"Cuando vas con tu banquero y le presentas una inversión en bienes raíces digamos de más de un millón de dólares, el banquero no te está prestando dinero a ti. Está prestando dinero sobre la propiedad".

"¿Cuál es la diferencia?", preguntó el piloto.

"Cuando la persona promedio va al banco a pedir un préstamo, el banco evalúa si el individuo es sujeto de crédito. Cuando esa misma persona quiere comprar, por decir algo, una pequeña propiedad de alquiler, una propiedad como un condominio individual, una casa, un dúplex, el banquero sigue evaluando principalmente a la persona. Mientras tengas un trabajo fijo y suficiente ingreso como para pagar esas propiedades pequeñas, el banco con frecuencia te prestará el dinero a ti, no a la propiedad".

"Pero en propiedades más grandes, cuando el precio está más allá del ingreso del individuo, el banco analiza el ingreso y

los gastos de la propiedad en sí", dijo el piloto. "¿Es ésa la diferencia?"

"Bastante cerca", dije. "En las propiedades más grandes el activo realmente es la propiedad y su flujo de ingreso, no el flujo de ingreso del individuo que pidió el dinero".

"Así que puede ser más fácil comprar una propiedad más grande en lugar de una más pequeña", dijo el piloto.

"Si sabes lo que estás haciendo", dije. "Lo mismo es cierto con los préstamos del gobierno. Si acudes al gobierno con una propiedad de 150 000 dólares, en muchos casos la agencia del gobierno no está interesada. Pero si quieres adquirir una propiedad en un barrio bajo y la quieres convertir en un lugar de viviendas seguras para personas con poco ingreso, el gobierno tiene millones de dólares para prestarte. De hecho, si tu inversión no supera cinco millones de dólares, es difícil lograr que alguien del gobierno se interese en tu propiedad".

"¿Algo más?", preguntó el piloto.

"La lista sigue", contesté. "Pero déjame darte la desventaja de los bienes raíces".

"¿Como cuál?", preguntó el piloto.

"Los bienes raíces, en la mayoría de los casos, no tienen tanta liquidez como los activos en papel. Eso significa que puede tomar más tiempo comprar y vender bienes raíces. El mercado de bienes raíces tampoco es tan eficaz como el mercado en papel. Y los bienes raíces pueden requerir de una administración intensa", dije con una sonrisa.

"¿Por qué estás sonriendo?", preguntó el piloto.

"Porque las desventajas con frecuencia son las mayores ventajas del inversionista profesional en bienes raíces", dije. "Las desventajas con frecuencia sólo son desventajas para los inversionistas nuevos o poco sofisticados".

"Dame un ejemplo", dijo el piloto.

"Muy brevemente", contesté. "Como los bienes raíces no tienen tanta liquidez y puede ser más difícil encontrar a alguien que compre o que venda, el inversionista profesional con frecuencia puede tomarse ese tiempo para hacer un trato".

"Quieres decir que puedes hacer algo de negociación uno a uno con el que vende", dijo el piloto.

"O con el que compra", contesté. "En la bolsa, con frecuencia es sólo comprar o vender. Muy rara vez hay algún tipo de negociación uno a uno entre quien compra y quien vende... por lo menos no para la mayoría de los inversionistas".

"¿Quieres decir que en la bolsa puede haber negociaciones uno a uno entre quienes compran y quienes venden?", preguntó el piloto.

"Sí", contesté. "Pero eso entra en el área gris de los jugadores profesionales e internos. Se puede hacer legalmente, pero no es algo que haga por lo general el inversionista promedio".

"Ah", dijo el piloto. "Pero se hace todo el tiempo en los bienes raíces".

"Eso es lo divertido de los bienes raíces", contesté. "Ahí es donde se puede ser creativo, negociar términos, hacer un mejor trato, bajar el precio o subirlo. Pida a quien vende que meta un barco o que dé el pago inicial por usted. Se vuelve divertido una vez que se aprende el juego".

"¿Qué más?", dijo el piloto.

"Puede reducir gastos, mejorar el valor de la propiedad, agregar un dormitorio adicional, pintar, vender terreno extra y así sucesivamente. Los bienes raíces son excelentes para el inversionista creativo que es buen negociante. Si eres creativo y un buen negociante, puedes hacer una fortuna en los bienes raíces y divertirte al mismo tiempo".

"Nunca lo vi de esa forma", dijo el piloto. "Lo único que he hecho es comprar y vender las casas en las que ha vivido mi

familia. Pero ahora que lo pienso fue divertido y obtuve mejores ganancias en mis casas de las que obtuve en mis fondos de inversión".

Pude ver cómo le estaba cayendo el veinte. Ahora podía ver que había algo más en lo que podía invertir además de diversificar su portafolio con fondos de inversión. Aunque le estaba cayendo el veinte, se estaba haciendo tarde y era hora de volver a casa... y la velada pronto terminó. Unas semanas después, me llamó para decirme que estaba buscando su primera propiedad en renta y que se estaba divirtiendo, en vez de preocuparse. Dijo: "Aunque mi ingreso por rentas queda parejo con mis gastos, todavía puedo hacer dinero en los bienes raíces. Entender el flujo de efectivo fantasma y las leyes fiscales es como ganar financieramente sin ganar nada de dinero".

Lo único que dije fue: "Está empezando a entender".

Malos consejos de malos asesores

Los asesores son importantes. El problema es que muchos asesores financieros no son inversionistas ricos ni exitosos. En una publicación estadounidense muy importante, una especialista certificada en planeación financiera dijo lo siguiente con relación a mis consejos sobre bienes raíces: "Muchas personas han hecho mucho dinero en los bienes raíces, pero principalmente en lugares como California, Connecticut. Nuestros clientes que están aquí en los estados del centro no han experimentado eso". Sus clientes deberían despedirla. La razón por la que sus clientes en los estados centrales no han ganado nada de dinero en los bienes raíces es que la tenían a ella como asesora. Si entiendes los bienes raíces, las leyes fiscales y las leyes corporativas y si tienes un buen agente y contador, puedes hacer dinero en los bienes raíces aunque la propiedad no aumente de valor ni dé

utilidades del ingreso de renta. Su reporte sobre que las propiedades sólo aumentan de valor en California y Connecticut también está equivocado. Si conociera su mercado, sabría que los mercados de crecimiento más rápido en Estados Unidos fueron Las Vegas, Nevada, en cuanto a las ciudades pequeñas, y Phoenix, Arizona, en cuanto al crecimiento de grandes ciudades. Sólo escuchó sobre California y Connecticut porque sólo sabe lo que dicen en las noticias y la mayoría de las noticias sobre inversión se enfocan en los activos en papel. Ella no sabe lo que sabe el inversionista profesional en bienes raíces, no obstante, aconseja como si supiera.

Como decía mi padre rico a menudo: "Nunca le preguntes a un vendedor de seguros si deberías comprar un seguro". La mayoría de los especialistas en planeación financiera son principalmente vendedores de seguros, no inversionistas. Los seguros son un producto de inversión muy importante, pero no es el único.

Cómo encontrar una inversión excelente

Como con cualquier inversión, con frecuencia me preguntan: "¿Cómo encuentras una buena inversión en bienes raíces?" Mi respuesta es: "Debes entrenar a tu cerebro para que vea lo que otros no pueden ver".

La siguiente pregunta es: "¿Cómo lo haces?" La respuesta es: "De la misma forma en que cualquier comprador encuentra un buen trato". Al comienzo de este libro escribí sobre personas que se enfocaban en ahorrar yendo de una tienda a otra comprando comida en oferta. Lo mismo resulta cierto para los bienes raíces o para cualquier inversión... necesitas convertirte en un comprador profesional.

100:10:3:1

El doctor Dolf DeRoos, amigo mío desde hace mucho, ha escrito un libro para la serie de Asesores de Padre Rico, *Ricos de los bienes raíces: Cómo hacerte rico usando el dinero de tu banquero*. Obviamente, nos confabulamos con el título. En este libro, Dolf detalla cómo encontrar ofertas de bienes raíces que se le escaparían a la mayoría de las personas. También explica cómo mejorar tu propiedad para mejorar con ello el valor de ésta. El punto básico que subraya es cómo comprar una propiedad. Él lo llama método 100:10:3:1 para comprar. Eso significa que analiza 100 propiedades, hace ofertas en diez, tiene tres vendedores que dicen sí y compra una. En otras palabras, para comprar una propiedad se necesita ver más de cien propiedades.

Besa muchas ranas

Como ya sabes, a mi padre rico le encantaban los cuentos de hadas como herramientas de aprendizaje. Le encantaba la historia de la princesa que tuvo que besar a una rana para encontrar a su príncipe encantador. Mi padre rico decía con frecuencia: "Tienes que besar a muchas ranas para saber cuál es un príncipe". En las inversiones, y en muchos aspectos de la vida, esta afirmación resulta cierta. Hoy, siempre me sorprende cuando escucho que alguien obtuvo un trabajo a los 25 años y se quedó ahí toda su vida. Me pregunto cómo saben cuál es la diferencia entre un trabajo bueno y uno malo. Cuando conozco a una persona que decidió ser médico a la edad de quince años, me pregunto si realmente usaron la realidad para tomar su decisión. Lo mismo resulta cierto en las relaciones y las inversiones.

Mi padre rico decía: "La mayoría de las personas evitan besar a las ranas así que en cambio se casan con ellas". Lo que mi padre rico quería decir era que en lo que respecta a la inversión

y a su futuro, la mayoría de las personas no se toman suficiente tiempo besando. En lugar de tomarse el tiempo para buscar buenas inversiones, la mayoría de las personas actúan por impulsos, consejos de moda o dejando que un amigo o pariente maneje sus inversiones financieras.

Matrimonio con un sapo

Una amiga mía recientemente vino y me dijo "Tomé tu consejo e invertí en una propiedad de alquiler".

Con curiosidad, le pregunté: "¿Qué compraste?"

"Compré un agradable condominio cerca de la playa en San Diego".

"¿Cuántas propiedades viste?", le pregunté.

"Dos", dijo. "El agente me mostró dos unidades en el mismo complejo y compré una".

Como un año después, le pregunté cómo iba su inversión en la propiedad. "Estoy perdiendo como 460 dólares al mes", contestó.

"¿Por qué tanto?"

"Una razón es que la junta que dirige la asociación de propietarios elevó la cuota de mantenimiento mensual. La otra razón es que yo no sabía cuánto podía cobrar de rentas mensuales. Fue mucho más bajo de lo que pensé", dijo un poco avergonzada. "He intentado vender pero descubrí que pagué 25 000 dólares más de lo que el mercado está dispuesto a pagar. Así que no quiero perder dinero cada mes y no puedo permitirme darme el lujo de perder 25 000 dólares vendiéndola por menos de lo que pagué por ella".

Como diría mi padre rico: "Ése es el precio de no haber besado suficientes ranas. Si no besas suficientes ranas, puedes terminar casándote con un sapo". Como mi amiga no hizo su tarea, terminó casándose con un sapo, un sapo costoso.

¿Cómo evalúas una buena inversión en bienes raíces? La experiencia es la mayor maestra. A continuación se esbozan diez lecciones muy importantes que mis amigos y yo hemos ido aprendiendo. Además, esbozaré muchos recursos más que te pueden ser de utilidad.

El precio de no ir de compras

Cuando las personas me preguntan cómo aprendí a encontrar una inversión de bienes raíces excelente, simplemente digo: "Necesitas ir de compras".

Estoy de acuerdo con la fórmula 100:10:3:1 de Dolf DeRoos para encontrar una excelente inversión. Con los años, Kim y yo hemos visto y analizado literalmente miles de propiedades. Cuando nos preguntan "¿cómo aprendieron tanto sobre bienes raíces?", simplemente decimos: "Vimos miles y miles de oportunidades de inversión". También hicimos cientos de ofertas para comprar propiedades, de muchas se rieron. El punto es que con cada propiedad que veíamos y con cada oferta que hacíamos, crecían nuestro conocimiento y experiencia sobre el mercado de bienes raíces y sobre la naturaleza humana.

Cuando nos preguntaban: "¿Qué hacen cuando no tienen dinero?" La respuesta es la misma: "Vamos de compras". En mis seminarios de inversión, con frecuencia digo: "Cuando vas a un centro comercial, nadie te pregunta si tienes dinero. Los minoristas quieren que compres y curioses. Lo mismo es cierto con la mayoría de las inversiones. Ir de compras, hacer preguntas, analizar tratos es la forma en que obtuve mi preparación. Lo que aprendí sobre inversiones no se puede encontrar en un libro. Así como no puedes aprender a jugar golf mediante un libro, no puedes entrenar a tu cerebro para ver inversiones que otros no pueden ver mediante un libro. Debes salir de compras".

La percepción retrospectiva es 20/20

Mi amiga que se casó con un sapo pudo haber aprendido algunas lecciones valiosas, si no se hubiera decidido a decir: "Los bienes raíces son una inversión despreciable. No se puede hacer nada de dinero en los bienes raíces". Cuando le pregunté qué había aprendido, enojada, dijo: "Nunca debí haberte escuchado. El mercado ha cambiado y hoy en día no puedes hacer dinero en los bienes raíces".

Hay un dicho que dice: "La percepción retrospectiva es 20/20". El problema es que en realidad tienes que darte vuelta y mirar detrás de ti. Mi amiga no miró y aprendió. Aunque yo la felicité por haber actuado, ella siguió convencida de que los bienes raíces son una inversión despreciable, lo cual significa que su incursión en los bienes raíces es extracostosa porque no logró aprender de sus invaluable errores, errores y lecciones que pudieron haberla hecho más inteligente y más rica en el futuro. Ése es el precio por tener un contexto que dice: "Los errores son malos". Si ella hubiera tenido un contexto que marcara: "Actué, cometí algunos errores y ahora puedo aprender de esos errores", sería una persona más rica. Las personas que deben ser perfectas, o que no se pueden permitir cometer errores, con frecuencia son personas sin mucha visión 20/20 y con frecuencia cometen el mismo error, que es no lograr aprender de sus errores.

Las lecciones que mi amiga pasó por alto de esa simple inversión son:

1. Ve más propiedades.
2. Tómate tu tiempo. Hay más de un buen trato. Demasiadas personas compran porque creen que el trato que han encontrado es el único en el mundo.

3. Analiza el mercado de rentas así como el mercado de compras.
4. Habla con más de un vendedor de bienes raíces.
5. Ten cuidado en invertir en condominios. Con mucha frecuencia, los condominios tienen una junta de directores, constituida por propietarios. Los propietarios y los inversionistas no siempre están completamente de acuerdo. La mayoría de los propietarios quieren mantener agradable su propiedad así que gastan excesivamente en mantenimiento. Aunque esto es bueno para mantener tu propiedad en buen estado, un inversionista pierde control sobre esa área muy importante de la inversión, el área del control de gastos.
6. Si los gastos están fuera de control, también afecta el futuro precio de venta de la propiedad.
7. Nunca compres esperando que aumente el precio de la propiedad. La propiedad debería ser una buena inversión en una buena economía y en una mala economía. Comodocu |pre mi padre rico: "Tu ganancia se da cuando compra!, no cuando vendes".
8. No inviertas emocionalmente. Cuando compras tu propia inversión personal, está bien ponerse emocional. Cuando compras una propiedad con fines de inversión, las emociones pueden cegarte. Mi amiga estaba más emocionada por el hecho de que la playa estaba cerca de la propiedad que por la ganancia sobre la inversión. Veía la playa en vez de los estados financieros.
9. No había mucho que ella pudiera hacer para mejorar la propiedad. Una de las formas en que puedes hacer mucho dinero es teniendo control sobre el valor de la propiedad que cambia, se modifica o mejora... algo que no puedes hacer con acciones ni con fondos de inversión. Muchas veces, el simple he-

cho de agregar una cochera o una habitación extra puede multiplicar en gran medida tu ganancia sobre la inversión.

10. Ella no aprendió de esta experiencia. Aunque fue una lección relativamente costosa, ella podía haber convertido el costo de esta lección en millones de dólares si hubiera estado dispuesta a ser humilde, a aprender y a intentarlo de nuevo. En cambio, prefería decir: "No puedes hacer dinero en los bienes raíces".

Los errores mejoran tu visión

Al invertir el tiempo necesario para analizar miles de inversiones, mi visión mejoró lentamente. Cada vez que hice una oferta para comprar una propiedad, aprendí algo, aun si se reían de las ofertas o las rechazaban rotundamente. Cada vez que arreglé un financiamiento con un banquero, aprendí algo. Cada vez que compré una propiedad, aprendí algo nuevo y valioso, aun si perdí dinero en la propiedad. Hoy, la acumulación de todas esas lecciones, buenas y malas, es la educación y experiencia que me hace rico y que permite que mi esposa y yo ganemos cada vez más dinero en los bienes raíces.

Las grandes inversiones se ven en el ojo de tu mente y en ningún otro lado. En el mundo real, no hay letreros de "se vende" que avisen "aquí hay un gran trato". Lo único que dicen los letreros es: "Se vende". Es tu tarea entrenar a tu cerebro para que vea un gran trato y también para que negocie un gran trato. Eso requiere de preparación y práctica.

Lo que todo el mundo puede hacer

Como prometí, afirmé que todo el mundo puede hacer lo que se necesita para ser rico. Lo que todo el mundo puede hacer es

salir de compras en busca de bienes raíces. Si tú y un socio acuerdan ver cinco, diez, veinte o veinticinco propiedades por semana, aun si no tienes dinero, te prometo que tu visión mejorará. Después de analizar cien tratos, sé que encontrarás una o dos inversiones que te emocionarán. Cuando estás emocionado sobre hacerte rico, tu cerebro cambia a otro contexto y comienzas a buscar una nueva satisfacción, satisfacción que puede responder a la pregunta: "¿Cómo consigo el dinero para poder hacerme rico?"

Todo el mundo puede hacer esto, incluso si no tiene nada de dinero. Eso es todo lo que Kim y yo hacemos regularmente. Ahora que tenemos un poco más de experiencia, el proceso de analizar propiedades va más rápido. En la mejor y en la peor de las economías, siempre hemos logrado encontrar un excelente trato. No siempre compramos o hacemos ofertas, pero el proceso de buscar inversiones y analizarlas mantiene aguda nuestra mente y nos mantiene en contacto con la abundancia de las oportunidades por encontrar, si simplemente sales a buscarlas.

Un producto que te puede ayudar en tu carrera de inversiones en bienes raíces es una cinta de audio titulada *Educación financiera*. En esa cinta hay muestras de diferentes formas financieras que uno debe saber cómo leer. Una forma es una "Lista de verificación de pagarés". Esa lista es vital para examinar la condición física de un edificio. Aunque los estados financieros y los estados de pro forma te dan los puntos financieros que debes analizar, esta lista te guía para examinar la propiedad en sí y te puede ahorrar dinero así como hacerte ganar mucho. También se puede usar como una herramienta de análisis así como de negociación. Como decía mi padre rico: "La educación financiera es más que números. La educación financiera es saber las palabras que le señalan a tu cerebro cuáles son las fortalezas y debilidades de tu inversión. La educación financiera es saber qué

ver, cosas que el inversionista promedio pasa por alto". Este producto también se puede ordenar en el sitio richdad.com.

Un último punto. Invertir en bienes raíces, o para el caso en cualquier producto de inversión, requiere más que comprar una cosa y esperar que un producto te haga rico. En bienes raíces, Kim y yo tenemos un plan que consiste en comprar diez propiedades, lo que significa que necesitamos ver mil. De esas diez propiedades, esperamos que dos sean excelentes inversiones y dos sean papas, inversiones en las que podríamos perder dinero. Por lo general, éstas se venden de inmediato. Eso deja seis inversiones que tenemos que mejorar o bien vender. Sin importar si se trata de bienes raíces, acciones, fondos de inversión o creación de negocios, las proporciones tienden a permanecer igual. Un inversionista profesional lo sabe.

Recompensas que otros no ven

Todo pescador tiene una historia de "uno que se fue". Todo inversionista de bienes raíces tiene una historia de una que encontró, una que los demás no vieron. Las siguientes son dos historias escritas con el fin de inspirarte a comenzar a ver tus primeras cien inversiones.

Convirtiendo los problemas en oportunidades

Historia número uno: Hace unos años, Kim y yo estábamos viajando en las montañas, a unas horas de distancia de nuestra casa. Habíamos decidido tomarnos unos días de descanso y disfrutar la paz y soledad de los bosques. Como siempre hacíamos, nos detuvimos en una oficina de bienes raíces y vimos lo que tenían en venta. La agente nos mostró las propiedades sobrevaluadas de siempre que rechazamos. Luego, en su libro de ventas tenía una pequeña cabana maltrecha con seis hectá-

reas de tierra en lista por sólo 43 000 dólares. Le pregunté por qué estaba tan subvaluada.

Su respuesta fue: "Tiene un problema de agua".

"¿Qué clase de problema?", pregunté.

"El pozo no siempre proporciona suficiente agua. Es intermitente. Por eso ha estado en venta durante años. A todo el mundo le encanta, pero simplemente no tiene suficiente agua".

"Lléveme a verla", dije.

"Oh, no le va a gustar", contestó. "Pero lo voy a llevar".

Como media hora después, estábamos caminando por ese adorable terreno forestado, con una adorable cabaña.

"Éste es el problema", dijo la agente de bienes raíces a medida que nos llevaba hacia el pozo. "El pozo y el terreno no tienen suficiente agua".

Asintiendo, dije: "Sí, el problema del agua es serio".

Al día siguiente, regresé a la propiedad con un experto en pozos de la zona. Vimos el pozo y dijo: "Este problema se puede resolver fácilmente. El pozo produce suficiente agua, pero lo hace en diferentes momentos. Lo único que necesita hacer es agregar un tanque de depósito adicional y el problema estará resuelto".

"¿Cuánto cuesta un tanque de depósito?", pregunté.

"Un tanque de 3 000 galones (11 340 litros) con instalación cuesta 2 300 dólares", dijo.

Asintiendo, volví a la oficina de bienes raíces e hice mi oferta. "Le ofrezco 24 000 dólares al dueño por la propiedad".

"Realmente es bajo", dijo. "Aun con un problema de agua".

"Ésa es mi oferta", contesté. "Por cierto, ¿cuándo fue la última vez que se presentó una oferta?"

"Hace mucho", dijo. "Creo que hace más de un año".

Esa noche, la agente llamó y dijo. "No puedo creerlo. Su oferta ha sido aceptada. No puedo creer que hayan aceptado su precio y sus términos".

"Gracias", fue todo lo que dije.

En mi cabeza y en mi corazón, estaba brincando de emoción. El vendedor no había recibido una oferta en más de un año y estaba harto y cansado de hacerle reparaciones a la casa. El vendedor había aceptado mi precio, mi pago inicial de tan solo 2 000 dólares y los términos de pagarle el balance en un año. En otras palabras, conseguí la propiedad por un pequeño pago inicial y sin pagar nada durante un año.

A la mañana siguiente, me reuní con el experto en pozos y le pedí que instalara el tanque de 3 000 galones. El problema del agua se solucionó por menos de 5 000 dólares. Un mes después, Kim y yo fuimos a quedarnos en nuestra nueva cabaña, con mucho agua fresca. Cuando dejamos el pueblo, pusimos en venta la propiedad. La pusimos por 66 000 dólares y se vendió dos semanas después. El problema se resolvió y la propiedad está en manos de una joven pareja que ahora tiene la casa de sus sueños en las montañas.

Un cambio de contexto

Historia número dos: Tengo un amigo, Jeff, que es arquitecto de paisaje. Él me contó una excelente historia de inversión que compartiré contigo.

Jeff dijo: "Hace como un año, una mujer me llamó y dijo: 'Tengo 16 hectáreas de terreno y quiero que usted vaya a verlas'. Había comprado ese terreno por 275 000 dólares en una opción. El pueblo donde se encontraba el terreno estaba en contra de cualquier tipo de desarrollo".

"¿Por qué te llamó?", pregunté.

"Quería que dibujara una visión del futuro, para el pueblo y para toda la propiedad. También había contratado a un antiguo especialista en planeación urbana para que fuera parte del equipo".

"¿Entonces qué pasó?", pregunté.

"Bueno, hicimos todos nuestros dibujos, escribimos nuestra propuesta para el futuro y fuimos al consejo municipal. Nos rechazaron tres veces", dijo.

"¿Por qué?", pregunté.

"El consejo municipal estaba preocupado y no dejaba de pedirnos que revisáramos nuestros dibujos y nuestra propuesta".

"¿Seguían pidiéndote cosas?"

"Más o menos. En realidad, nosotros seguíamos preguntando por sus preocupaciones y seguíamos regresando con planes y dibujos que atendían a sus preocupaciones. Al final, el consejo aprobó nuestro plan y rezonificaron la propiedad de agrícola a comercial".

"¿Rezonificaron su propiedad?", dije. "¿De agrícola a comercial? ¿Cuánto aumento el valor de la propiedad ese cambio?", pregunté.

"Después de que los planes de la señora se aprobaron, vendió la propiedad a una compañía de seguros por 6.5 millones de dólares. Van a poner un hotel grande en la propiedad".

"¿Cuánto tiempo tomó el proceso?", pregunté.

"Un total de nueve meses", dijo Jeff. "Al especialista en planeación urbana y a mí nos pagó 25 000 dólares a cada uno como habíamos acordado".

"Así que gastó 50 000 dólares y ganó casi seis millones de dólares?", dije atónito.

Mi amigo Jeff sonrió y asintió con la cabeza. "Esa propiedad había estado parada por años. Todo el mundo la veía y decía que era demasiado costosa. Pero ella pudo ver lo que nosotros no pudimos y, profesionalmente, fue por ahí mostrándonos a todos lo que estaba justo enfrente de la nariz".

"¿Estás molesto por haber ganado sólo 25 000 dólares?", pregunté.

"No. Fue una ganancia justa por el trabajo que invertí. Además, yo acepté esa cantidad y ella corrió el riesgo. Si no hubiéramos logrado rezonificar la propiedad, ella habría perdido dinero. Pero por lo que estaré eternamente agradecido es por el hecho de que ella me dio visión. Me enseñó a ver lo que yo nunca habría podido ver. Me enseñó a ver la abundancia que está parada enfrente de todos y cada uno de nosotros, si tan sólo invirtiéramos el tiempo para entrenar a nuestro cerebro y a nuestros ojos para verla".

"Felicitándolo por su nueva realidad, dije: "¿Ganaste" algo mucho más valioso que tu pago de 25 000 dólares, ¿verdad?"

Asintiendo, Jeff dijo: "Algo mucho más valioso. El especialista en planeación urbana se siente estafado, pero yo no. Siempre te he escuchado hablar sobre la realidad y el contexto de tu padre rico pero esas palabras nunca tuvieron mucho sentido para mí. Ahora sí lo tienen. Me di cuenta de que, desde mi contexto, pensaba en términos de miles de dólares. Me di cuenta de que ella es más rica porque su contexto es mayor y piensa en términos de millones. También me di cuenta de que yo sigo pensando desde el cuadrante A y ella piensa desde los cuadrantes D e I. Aunque no me hubiera pagado nada, lo que aprendí es invaluable porque cambió mi vida para siempre. Ella me enseñó como ser un hombre rico".

Rezonificar una propiedad de bienes raíces es simplemente un cambio de contexto. La transición de pobre a rico también es simplemente un cambio de contexto. Todo el mundo puede hacerlo, si eso quiere.

Dónde guardar tu dinero

De adolescente, Dolf DeRoos hizo un completo estudio sobre las personas ricas. A la edad de diecisiete años, su investigación

encontró que la mayoría de las personas ricas o hacían dinero en los bienes raíces, o tenían gran parte de su riqueza en bienes raíces, después de haberla hecho. Lo mismo pasó con mi padre rico. Aunque ganó mucho dinero en sus negocios y jugando en la bolsa, en los bienes raíces fue donde estacionó su riqueza. Hay muchas razones por las que los ricos hacen eso:

1. Las leyes fiscales animan a los ricos a invertir en bienes raíces.
2. Hay gran apalancamiento en los bienes raíces. Una persona rica se puede hacer todavía más rica invirtiendo con el dinero de su banquero.
3. El ingreso de los bienes raíces es ingreso pasivo, el ingreso al que se le cobran menos impuestos de todos. Si hay ganancias en bienes de capital por la venta de una propiedad, éstas se pueden diferir por años, permitiendo que el inversionista reinvierta con lo que debió haber sido dinero del gobierno.
4. Los bienes raíces le dan al inversionista mucho más control directo sobre sus activos.
5. Es un lugar mucho más seguro donde estacionar dinero, una vez más si el inversionista sabe cómo administrar dinero y propiedades.

El inversionista promedio está en tremendo riesgo manteniendo el grueso de su dinero en activos en papel. Como se ha afirmado a lo largo de todo este libro, ¿qué sucede si el portafolio de activos en papel de un retirado desaparece en una caída de la bolsa? ¿Todo está perdido? La respuesta es no, no si la persona sabe cómo proteger sus activos en papel de una pérdida en un mercado bajista. Sin embargo, si solamente quieres mantener tu riqueza en activos en papel, los siguientes capítulos son muy importantes.

CAPÍTULO 17

El apalancamiento de los activos en documentos

Cómo invertir con menos riesgo y más ganancias

Hace unos meses, un amigo mío me contó que había perdido más de un millón de dólares en la bolsa. Ahora tiene que volver a trabajar. Cuando le pregunté por qué perdió tanto, dijo: "¿Quéé más podía hacer? Hice lo que me aconsejaron mis asesores, que fue 'compra las caídas temporales'. Así que eso hice y sigo perdiendo. Ahora que he perdido más de un millón de dólares, esos mismos asesores me están diciendo que no me mueva y que invierta a largo plazo. No me quedan muchos meses para esperar".

Invertir no tiene que ser arriesgado. Como decía mi padre rico: "Aunque hay riesgo, invertir no tiene que ser arriesgado". Tampoco tienes que perder si la bolsa cambia de dirección. De hecho, si la bolsa comienza a bajar, muchos inversionistas sofisticados ganan mucho dinero. Las siguientes son las lecciones de mi padre rico sobre cómo invertir en la bolsa y hacer dinero, sin importar si ésta sube o baja.

Manten un contexto abierto

Es en esta sección del libro donde es importante tener una mente abierta y un contexto flexible, Si escuchas que tu contexto te

dice: "Eso es imposible" o "no puedes hacer eso" o "eso es ilegal" o "eso es demasiado arriesgado" o "me resultaría muy difícil aprender eso", simplemente recuérdate a ti mismo que debes mantener tu contexto abierto para escuchar el contenido que se está transmitiendo.

Invirtiendo con seguros en activos en documentos

"¿Conducirías un auto sin seguro?", me preguntó mi padre rico.

"No", contesté. "Sería tonto. ¿Por qué me haces esa pregunta?"

Mi padre rico sonrió y preguntó: "¿Invertirías sin seguro?"

"No", contesté. "Pero estoy invirtiendo en bienes raíces.

Siempre aseguro mis propiedades de las pérdidas. De hecho, el banco requiere que tenga seguro en todas las propiedades que poseo".

"Buena respuesta", contestó mi padre rico.

"¿Por qué me estás haciendo esas preguntas sobre seguros?", pregunté de nuevo.

"Porque es momento de que aprendas cómo invertir en activos en documentos. Activos como acciones, bonos y fondos de inversión".

"¿Puedes invertir con seguro en activos en documentos?", pregunté. "¿Quieres decir que puedes asegurarte contra las pérdidas o minimizarlas?"

Mi padre rico asintió.

"¿Así que invertir en activos en papel no tiene que ser arriesgado?", pregunté.

"No tiene por qué serlo", dijo mi padre rico. "Invertir no tiene que ser arriesgado en lo absoluto, si sabes lo que estás haciendo".

"¿Pero que no invertir es arriesgado para el inversionista promedio en activos en documentos?", pregunté. "¿Qué no el inversionista promedio está invirtiendo sin seguro?"

Mi padre rico asintió de nuevo, mirándome a los ojos y dijo: "Por eso te estoy enseñando esto. No quiero que seas el inversionista promedio. El inversionista promedio está interesado en los promedios, razón por la cual él mismo es promedio. Por eso es que hay un Promedio Industrial Dow Jones. Los promedios son para personas promedio. Por eso hay tantas personas que escuchan a su asesor financiero y se emocionan cuando éste dice: La bolsa ha promediado un porcentaje de ganancia de doce por ciento durante 40 años. O Este fondo de inversión ha promediado un porcentaje de ganancias de dieciséis por ciento en los últimos cinco años. Los inversionistas promedio piensan en promedios".

"¿Qué hay de malo en los promedios?", pregunté.

"Nada realmente", dijo mi padre rico. "Pero si quieres ser rico, necesitas ser mucho mejor que el promedio".

"¿Entonces por qué los promedios te impiden ser rico?", pregunté.

"Porque los promedios son la suma de ganancias y pérdidas", dijo mi padre rico. "Por ejemplo, aunque es cierto que la bolsa ha subido en promedio durante los últimos 40 años, en realidad, ha subido y bajado".

"¿Y qué?", dije. "¿Que éso no lo sabe la mayoría de la gente?"

"Sí, la mayoría de la gente lo sabe", dijo mi padre rico. "Pero, ¿por qué perder si no tienes que hacerlo? Los inversionistas promedio ganan dinero cuando sube la bolsa y pierden cuando ésta baja. Ésa es la razón por la que son promedio. ¿Cuáles serían tus promedios si hicieras dinero cuando la bolsa sube y cuando baja?"

"Eso sería bueno", contesté. "Pero, ¿qué hacen los inversionistas sofisticados?", pregunté. "¿No usan promedios?"

"Sí, usan promedios, pero usan promedios diferentes. El punto que estoy haciendo aquí es que el inversionista promedio sólo sabe hacer dinero en una bolsa a la alza y por esa razón se

siente feliz de escuchar que la bolsa por lo general ha promediado a la alza con los años. El inversionista sofisticado no está buscando información promedio. En realidad no le preocupan si la bolsa promedia a la alza o a la baja porque gana dinero en cualquier condición de la bolsa".

"¿Quieres decir que nunca pierden?", pregunté.

"No. Eso no fue lo que dije. Todos los inversionistas pierden en uno u otro momento. Pero a lo que me refiero es a que el inversionista sofisticado es *capaz* de ganar en una bolsa que sube o que baja. El inversionista promedio sólo tiene una estrategia para ganar en una bolsa a la alza y recibe una paliza en una bolsa a la baja. A los inversionistas sofisticados no les gusta recibir las palizas financieras que recibe el inversionista promedio. El inversionista sofisticado no siempre está en lo correcto y es capaz de perder... pero la diferencia, debido a su preparación, herramientas y estrategias es que sus pérdidas generalmente son mucho menos y sus ganancias mucho mayores que en el caso del inversionista promedio".

En el transcurso de los años, me parecía extraño que las personas invirtieran el dinero ganado con mucho esfuerzo, pero que no invirtieran mucho tiempo en aprender cómo invertir. Después de todos mis años con mi padre rico, nunca pude entender por qué tantas personas preferían trabajar duro toda su vida en lugar de aprender a hacer que su dinero trabajara por ellas. Y cuando invertían en la bolsa el dinero ganado con mucho esfuerzo, estaban dispuestas a arriesgarlo sin ningún seguro que las cubriera de las pérdidas. Pensé en mi padre pobre, quien trabajó duro y siempre dijo: "Invertir es arriesgado". Lo decía sin hacer nunca una investigación y sin tomar clases sobre inversión. Mi padre rico me enseñó cómo invertir de manera segura con los bienes raíces y ahora me estaba enseñando cómo invertir de manera segura en activos en documentos.

"¿Así que invertir en la bolsa no tiene que ser arriesgado?", pregunté para que me quedara más claro.

"No. Absolutamente no", dijo mi padre rico.

"No obstante millones de personas invierten sin protegerse de la pérdida, sin mucha preparación y eso hace que sean inversionistas arriesgados".

"Extremadamente arriesgados", dijo mi padre rico. "Por eso te pregunté si tus inversiones en bienes raíces tenían seguro. Sabía que sí porque tu banquero te lo pide. Pero la persona promedio en la bolsa carece de seguro. Millones y millones de personas están invirtiendo en su futuro retiro sin ningún seguro contra catástrofes. Eso es arriesgado. Muy arriesgado".

"Entonces, ¿por qué no se los dicen los asesores financieros, corredores de bolsa y vendedores de fondos de inversión?", pregunté.

"No lo sé", dijo mi padre rico. "Con frecuencia me lo he preguntado yo mismo. Pienso que la razón es porque la mayoría de los asesores financieros, corredores de bolsa y asesores de fondos de inversión no son ellos mismos inversionistas realmente, mucho menos inversionistas sofisticados. La mayoría de las personas que trabajan en servicios financieros son vendedores asalariados o por comisión, que trabajan por un sueldo de la misma manera en que sus clientes trabajan por un sueldo".

"Y aconsejan a otras personas, inversionistas promedio", dije. "Personas justo como ellos".

Mi padre rico asintió. "Un inversionista sofisticado puede hacer dinero en una bolsa a la alza o a la baja. El inversionista promedio en ocasiones gana dinero en una bolsa a la alza y pierde dinero en una bolsa a la baja. Luego, después de perder mucho dinero, el inversionista promedio llama a su asesor y dice: '¿Qué hago ahora?'"

"¿Y qué dice el corredor de bolsa?", pregunté.

"Con frecuencia dice: 'No se mueva, la bolsa regresará en unos meses'. O dicen: 'Compre más y saque un promedio de dinero a la baja'".

"Tú no harías eso", dije.

"No", dijo mi padre rico. "Yo no haría eso. Pero el inversionista promedio lo hace".

"Me estás diciendo que puedo invertir con menos riesgo y ganar más dinero en la bolsa".

"Así es", dijo mi padre rico. "Lo único que tienes que hacer es no ser un inversionista promedio".

Palabras que te hacen rico

En el libro número cuatro, *Guía para invertir de Padre Rico*, escribí que la clase media y la pobre invertía en fondos de inversión. Luego escribí que los ricos preferían los fondos de resguardo. De nuevo, el poder de las palabras entra en juego. La misma palabra *resguardo* es una palabra importante para el inversionista sofisticado y hay un mundo de diferencia entre un fondo de inversión y un fondo de resguardo. La mayoría hemos escuchado el término "resguardar nuestras apuestas". El término *resguardar* en este contexto es otra forma de decir *seguro*. Así como un jardinero puede poner un *resguardo* para proteger su jardín de los animales que pastan, un inversionista sofisticado pondrá un *resguardo* para proteger sus activos.

Dicho simplemente, la palabra *resguardo* en este contexto significa protección de la pérdida. Así como no conducirías o no deberías conducir un auto sin seguro, tú como inversionista no deberías invertir sin seguro o sin un resguardo contra la pérdida catastrófica. Por mucho sentido común que tenga esto, el inversionista promedio invierte *al descubierto*, que es otro término empleado por los inversionistas sofisticados. *Al des-*

cubierto en este término no se refiere al cuerpo humano, se refiere a un activo que se expone sin alguna forma de protección por las pérdidas. A un inversionista sofisticado no le gusta invertir *al descubierto*, lo que significa estar expuesto a un riesgo innecesario. Un inversionista sofisticado invertirá con sus posiciones financieras cubiertas. Así como un vendedor de seguros preguntaría: "¿Está usted cubierto?"... los inversionistas sofisticados también se harán la misma pregunta. En general, el inversionista promedio y el inversionista en fondos de inversión lo hacen *al descubierto* porque no están *cubiertos* contra las pérdidas.

No proteger tus activos es arriesgado

Hace unos días, fui uno de los principales oradores en una conferencia para inversionistas. La oradora principal era una personalidad muy importante de la televisión, que da las noticias en una de las mayores cadenas de televisión financiera. Su charla fue informativa y aprendí mucho. No obstante, encontré interesante escucharla decir que ella sólo invierte en fondos de inversión.

De pronto, un participante levantó la mano y dijo: "¿No se siente culpable por ser la responsable de que sus televidentes hayan perdido miles de millones de dólares en la bolsa?" Su tono era molesto y, a medida que hablaba, yo podía sentir que muchos inversionistas estaban de acuerdo con él. Parecía que los inversionistas habían asistido a esa conferencia no para aprender sobre en qué invertir su dinero, sino para descubrir que había pasado con el dinero que habían perdido.

"¿Por qué habría de sentirme culpable?", contestó. "Mi trabajo es darles información y les doy mucha información. Yo no les di consejos de inversión. Sólo les di información sobre la bolsa. ¿Por qué dice usted que debería sentirme culpable?"

"Porque usted fue una gran animadora durante el auge del mercado alcista", dijo el participante enojado. "Por su culpa seguí inviniendo y ahora lo he perdido todo".

"Yo no estaba animando", dijo ella. "Sólo estaba dando información en un buen mercado, justo como ahora estoy dando información en un mal mercado".

Durante los siguientes cinco minutos, el enojo en la sala estalló. Algunas personas estaban de acuerdo con el participante enojado y otras se estaban poniendo del lado de la reportera. Al final, las cosas se calmaron. La reportera de televisión quiso saber si había más preguntas. Una mano se levantó y le preguntó: "¿Por qué no le dijo a su audiencia que debía minimizar sus riesgos con opciones?", preguntó. Ese participante no estaba enojado. Sonaba más curioso y quería dejarle saber a la audiencia que podían minimizar su exposición al riesgo empleando opciones.

"¿Opciones?", dijo ella. "¿Por qué debía decirles sobre las opciones?"

"Como un resguardo contra las pérdidas en un mercado alcista", dijo él.

"Oh, yo nunca haría eso", contestó. "Las opciones son demasiado arriesgadas. ¿Alguna otra pregunta?", preguntó, indicando con la mano que la persona que había preguntado sobre las opciones debía sentarse.

No podía creer lo que estaba escuchando. Esta personalidad de la televisión es una de las personas más respetadas en el periodismo financiero. Ella tiene influencia en la vida de millones de personas. Muchas personas buscan su consejo en materia de inversión y ahora ella estaba diciendo: "Las opciones son demasiado arriesgadas". Para mí, *no* proteger tus activos es demasiado arriesgado. Para mí, ser ignorante en cuanto al terreno financiero es arriesgado. Saber cómo usar las opcio-

nes para proteger tus activos en papel es fácil y no es tan difícil de hacer. De hecho, si tienes a un buen corredor de bolsa, el proceso es muy simple. Hasta un niño podría hacerlo. Lo único que tienes que hacer es aprender las definiciones de unas cuantas palabras nuevas, encontrar un buen corredor y comenzar con poco para obtener un poco de experiencia. En cambio, yo vi como asentían muchas de las miles de personas que había en la sala, aceptando que invertir con opciones era arriesgado.

Mientras estaba sentado ahí, observando cómo sus fieles seguidores asentían de acuerdo con su idea de que las opciones son arriesgadas, mi mente volvió a las primeras lecciones de mi padre rico sobre la inversión en activos en documentos. Podía escucharlo diciendo: "Hace cientos de años, en el Japón antiguo, los granjeros japoneses comenzaron a usar las opciones para proteger el precio de sus cosechas de arroz".

"¿Hace cientos de años?", pregunté. "¿Hace cientos de años estaban usando las opciones como resguardos contra las pérdidas?"

Mi padre rico asintió: "Sí, hace cientos de años. Comenzando en la Era Agraria, los negociantes inteligentes han estado usando opciones para proteger de las pérdidas sus negocios. Los pequeños negociantes lo siguen haciendo hoy en día".

Mi mente regresó a la sala de Chicago donde estaba hablando esa periodista de televisión. Me pregunté para mis adentros: "Si los negociantes inteligentes han estado usando las opciones durante años, ¿por qué esta persona muy influyente está informando mal a sus televidentes?" Luego me pregunté: "¿Qué es más arriesgado? Comprar una acción o fondo de inversión y verlo caer 40 a 60 por ciento, hasta a 90 por ciento de valor y no protegerte? Mi banquero me pide que tenga un seguro en mis bienes raíces. ¿Por qué la industria de los activos en documentos no pide a todos los inversionistas que compren un seguro

para sus documentos... activos con los que millones de personas están contando para su vejez?" Hasta la fecha, no tengo una respuesta para esas preguntas. Como se dijo antes, si tu casa se quema, puede ser reemplazada en menos de un año y pagada por tu compañía de seguros. Pero si tu plan de retiro se viene abajo con la bolsa después de que te hayas retirado, ¿qué harás entonces? ¿Comprar, mantener y rezar de nuevo? ¿Esperar que haya otro mercado alcista? Así que yo sigo preguntándome por qué los banqueros piden a los inversionistas que inviertan con seguro y, no obstante, la industria de los activos en documentos no lo hace. Sigo preguntándome por qué los inversionistas profesionales invierten con seguros y, sin embargo, el inversionista promedio, el inversionista que cuenta con la bolsa para su seguridad financiera cuando terminen sus días como trabajador, invierte desnudo y sin estar cubierto?

Vocabulario de seguros

Si quieres retirarte joven y rico, es importante que inviertas algo de tiempo aprendiendo cómo proteger tus activos, en especial si planeas mantener tu riqueza en activos en documentos. Eso lo haces aprendiendo y comprendiendo lo que mi padre rico llamaba "el lenguaje del inversionista sofisticado". En mis seminarios de inversión, yo lo llamo el vocabulario de los seguros.

Antes de entrar en esas palabras, creo que es importante revisar otras palabras. A continuación hay otras palabras que necesitan ser definidas antes de entrar en las palabras de los seguros:

1. Inversionista vs. comerciante: La mayoría de las personas que piensan que son inversionistas en realidad son comerciantes. Así como la mayoría de las personas piensan que sus pasivos son activos, muchos inversionistas son comer-

ciantes en lugar de inversionistas. Un punto más. Muchas personas que piensan que son *inversionistas* en realidad son *ahorradoras*. Por esa razón la mayoría de las personas que tienen planes de retiro 401(k) o IRA, planes Keogh, con frecuencia dicen: "Estoy ahorrando para mi retiro". Un ahorrador simplemente pone dinero en una cuenta y no hace nada más. Un inversionista es una persona que maneja su portafolio o cuenta de manera activa.

¿Así que cuál es la diferencia entre un inversionista y un comerciante? Un inversionista compra para conservar y un comerciante compra para vender. Cuando una persona dice: "Compré esta acción o propiedad de bienes raíces porque sé que el precio está subiendo", yo sé que esa persona en realidad es un comerciante... en otras palabras, están comprando sólo para comerciar, no para usar. Por esa razón digo que la mayoría de las personas son comerciantes más que inversionistas. Un comerciante por lo general quiere que el precio de su activo suba para venderlo por una ganancia. Un inversionista quiere que la inversión le devuelva su dinero lo más rápido posible, al tiempo que conserva el activo. Mi padre rico decía: "Un inversionista compra una vaca para tener leche y vaquillas. Un comerciante compra una vaca para matarla".

Si quieres tener éxito en el mundo de la inversión, sin importar si es en activos en documentos, en negocios o en bienes raíces, necesitas ser tanto inversionista como comerciante. Un inversionista sabe qué analizar y cómo administrar inversiones y un comerciante sabe cómo y cuándo vender y comprar. Un inversionista por lo general quiere flujo de efectivo de un activo y el comerciante quiere obtener una ganancia en bienes de capital por comprar bajo y vender alto.

2. Inversionista fundamental vs. inversionista técnico: Un inversionista fundamental mira el estado financiero de una empresa o propiedad. A menudo está preocupado por las ganancias, el equipo de administración y el potencial que tiene el negocio a largo plazo. Un inversionista puramente técnico no se preocupa por los fundamentos de la empresa. Ni siquiera se preocupa por si la empresa es rentable o si está bien dirigida. El inversionista técnico sólo se preocupa por el sentimiento del mercado en ese momento. Mientras un inversionista fundamental mira estados financieros, un inversionista técnico más bien verá las gráficas históricas que reflejan el sentimiento del mercado. Más adelante en este capítulo habrá algunas gráficas para que las veas.

Un inversionista técnico puede ser bueno y perder dinero simplemente porque carece de los fundamentos adecuados. Muchos "comerciantes de día" finalmente pierden o quedan en la ruina porque tienen fundamentos de administración de dinero personal pobres. Lo mismo es cierto en el caso de los inversionistas fundamentales. Muchos inversionistas fundamentales se preguntan por qué no hacen dinero, o pierden dinero, aunque están invirtiendo con buenos fundamentos porque carecen del conocimiento del comercio técnico.

Esta realidad es la razón por la que mi padre rico quería que su hijo y yo fuéramos inversionistas calificados o sofisticados, inversionistas con buenas habilidades fundamentales y buenas habilidades técnicas.

3. Inversionista promedio vs. inversionista sofisticado: El inversionista promedio apenas sabe lo que es un estado financiero. Se encuentra mejor invirtiendo a largo plazo, diversi-empeorando su portafolio, invirtiendo en fondos de inversión y luego comprando, manteniendo y rezando.

El inversionista sofisticado es alguien que tiene dinero y entiende las técnicas de inversión fundamentales al igual que las técnicas de comercio técnico.

Palabras que te ayudan a ganar en cualquier mercado

Si quieres retirarte joven y rico, protegerte o asegurar tus activos de una pérdida catastrófica es vital. El inversionista promedio en documentos nunca se siente seguro. Por eso el inversionista promedio siente que invertir es arriesgado y, para ellos, lo es. Como se sienten inseguros, le confían su dinero al administrador de un fondo o a su hermano, que es corredor de bolsa, o a un especialista en planeación financiera, esperando y rezando para que esa persona los proteja de los desastres del mercado. El problema es que el administrador promedio de un fondo de inversión o el corredor de bolsa promedio no puede protegerlos de una caída ni puede ayudarlos a hacer dinero en un mercado plano que se está moviendo hacia los lados.

La forma de ganar y proteger tus activos en cualquier mercado es aprender y entender realmente el vocabulario del inversionista técnico y fundamental, en especial en los activos en documentos. Es fácil de hacer si inviertes un poco de tiempo. De la misma forma en que un banquero te pedirá ver tu estado de cuentas antes de darte un préstamo, lo que es fundamental, y te exigirá tener una propiedad, título y seguro de hipoteca para una inversión en bienes raíces, lo que es asegurar el riesgo técnico o catastrófico, tú deberías exigirte lo mismo si quieres invertir en activos en papel. La forma en que haces eso es empezar a entender las palabras de los seguros al invertir en activos en papel. Algunas de ellas son:

1. Tendencias
2. Promedios móviles
3. Órdenes de suspensión
4. Opciones de compra de valores
5. Opciones de venta de acciones
6. Opciones combinadas de compra y venta
7. Reducciones
8. Y muchas más

El inversionista promedio puede haber escuchado algunos de esos términos pero probablemente no los entiende o nunca los ha usado. Muchos inversionistas promedio simplemente descartan esas palabras tan importantes diciendo: "Es demasiado arriesgado". Decir que algo es arriesgado también puede significar: "Simplemente soy demasiado flojo como para estudiar el tema".

Lo que debes saber

Si quieres retener tu riqueza en activos en documentos, debes saber cómo asegurar éstos contra caídas del mercado. Lo siguiente es una muestra de lo que debes saber. Una vez más, comienza con las palabras.

Tendencias

Todo inversionista sofisticado debe entender las tendencias. Hay un dicho que todos los inversionistas sofisticados dicen y es: "La tendencia es tu amiga". Por favor recuerda y usa ese dicho. ¿Entonces qué es una tendencia? La mejor forma de explicarlo es contándote una historia. Cuando era adolescente, cre-

ciendo en Hawai, la mayoría de mis amigos estaban entrenando para ser surfistas de grandes olas. Todos los inviernos, cuando venían las olas del norte, entrábamos en el agua para demostrar nuestro valor y mejorar nuestras habilidades. Un año, llegó un nuevo estudiante del territorio continental. Era bastante buen surfista en las pequeñas olas de verano. Cuando llegó el invierno, se aventuró a entrar en el agua pensando que nada había cambiado, excepto la altura de las olas. En su primera incursión en una ola grande, perdió el control y terminó al final de la ola. La enorme ola se curveó sobre él y no lo vimos por mucho tiempo. Finalmente, salió a un poco de distancia de nosotros, tosiendo y nadando lo más fuerte que pudo. Quienes estábamos surfeando con él no podíamos creer lo que veíamos. No podíamos creer que estaba nadando contra la corriente. Uno de nosotros finalmente dijo: "Oh no. No puedo creer que esté tratando de nadar contra la corriente. Nadie es un nadador tan fuerte".

Cuando las olas grandes llegan a la orilla, toda esa agua debe encontrar una forma de regresar al mar. Es ese movimiento de agua fuera del mar el que causa una corriente de resaca. Es como un río de agua que se mueve paralelo a la playa y luego hacia el mar. Los que habíamos crecido en las islas, sabíamos relajarnos simplemente y dejar que la corriente nos llevara a aguas más profundas. Una vez que la corriente se ha disipado, sabemos que simplemente hay que nadar o surfear con el cuerpo a través de un canal más seguro. Este nuevo amigo no sabía lo poderosa que podía ser una corriente de resaca. En lugar de irse con la corriente, trató de luchar contra ella, se agotó y casi se ahogó. Lo mismo sucede con los nuevos inversionistas.

Los ciclos de inversión vienen en olas, como las del océano. También cambian con las estaciones. Los surfistas aprenden a respetar el cambio en la potencia de las olas y el agua

con cada cambio de estación. Los inversionistas sofisticados hacen lo mismo. Por esa razón los inversionistas sofisticados dicen: "La tendencia es tu amiga". Así como los inversionistas sofisticados aprenden a no luchar contra las olas o las corrientes, los inversionistas sofisticados van con las tendencias, cambiando de estrategias cuando es apropiado o manteniéndose de lado si las cosas son demasiado agitadas. Los inversionistas promedio siguen comprando y manteniendo, comprando a la baja o llamando a sus corredores para preguntarles: "Éste es el fondo?", a medida que los golpean con violencia.

Tres tendencias básicas

Hay tres tendencias básicas que afectan a los activos en documentos así como a todos los demás productos de inversión. Una es un mercado que tiende a subir, a menudo llamado mercado alcista. La segunda es un mercado que se dirige hacia abajo y se denomina mercado bajista. La tercera tendencia es un mercado que avanza hacia los lados, es decir, un mercado que no está ni subiendo ni bajando. El inversionista sofisticado utiliza diferentes estrategias para las diferentes tendencias. El inversionista promedio sólo tiene una estrategia y trata de usarla en las tres tendencias. Ésa es la razón por la que finalmente pierde. La idea de invertir a largo plazo es básicamente una buena idea, pero invertir a largo plazo con tan sólo una estrategia es la forma de invertir de un perdedor.

Hasta los animales son conscientes de los cambios de estaciones. Cuando llegan los primeros fríos del invierno con el otoño, la mayoría de los animales saben que necesitan prepararse para el cambio que trae consigo el invierno. Lo mismo es cierto para los inversionistas sofisticados. El inversionista

promedio es el único que cree en las palabras de sus asesores financieros: "Invierte a largo plazo. Compra y conserva aunque el mercado baje". Si los animales son lo bastante listos como para saber que las cosas cambian, ¿por qué los seres humanos no?

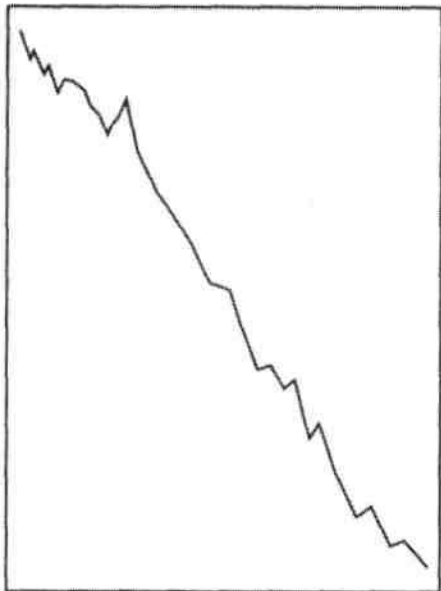
Promedios móviles

Las tendencias son ocasionadas por compradores y vendedores. Si hay más compradores, entonces la tendencia es a la alza. Si hay más vendedores, entonces la tendencia es a la baja. Un inversionista promedio se siente cómodo cuando su asesor financiero le dice: "La bolsa ha subido durante los últimos 40 años". El inversionista sofisticado no está observando un promedio a largo plazo, sino un promedio móvil. De la misma manera en que un surfista observa el levantamiento y la caída diarios de las mareas, el inversionista sofisticado observa la mengua y el flujo de dinero dentro y fuera del mercado. El inversionista sofisticado observa esas gráficas porque le dicen cuándo cambiar de estrategia.

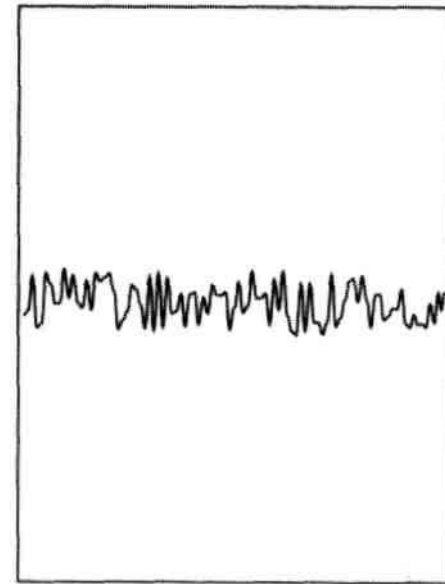
El diagrama de abajo es una gráfica de un promedio móvil. Como se dijo antes, los inversionistas fundamentales ven estados financieros y equipos de administración, un inversionista técnico ve gráficas y el diagrama siguiente es una de las gráficas que ven.



El punto uno es una tendencia a la alza.



El punto dos es una tendencia a la baja.



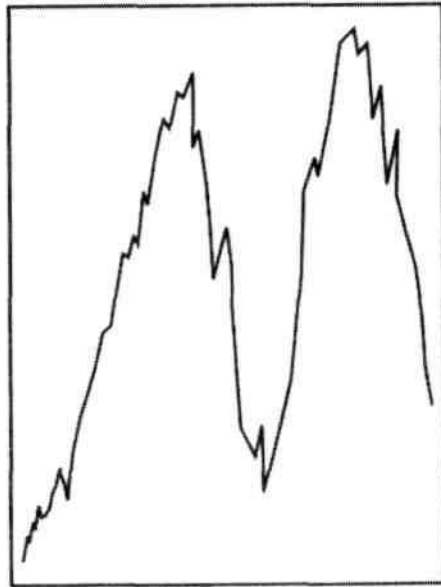
El punto tres es una tendencia lateral.

¿Cómo sabes si la tendencia está cambiando?

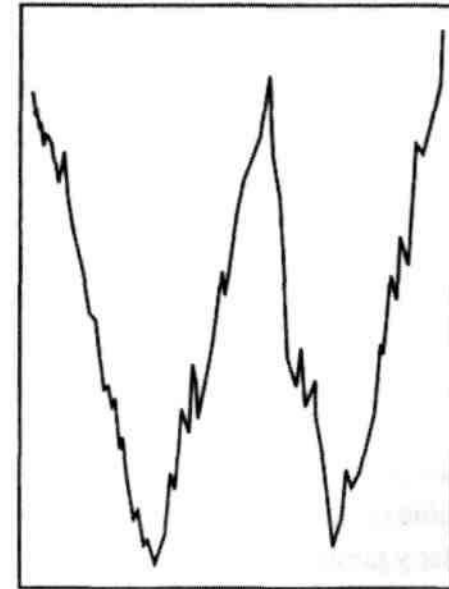
¿El mercado te da señales de que está a punto de cambiar? La respuesta es sí. No es una ciencia exacta, pero con toda seguridad es mejor que andar adivinando, guiarse por corazonadas e invertir con base en tips de moda.

La mayoría de nosotros sabe que un meteorólogo puede predecir un huracán. Aunque predecir el clima no es una ciencia exacta, no obstante hoy en día nos dan una amplia advertencia si se acerca una gran tormenta. Un comerciante técnico puede hacer casi lo mismo. Eso significa que mientras el inversionista promedio está conservando y rezando para que el mercado se mantenga arriba, los inversionistas profesionales están vendiendo antes de que azotara la tormenta.

Hay muchas señales que busca el comerciante técnico. Las siguientes gráficas muestran uno de los patrones reveladores que observa el comerciante técnico.

Doble techo

Los comerciantes técnicos llaman a esta gráfica patrón de doble techo. Cuando los inversionistas técnicos ven este patrón se vuelven cautelosos y comienzan a cambiar de estrategias de inversión o salen del mercado por completo. Si ves, el precio de la acción se fue hacia abajo justo después de un doble techo.

Doble fondo

Un patrón similar se presenta en el fondo del mercado. Este patrón se llama doble fondo. Cuando los inversionistas técnicos ven que emerge este patrón, de nuevo cambian de estrategias o comienzan a comprar acciones mientras los inversionistas promedio han perdido toda esperanza y están vendiendo.

Hay muchos tipos diferentes de patrones que los inversionistas técnicos buscan. Estos patrones no son absolutos ni garantías. No obstante, sí le dan al inversionista sofisticado una ventaja significativa sobre el inversionista promedio, quien no tiene idea de estas señales. Una gran ventaja que tiene un inversionista técnico es que tiene el tiempo para proteger los precios de sus activos mediante un seguro. El inversionista promedio se queda parado ahí completamente expuesto, sin seguro ni protección. Millones de inversionistas tienen su futuro financiero en nesgo, esperando y rezando para que el consejo

de su asesor financiero lo proteja de las tormentas que regresan regularmente a cualquier mercado financiero.

Cada vez que escucho a los supuestos expertos que advierten: "Invierte a largo plazo. No entres en pánico. Simplemente no hagas nada. Siempre recuerda que la bolsa en promedio ha subido durante los últimos 40 años", me estremezco. Cuando escucho a los expertos que dicen esas palabras, agito la cabeza y me siento mal por esos millones de personas que escuchan a tales expertos y les confían su futuro financiero. Invertir no tiene que ser arriesgado, si sabes lo que estás haciendo.

Las herramientas del inversionista sofisticado

El inversionista promedio sólo tiene dos elecciones en un mercado que cambia de dirección. Puede conservar sus activos y perder o vender y perder. El otro día, escuché que un asesor de inversiones respetado decía: "En febrero de 2000 les dije que vendieran todo lo que tuvieran". Es probable que ése haya sido un buen consejo para el inversionista promedio, pero el inversionista sofisticado tiene otras elecciones además de comprar y perder o vender y perder.

A continuación están algunas de las herramientas mentales que usan los inversionistas sofisticados con el fin de proteger sus activos y hacer dinero en mercados que suben y bajan. Son herramientas que los ayudarán a hacer dinero y que protegerán su dinero cuando el mercado vaya hacia abajo.

Ordenes de suspensión

Un inversionista sofisticado puede llamar a su corredor y pedirle una orden de suspensión si sospecha que el precio de su acción puede bajar, en especial si la tendencia del mercado es a la baja. El inversionista promedio no hace nada y si el precio

de su acción baja, simplemente lo mira bajar. Sin saber qué hacer, su estrategia de compra, conserva y reza se convierte en una estrategia de compra, conserva y pierde.

Así es como funciona una orden de suspensión. Digamos que tu acción está en 50 dólares hoy y las gráficas te indican que el mercado está tendiendo a bajar. Lo único que tienes que hacer es llamar a tu corredor y poner una orden de suspensión, digamos en 48 dólares. Si el precio de la acción comienza a bajar, digamos a 30 dólares porque más vendedores han entrado al mercado, tu orden de suspensión se convierte en una orden bursátil y la acción se vende en 48 dólares y tus pérdidas se limitan a dos dólares. El inversionista promedio perdería dieciocho dólares y seguiría aferrándose a la acción.

Aunque las órdenes de suspensión con frecuencia se usan como "seguros" para los inversionistas, no siempre las usan inversionistas muy sofisticados. Con frecuencia los precios de las acciones tienden a tener una brecha en la transacción de apertura y los inversionistas sofisticados ya tienen la noticia y han decidido si venden sus acciones o cancelan la orden de suspensión límite. Las siguientes son dos razones por las cuales las órdenes de suspensión pueden no tener éxito y fracasar en un mercado volátil.

La primera razón por la que un inversionista profesional puede no usar una orden de suspensión es porque la tendencia se está dirigiendo hacia abajo demasiado rápido. A veces en un mercado que está cayendo muy rápido, la orden de suspensión puede pasar sin ser ejecutada. Por ejemplo, digamos que el precio de la acción es de 50 dólares. Como la tendencia es a la baja, el inversionista pone una orden de suspensión en 48 dólares. Eso significa que si el precio baja a 48 dólares, la acción se vende automáticamente. Sin embargo, si el mercado bajara rápidamente, es posible que el precio de 48 dólares se encuentre

dentro de una "brecha" o se salte. Eso significa que hay tantas personas vendiendo que no hay compradores a 48 dólares, de modo que la suspensión se pasa o queda en una brecha. Si el precio se detiene en 40 dólares porque unos cuantos compradores dieron un paso adelante, lo mejor que puede hacer el inversionista es esperar en 40 dólares o vender a 40 dólares. Su suspensión fue rebasada.

Otra razón por la que un inversionista profesional puede no usar una suspensión es porque no está seguro de la tendencia del mercado. Por ejemplo, otra vez la acción está en 50 dólares y se fija una suspensión en 48 dólares. Como se esperaba, la acción baja a 47 dólares, la acción se vende a 48 dólares. El inversionista se siente aliviado hasta que se da cuenta de que la bolsa repentinamente ha subido y el precio de su acción ahora es de 65 dólares. No sólo ha perdido dos dólares por cada acción, sino que ha perdido diecisiete dólares en un movimiento hacia arriba.

Amasando una fortuna o quedando amasado

Con frecuencia hemos escuchado a alguien decir: "Estoy amasando una fortuna en la bolsa". Durante el auge de las compañías punto com, hubo muchas personas que entraron en la manía con la idea de amasar una fortuna y, en cambio, ellas fueron quienes quedaron amasadas. En las noticias actuales, muchas personas se ríen de la manía punto com, diciendo: "¿Cómo pudo ser tan tonta la gente?" Lo que muchas personas no escuchan es sobre las personas que sí amasaron una fortuna en el camino hacia arriba y en el camino hacia abajo.

Un amigo mío ganó muchísimo dinero comprando a comienzos del furor de la oferta pública inicial de empresas punto com. Amasó una fortuna, como dicen. También amasó una fortuna

en el camino hacia abajo. Justo antes de la cima, a finales de 1999, vendió todas las acciones de punto com que tenía. Luego conforme se acercó la cima, comenzó a reducir (se explica más adelante) de manera selectiva algunas de las acciones de las mismas compañías punto com que lo habían hecho rico en el camino hacia arriba. Tres de esas compañías cayeron tanto que se fueron a la bancarrota. Así que hizo una fortuna en el camino hacia arriba y una fortuna aún mayor en el camino hacia abajo. ¿Por qué? La razón por la que ganó más dinero en el camino hacia abajo es porque no usó nada de su propio dinero y no ha pagado impuestos por el dinero que consiguió al reducir las acciones de compañías que se fueron a la bancarrota.

Cuando le pregunté por qué, me dijo: "Reduje acciones en la cima, lo que significa que las pedí prestadas. Luego las compañías se fueron hacia abajo y quebraron. Aún no tengo que pagar impuestos porque no ha habido transacción de cierre, así que no debo ningún impuesto. Lo único que hice fue vender acciones que no poseía o pedí prestadas y ahora espero el momento en que pueda volverlas a comprar y devolvérselas a la persona de quien las tomé prestadas". Hoy, tiene casi 875 000 dólares en dinero que hizo reduciendo unas cuantas acciones, sentado en un fondo de bonos municipales libre de impuestos, reuniendo interés libre de impuestos. Interés por dinero que recibió vendiendo acciones que no poseía. Él dice: "Estoy esperando la oportunidad de volver a comprar esas acciones, pero hasta entonces junto los intereses sobre dinero de ganancias en bienes de capital".

Si no entiendes esta transacción, no te preocupes. La mayoría de las personas no la entienden. Si te gustaría entenderla mejor, contacta a un corredor de bolsa o a tu contador y pregúntale si te la puede explicar mejor.

El punto es que si quieres amasar una fortuna en el camino hacia arriba también necesitas saber cómo amasar una fortuna

en el camino hacia abajo. Si no, entonces con frecuencia tú eres el que queda amasado por las personas que están amasando una fortuna.

Hay mucho más que aprender sobre el uso de herramientas profesionales para hacer transacciones como las suspensiones. También se necesita mucho más para invertir con estas herramientas que simplemente pedirle a tu corredor que ponga una suspensión de venta o de compra, que es una suspensión en otra dirección. Los inversionistas sofisticados necesitan tener muchas herramientas más que los inversionistas promedio. Si no es así, ellos también terminarán amasados mientras sus compañeros estén amasando una fortuna.

Esta desventaja injusta que tienen los inversionistas sofisticados es la razón por la que me preguntan: "¿Qué consejo le daría usted al inversionista promedio?" Mi respuesta es: "No seas promedio". Lo digo porque tu futuro financiero y tu seguridad financiera son demasiado importantes para sólo ser promedio.

Unas palabras de advertencia: Éste no es un libro sobre comercio técnico. El ejemplo anterior sobre una suspensión es una explicación muy simple. Un inversionista sofisticado sabe cómo y cuándo usar una suspensión porque hay veces en que éstas funcionan bien y otras en que no funcionan en lo absoluto. Antes de correr a usar cualquiera de estos procesos técnicos, por favor, lee, pregunta, asiste a clases y de nuevo experimenta antes de intentar usar cualquiera de las técnicas que he descrito y que estaré describiendo.

La razón principal por la que enlisto algunas de esas técnicas es para que las personas que piensan que invertir es arriesgado sepan que no tiene que serlo. Sigue dependiendo del individuo buscar más conocimiento si quiere usar esas técnicas.

Opciones de compra

Otra palabra para opciones es seguros. Dicho simplemente, una opción de compra le otorga al propietario de la opción el derecho de comprar acciones a cierto precio por acción en un periodo predeterminado. Una opción de compra es una póliza de seguro que protege al inversionista de quedar fuera en un repentino *incremento* en el precio de una acción. Por ejemplo, digamos que las gráficas de tendencias y de promedio móvil indican que más compradores están entrando al mercado, de modo que los precios están subiendo y el inversionista quiere asegurarse de que puede comprar la acción a un mejor precio en el caso de que ésta aumente de valor. Usemos como ejemplo una acción que hoy tiene un precio de 50 dólares por acción. El inversionista llama a su corredor y dice que quiere comprar una opción de compra de acciones para comprar 100 acciones a 50 dólares cada una. Puede ser que pague un dólar por acción por esa opción de compra de acciones, lo que le costaría 100 dólares (cada opción cubre 100 acciones). Se está protegiendo a sí mismo de un cambio repentino moviendo hacia arriba.

Tres semanas después, el inversionista regresa de pescar y descubre que la acción ha aumentado a 60 dólares por acción. La opción de compra de acciones técnicamente permite que el inversionista compre 100 acciones a un precio de 50 dólares por acción. Entonces, si eso elige, podría vender las mismas 100 acciones a 60 dólares cada una.

De otro modo, si la acción hubiera permanecido a un precio bursátil de 50 dólares por acción o menos, la opción expiraría sin valor, o como dicen los inversionistas sofisticados, "fuera del dinero".

En el ejemplo de las acciones que aumentaron a 60 dólares por acción, el inversionista promedio podría ejercer entonces su derecho a comprar 100 acciones a 50 dólares por acción

por 5 000 dólares y de manera simultánea vender 100 acciones por 6 000 dólares, obteniendo una ganancia de 900 dólares (6 000 dólares menos los 5 000 dólares menos 100 dólares del costo de la opción). Por otro lado, un inversionista sofisticado elegiría vender su opción a 10 dólares por acción o 1 000 dólares por la unidad de 100 acciones, obteniendo una ganancia de 900 dólares (1 000 dólares menos 100 dólares del costo de la opción).

Cuando examinas la transacción, te das cuenta de que el inversionista promedio puso 5,000 dólares para ganar 900. El inversionista sofisticado puso 100 dólares para ganar los mismos 900 dólares. En este ejemplo demasiado simplificado, ¿cuál inversionista ganó más dinero con su dinero?

La respuesta que yo daría es que el inversionista que compró y vendió opciones, o el inversionista sofisticado. El inversionista promedio puso 5 000 dólares para ganar 900, o una ganancia del 18 por ciento mensual. El inversionista sofisticado puso 100 dólares y ganó 900 en menos de un mes con una ganancia del 900 por ciento.

De nuevo, se trata de un ejemplo demasiado simplificado y te recomiendo mucho que estudies más, que adquieras algo de experiencia y que encuentres a un corredor de bolsa competente para que te asista a través de este proceso de aprendizaje.

Este ejemplo ilustra por qué mi padre rico no quería tener mucho y por qué en cambio buscaba sólo controlar. Las opciones te dan control sobre el proceso de compra y venta. También ilustra un ejemplo sobre cómo se puede crear apalancamiento en los activos en documentos y cómo éste puede ser usado con menos riesgo y mayores ganancias si sabes lo que estás haciendo. En este ejemplo, el inversionista sofisticado sólo arriesgó un dólar por opción y el inversionista promedio puso 50 dólares por acción. Cuando regresas a la discusión

sobre la velocidad del dinero, ¿el dinero de cuál inversionista se está moviendo más rápido? ¿Qué inversionista se puede hacer rico más rápido?

A los ricos no les gusta poseer cosas

Es probable que hayas notado algo con este último ejemplo. Puede ser que hayas notado que no necesariamente tienes que poseer la acción para poseer una opción. Este detalle que con frecuencia se pasa por alto puede tener grandes consecuencias financieras si lo entiendes.

El punto es que mi padre rico nunca quiso poseer nada y mi padre pobre sí. Mi padre pobre a menudo decía: "Esta casa está a mi nombre". "Mi coche está a mi nombre". Mi padre rico decía: "Tú no quieres poseer nada. Lo único que quieres es controlarlo". Las opciones son otro ejemplo de esta forma de pensar. Mi padre pobre quería poseer las acciones y mi padre rico sólo quería poseer la opción para comprarla o venderla. Hoy, noto que muchas personas se enorgullecen de poseer acciones cuando, en muchas formas, hay mucho mejor apalancamiento en comprar y vender opciones. En otras palabras, puede que se necesite mucho menos dinero para hacer mucho más dinero comerciando con acciones en lugar de comprarlas.

Opciones de venta

En el ejemplo anterior, viste cómo las opciones de compra se usan para hacer dinero en un mercado que tiende a subir o mercado alcista. Cuando la tendencia del mercado es a la baja, el inversionista sofisticado usará las opciones de venta no sólo para hacer dinero, sino también para proteger el valor de sus acciones en el caso de que los precios comiencen a caer.

Por ejemplo, el precio por acción es de 50 dólares. El mercado se mueve hacia abajo y el precio de la acción cae a 40 dólares. El inversionista promedio ha perdido 10 dólares por acción. Si ha perdido 1999 acciones, ha perdido 1 000 dólares, en papel. El punto aquí es que el inversionista sólo ha perdido en papel, pero no en la realidad. Si vendiera a 40 dólares por acción, entonces habría perdido. Es esta idea de que la pérdida es sólo en papel por lo que tantos inversionistas que están perdiendo de pronto dicen: "Estoy aquí para largo". Esas palabras generalmente significan que ese inversionista ahora esperará hasta que la acción vuelva a subir a 50 dólares, lo que puede pasar de la noche a la mañana, en diez años o nunca. Ésa es la estrategia de compra, conserva y pierde de alguien que es el eterno optimista o alguien que odia admitir que cometió un error y perdió.

El inversionista sofisticado invertiría de diferente manera. En lugar de sentarse ahí a preocuparse por el hecho de que el precio de su acción está bajando, ese inversionista haría que su corredor pusiera una orden de suspensión o que comprara una opción de venta. Una vez más, hay diferentes razones para usar una suspensión y para usar una opción de venta. El punto aquí es que el inversionista sofisticado hará algo en el caso de que la bolsa cambie de direcciones y comience la tendencia de baja.

En lugar de rezar para que la bolsa no baje, digamos que el inversionista sofisticado compra una opción de venta de acciones a un dólar por acción por el derecho a vender sus acciones a 50 dólares cada una. La opción le costaría 100 dólares, un dólar por acción, por 100 acciones. El mercado baja a medida que más vendedores entran al mercado y el precio de la acción baja a 40 dólares por acción. El inversionista sofisticado está feliz porque acaba de proteger su posición a un precio de 50 dólares por acción. Lo que sigue perdiendo en la posición de acciones a medida que éstas bajan de 50 dólares

lo vuelve a captar en el valor cada vez mayor de la opción de venta. El inversionista que no tiene una opción pierde dólar por dólar a medida que baja el precio de la acción. El inversionista sofisticado, o resguardado, realmente está igual. La pérdida de las acciones se han vuelto a captar con una ganancia en la opción.

¿Cómo hace dinero el inversionista sofisticado mediante una opción cuando el inversionista promedio pierde? El inversionista promedio podría ejercer su opción, o su derecho a vender 100 acciones a 50 dólares cada una y recibir 5 000 dólares. Si eso elige, podría entonces ir a la bolsa y comprar 100 acciones a 40 dólares por 4 000 dólares. El resultado neto es que tiene 100 acciones y 900 dólares adicionales (1 000 menos el costo de la opción). (Hay muchas reglas de seguridad y regulaciones que deben seguirse y tomarse en consideración.)

El inversionista promedio, sin opción de venta de acciones, sólo tiene sus acciones, que ahora valen menos y sigue *sin* recuperar nada de su dinero.

Si esto te resulta confuso, no te preocupes, la primera vez es confuso para la mayoría de las personas. Es importante recordar lo que se escribió antes en este libro sobre la necesidad de pensar en los opuestos. Para muchas personas aprender a usar las opciones es muy parecido a aprender a comer con la mano izquierda después de haber pasado años comiendo con la derecha. Se puede hacer. Sólo se necesita un poco de práctica. El punto que hay que recordar es que el proceso de usar opciones para proteger tus activos al igual que para hacer dinero en mercados a la alza o a la baja no es un proceso complejo. La mayoría de las personas pueden aprenderlo si se conceden un poco de tiempo para entenderlo. Lo digo una vez más porque es importante, invertir no tiene que ser arriesgado, si tienes el consejo adecuado y los asesores adecuados. No tienes que pa-

sarte la vida preocupándote por el hecho de que tu portafolio de activos en papel desaparezca en una caída de la bolsa. En lugar de preocuparte por caídas de la bolsa, puedes prepararte para volverte cada vez más rico entre más suba, baje o se mueva hacia los lados.

Lo que es importante notar es que el inversionista promedio que perdió dinero con frecuencia está sentado, esperando y escuchando el consejo de su asesor financiero que consiste en "esperar e invertir a largo plazo". Hace eso porque sólo tienen una estrategia para una sola tendencia del mercado, y, como tú sabes, hay tres tendencias distintas.

Un inversionista sofisticado puede no comprar acciones

Hay inversionistas sofisticados que nunca compran o venden acciones. Comercian sólo en opciones. Cuando le pregunté a uno de mis amigos que comercia con opciones por qué sólo invertía en opciones en lugar de en acciones dijo: "Invertir en acciones es demasiado lento. Puedo ganar mucho dinero con menos dinero al invertir en opciones. También puedo hacer más dinero en menos tiempo. Invertir en acciones y esperar hacer dinero es como sentarse a esperar que se seque la pintura".

Opciones combinadas de compra y venta

Las opciones combinadas de compra y venta son la máxima protección de seguros. En términos extremadamente simples, una opción combinada de compra y venta es colocar una opción de venta de acciones y una opción de compra de acciones alrededor de una posición de precios. Por ejemplo, si el precio de la acción del inversionista es de 50 dólares por acción, un inversionista sofisticado podría tener una opción de compra de

acciones colocada en 52 dólares por acción y una opción de venta de acciones en 48 dólares por acción. Si el mercado sube repentinamente a 62 dólares por acción, el inversionista tiene el derecho de seguir comprando sus acciones a 52 dólares. Si el mercado baja a 42 dólares, el inversionista tiene el derecho de comprar sus acciones a 48 dólares, minimizando la pérdida. Si el precio del mercado de la acción está en 42 dólares y el inversionista tiene una opción de venta, que es la opción de vender una acción a 48 dólares, esa opción de repente se vuelve muy valiosa, en algunos casos, mucho más valiosa que la acción misma. El punto es que las opciones combinadas de compra y venta se usan para proteger tanto las oportunidades como los riesgos de aumento y baja. Puede ser una estrategia ultra conservadora si sabes lo que estás haciendo.

Una vez más, éste no pretende ser un libro sobre opciones de comercio. Obviamente, he simplificado en exceso el proceso con el único propósito de promover una comprensión básica de las opciones. Además, hay estrategias mucho más sofisticadas que se pueden usar y se usan para proteger activos e incrementar las ganancias.

Ventas en corto

Cuando era niño, me dijeron que no tocara ni usara cosas que no fueran mías. Eso no es cierto en la bolsa. Cuantío alguien vende en corto una acción, literalmente significa que está vendiendo algo que no le pertenece. Si mi mamá supiera que estoy haciendo esto, tendría conmigo una discusión fuerte y larga. Pero, una vez más, mi mamá no era inversionista.

Primero que nada, una venta en corto no es una opción. Cuando alguien dice: "Estoy vendiendo en corto esta acción", están comerciando en acciones no en opciones. Un inversionista sofisticado sabe las diferencias que hay entre una venta en corto

y opciones y sabe cuándo usarlas y cuándo no. Una vez más, saber cuándo usarlas y cuándo no, está más allá de la esfera de acción de este libro.

¿Por qué vender en corto una acción? Generalmente, si el inversionista siente que el precio de una acción es demasiado alto y la tendencia del mercado es hacia abajo, a un inversionista sofisticado puede parecerle rentable comenzar a usar reducciones para hacer dinero. Vender en corto una acción es simplemente tomar prestadas las acciones de alguien más, venderlas en el mercado y embolsarte el dinero. Si baja el precio en el mercado de una acción y, cuando baja, el inversionista vuelve a comprar la acción y se la devuelve a la persona de quien tomó prestadas las acciones.

Por ejemplo, digamos que el precio en el mercado de una acción de la Corporación X es de 50 dólares y que el mercado está tendiendo a bajar. El siguiente ejemplo es una secuencia de eventos involucrados en la reducción de una acción:

1. El inversionista llama a su corredor de bolsa y le pide venda en corto 100 acciones de las acciones de X.
2. Entonces el corredor toma prestadas 100 acciones de la cuenta de otro cliente y vende las 100 acciones por 5 000 dólares.
3. El corredor deposita los 5 000 dólares en la cuenta del inversionista... el inversionista que no era dueño de las acciones.
4. En la cuenta de su cliente, la cuenta de donde se tomaron prestadas las acciones, hay un pagaré por 100 acciones, no 5 000 dólares.
5. Con el tiempo, el precio de las acciones de X bajan a 40 dólares.

6. El inversionista que pidió prestadas las acciones llama al corredor de bolsa y dice: "Cómprame 100 acciones de X a 40 dólares".
7. El corredor compra las 100 acciones a 40 dólares y las devuelve a la cuenta del cliente, el cliente que le prestó las acciones al inversionista.
8. El corredor paga por las 100 acciones con los 5 000 dólares de la cuenta del inversionista. Los 5 000 han salido de la venta original de las 100 acciones a 50 dólares.
9. El inversionista ha obtenido una ganancia de 1 000 dólares, menos honorarios, comisiones e impuestos, mediante la venta de acciones que no poseía. El inversionista hizo dinero sin tener dinero. Ése es, en términos simplificados, el proceso de vender en corto una acción.

Unos cuantos puntos más:

Punto #1: El momento en el que el inversionista compró las acciones a 40 dólares y devolvió las 100 acciones al inversionista original, el inversionista que llevó a cabo la venta en corto se dice que "cubrió su posición de cortos". Éstas son palabras muy importantes que hay que recordar.

Punto #2: Como puedes darte cuenta, hay un enorme riesgo en vender en corto una acción. Una persona puede perder mucho dinero reduciendo una acción si la tendencia del mercado es a la alza y el precio de la acción sube. En este ejemplo, ese mismo inversionista perdería 1 000 dólares si el precio de la acción subiera a 60 dólares. Pero como decía a menudo mi padre rico: "Sólo porque hay riesgo no quiere decir que tenga que ser arriesgado". Hay inversionistas sofisticados que usan opciones combinadas de compra y venta en una venta en corto mediante la compra de una opción de compra por 51 dólares. Si la tendencia en realidad subiera y el precio de la acción aumentara a 60 dóla-

res, el inversionista pagaría 51 dólares por acción en vez de 60 dólares, de nuevo minimizando su exposición.

Punto #3: Probablemente habrás notado que hice referencia a las tendencias del mercado. Recuerda el dicho: "La tendencia es tu amiga". No seas como mi amigo que trató de nadar contra la corriente de resaca. Más que conocer la definición de palabras como reducciones, opciones combinadas de compra y venta, opción de compra, entre otras, es importante saber cómo se relacionan entre sí. En otras palabras, usar cortos es bastante seguro en un mercado con tendencia a la baja y mucho más arriesgado en un mercado con tendencia a la alza o con movimiento hacia los lados.

Punto #4: Si no tienes idea de lo que se acaba de explicar, no te preocupes. Sólo se necesita un poco de tiempo y un poco de práctica para hacer que esas palabras sean parte de tu vocabulario si así lo quieres. El punto principal de todo esto es que invertir no tiene que ser arriesgado, si estás dispuesto a invertir un poco de tiempo para aumentar tu preparación, como lo estás haciendo ahora. Una vez que aprendas a minimizar el riesgo, podrás aumentar en gran medida tus ganancias porque no estás haciendo lo que hacen los inversionistas promedio.

Por qué no se necesita dinero para hacer dinero

La gente a menudo me pregunta: "¿No se necesita dinero para hacer dinero?" Si entiendes el proceso de vender en corto una acción, sabrás la respuesta a la pregunta. Cuando una persona vende en corto una acción, recibe dinero por vender algo que no posee. Así que en realidad no se necesita dinero para hacer dinero. No obstante, la respuesta real a la pregunta: "¿No se necesita dinero para hacer dinero?", es "depende de quién esté haciendo la inversión".

Mi padre rico decía: "Entre menos inteligente seas financieramente, más dinero necesitarás para hacer un poco de dinero. Si eres inteligente financieramente, no se necesita nada de dinero para hacer mucho dinero". El siguiente ejemplo ilustra con mayor detalle este punto y también ilustra el valor de tener un vocabulario financiero rico y fuerte.

Hace unos meses, llamé a mi corredor de bolsa y le dije: "Escribe una opción de venta al descubierto para X. Escríbela para diez contratos".

Mi corredor, Tom, me hizo algunas preguntas más y luego dijo: "Ya está hecho". Lo que me preguntó fue el horizonte de tiempo para la opción y otras preguntas que de nuevo se encuentran fuera del ámbito de este libro.

Lo que yo acababa de hacer era vender opciones de venta, no comprarlas. Ése es un punto importante. La razón por la que es importante es porque ahora las opciones han sido usadas como pólizas de seguro, por lo que la mayoría de las personas compran opciones. Cuando usas las palabras "escribe una opción" significa que estás vendiendo la opción, no comprándola. Los que son muy ricos venden opciones así como venden acciones, no las compran. Bill Gates se convirtió en el hombre más rico del mundo vendiendo acciones de Microsoft, no comprando acciones de Microsoft. Lo mismo es cierto en el mundo de las opciones... sólo que es mucho más rápido, más fácil y puede ser más rentable, de nuevo si sabes lo que estás haciendo.

Cuando le dije a mi corredor: "Escribe una opción de venta al descubierto", le estaba diciendo "Quiero vender opciones de acciones que no tengo". En este caso son opciones de venta y yo quería diez contratos, lo que significa 1 000 acciones, puesto que un contrato consta de 100 acciones.

Tom me volvió a llamar más tarde ese día y dijo: "Ganaste cinco dólares".

Le di las gracias y la transacción terminó por ese momento. No tuve que ver las acciones o el mercado y estuve en libertad de ir a hacer lo que quisiera. Cuando Tom dijo que había "ganado" cinco dólares para mí, eso significaba que había puesto 5 000 dólares en mi cuenta ese día. Además de eso, yo no puse nada de dinero ni vendí nada tangible. En muchas formas, no vendí nada y gané 5 000 dólares en menos de cinco minutos. (Como un punto de aclaración, aunque no puse nada de dinero ni vendí nada tangible, tengo otros activos en mi cuenta de acciones que actúan como un colateral para la transacción, lo cual me permite trabajar con mi corredor de este modo.)

Unas semanas después, Tom me volvió a llamar y me dijo: "Expiró fuera del dinero".

"Excelente", contesté. "Por cierto, ¿cuándo vamos a jugar golf?"

Traducción

Antes que nada, no escribo sobre esta transacción para presumir. Escribo sobre esta transacción en sí sólo para ilustrar el poder de las palabras. Esas palabras son más que palabras para mí. Son reales y están vivas en mi cerebro. Esas palabras son herramientas, herramientas que me hacen rico... herramientas que me permiten hacer dinero sin nada de dinero. Como siempre decía mi padre rico: "Hay palabras que te hacen rico y palabras que te hacen pobre".

Cuando le dije a Tom: "Escribe una opción de venta de acciones al descubierto en X", estaba diciendo: "Véndele a alguien el derecho de venderme las acciones que tiene por un cierto precio". Ese día, X se estaba vendiendo en alrededor de 45 dólares por acción. Mi opción de venta de acciones le aseguraba a la persona que comprara la opción de venta de accio-

nes que yo compraría la acción en 40 dólares por acción. En otras palabras, le estaba vendiendo un seguro al dueño de la acción X. Si el precio de la acción hubiera bajado a 40 dólares por acción y se hubiera ejercido la opción, yo habría comprado a ese precio, protegiéndolo de futuras pérdidas.

Cuando Tom me volvió a llamar y dijo "ganaste cinco dólares" quiso decir que había ganado cinco dólares por acción cubierto por la opción de venta. En el vocabulario de opciones de los comerciantes de opciones "escribir" significa vender. También es la misma palabra que se usa en la industria de los seguros. A muchos de nosotros un vendedor de seguros nos ha dicho: "Le estoy escribiendo una póliza de seguro de vida con un beneficio de muerte de 100 000 dólares". Otra palabra que se usa en la industria de los seguros es "suscribir", que significa que te están garantizando algo por un precio. En otras palabras, escribir significa vender en el mundo de los seguros y en el mundo de las opciones. En este caso, yo estaba suscribiendo la exposición al riesgo de 45 dólares del inversionista por cinco dólares por acción. Le estaba garantizando al inversionista que yo compraría sus acciones por 40 dólares si el precio bajaba a ese punto. En este caso, yo me convertí en la compañía de seguros, razón por la cual estaba "escribiendo una opción de venta al descubierto". Estaba asegurando algo que yo no poseía, que es lo que hacen las compañías de seguros.

El contexto de un perdedor

Ahora puedo escuchar a alguien de tu contexto mental diciendo: "Pero eso es demasiado arriesgado. ¿Qué tal si la bolsa tiene una caída? ¿Qué tal si tienes que comprar las acciones a 40 dólares?" Como se ha dicho a lo largo de todo este libro,

una persona necesita mantener abierto su contexto si quiere aprender algo. O, como decía mi padre rico: "No sólo porque haya un riesgo significa que tiene que ser arriesgado".

Guardé esta sección para el final de este libro porque quería asegurarme de que tu contexto estuviera preparado en cierta forma para recibir esta información. Nunca había escrito sobre esto porque nunca antes había escrito sobre la importancia del contexto. Para la mayoría de las personas, su contexto no es capaz de comprender, mucho menos de aceptar, lo que estoy por explicar. Si te has quedado conmigo hasta aquí te felicito. Cuando hablo con algunos de mis amigos o con otras personas que tienen el contexto de un perdedor, es decir uno movido por el miedo de perder, el ruido del miedo es tan fuerte que no pueden escuchar lo que estoy diciendo o estoy por decir. Entra su miedo al riesgo y a perder y sus mentes empiezan a alejarse diciendo: "Eso es demasiado arriesgado. No me digas nada más. No puedo hacerlo". Así que gracias por haberte quedado por todo este tiempo.

En esa transacción de cinco minutos, básicamente acepté comprar mil acciones de X por 40 dólares cada una si el inversionista que tenía las acciones me pagaba cinco dólares por cada prima de acción. El dinero, o 5 000 dólares, fue depositado en mi cuenta. Unas semanas después, el precio de la acción estaba alrededor de 43 dólares de modo que la opción o póliza de seguro expiró sin valor o "fuera del dinero" como suele decirse. Los 5 000 dólares eran míos, menos comisiones, honorarios e impuestos. El punto que quiero remarcar es que me tomó menos de cinco minutos, no vendí nada, no hice nada después, lo que significa que no me tuve que sentar frente a una computadora observando las altas y bajas del mercado, y gané 5 000 dólares.

Hay muchas personas que no ganan 5 000 dólares al mes y, si los ganan, pagan muchos más impuestos de los que yo pagué

por la misma cantidad de dinero. Un trabajador pagaría un impuesto de autoempleo sobre esos 5 000 dólares y yo no porque no fue el mismo tipo de ingreso. Un trabajador gana 5 000 dólares de ingreso ganado y yo gané 5 000 dólares de ingreso de portafolio.

Haciendo dinero de la nada

Antes de avanzar, pienso que es importante que ponderes cómo se ganaron los 5 000 dólares porque se hizo de la nada. Cuando inspecciones esta transacción, comenzarás a darte cuenta de que hice el dinero vendiendo algo que *yo no poseía*. También hice el dinero vendiendo algo que *no existía*, hasta que yo decidí que existía. La transacción fue como hacer dinero de la nada. Si verdaderamente puedes entender lo que sucedió en esta transacción, tanto física como mentalmente, puedes comenzar a entender el poder que tiene tu mente para crear dinero de la nada. Esa habilidad a menudo se denomina "poder de la alquimia". Ahora es probable que entiendas mejor por qué mi padre rico me hizo trabajar gratis cuando era niño. Quería entrenarme para pensar en crear dinero en lugar de trabajar por dinero. Quería que desarrollara un contexto diferente, un contexto que no dependiera de trabajar duro para hacerme rico.

Haciendo felices a los perdedores

Rara vez le cuento a la gente sobre este proceso. Me he cansado de discutir y tratar de explicarle este proceso al contexto de un perdedor. Las veces que he hablado sobre este proceso de opción, con frecuencia escucho comentarios como:

1. Se necesita demasiado tiempo. Yo no me paso los días observando el mercado.

2. Es demasiado arriesgado y no puedo darme el lujo de perder.
3. No tengo idea de lo que estás hablando.
4. No puedes hacer eso. Es ilegal.
5. Mi corredor de bolsa dice que no es tan fácil.
6. ¿Qué tal si estás equivocado y cometes un error?
7. Estás mintiendo. No puedes hacer eso.

En otras palabras, los perdedores pierden porque no pueden escuchar sin que su contexto se entrometa. Este libro ha tratado sobre contexto y sobre la realidad de una persona. La razón por la que dudo en darle contenido a la gente es porque el contexto de la mayoría de las personas no puede manejar el contenido que acabo de explicar. Ahora que el libro se acerca a su fin, estoy más dispuesto a darte el contenido que tantas personas quieren. Simplemente confío en que tu contexto te permita absorber y te permita usar el contenido y convertirlo en acción.

En otras palabras, cuando me piden que diga lo que hago y lo digo, en muchos casos el que contraataca es su contexto. Su contexto contraataca, se cierra herméticamente, discute o encuentra razones de por qué no puede hacerse. Ahora que he pasado tiempo explicando el contexto, te daré el contenido final de por qué escribir estás opciones al descubierto es una inversión de bajo riesgo y alto rendimiento, incluso si las cosas no salen a tu manera.

El precio baja a 35 dólares

Primero que nada, yo no estaba preocupado realmente por tener que reunir los 40 000 dólares para cubrir mi posición al descubierto. Hay tres razones por las que no me preocupaba estar equivocado y son las siguientes:

1. Tenía dinero para cubrir mi posición en el caso de que tuviera que comprar las acciones.
2. La historia demuestra que 85 por ciento de todas las opciones expiran sin que se les ejerza. Una posibilidad de ganar de 85 por ciento es mucho mejor que las probabilidades que ofrecen la bolsa o Las Vegas.
3. De cualquier manera quería tener las acciones. Sólo quería comprarlas con un buen descuento.

De modo que la pregunta es ¿el precio de la acción podía haber bajado y yo podía haberme visto obligado a comprar las acciones a 40 dólares cada una? La respuesta es sí. Ése es el acuerdo que vendí como opción de venta al descubierto. La diferencia es que una persona que tiene un contexto ganador sabe que puede ganar incluso cuando pierde. Por esa razón no tiene miedo de perder. Un perdedor sólo puede pensar en perder y por eso es que rara vez logra ganar.

Digamos que el precio de una acción baja a 35 dólares por acción. Alguien que tiene un contexto de perdedor sólo vería la pérdida y nunca ganaría. Un perdedor diría: "Acabo de perder 40 000 dólares porque tuve que comprar 1 000 acciones a 40 dólares cada una". El perdedor vería cuánto riesgo hay y nunca haría el trato. Su contexto se cerraría herméticamente o se pondría a hablar sobre lo arriesgada que era la idea. No sería capaz de pensar más allá porque sus emociones se habrían apoderado de su cerebro. El perdedor vería la exposición de 40 000 dólares como un riesgo de pérdida mayor que el potencial de ganancia de 5 000 dólares en cinco minutos. Además, si la acción hubiera bajado a 35 dólares cada una, el perdedor habría visto una pérdida adicional de 5 000 dólares. El contexto de perdedor tendría el control absoluto sobre la persona.

La razón por la que al comienzo del libro he pasado tanto tiempo hablando sobre el apalancamiento de la mente es por los ejemplos de esas transacciones. Cuando le cuento a la gente lo que hago, sin importar si es en la construcción de un negocio, al invertir en bienes raíces o al invertir en activos en papel, las más de las veces es el contexto de la persona lo que determina la validez de mi contenido. Un perdedor siempre, y quiero decir siempre, piensa que no puede darse el lujo de hacer lo que yo estoy haciendo. Una persona trabajadora a menudo dirá: "No tengo el tiempo para hacer lo que tú haces porque estoy demasiado ocupado trabajando". Y una persona que no está interesada en lo que hago dirá: "Suena demasiado complicado. Simplemente no lo entiendo. Además, no me interesa el dinero".

La mayoría de las personas nunca lograrán retirarse jóvenes y ricas simplemente porque no tienen un contexto capaz de convertir en realidad esa idea. Por eso, al comienzo de este libro, pasé tanto tiempo hablando sobre el apalancamiento de tu mente y sobre el apalancamiento de tu plan. El contexto es más importante que el contenido. Lo que yo hice y sigo haciendo para haberme retirado joven y rico es simple, si tienes el contexto apropiado. Lo que hago no es tan difícil, ni tan complicado. Como dije, me tomó menos de cinco minutos hacer 5 000 dólares. Para muchas personas, esa posibilidad está fuera de su contexto, lo que es lo mismo que decir que está fuera de su realidad. Muchas personas estarían dispuestas a trabajar 30 días sólo para ganar 5 000 dólares. Están dispuestas a trabajar durante 30 días porque su contexto les permite pensar que 5 000 dólares en treinta es posible o real. Pero 5 000 dólares en cinco minutos no entra dentro de su contexto, así que la idea se encuentra con: "Está mintiendo, es demasiado arriesgado, no puedo hacerlo". En otras palabras, su contexto rechaza la posi-

bilidad. En cambio, su contexto da con ideas que encajan en él. Ésa es la razón por la que tantas personas se pasan la vida trabajando duro físicamente en vez de trabajar duro para expandir su contexto. Físicamente, trabajan duro por dinero en vez de expandir su contexto financiero para incrementar el contenido financiero que ponen en su cerebro.

El contexto de un ganador

La pregunta que haría una persona que tiene un contexto ganador sería: "¿Cómo gano si pierdo?", "¿Qué pasa si el precio de X baja más allá de 40 dólares?", "¿Cómo gano entonces?" Ése es el contexto de un ganador. Saben que pueden ganar aun si pierden. Lo más importante, pueden mantener la mente abierta, aunque lo que estén escuchando esté fuera de su contexto. En otras palabras, un ganador puede mantener una mente muy abierta, aunque lo que esté escuchando lo asuste o le resulte completamente nuevo. Como siempre decía mi padre rico: "La mente de un perdedor se cierra más rápido que la de un ganador".

Antes en este libro escribí sobre la importancia de una estrategia de salida. Un ganador siempre está buscando una estrategia de salida aunque esté perdiendo. Usemos como ejemplo esta opción de venta al descubierto. Antes de entrar en la transacción, yo ya tenía una estrategia de salida que me permitiría ganar, incluso si las cosas no salían a mi manera. De nuevo, es el contexto más que el contenido. Sin importar si es en acciones, bienes raíces o negocios, es un contexto ganador el que permite que los ganadores ganen, sin importar si están perdiendo. En este ejemplo, es el contexto de tener una estrategia de salida el que es parte del contexto de un ganador. Un perdedor sólo ve el riesgo o las pérdidas y nunca ve la posibilidad de

ganar, aun si pierde. Un perdedor sólo corre un riesgo si se le garantiza que las cosas van a salir a su manera. Por eso es que muchas personas quieren un pago garantizado y beneficios garantizados. Prefieren tener garantías que posibilidades. Un ganador buscará oportunidades sabiendo que ganará incluso si las cosas no salen a su manera. No es simplemente ser optimista. Como decía mi padre rico: "Hay muchas personas que tienen pensamientos positivos, pero los tienen dentro de un contexto de perdedor. Tener un contexto ganador es saber que vas a ganar, aun si pierdes".

Cómo ganar si pierdes

El día que le hablé a Tom, yo ya había hecho mi tarea, la cual me tomó menos de un minuto. Lo siguiente es lo que sabía antes de poner la orden:

1. El mercado tenía una tendencia a la baja.
2. El precio de X recientemente se había derribado, bajando a cerca de 20 a 45 dólares. Los inversionistas que tenían las acciones tenían que estar bastante nerviosos.
3. Sabía que X era una buena compañía, con buenas ganancias y dividendos. Estaba bien administrada y le iría bien en una buena economía y en una mala economía.
4. Es una compañía que muchos siguen, lo que significa que tiene muchos inversionistas interesados en ella.
5. Es una compañía que yo quería tener y conservar, si el precio era el correcto.
6. Yo tenía 100 000 dólares en una cuenta de interés por si tenía que comprar la acción. Lo único que tuvo que hacer Tom fue transferir el dinero y tenía la autoridad para hacerlo.

Si las acciones hubieran caído a 35 dólares cada una, yo habría estado en éxtasis, incluso si hubiera tenido que pagar los 40 000 dólares para cumplir con mi acuerdo de opción de venta. ¿Por qué? De nuevo, la respuesta es mi estrategia de salida.

Digamos que tuve que pagar 40 000 dólares por 1 000 acciones. ¿Cuál es el precio real de las acciones?

La respuesta es 35 000 dólares porque yo ya había recibido 5 000 de la opción. Así que aunque el precio cayó por debajo del precio de mi opción de venta de 40 dólares cada una, yo seguía pagando sólo 35 dólares por cada una, lo que de cualquier forma sería un gran precio para esa acción y yo habría sido el dueño de las acciones.

El siguiente paso sería de inmediato *vender diez opciones de compra cubiertas (100 acciones por opción de compra)* a cinco dólares por acción en las 1 000 acciones que tenía. La razón por la que se llama *cubierta* es porque esta vez en realidad yo sí poseía las acciones por las que estaba vendiendo la opción. Usé el término *al descubierto* frente a *opción de venta* porque yo no era el dueño de las acciones. Una vez más, la mayoría de las personas simplemente dirían: "Es demasiado arriesgado vender algo que no es tuyo". Y lo es, si no tienes el contexto y el contenido adecuados.

¿Por qué vender una opción de compra cubierta? La respuesta se encuentra en el término *velocidad del dinero*, un término que se discutió antes. Al vender una opción de compra cubierta, acepto vender mis acciones digamos por 40 dólares cada una, en caso de que el precio se dispare rápidamente. Una persona temerosa de quedar fuera en un movimiento del mercado pagará por una opción. Si el precio de las acciones hubiera subido digamos a 50 dólares por acción, entonces habría estado obligado a vender mis 1000 acciones por 40 000 dólares. En ese caso, habría recuperado todo mi dinero más el

dinero que reuní de mis opciones. Así que habría ganado incluso si hubiera perdido.

Si el precio de las acciones no subiera, de cualquier forma habría reunido algo de dinero, en este caso 5 000 dólares por las opción de compra, aun si el precio de la acción no hubiera hecho nada.

El inversionista promedio estaría manteniendo una posición perdedora en estas acciones y estaría escuchando decir a su asesor financiero: "Invierte a largo plazo. Sé paciente. La bolsa en promedio ha subido durante los últimos 40 años. Así que no hagas nada y espera". Eso es más de la mentalidad de compra, conserva y reza que tiene la mayoría de los inversionistas y muchos asesores de inversión.

Al vender opción de compra de acciones cubiertas, es probable que yo haya puesto en mi bolsa otros 5 000 dólares, de nuevo bajando la base de mis acciones a 30 dólares por acción, lo que me habría hecho más feliz, puesto que yo quería tener las acciones de cualquier modo. Debido a mis opciones de compra y opción de compra de acciones, en vez de pagar 40 000 dólares por las acciones que quería tener, en realidad pagué 30 000, aunque en este ejemplo la bolsa hubiera estado en 35 000 dólares.

Es como aprender a comer con tu otra mano

De nuevo, si no entendiste por completo lo anterior, no te preocupes. En teoría es simple y no es difícil de entender, si pasas un poco de tiempo estudiando la materia. Es muy parecido a aprender a comer con tu mano izquierda después de haber pasado toda tu vida comiendo con la derecha. Es simple en teoría y es simple una vez que aprendes a hacerlo. Aprender a pensar y a hacer las cosas de diferente manera es lo que a veces es difícil.

Lo que todo el mundo puede hacer

Para mí, comprar opciones para proteger tus activos tiene sentido y vender opciones para conseguir flujo de efectivo es divertido. Una de las razones por las que no me preocupo por dinero es simplemente porque sé que puedo ir a la bolsa y hacer más dinero en minutos de lo que la mayoría de las personas conseguirían en meses... y pagar menos impuestos.

¿Todo el mundo puede hacer lo que hago yo? Las siguientes son algunas sugerencias:

1. Ve a la biblioteca y pide prestado un libro sobre comercio de opciones. Primero aprende las definiciones de las palabras y luego lee para comprender mejor.
2. Compra un libro en alguna librería del lugar donde vives u ordénalo por Internet. Recomiendo que revises físicamente el libro antes de comprarlo porque querrás empezar primero con un libro simple.
3. Asiste a un seminario sobre comercio de opciones. Hay muchos disponibles.
4. Encuentra un corredor de bolsa que te enseñe y te guíe en el proceso.
5. Juega CASHFLOW 101 por lo menos doce veces para que aprendas la mentalidad de la inversión fundamental. Después de que hayas dominado el 101, puedes pasar al CASHFLOW 202, que es el juego que enseña cómo usar las opciones de compra, las opciones de venta, los cortos y las opciones combinadas de compra y venta de acciones. Lo más importante es que el CASHFLOW 202 te enseña a pensar en múltiples direcciones dependiendo de las cambiantes tendencias del mercado. Creo que el aspecto más poderoso de CASHFLOW 202

es que es una forma física, mental y emocional de aprender un tema multidimensional. En otras palabras, el juego te enseñará a pensar en diferentes direcciones. La razón por la que la mayoría de los inversionistas pierden es porque en la casa, en la escuela y en su lugar de trabajo han sido entrenados para pensar en una sola dirección. Un inversionista sofisticado necesita pensar en cómo hacer dinero en un mercado con tendencia a la alza, en un mercado con tendencia a la baja y en un mercado que tienda a moverse hacia los lados. CASHFLOW 202 te enseña a pensar de esa forma, a divertirte y a aprender usando dinero de juguete en lugar de dinero real.

¿Invertir es arriesgado?

Entonces, ¿invertir es arriesgado? Mi respuesta es rotundamente no. En mi opinión, ser ignorante es arriesgado. Si quieres retirarte joven y rico, aprender cómo asegurar tus activos en contra de la pérdida es fundamental. El inversionista promedio es quien preferiría no estudiar y decir que invertir es arriesgado... ése es el mayor de los riesgos. Como dije: "Nunca en la historia de la humanidad, tantas personas han apostado su futuro financiero y su seguridad financiera en las altas y bajas del mercado bursátil". Eso es arriesgado sólo si esos inversionistas saben que es arriesgado y, no obstante, no hacen nada con relación a los riesgos. Como decía mi padre rico: "El cuadrante I es de inversionista, no de ignorancia". También decía: "Invertir en sí no es arriesgado. Pero ser financieramente ignorante y tomar consejos de asesores financieros ignorantes es muy arriesgado. No sólo es arriesgado, también es costoso. Es costoso no sólo en términos de dinero, es costoso en términos de tiempo. Millones de personas se pasan la vida aferrándose a un trabajo seguro en lugar de buscar la libertad financiera debido a la ignorancia financiera.

Debido a la ignorancia financiera, muchas personas se aferran a un pequeño cheque en lugar de buscar la abundancia de dinero que hay disponible. Debido a la ignorancia financiera, las personas ponen dinero en sus cuentas de retiro y luego se preocupan porque esté ahí cuando lo necesiten. Debido a la ignorancia financiera, millones de personas pasan más tiempo en el trabajo, haciendo que el rico sea más rico en vez de pasar su tiempo enriqueciendo las vidas de sus seres queridos. No, yo no diría que invertir es arriesgado. Pero diría que ser financieramente ignorante es arriesgado y muy costoso".

La educación contenida aquí es sólo para fines didácticos y está basada en reportes, comunicaciones o fuentes que se consideran confiables. Sin embargo, tal información no ha sido verificada y no hacemos ninguna representación de su precisión. Las transacciones de opciones pueden acarrear un nivel de riesgo adicional. Antes de llevar a cabo cualquier transacción de opciones todos los inversionistas deberían buscar la guía y el consejo de un profesional de opciones certificado.

CAPÍTULO 18

El apalancamiento de un negocio del cuadrante D

El juego más rico del mundo

Las personas que se hicieron más ricas a sí mismas son empresarios del cuadrante D. Son mucho más ricas que las estrellas de cine, las estrellas de los deportes y los profesionistas mejor pagados. Cuando tomé la decisión de no seguir las huellas de mi padre pobre luego de regresar de Vietnam, fue mi padre rico quien me sugirió que empezara a aprender cómo crear negocios. Dijo: "La razón por la que las personas más ricas del mundo son del cuadrante D es porque es el cuadrante en el que resulta más difícil tener éxito. Pero, si tienes éxito, las compuertas de la abundancia se abren y la riqueza se vierte sobre ti. Si puedes crear un negocio del cuadrante D, estarás jugando en el juego más rico del mundo".

Cuando ves en retrospectiva la historia reciente, son persona' como Bill Gates, Michael Dell, Thomas Edison, Henry Ford, Ted Turner, John D. Rockefeller entre otros quienes se encuentran en los primeros lugares de la lista de famosos del cuadrante D. Hay muchos más que no son tan famosos. Todos se convirtieron en gigantes financieros porque construyeron un activo gigantesco. Usaron el mayor apalancamiento que existe, el apalancamiento de construir un negocio que servía a millones de personas.

Se ha dicho que la mejor inversión que puedes hacer es invertir en un negocio propio... y yo estoy de acuerdo. Las ganancias por tu inversión desafinan los cálculos de inversión normales, si sabes lo que estás haciendo. Es posible tomar unos cuantos cientos de dólares y convertirlos en miles de millones de dólares. También es posible no sólo hacerte rico a ti mismo, sino también hacer ricos a tus amigos, familiares, socios de negocios, empleados e inversionistas más allá de sus sueños más locos. Por esa razón es que se llama el juego más rico del mundo.

Cuando era más joven, mi padre rico constantemente me recordaba que había tres clases de activos básicos, las cuales son:

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

Mientras yo comenzaba a entrar en los activos en papel y en los bienes raíces, era en crear el activo de negocio en lo que mi padre rico me animaba a enfocarme. Decía: "Empieza primero con lo más difícil y el resto será fácil". Hoy, tiendo a estar de acuerdo con él.

Estrategia de salida

En este libro escribí sobre la importancia de una estrategia de salida. Hay:

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

A medida que este libro se acerca a su fin, te pido que empieces a prestarle un poco de atención a la idea de tu propia estrategia de salida personal. También nota tu mentalidad o contexto mientras ponderas tu elección. ¿Tu mente te está diciendo "no puedo hacerlo" o "eso sería demasiado problema" o "no soy lo bastante inteligente" o alguna otra realidad personal similar que define el contexto?

Cuando mi padre rico trabajaba conmigo en mi estrategia de salida personal, yo tenía que repasar las dudas y limitaciones causadas por mi contexto limitado. Después de unos meses de discusión, supe que mis mejores posibilidades estaban en el cuadrante D. En mi opinión, aun antes de elegir tu nivel de salida, querrás evaluar tus fortalezas y debilidades personales y qué cuadrante te ofrece la mejor posibilidad de retirarte joven y rico.

Recientemente, alguien de mi clase de inversión dijo: "Oprah Winfrey se convirtió en la mujer más rica del mundo del entretenimiento a través del cuadrante de los autoempleados".

Luego le pregunté al individuo por qué pensaba eso. Su respuesta fue: "Porque es una autoempleada. Si dejara de trabajar, su ingreso se detendría".

"¿Cómo lo sabes?", pregunté. "Luego le pregunté qué eran las producciones HARPO. No sabía."

Mi respuesta fue: "Producciones HARPO, el respaldo de Oprah, es la compañía de Oprah... su negocio del cuadrante D. Ese negocio es dirigido por otras personas e invierte en otras inversiones. Puede que ella sea una estrella en el cuadrante A, pero su contexto está en el cuadrante D".

El punto de decir todo esto es que el cuadrante en el que estás tiene poco que ver con cuál sea tu profesión. Michael Jordan puede haber sido un empleado de los Toros de Chicago, no obstante, a un lado tenía su propio negocio del

cuadrante D. Un médico puede estar en el cuadrante E, A, D o I, dependiendo de su contexto. Un conserje también puede estar en los cuatro cuadrantes. Digo esto porque demasiadas personas tienen un contexto en sólo un contexto, en vez de aprender a tener más de un contexto. Esas personas que tienen un contexto con paredes apretadas o rígidas con frecuencia son quienes trabajan más duro, más tiempo y con frecuencia terminan con menos. En la actual Era de la Información, es imperativo que todos tengamos más de un contexto y que estemos en más de un cuadrante. Si puedes hacerlo, encontrarás que tus posibilidades de alcanzar una estrategia de salida de un nivel más alto se harán más sencillas y posiblemente más realistas.

En otras palabras, la razón por la que Kim y yo pudimos salir en o por arriba del nivel de los ultra ricos es porque operamos principalmente desde el cuadrante D. En vez de trabajar para ganar miles o millones, trabajamos para tener decenas de millones, y quizá más, como nuestra estrategia de salida.

Guía para invertir de Padre Rico

En el libro número tres, *Guía para invertir de Padre Rico*, escribí sobre mi decisión de aprender a convertirme en empresario. En todos mis libros, escribí sobre el número de veces en que fracasé y en lo que me tomó levantarme. En mi opinión, es el contexto de ser exitoso, sin importar en qué cuadrante estés. La razón por la que menciono el libro número tres es porque la segunda mitad de ese libro trata sobre cómo crear un negocio, el mayor y más rico activo de todos. Si te gustaría construir un negocio del cuadrante D, es probable que quieras leer o releer ese libro, puesto que en este capítulo no voy a entrar en cómo crear ese activo.

Además, la razón por la que apoyo tanto la mercadotecnia en red es porque la palabra *red* es la palabra que usan los que son muy ricos. Recientemente, escribí un libro para la industria de mercadotecnia en red titulado *La escuela de negocios para personas a quienes les gusta ayudar a la gente*. Ese libro simple y breve está escrito principalmente para cualquiera que quiera cambiar del cuadrante E al A. El libro y la cinta de audio apoyan a cualquiera que quiera invertir el tiempo necesario para cambiar su contexto del cuadrante E y A al cuadrante D, el cuadrante que produce a la gente más rica del mundo. El libro y la cinta de audio explican por qué personas como John D. Rockefeller y Bill Gates construyeron redes. El libro y la cinta abren con la afirmación de mi padre rico de que: "Las personas más ricas del mundo buscan y construyen redes; todos los demás buscan trabajo".

Si te gustaría tener una copia del libro y de la cinta, puedes entrar a nuestro sitio de Internet en richdad.com y ordenarlos.

El año pasado, un amigo vino conmigo y me dijo "Tuve una ganancia de 35 por ciento en mis fondos de inversión en 1999". Yo contesté con una felicitación sincera. Cuando me preguntó cuáles eran mis ganancias, le dije: "En realidad no lo sé". No es que no lo sepa, lo que no sabía era cómo decirle que mis ganancias no se adaptan a estándares de medida normales. Mientras el fondo de inversión de mi amigo le había dado 35 por ciento de ganancia por su dinero, lo cual es muy bueno, mis ganancias personales eran de millones de dólares sin invertir un centavo de mi dinero original. Probablemente recuerdas el capítulo anterior en donde se discutía la velocidad del dinero que tenemos. La razón por la que tuve dificultades para responder a su pregunta es que mi dinero ya había avanzado y mis ganancias por las inversiones técnicamente eran infinitas. Por eso dije poco sobre mis ganancias y lo felicité por su éxito en el mercado de 1999.

De nuevo, mi punto al citar esto no es jactarme de mis resultados. El punto que quiero dejar en claro es sobre las diferencias de contexto. Mi amigo está feliz de recibir una ganancia de 35 por ciento mientras que una persona que construye un negocio no lo estaría. En mi opinión, es el poder que se encuentra en las diferencias de contexto. Una persona del cuadrante E y A con frecuencia tiene un punto de vista distinto sobre lo que es posible financieramente. Una persona del cuadrante E o A con frecuencia está dispuesta a trabajar duro para siempre, sin preguntarse nunca realmente si existe otra forma de lograr lo que quiere lograr. Así que la razón por la que recomiendo la industria de la mercadotecnia en red y sus programas educativos es principalmente para dar a los individuos una oportunidad de abrir su contexto a otros puntos de vista.

Por cierto, la ganancia de 35 por ciento de mi amigo se convirtió en una ganancia negativa después de marzo de 2000. Ahora está enojado con Alan Greenspan, el presidente de la Oficialía de la Reserva Federal, y está esperando y rezando para que el mercado regrese. Si no lo hace, es probable que mi amigo tenga que volver a trabajar.

¿Por qué no hay más gente que cree negocios del cuadrante D?

La pregunta es: ¿si crear un negocio del cuadrante D es tan lucrativo, entonces por qué no hay más gente que lo haga? Una parte de la respuesta se encuentra en la siguiente lección de mi padre rico.

Cuando estaba tomando mi decisión de empezar mi primer negocio real del cuadrante D, le pregunté a mi padre rico: "Si crear negocios es el juego más rico del mundo, por qué no hay

más personas que jueguen ese juego? ¿Es por la falta de dinero, habilidades o talento?"

La respuesta de mi padre rico fue breve y al grano. Dijo "Lo más difícil sobre los negocios es trabajar con la gente".

"¿La gente?", repliqué. "¿Trabajar con la gente es la parte más difícil del negocio?"

Mi padre rico asintió y dijo: "La mayoría de las personas no pueden crear un negocio simplemente porque carecen de habilidades para el trato con gente. La gente trabaja con otras personas todo el día, pero sólo porque trabajan juntas no significa que pueden empezar un negocio juntas. Y sólo porque empiecen un negocio juntas no quiere decir que el negocio crecerá y se convertirá en un negocio grande".

"¿Así que si aprendo a trabajar con la gente, puedo jugar el juego más rico del mundo?"

Mi padre rico asintió.

Si puedes trabajar con diferentes personas puedes volverte más rico de lo que has soñado en tu vida

Con los años, mi padre rico pasó una cantidad sustancial de tiempo enseñándonos a su hijo y a mí cómo trabajar y lidiar con diferentes tipos de personas. Si leíste *Niño Rico*, *Niño Listo*, probablemente recuerdes que mi padre rico con frecuencia hacía que su hijo y yo nos sentáramos con él mientras entrevistaba personas. Aprender a contratar y despedir personas fue un proceso de aprendizaje interesante, en especial cuando las personas que mi padre rico contrataba y despedía tenían la edad de mi mamá y mi papá. Para él, enseñarnos a su hijo y a mí cómo tratar con los distintos tipos de personas fue una de las ventajas iniciales educativas más importantes que podía darnos. Solía

decir: "Si puedes trabajar con diferentes personas, puedes volverte más rico de lo que has soñado en tu vida".

Quienes leyeron *El Cuadrante de FLUJO DE EFECTIVO de Padre Rico*, recordarán lo importante que era para mi padre rico este simple diagrama.



Mi padre rico había creado este diagrama para ilustrar su punto de que el mundo de los negocios está constituido de cuatro tipos distintos de personas. El cuadrante E representa a los empleados, el A es para los pequeños negocios o auto empleados, el cuadrante D es el de los dueños de negocios y el cuadrante I, el de los inversionistas.

El punto principal de este diagrama era que las personas de los diferentes cuadrantes son en esencia diferentes. Mi padre rico solía decir: "Para tener éxito en el cuadrante D, necesitas saber cómo comunicarte y trabajar con las personas de todos los cuadrantes. Es el único cuadrante que requiere absolutamente de esa habilidad". En otras palabras, una de las razones

por las que tantos negocios fracasan es porque el empresario con frecuencia es incapaz de trabajar y llevarse bien con los diferentes tipos de personas.

Durante la década de los ochenta, estuve de vuelta en Hawai, y mi padre rico me invitó a estar presente en una reunión de miembros de una junta directiva de la cual él era uno de los directores. La compañía estaba en problemas y quería que yo aprendiera de esa experiencia desagradable. La compañía era una empresa pequeña que estaba empezando; buscaba petróleo en Canadá. Mi padre rico no formó la compañía, pero ahora ésta estaba en problemas y había sido invitado a unirse a la junta directiva para ver si la compañía se podía salvar.

La compañía se metió en problemas debido a una decisión del director general de finanzas. Esa decisión había dejado muy endeudada a la compañía y casi a punto de la bancarrota. Después de que comenzó la reunión, mi padre rico preguntó al resto de la junta: "¿Por qué permitieron que él [el director general de finanzas] tomara una decisión financiera tan grande sin verificarlo con la junta directiva?"

La respuesta de otro miembro de la junta fue: "Porque era un vicepresidente ejecutivo de X Compañía de Petróleo Gigantesca".

Mi padre rico levantó la voz y dijo: "¿Y qué? ¿Y qué si en una época fue el vicepresidente ejecutivo de una gran compañía de petróleo?"

"Bueno, pensamos que sabía mucho más que nosotros. Así que lo dejamos actuar por su cuenta", dijo otro miembro de la junta directiva.

Mi padre rico dio golpecitos a la mesa con los dedos y luego dijo: "Puede que haya sido vicepresidente ejecutivo pero de cualquier forma fue empleado durante 30 años. Era empleado de una compañía grande. No tiene la menor idea de cómo dirigir un negocio pequeño que está empezando y que tiene un

presupuesto muy limitado. Les recomiendo que lo reemplacen, preferentemente por alguien que haya sido dueño de su propia compañía y que haya tenido responsabilidades financieras completas, aunque no fuera en una compañía de petróleo. Hay una diferencia muy grande entre un empleado y un empresario sin importar de qué industria venga. Hay una diferencia muy grande entre dirigir una empresa pequeña y una empresa grande. En una empresa grande un error de este tamaño no lastima la compañía. En una compañía pequeña, un error de este tamaño destruye la compañía".

La compañía finalmente se fue a la bancarrota. Un año después, le pregunté a mi padre rico por qué finalmente se había ido para abajo. Me dijo: "La compañía estuvo muy mal manejada desde los directores de la junta hacia abajo. Aunque ésta había contratado personal excelente y le había pagado mucho dinero, ese personal nunca se convirtió en un gran equipo. Los empresarios exitosos crean excelentes equipos. Así es como compiten con grandes compañías que tienen más dinero y más personal".

Las diferentes habilidades

En el libro número tres, *Guía para invertir de Padre Rico*, escribí sobre el Triángulo DI de mi padre rico, que se reproduce en la página siguiente.

El Triángulo DI es importante para cualquiera que quiera comenzar un negocio del cuadrante D o que ya tenga uno. También es importante para cualquiera que tenga una idea que valga un millón de dólares y planea convertirla en un negocio. En otras palabras, una de las razones por las que las personas tienen dificultades para empezar un negocio del cuadrante D es porque un verdadero negocio necesita más de una habilidad o especialidad.



Nuestro sistema escolar produce personas especializadas en esas habilidades. Se requiere de un verdadero empresario para juntar esas habilidades y hacer que funcionen como un equipo con el fin de construir una compañía con poder.

El gran problema

El gran problema va más allá de simplemente tener los cuatro cuadrantes en tu negocio y tener las diferentes habilidades técnicas del Triángulo DI. El problema es encontrar un líder, un empresario que pueda conseguir que esas diferentes personas con diferentes habilidades y diferentes valores esenciales trabajen juntas como un equipo. Por eso mi padre rico decía: "Lo más difícil de los negocios es trabajar con la gente".

También decía: "Los negocios serían fáciles si no fuera por las personas".

En otras palabras, un empresario primero debe ser un gran líder y todos podemos trabajar para mejorar nuestras habilidades de liderazgo.

¿Qué es un empresario?

Mi padre rico nos enseñó a su hijo ya mí a ser empresarios. Cuando le pregunté qué era un empresario, dijo: "Un empresario ve una oportunidad, reúne un equipo, crea un negocio que se beneficia de esa oportunidad".

Luego le pregunté: "¿Qué tal si veo una oportunidad y no puedo aprovecharla por mí mismo?"

"Excelente pregunta", dijo mi padre rico. "Si ves una oportunidad y no puedes aprovecharla tú mismo, entonces eres un pequeño negociante o un auto empleado".

Mi padre rico prosiguió explicando la diferencia entre un comerciante y un empresario. Dijo: "Un comerciante o artesano es alguien que produce un producto o proporciona un servicio principalmente para sí mismo. Por ejemplo, un artista puede pintar un retrato él mismo o un dentista te puede arreglar los dientes él mismo. Un empresario debe ser capaz de reunir personas inteligentes de diferentes mundos y disciplinas y hacer que trabajen juntas para alcanzar una meta común. En otras palabras, un empresario construye equipos que se encargan de productos que ningún individuo podría hacer por sí mismo. La razón por la que la mayoría de las personas siguen siendo pequeñas es porque resuelven problemas que pueden resolver por sí mismas".

"Así que un empresario asume una tarea que requiere de un equipo", dije. "A una persona del cuadrante D no se le paga a

menos de que su equipo pueda hacer lo que se necesita hacer como equipo. A la mayoría de los empleados y autoempleados les pagan por lo que pueden hacer como individuos. A un empresario no se le paga a menos de que su equipo sea exitoso".

Mi padre rico asintió y explicó con más detalle, diciendo: "De la misma manera en que un contratista usa comerciantes como plomeros, electricistas, carpinteros y profesionistas como arquitectos y contadores para construir una casa, un empresario reúne a diferentes comerciantes, técnicos y profesionistas para que le ayuden a crear un negocio".

"¿De modo que en tu opinión un empresario es en realidad el líder de un equipo, aunque puede ser que no trabaje físicamente en el equipo?", pregunté.

"Entre mejor puedas dirigir a un equipo de personas inteligentes y calificadas, sin tener que trabajar como parte del equipo, mejor y mayor empresario podrás ser", dijo mi padre rico. "Yo soy dueño de varias compañías, pero no hago nada de trabajo dentro de la compañía. De esa manera puedo hacer más dinero y hacer más cosas sin tener que hacer el trabajo. Por eso el liderazgo es un habilidad esencial que se requiere para ser un verdadero empresario".

"¿Las habilidades de liderazgo se pueden aprender?", pregunté.

"Sí", dijo mi padre rico. "He notado que todos tenemos algunas habilidades de liderazgo. El problema con la mayoría de las personas es que dedican su vida a desarrollar sus habilidades profesionales o las correspondientes a su carrera, razón por la cual hay más personas en los cuadrantes E y A. Muy pocas personas dedican su vida a desarrollar sus habilidades de liderazgo, que es la habilidad que más se requiere para el cuadrante D. De modo que, sí, el liderazgo puede ser aprendido".

Años después mi padre rico dijo: "Los líderes se enfrentan a los retos mientras que los demás buscan un trabajo seguro".

Lecciones de liderazgo de Vietnam

Es probable que algunos de ustedes sepan que fui a Vietnam por varias razones. Una fue que mis dos padres pensaban que era obligación de sus hijos defender y pelear por su país. Otra razón era para aprender habilidades de liderazgo. Mi padre rico decía: "Pedir a los soldados que superen sus miedos y se desempañen valerosamente sometidos a intensa presión y arriesgando su vida es una prueba de las habilidades de liderazgo de cualquiera". Mientras estaba en Vietnam, vi a hombres que hicieron cosas horribles, pero también vi a hombres que desempeñaron hazañas de valor que nunca olvidaré. Uno de mis comandantes en jefe decía: "Dentro de cada soldado hay un héroe. Es tarea del líder sacar al héroe que vive en cada uno de nosotros". Hoy en día, en mis negocios, uso muchas de las habilidades de liderazgo que aprendí en combate. En combate, no dábamos órdenes a los jóvenes y esperábamos que las siguieran ciegamente. En combate, aprendimos a pedirles a los jóvenes que fueran héroes y esa habilidad funciona en los negocios al igual que en combate.

Desarrolla tus propias habilidades de liderazgo

No tienes que ir a la guerra para desarrollar tus habilidades de liderazgo. Lo único que tienes que hacer es asumir los retos de los que otros huyen. La mayoría hemos escuchado el dicho que dice: "Nunca te ofrezcas como voluntario para nada". Para mí, ése es el credo de una persona que va hacia atrás en la vida. Mi padre rico decía con frecuencia: "Los líderes asumen retos que otros temen". También decía: "El tamaño del líder se mide con el tamaño de la tarea que asume". Dwight Eisenhower es famoso porque asumió el mando el día del desembarco en Normandía y la campaña europea durante la

Segunda Guerra Mundial. John Kennedy asumió la tarea de poner a un hombre en la luna. Los líderes buscan retos de los que otros se alejan. Demasiadas personas nunca desarrollan sus habilidades de liderazgo simplemente porque convierten en hábito el alejarse de los retos que se colocan frente a ellos. Convierten en hábito el *nunca ofrecerse como voluntarios*.

Todo negocio, toda iglesia, toda caridad, toda comunidad necesita más líderes. Cada organización te da la oportunidad de ofrecerte y ser responsable. Cada oportunidad te da una oportunidad de aprender esas invaluable habilidades de liderazgo que se requieran en el mundo empresarial.

Muchas personas no están calificadas para participar en el juego más rico del mundo, el juego de crear negocios, simplemente porque no logran obtener las habilidades de liderazgo.

Si te ofreces para hacerte cargo de la sencilla cena de tu iglesia, te estás ofreciendo para obtener más habilidades de liderazgo. Aunque nadie se ofrezca como voluntario para hacerlo contigo, aprenderás algo importante. Aprenderás cómo llegarle y cómo hablarle al héroe que se encuentra dentro de todos y cada uno de nosotros. Si aprendes a hacerlo, la siguiente tarea de liderazgo que realices será más sencilla, más exitosa y aprenderás más sobre liderazgo. Si no desarrollas tus habilidades de liderazgo, es probable que las posibilidades de que crees un negocio y de que participes en el juego más rico de todos no se desarrollen nunca. He conocido demasiadas personas inteligentes con excelentes ideas de negocios, pero que simplemente carecen de habilidades de liderazgo, la habilidad que se requiere para crear un equipo de negocios y para hacer que ese equipo convierta sus ideas en millones, quizá miles de millones de dólares. En el juego más rico del mundo, el liderazgo es la clave, porque se necesita a un líder, para convertir en un equipo a los individuos.

Lecturas sugeridas

Hay varios libros que he leído que pueden ayudar al desarrollo empresarial de una persona. Son los siguientes:

1. *The Monk and the Riddle {El monje y el acertijo}* de Randy Komisar (Harvard Business School Press). Este libro me lo regaló mi amigo Tom, mi corredor de bolsa. Tom es un excelente negociante de opciones pero es mejor para elegir pequeñas compañías que están empezando e invertir en ellas a medida que se hacen cada vez más grandes. Él me dio este libro en el momento en que estaba listo para vender una de mis compañías y seguir adelante. Después de leer el libro, me quedé con la compañía y comencé a construirla en lugar de venderla. Es un excelente libro sobre los grandes acertijos de la vida.
2. *First, Break All the Rules {Primero, rompe todas las reglas}* de Marcus Buckingham y Curt Coffman (Simón and Schuster). Es un libro excelente para cualquiera que maneje o sea líder de un grupo de personas. Este libro está basado en entrevistas a profundidad realizadas por la Organización Gallup a más de 80 000 gerentes de más de 400 compañías. En la Era Industrial, manejar personas era como pastorear ovejas. Hoy en día, en la Era de la Información, manejar personas es como pastorear gatos. Esto significa que actualmente cada persona necesita ser tratada como un individuo en lugar de como parte de un grupo. Este libro proporciona excelentes reflexiones sobre cómo lidiar con diferentes tipos de personas que van en diferentes direcciones y convertirlas en un equipo.
3. *Emotional Branding {Marcas emocionales}* de Daryl Travis (Prima Publishing). ¿Qué es el valor de una marca? Hace poco

leía que la planta, el equipo y otros activos de capital de Coca Cola valían aproximadamente ocho mil millones de dólares, mientras que la marca vale 80 mil millones.

Uno de los beneficios menos conocidos de invertir el tiempo necesario para crear un negocio es el beneficio de crear también una marca. En el mundo de competencia global cada vez mayor, entre mejor seas para crear un negocio así como para crear una marca, más rico te volverás.

Imagina por un momento el poder que IBM tiene sobre X Computadoras. X puede tener una mejor computadora, pero IBM tiene una mejor marca. Nosotros en richdad.com nos damos cuenta de que nuestro valor va mucho más allá de nuestros libros, juegos y demás productos. Estamos muy conscientes de crear una marca mundial así como de crear un negocio.

4. *Protecting Your #1 Asset {Protegiendo tu activo #1}* de Michael Lechter (Warner Books). Este libro pertenece a la serie de libros de los Asesores de Padre Rico. Michael Lechter es mi abogado. También es el esposo de mi socia de negocios y coautora, Sharon Lechter. Michael es uno de los abogados más importantes en cuanto a propiedad intelectual como marcas, marcas registradas y patentes. Como podrás darte cuenta a partir del ejemplo de Coca Cola, una marca o una idea pueden valer millones de dólares.

Quienes tienen en la cabeza una idea millonaria para un negocio o un producto no deben dejar de leer este libro. Tu activo número uno en la Era de la Información son tus ideas. Antes de divulgarlas, es importante que leas este libro. Los honorarios de Michael son altos, de modo que este libro es una ganga en información invaluable.

5. *SalesDogs (Vendedores perros)* de Blair Singer (Warner Books). Este libro también pertenece a la serie de libros de los Asesores de Padre Rico. Blair Singer ha sido uno de mis mejores amigos por más de veinte años. Blair y yo comenzamos juntos como vendedores peinando las calles de Hawai, buscando negocios.

Uno de los procesos educativos más importantes por los que pasé fue en primer lugar aprender a vender y en segundo aprender a manejar un equipo de más de 350 vendedores, esparcidos por Estados Unidos y Canadá. Era un trabajo duro pero aprendí mucho en el proceso. Comencé siendo un terrible vendedor y un terrible gerente de ventas. El proceso de aprender cómo ser un buen vendedor y un buen gerente de ventas fue invaluable aunque a veces fue doloroso.

El libro de Blair es esencial para cualquiera que quiera mejorar sus habilidades de ventas personales, una habilidad esencial para cualquiera que trabaje con gente y necesite dirigirla. Este libro también es importante para gerentes de ventas, porque aprender cómo manejar a un equipo de vendedores es una tarea en sí misma. Si el manejo de gente actualmente es como manejar gatos, manejar a un equipo de ventas es como manejar a un equipo de perros, perros con diferentes ladridos y diferentes hábitos. Por esa razón el libro se titula *Vendedores perros* porque una sala llena de vendedores en realidad es como una perrera, más que una oficina. Este libro ofrece reflexiones muy importantes sobre administración y negocios, envueltas en una visión humorística de los diferentes perros que constituyen un equipo de ventas.

Vendedores perros es un libro importante para cualquiera que quiera mejorar su habilidad de negocios número uno,

que es la habilidad de ser capaz de vender una idea a otras personas. En mi vida, he conocido a muchas personas inteligentes que luchaban financieramente simplemente porque no podían vender ni manejar a otras personas.

Un tip de la Infantería de Marina

Cuando recién me habían nombrado teniente de Marina en Vietnam, un comandante en jefe me dio el siguiente diagrama:

Misión
Equipo
Individuo

Dijo: "La mayor prioridad es la misión. El individuo es lo último".

Después de regresar de Vietnam, con frecuencia vi a más personas con un rango de prioridades diferente. Fin los negocios y en el mundo civil, con frecuencia veo gente que tiene una lista con el siguiente rango de prioridades:

Individuo
Equipo
Misión

En otras palabras, ellos están primero, su grupo en segundo lugar y la misión completa del negocio o la organización se encuentra al último, si es que se aparece.

En Vietnam, mi comandante en jefe explicó que, como oficiales subalternos, nuestro trabajo consistía en proteger la misión y el equipo de las traiciones de los individuos. En otras

palabras, nos entrenaron para *deshacernos*, de una u otra forma, de cualquiera dentro de nuestras filas que pensara en sí mismo primero y que, al hacerlo, pusiera en riesgo al equipo y a la misión. Aprender y practicar eso en combate afectó mucho mi forma de ser líder en los negocios.

Para quienes vieron la película de Steven Spielberg, *Rescatando al soldado Ryan*, en mi opinión la película más realista que he visto sobre la guerra, hay una gran moraleja en la película. En ella, Tom Hanks, un maestro de escuela que se convirtió en teniente del ejército, no pudo dispararle a un prisionero alemán. Para mí, ése fue el punto fundamental de la película... y también una de sus grandes moralejas. Como Tom Hanks no pudo hacer su trabajo, que en este caso era deshacerse de un individuo, el prisionero alemán, se puso en gran riesgo a sí mismo, a su equipo y a la misión del equipo. Al final, no sólo muchos de sus hombres fueron asesinados debido a su incapacidad de matar al prisionero alemán, sino que la misión casi fracasa y al final Tom Hanks es asesinado por el hombre a quien él no pudo matar.

Es una suerte que la mayoría de las personas nunca tendrán que enfrentar los horrores de la guerra ni algunas de las difíciles decisiones que te rompen el corazón que con frecuencia hay que tomar. No obstante, todos enfrentamos decisiones difíciles en nuestra vida personal y en nuestra vida de negocios. Algunos ejemplos son los siguientes:

1. La otra noche en una fiesta en casa de un amigo uno de los invitados se emborrachó mucho. Cuando se puso de pie para irse, el anfitrión le pidió que le entregara las llaves del coche y se ofreció a llamar a un taxi. El invitado se alteró mucho, negando que estaba demasiado borracho para manejar. Se dio una escena desagradable y el anfitrión persistió, al final

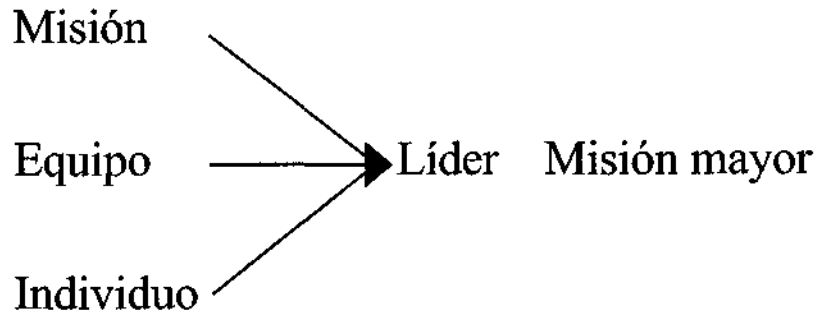
luchando contra el huésped en el piso y quitándole las llaves por la fuerza. Llamaron un taxi y mandaron a casa al invitado, seguro, pero muy alterado. El invitado y el anfitrión no se han hablado desde entonces. Para empeorar todavía las cosas, algunos de los demás invitados piensan que el anfitrión reaccionó de manera exagerada y ellos también han decidido no hablarle. Personalmente, pienso que el anfitrión fue muy valiente e hizo lo mejor que pudo hacer en ese momento. ¿Podía haber manejado las cosas de manera diferente? Claro. Pero hizo lo que pensaba que era mejor en ese momento. Eso es lo que hacen los líderes, incluso si lo que tienen que hacer no es lo mejor.

2. Hace años, mi padre rico descubrió que uno de sus gerentes más importantes estaba teniendo una aventura con una de las secretarías de su compañía. De inmediato, llamó al hombre y le pidió que se fuera. También le pidió que se fuera a la secretaria. Cuando le pregunté por qué, simplemente dijo: "Los dos están casados y tienen hijos. Cualquiera capaz de engañar a su cónyuge y a sus hijos es alguien que engañaría a cualquiera". No estoy diciendo que mi padre rico haya hecho lo correcto, pero, de nuevo, hizo lo que pensaba que era lo mejor en ese momento. Aunque ambos empleados eran muy importantes para él, sintió que sus acciones no estaban en el nivel de los valores que él quería para su compañía. Decía: "Cuando tomo una decisión, todos los demás saben en dónde están parados".

Las dos historias son ejemplos de liderazgo. Se ha dicho que "los líderes hacen las cosas correctas y los gerentes hacen las cosas de manera correcta". Mi padre rico estaba de acuerdo con esa afirmación. Decía: "El liderazgo no es un concurso de popularidad. Los líderes inspiran a otros para ser líderes".

Una lección final de Vietnam

Al final de su plática con los oficiales subalternos, mi comandante en jefe añadió las siguientes palabras a su plática y a su diagrama:



El comandante en jefe dijo después: "Un líder es responsable con la misión, con el equipo y con los individuos. Pero, como puedes ver, un buen líder también debe ser un buen seguidor... dándose cuenta de que la misión de su equipo es importante porque es parte de una misión más grande y que responde a una llamada mayor".

Mi padre rico decía: "Una honda es sólo una honda. Cuando David se ofreció a encargarse de Goliat, las mayores fuerzas del mundo se ofrecieron con él". También decía: "Siempre recuerda que el juego más rico del mundo es sólo un juego con una misión y una llamada mayor".

Así que, para cerrar, te dejo con este pensamiento. Todos los días sin excepción, nacen nuevos Goliats y nuevos Goliats se ofrecen. Lo que necesita el mundo son Davides cada vez más poderosos, armados con tan sólo una honda, pero respaldados por las fuerzas más poderosas del mundo. Sin importar si eliges jugar el juego más rico del mundo o no, sólo debes saber que tú también puedes tener acceso al poder de la honda de

David. Lo único que tienes que saber es quién es tu Goliat y luego encontrar el valor para dar un paso adelante con valentía. En el momento en que lo haces, empiezas a jugar el juego más rico del mundo, un juego en donde las recompensas son mucho más importantes que el dinero. Cuando das un paso adelante tomas el poder que estaba detrás de la honda de David. Cuando encuentres ese poder, tu vida nunca volverá a ser la misma. Como decían en *La guerra de las galaxias*, la versión moderna de David y Goliat: "Que la fuerza esté contigo". Esa fuerza invisible es el mayor apalancamiento de todos y está disponible para todos nosotros. Lo único que tienes que hacer es dar un paso adelante y asumir algo mayor que tú mismo.

La conclusión de este libro es sobre las recompensas de construir o adquirir activos que trabajen duro para que tú no tengas que hacerlo.