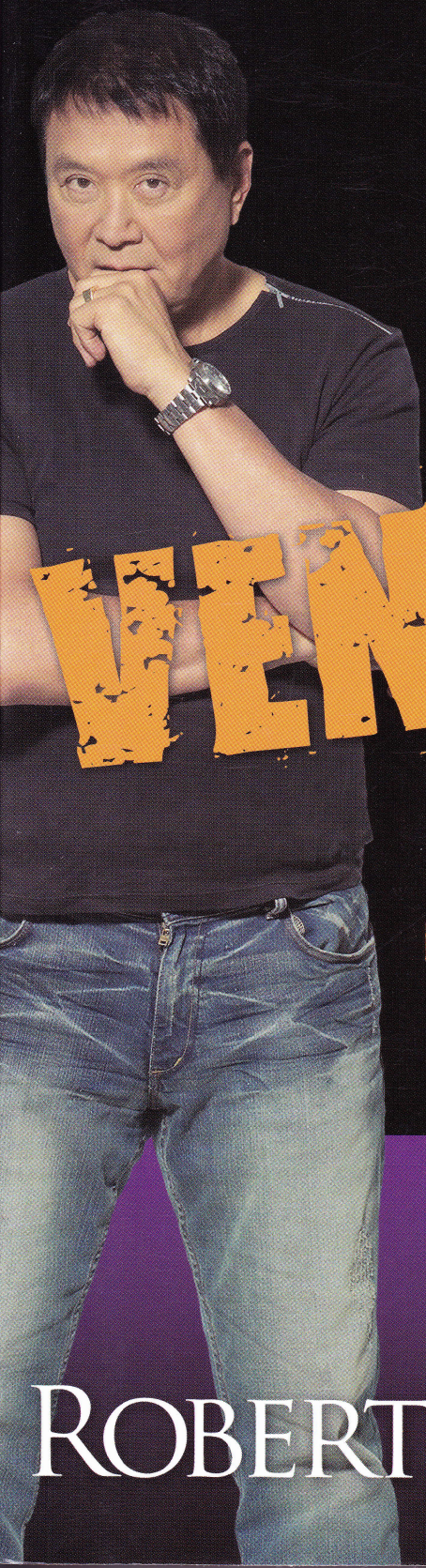


DEL AUTOR DEL BEST SELLER MUNDIAL *PADRE RICO PADRE POBRE*



La
VENTAJA
del ganador

**EL PODER DE LA EDUCACIÓN
FINANCIERA**

LO QUE LAS ESCUELAS
JAMÁS TE ENSEÑARÁN
ACERCA DEL DINERO

ROBERT T. KIYOSAKI

LA VENTAJA
DEL
GANADOR:

EL PODER DE LA
EDUCACIÓN FINANCIERA

LO QUE JAMÁS TE ENSEÑARÁN
EN LA ESCUELA ACERCA DEL DINERO

ROBERT T. KIYOSAKI

AGUILAR

Título original: *Unfair advantage. The Power of Financial Education*

Copyright © 2011, Robert T. Kiyosaki

Publicado originalmente por Plata Publishing, LLC

AGUILAR

De esta edición:

D. R. © Santillana Ediciones Generales, S.A. de C.V., 2012.

Av. Río Mixcoac 274, Col. Acacias.

México, 03240, D.F. Teléfono (55) 54 20 75 30

www.editorialaguilar.com

Primera edición: febrero de 2012.

ISBN: 978-607-11-1449-5

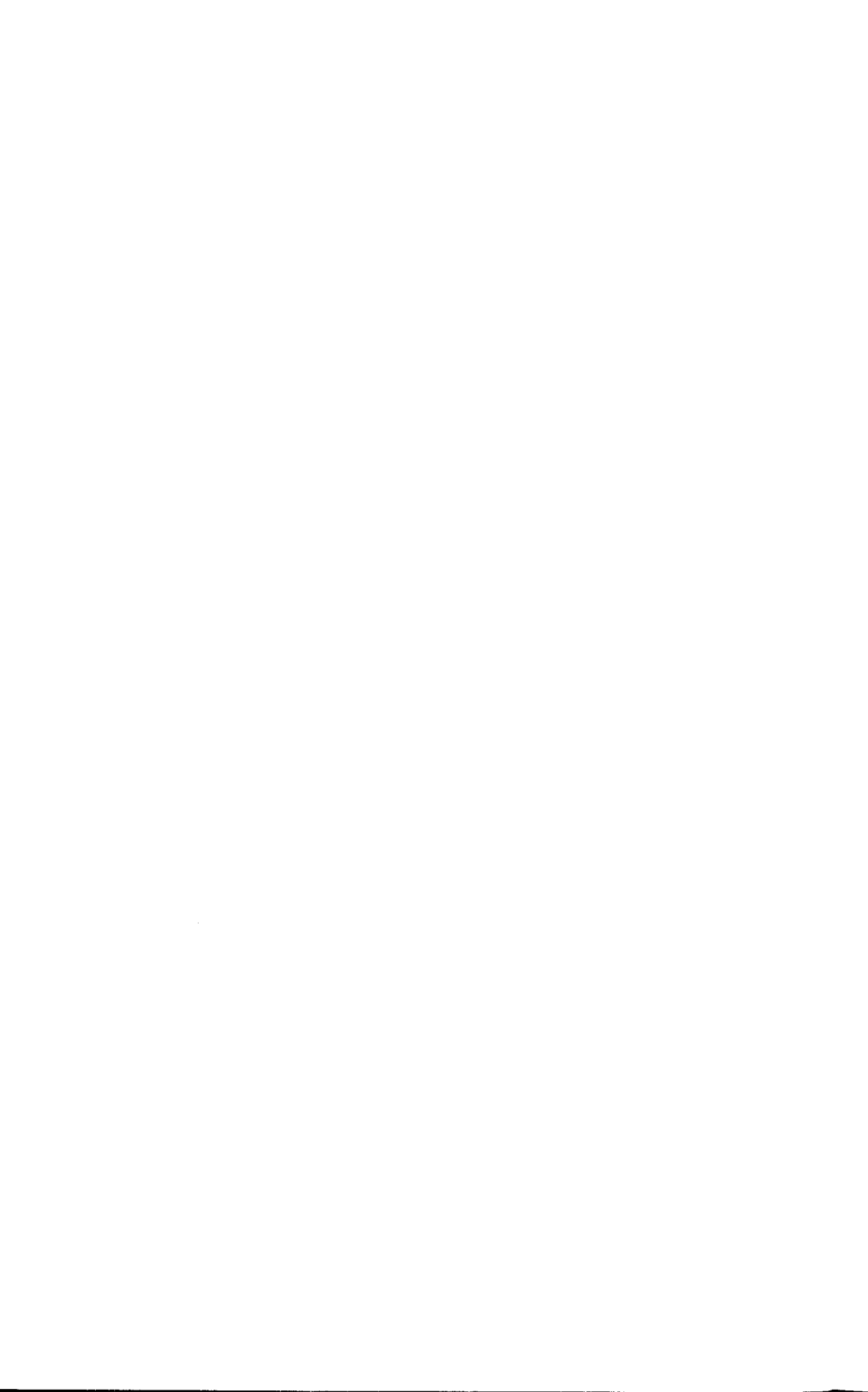
Traducción: Alejandra Ramos

La cubierta es una adaptación de la edición original.

Impreso en México

Todos los derechos reservados. Esta publicación no puede ser reproducida, ni en todo ni en parte, ni registrada o transmitida por un sistema de recuperación de información, en ninguna forma ni por ningún medio, sea mecánico, fotoquímico, electrónico, magnético, electroóptico, por fotocopia o cualquier otro, sin el permiso previo, por escrito, de la editorial.

*Este libro está dedicado a quienes dan un paso
al frente y se convierten en parte de la solución.*



CONTENIDO

Mensaje de Robert

No es agradable 11

Introducción

¿Cómo atrapas a un mono? 15

CAPÍTULO UNO

La ventaja del ganador #1: CONOCIMIENTO..... 39

CAPÍTULO DOS

La ventaja del ganador #2: IMPUESTOS 79

CAPÍTULO TRES

La ventaja del ganador #3: DEUDA..... 115

CAPÍTULO CUATRO

La ventaja del ganador #4: RIESGO..... 153

CAPÍTULO CINCO

La ventaja del ganador #5: COMPENSACIÓN 207

CONCLUSIÓN

En defensa del capitalismo..... 235

ROI. RETORNO O REEMBOLSO EXTREMO

SOBRE INVERSIÓN 247

EPÍLOGO

“Detestaba la escuela,
pero me encanta aprender”..... 251

Los tiempos están cambiando 255

SECCIÓN ESPECIAL

Los cinco niveles de los inversionistas 257

SECCIÓN EXTRA

Preguntas más frecuentes 285

Mi misión... y tu misión 329

UNA ÚLTIMA REFLEXIÓN SOBRE LA EDUCACIÓN 331

Acerca del autor 333

Mensaje de Robert

No es agradable

Antes de compartir contigo nuestro éxito financiero, reflexioné mucho. Los tiempos son difíciles y sé que hay millones de personas que perdieron sus empleos, hogares y negocios. También sé que, en la mayoría de las situaciones, no resulta muy cortés tocar el tema del éxito financiero. El alardeo nunca es agradable, en especial cuando se trata de dinero.

No obstante, decidí escribir acerca de inversiones en la vida real porque quiero que comprendas cómo obtuvimos nosotros nuestra educación financiera, cómo la aprovechamos y por qué considero que en esta economía en declive, la ventaja del ganador es una ventaja extrema. No escribo para alardear, lo hago para motivar a la gente a que aprenda, estudie, practique y, posiblemente, adquiera otra visión del mundo. Es el año 2011 y hay mucho dinero por ahí volando. Hay billones de dólares en busca de hogar debido a que los gobiernos no dejan de imprimir enormes cantidades de dinero falso, también conocido como divisa *fiat* o dinero por decreto. Los gobiernos no quieren que el mundo caiga en una depresión y, por eso, imprimen dinero de juguete. Ésa es la razón por la que los precios del oro y la plata suben, en tanto que los ahorradores continúan perdiendo.

El problema radica en que el dinero de juguete sólo está en manos de un reducido grupo de personas. Es por ello que los ricos se hacen más ricos y las clases media y baja, cada vez son más pobres; asimismo, la economía empeora y las dificultades van en aumento.

De acuerdo con el Buró de Censo de los Estados Unidos, en septiembre de 2010 la pobreza en nuestro país aumentó a casi 15 por ciento de la población. Eso significa que cuatro millones de personas dejaron de pertenecer a la clase media y se convirtieron en gente pobre, tal y como Donald Trump y yo predijimos en nuestro libro *Queremos que seas rico*. Se trata de un problema serio porque nuestra economía está muy enferma.

Bajo el riesgo de sonar petulante, decidí escribir un libro acerca de las inversiones en la vida real porque creo que tampoco es honesto saber algo y no compartirlo, algo que llamo avaricia. También escribo porque creo que, si deseamos que la economía mundial se recupere de verdad, necesitamos una genuina educación financiera. Y a fin de cuentas, escribo este libro porque creo que es mejor enseñarle a la gente a pescar, en lugar de regalarle pescado.

A handwritten signature in black ink, appearing to read 'Robert T. Kiyosaki', written in a cursive style.

Robert T. Kiyosaki

Mi padre rico dijo:
“Escoge a tus maestros con cuidado.”



INTRODUCCIÓN

¿Cómo atrapas a un mono?

Durante miles de años los nativos de África y Asia han utilizado la siguiente técnica para atrapar monos: el cazador busca un árbol que tenga un agujero en el tronco y coloca frutas o nueces en el interior. El mono se acerca, mete el puño en el hueco y recoge el alimento. Como el puño está aferrado a la carnada, el mono no puede sacarlo del tronco y, por lo tanto, se queda atrapado. En lugar de soltar la fruta o las nueces, se retuerce, jala y tira, negándose a soltar su comida. El nativo regresa y mata o captura al mono con toda calma.

Los humanos somos similares a los monos, sólo que, en lugar de aferrarnos a fruta y nueces, lo hacemos a un empleo seguro, a bienes materiales y dinero. Al igual que los monos atrapados, cuando la gente no cuenta con educación financiera, se reduce a recibir su salario y pasa el resto de su vida esclavizada a un patrón o pagándole impuestos al gobierno.

Cuando comenzó la crisis financiera global en 2007, muchas personas se aferraron todavía más a sus empleos con la esperanza

de no ser despedidas en los recortes. Otros millones se afianzaron con fuerza a sus hogares, aunque sabían bien que no podían pagar la hipoteca. La mayoría dejó de gastar y empezó a ahorrar más a pesar de que el gobierno federal estaba imprimiendo billones de dólares, destruyendo así el poder adquisitivo y el ahorro. Los trabajadores aportaron mucho más dinero a sus planes de retiro sin tomar en cuenta que la bolsa de valores acababa de colapsar, arrastrando con ella sus ganancias previas. Asimismo, las inscripciones en las escuelas entraron en auge porque mucha gente regresó a estudiar y olvidó que el desempleo se había disparado.

LA MAYORÍA DE LA GENTE NO SABE QUÉ HACER

Cuando llegó 2010 la gente estaba consciente de que había una crisis financiera global. Por desgracia nadie sabía qué hacer al respecto. En lugar de relajarse y soltar lo que tenían, muchas personas se aferraron más, rezaron para que la crisis terminara y para que sus líderes políticos resolvieran el problema y regresaran los días felices.

Por otra parte, hubo quienes sabían que tendrían que realizar cambios. El problema fue que, como carecían de una sólida educación financiera, no supieron con exactitud qué era lo que tenían que modificar.

UNA DÉCADA DE CRISIS

La década que va de 2010 a 2020, será la más volátil en la historia y la que más modificará al mundo.

Por desgracia, quienes se aferren a las reliquias del pasado (como un empleo seguro, ahorros, una casa y los planes de retiro), serán los más afectados por la tormenta financiera que se avecina. Esta afirmación la puedo hacer con mucha certeza por las siguientes razones:

1. Es el fin de la Era Industrial.

La Era Industrial comenzó en 1500 y terminó en el año 2000, aproximadamente.

En 1945, al final de la Segunda Guerra Mundial, Estados Unidos era la nación más poderosa del mundo, el más grande de todos los imperios que aún subsistían de la Era Industrial.

En la Era Industrial los países que poseían tecnología industrial, fábricas, escuelas grandes y armas, eran los que gobernaban el mundo.

En la Era Industrial, las empresas de los ramos automotriz, aéreo, de medios (radio y televisión) y de fabricación de armas dominaron el mundo de los negocios.

En la Era Industrial un trabajador podía conseguir un empleo muy bien pagado que durara toda la vida, así como protección sindical y una pensión de retiro vitalicia.

La educación financiera no era importante en la Era Industrial.

En 1989 nació la World Wide Web (Banda Ancha Mundial). Con eso terminó la Era Industrial y dio comienzo la Era de la Información.

En la próxima década, la tecnología reemplazará más empleos y las fábricas serán desmanteladas, transportadas y reconstruidas en países con salarios más bajos. La noción de un empleo bien pagado de por vida y una pensión vitalicia, se tornará obsoleta.

Estados Unidos es hoy en día la nación más endeudada de la historia y se ha convertido en un país que ya no puede costear programas como Seguridad Social y Medicare.

En la Era de la Información las pensiones vitalicias y los empleos seguros no están garantizados y, por lo tanto, la educación financiera resulta esencial.

Por desgracia, así como el mono con el puño atrapado en el tronco, millones de trabajadores se aferran a ideas de la Era Industrial como recibir una educación formal, buscar un empleo seguro, salarios constantes, prestaciones médicas, retiro temprano y ayuda permanente del gobierno.

En este libro aprenderás cuál es el tipo de educación que te puede preparar mejor para la Era de la Información.

2. Las reglas del dinero cambiaron en 1971.

En 1971 el presidente Nixon sacó al dólar estadounidense del patrón oro y en ese momento cambiaron las reglas del dinero.

En 1971 el dólar estadounidense dejó de ser dinero y se convirtió en un instrumento de deuda. A partir de ese año los ahorradores se convirtieron en perdedores.

De 1971 a la fecha, el dólar estadounidense ha perdido 95 por ciento de su poder adquisitivo, pero no requerirá otros cuarenta años para perder el cinco por ciento restante.

De manera trágica, así como el mono permanece con el puño cerrado en el hueco del árbol, millones de personas continúan aferradas a los ahorros que tienen en el banco.

En este libro descubrirás por qué ahorrar dinero es una tontería y conocerás las otras opciones que existen.

Los bancos pueden imprimir dinero, y tú... ¿por qué no? Con este libro aprenderás a hacerlo, pero requerirás de educación financiera.

3. A partir de 1971 se incrementó el tamaño de los rescates financieros.

Para el año 2010 la mayoría de la gente ya estaba consciente del desastre *subprime* y del gasto de billones de dólares en el que se incurrió para llevar a cabo los rescates bancarios en todo el mundo.

En la actualidad muchas personas están enojadas porque los gobiernos rescataron a los adinerados dueños de los bancos y luego les pasaron la factura a los contribuyentes.

Por desgracia muy pocas personas saben que los rescates se han llevado a cabo durante años y que sus dimensiones sólo se han incrementado desde 1971. En la década de los ochenta el costo de los rescates bancarios rondaba los millones de dólares, pero para los noventa, se hablaba de miles de millones. A partir de 2007 los rescates se hicieron internacionales y, ahora, se miden en billones de dólares.

Por desgracia, debido a la falta de educación financiera, mucha gente cree que la deuda es algo malo. De la misma manera que lo hace el mono, esas personas se aferran a su dinero y hacen todo lo posible para no tener deudas.

La mayoría de la gente que carece de educación financiera cree que la deuda es algo negativo. De hecho lo es, pero sólo si no sabes cómo aprovecharla para volverte más próspero.

En este libro descubrirás cómo los banqueros y la gente que posee educación financiera, se vuelven más ricos porque aprovechan la deuda.

4. La inflación va en aumento.

El 4 de enero de 2000, una onza de oro costaba 282 dólares.

Diez años después, el 30 de diciembre de 2010, esa misma onza de oro costaba 1 405.

En comparación con el oro, el dólar estadounidense ha perdido 398 por ciento de su valor en la última década.

El 4 de enero de 2000, el barril de petróleo costaba 25 dólares. Para el 31 de diciembre de 2010, había llegado a 91 dólares.

El precio del petróleo se incrementó 264 por ciento en diez años. A pesar de eso, el gobierno continúa asegurando que no hay inflación.

Cualquier persona inteligente se preguntaría:

- ¿Cuánto va a costar la onza de oro a finales de la próxima década?, ¿para el 31 de diciembre de 2020?
- ¿Cuánto costará un litro de gasolina en 2020?
- ¿Cuánto costarán los alimentos en los próximos diez años?

La mayoría de los monos no se hace este tipo de preguntas. En lugar de eso vuelven a la escuela, trabajan más duro, pagan más impuestos, pagan precios más altos, se esfuerzan por vivir debajo de sus posibilidades y... ahorran, ahorran, ahorran.

Como podrás darte cuenta, debiste invertir en oro en el año 2000, cuando la onza sólo costaba 273 dólares. Con este libro

aprenderás a invertir antes de que el estruendoso ganado entre corriendo al mercado.

También aprenderás a predecir el futuro y a reducir el riesgo de resultar afectado por los cambios que se avecinan.

5. Veo más gente pobre.

En la próxima década, entre los años 2010 y 2020, se incrementará la brecha entre tener y no tener. Mucha gente que hoy pertenece a la clase media se volverá pobre en los próximos diez años. En otras palabras, habrá más pobres en naciones ricas del primer mundo como Estados Unidos, Inglaterra, Francia y Japón.

Cuando los gobiernos tomaron la decisión de rescatar a los propietarios de los bancos, eligieron proteger a los ricos a costa de los pobres y de la clase media. En la próxima década los ricos acumularán más dinero y los pobres y la clase media perderán poder adquisitivo debido a los impuestos y la inflación.

A continuación se presentan sucesos que harán que la próxima década sea más difícil para quienes tienen una educación financiera limitada:

- Los *baby-boomers* se jubilarán. Tan sólo en Estados Unidos, hay 78 millones de *baby-boomers*. Se estima que 52 por ciento de ellos no tiene suficientes ahorros para el retiro ni inversiones para sobrevivir. Seguridad Social y Medicare están en bancarrota; así que, para financiar estos programas se requerirá que las generaciones nacidas después de 1964 paguen más impuestos.
- Se perderá una cantidad mayor de empleos. Los gobiernos nacionales, estatales, locales y de las ciudades, no tienen suficientes fondos. Muchos de ellos están técnicamente en bancarrota.
- De 2007 a 2010 la mayoría de los empleos perdidos formaban parte del sector privado, corporaciones de gran tamaño y negocios pequeños.

- Los próximos empleos que se perderán serán los del sector público. Millones de empleos en el gobierno se perderán en la siguiente década.

Lo anterior significa que se pagarán impuestos más altos, habrá menos servicios y, por supuesto, más desempleo.

Por ejemplo, Camden, Nueva Jersey, *la segunda ciudad más peligrosa de los Estados Unidos*, recortó su fuerza policiaca 50 por ciento en enero de 2011. La ciudad también redujo el número de bomberos y trabajadores del gobierno.

¿Quién deseará vivir en Camden si se incrementan el crimen y las pérdidas por incendios? ¿Qué impacto tiene la pérdida de servicios gubernamentales en el valor de los bienes inmuebles?

A pesar del creciente desempleo y de la pérdida de trabajos que solían representar seguridad, la gente se sigue comportando como los monos que se aferran a su fruta y nueces, y regresa a estudiar con el objetivo de entrenarse para conseguir un nuevo empleo, un mejor salario, prestaciones y un buen plan pensionario.

Este libro te ofrece algunas nuevas ideas sobre el tipo de educación que te preparará mejor para enfrentar el futuro.

Estados Unidos tenía una deuda de 14 billones de dólares en 2010. Según datos del Centro Nacional de Análisis Político (National Center for Policy Analysis), al añadir a esa cuenta las deudas generadas por Seguridad Social y Medicare, Estados Unidos debe en realidad 107 billones. Lo anterior significa que el país está en bancarrota.

Estados Unidos tiene básicamente tres opciones:

1. Dejar de pagar las deudas, es decir, declararnos en bancarrota. Esta opción afectaría a la economía mundial.
2. Recortar el gasto, subir los impuestos y pagar las deudas. Esta opción afectaría a la economía mundial.
3. Imprimir más dinero, matar al dólar y pagar las deudas con dinero falsificado. Esta opción afectaría a la economía mundial.

Al igual que el mono con el puño atorado en el tronco, la persona común y corriente no tiene idea de lo que sucede con el dólar estadounidense ni con la economía mundial. Lo único que le interesa es generar suficiente dinero para comer y tener un techo.

Como el mono que se aferra a lo que tiene, el ciudadano promedio en verdad cree que el dinero que posee es legítimo. El elector común y corriente tiene la idea de que los políticos a los que elige pueden resolver la crisis financiera mundial. Sin embargo, muy poca gente se da cuenta de que este problema sobrepasa a cualquier líder y a cualquier país.

En este libro descubrirás que las reglas del dinero han cambiado en la Era de la Información y aprenderás a adaptarte a los nuevos lineamientos globales.

En 1972, el presidente Nixon le abrió la puerta a China. Actualmente China está dejando de ser un país de pobreza extrema y está en franca carrera para convertirse en la próxima superpotencia.

El crecimiento económico de este país continuará durante toda la década siguiente. Sin embargo, China también se tornará una nación inestable debido a la inflación contra la que lucha, a su intención de ubicarse en la pelea por el poder político mundial, y a la presión que ejerce para que se cree una reserva internacional de divisas ajena al dólar estadounidense. Además, su crecimiento económico provocará problemas internos debido a que la brecha que divide a los pobres de los ricos continúa en aumento. La inestabilidad de China dará origen a olas financieras, así como a auges y descabros económicos que tendrán un impacto en todo el mundo.

Como la mayoría de los monos, la persona típica puede ver los árboles pero no el bosque. Es posible, sin embargo, que la situación de los estadounidenses sea aún peor porque, a pesar de que viven en una pecera a la que todo el mundo observa, ellos no son capaces de mirar más allá de su entorno de cristal.

Con este libro aprenderás a pensar, actuar y a hacer negocios de manera global. En este momento existe una oportunidad de

dimensiones mundiales, pero definitivamente no es para quienes sólo piensan en el árbol al que están atados.

LA DÉCADA MÁS EMOCIONANTE DE LA HISTORIA

Los siguientes nueve años, es decir, la década de 2010 a 2020, será la más emocionante de la historia porque marcará el fin del imperio norteamericano. Se descubrirá que el dólar estadounidense es un fraude y surgirá una nueva economía mundial. El mundo sin fronteras que subsistirá gracias a tecnologías de bajo costo, también alentará al genio de la gente y pondrá al descubierto la desproporcionada ignorancia que regía la antigua economía mundial.

Estos diez años serán los mejores para personas con educación financiera, preparadas, flexibles y adaptables.

Pero para quienes esperan que los buenos tiempos del pasado regresen, esta década será la peor de su vida.

ATRAPADO EN LA ESCUELA

La clave para enfrentar al nuevo mundo es la educación. El problema, sin embargo, es que el sistema escolar actual está sumergido en las arenas movedizas de la Era Industrial.

En la Era de la Información lo más importante que puede tener una persona es su educación y un aprendizaje permanente durante toda la vida. Por desgracia, el solo hecho de asistir a la escuela no te preparará en el aspecto financiero para la rápida manera en que el mundo se está expandiendo y evolucionando. Dicho llanamente, los cambios en las escuelas son demasiado lentos en comparación con las vertiginosas transformaciones del mundo.

En la Era Industrial sólo se necesitaban dos tipos de educación para lograr el éxito:

- Educación académica: la capacidad de leer, escribir y resolver problemas matemáticos sencillos.
- Educación profesional: la educación para ganar dinero y ser un integrante productivo de la sociedad. Por ejemplo, los médicos asisten a las escuelas de Medicina; los abogados, a las de

Derecho; los pilotos, a las de vuelo; los chefs a las de gastronomía, etcétera.

En la Era de la Información necesitamos los siguientes tres tipos de educación:

- Académica
- Profesional
- Financiera

Entonces surge la siguiente pregunta: ¿Por qué las escuelas no ofrecen ningún tipo de educación financiera?

La respuesta es: porque los humanos prefieren usar las escuelas para atrapar y entrenar a sus monos.

Si una persona cuenta con educación financiera sólida, no tendrá que aferrarse con tanta fuerza a un trabajo seguro, al cheque de nómina y a la pensión. Si esa misma persona conoce las leyes fiscales, no pagará impuestos innecesarios. Si entiende el sistema bancario, no ahorrará dinero en sus instituciones. En lugar de pensar que su casa es un activo, sabrá que, en realidad, es un pasivo. Si entiende la inflación, no tratará de vivir por debajo de sus posibilidades. En lugar de tratar de salir de deudas, aprenderá a usarlas para generar riqueza. Asimismo, sus deseos de tener un retiro cómodo no la orillarán a entregarle sin pensar su dinero a los corredores de Wall Street, asesores financieros ni agentes de bienes raíces.

Lo más importante es que esa persona también se cuestione por qué va a la escuela, quiénes son sus maestros y adónde la conducirá la educación que está recibiendo.

LA EDUCACIÓN ES UN PROCESO

En 1973 regresé a casa después de la Guerra de Vietnam. Todavía me faltaba cumplir un año de mi contrato militar, pero tenía muchos deseos de saber a dónde me llevaría la vida.

En 1973 también tenía veintiséis años, me había graduado de la universidad con dos licencias profesionales: Tercero al mando en

buques petroleros que navegaban para la Standard Oil Company y piloto aviador para el Cuerpo de Marina de los Estados Unidos. Sin embargo, a pesar de que ambos empleos eran muy bien remunerados, yo no quería volar ni navegar.

Cuando le pedí consejo a mi padre pobre, él me recomendó que siguiera sus pasos, es decir, que volviera a la escuela, estudiara una maestría, un doctorado y, luego, tratara de conseguir un empleo en el gobierno.

El problema fue que en 1973, mi padre, quien contaba con cincuenta y cuatro años, había sido superintendente de educación en el Estado de Hawai y candidato republicano para vicegobernador, pero en ese momento, se encontraba desempleado.

Papá perdió su empleo porque había renunciado a su cargo de superintendente de educación con el objetivo de contender como republicano contra su jefe, un gobernador demócrata. Cuando el juez Samuel King y mi padre perdieron las elecciones, el gobernador le informó a mi padre que jamás volvería a obtener un empleo en el gobierno como castigo por su deslealtad.

A pesar de que papá tenía muchos estudios, no fue capaz de sobrevivir en el mundo real que existía al margen del sistema educativo. Como sabía que nadie le daría un empleo en el gobierno, tomó sus ahorros para el retiro, compró una franquicia de helados, y luego lo perdió todo cuando el negocio falló.

Mi padre me brindó, de muchas formas, una visión del futuro, aunque no del futuro de su generación, sino de la mía.

Cuando me recomendó que siguiera sus pasos, supe que no debería prestarle atención, así que, después de abandonar la casa paterna, manejé hasta Waikikí, a la oficina de mi padre rico, y le pedí que me asesorara.

LA EDUCACIÓN ES MUY IMPORTANTE

Mis dos padres sentían un profundo respeto por la educación, mas no por el mismo tipo de educación.

Una de mis ventajas de ganador es que conozco la diferencia entre las distintas variantes de educación. A continuación encontrarás tres conceptos muy útiles al respecto:

1. La educación es un proceso.

La gente asiste a una escuela en particular y llega a ser algo. Por ejemplo, yo asistí a la escuela de vuelo y llegué a ser piloto.

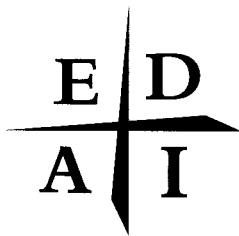
Pero el problema con la educación tradicional es que se trata de un proceso con el que sólo se producen empleados y por ello no resulta raro escuchar: “Ve a la escuela para que después puedas conseguir un buen trabajo”.

Los monos no se preguntan por qué se les quedó atorado el puño en el tronco, de la misma forma que nadie se cuestiona por qué tiene que ir a la escuela para convertirse en empleado y conseguir un trabajo.

Una persona inteligente se preguntaría: ¿Y qué pasa si no quiero ser empleado?

2. Existen cuatro opciones en la educación.

Mi padre rico me explicó el diagrama del cuadrante del flujo de dinero o efectivo, y ésa fue su manera de ofrecerme distintas opciones en cuanto a mi educación y respecto a lo quería ser cuando creciera.



E significa empleado

A significa autoempleado, dueño de negocio pequeño o especialista

D significa dueño de negocio grande más de 500 empleados

I significa inversionista

La educación tradicional prepara a los estudiantes para los cuadrantes E y A. Algunos ejemplos de escuelas que imparten educación para dichos cuadrantes son las de Medicina, Derecho y Ortodoncia.

Resulta muy interesante que los mejores estudiantes de nuestras escuelas de Derecho y Medicina son quienes pagan más impuestos. Esto sucede porque pertenecen al cuadrante A. En lo personal, si fuera un estudiante sobresaliente, me gustaría saber qué necesito hacer para pagar menos impuestos. Estos excesivos pagos fiscales son una de las trampas del cuadrante A.

Cuando un empleado renuncia a su trabajo para abrir un negocio propio, por lo general también termina en el cuadrante A, operando un pequeño negocio demasiado especializado o de servicios: asesoría sobre computadoras o corretaje de bienes raíces, por ejemplo.

Es común que, así como el mono con el puño atrapado en el tronco del árbol, la mayoría de la gente se limita a pensar en los cuadrantes E y A.

Una persona con inteligencia financiera querría saber qué es lo que tiene que aprender para funcionar desde los cuadrantes D e I. En estos cuadrantes se mueve la gente más rica del mundo: La que gana más dinero y paga menos impuestos.

En este libro adquirirás la ventaja del ganador, ya que tendrás acceso a la información que maneja la gente de los cuadrantes D e I, y que desconocen las personas que operan desde E y A.

3. Puedes elegir entre una educación tradicional o una educación innovadora.

Mi padre pobre sólo sentía respeto por la educación tradicional; por eso creía que las calificaciones y la calidad de la escuela en que te graduaras, eran muy relevantes. Él pensaba que esos factores te podían asegurar un buen empleo.

Mi padre rico, por otro lado, respetaba la educación más innovadora. A él no le importaban las calificaciones ni el prestigio de la escuela. Lo único que le interesaba eran las habilidades que podías adquirir, quiénes eran los maestros y qué tan bien preparado estabas para el mundo real de los negocios.

Mi padre rico no valoraba los empleos bien pagados; lo que en realidad le parecía invaluable era llegar a ser empresario y crear la mayor cantidad posible de empleos bien remunerados.

Por eso, cuando aún estaba en el Cuerpo de Marina en 1973, me inscribí en cursos para recibir educación innovadora y aprender a:

1. Usar la deuda para invertir.
2. Desarrollar habilidades como vendedor (porque “ventas son igual a ingreso”).
3. Reducir la cantidad que pagaba de impuestos.

El haber tomado el camino de la educación no tradicional aquel año, me permitió conseguir la mayor ventaja de ganador en mi vida.

A la fecha todavía asisto a clases de educación innovadora porque este tipo de enseñanzas me brindan una ventaja mayor que me coloca, incluso, por encima de los perspicaces jóvenes que asistieron a escuelas caras, obtuvieron buenas calificaciones y llegaron a ser médicos, abogados y ejecutivos bien pagados.

La mayoría de los monos desconoce la diferencia entre comida y comida en una trampa, por eso cae con tanta facilidad.

Una educación financiera sólida les enseña a los estudiantes que hay tres tipos de ingreso:

1. El ingreso que se obtiene de forma ordinaria.
2. El ingreso de portafolio.
3. El ingreso pasivo.

Casi toda la gente de los cuadrantes E y A fue entrenada para trabajar a cambio de el ingreso que se obtiene de forma ordinaria. Por eso caen fácilmente en la trampa, trabajan más que los demás y pagan las mayores cantidades de impuestos.

En este libro descubrirás por qué las personas con inteligencia financiera trabajan para obtener ingresos a través de un portafolio, así como ingresos pasivos no gravables.

LA DIFERENCIA ENTRE LOS MONOS Y LOS HUMANOS

Tal vez sea cruel comparar a los seres humanos con los monos que quedaron atrapados al meter el puño en el tronco, pero estoy tratando de expresar mi idea con precisión: creo que lo verdaderamente cruel es permitir que la gente siga careciendo de educación financiera; que, por pura inocencia siga trabajando demasiado, pague impuestos y ahorre dinero a pesar de que sabe que algo anda muy mal y no tenga ni idea de qué hacer en este periodo de cambio e incertidumbre financiera.

Los humanos y los monos comparten ciertos rasgos. Por ejemplo, el mono cierra el puño y se aferra a sus frutas y nueces. El humano hace lo mismo con las ideas anticuadas.

Creo que todos conocemos las leyes de la física: dos objetos no pueden ocupar el mismo espacio al mismo tiempo. Por ejemplo, no puedes guardar dos coches en un solo cajón de estacionamiento. Sucede lo mismo con las ideas y los pensamientos.

Así como el mono tiene que aflojar el puño para liberarse, los humanos deben desechar las ideas rancias para ser libres.

En este libro encontrarás muchas nociones poco convencionales acerca del dinero y de la razón por la que los ricos siempre siguen prosperando. El objetivo principal de esta obra es brindarte estas nociones y desafiar a las viejas ideas que aún tienes; pero de ti depende tirar por la borda todo lo inservible y adoptar los nuevos conceptos del dinero.

EJEMPLOS DE IDEAS OBSOLETAS ACERCA DEL DINERO:

1. “Nunca seré rico.”

Si no reemplazas esa idea, se convertirá en tu realidad. Este libro fue escrito para modificar ese tipo de pensamiento, si decides hacerlo.

2. “Los ricos son codiciosos.”

En este libro descubrirás que para ser rico es imprescindible ser generoso. Te sorprenderá saber que, con frecuencia, las

personas de los cuadrantes E y A son más avaras que las de D e I.

3. “Prefiero ser feliz, que ser rico.”

¿Por qué no ser ambos? Pensar que sólo puedes elegir una opción, es el indicio de un pensamiento limitado.

4. “Los impuestos son injustos.”

En este libro aprenderás que los impuestos son algo muy justo y que les pueden servir a las personas con educación financiera para obtener más dinero.

5. “Tengo que trabajar demasiado.”

Aquí descubrirás por qué trabajan más quienes pagan más impuestos.

6. “Invertir es riesgoso.”

En este libro descubrirás exactamente lo contrario. Además, lo importante es que aprenderás que la gente sin educación financiera siempre termina enganchándose en las inversiones más riesgosas.

7. “Obtén una buena educación.”

Este libro te explicará por qué debes preguntarte adónde te llevará la educación que recibes y quiénes son tus maestros.

Por ejemplo, en 1973 me inscribí en una maestría. Todos mis profesores eran empleados del cuadrante E. Seis meses después abandoné los estudios porque me di cuenta que, en ese curso de dos años, me estaban entrenando para convertirme en un empleado bien remunerado del cuadrante E.

Si quieres prosperar e ingresar a los cuadrantes D e I, necesitas aprender de instructores y mentores que operen desde ahí.

Los primeros instructores que tuve en la escuela de vuelo me enseñaron los rudimentos de la aviación. Los instructores

del siguiente nivel me enseñaron técnicas avanzadas con las que logré graduarme.

Los siguientes instructores eran pilotos de combate y estaban en un nivel completamente distinto. Yo sabía cómo volar, pero ellos me prepararon para el mundo real de la guerra.

La educación financiera es algo similar a la escuela de vuelo porque aprender a volar no es un proyecto que puedas emprender solo; se requiere que los pilotos más talentosos disponibles eduquen y entrenen a los estudiantes, y les brinden la oportunidad de practicar en un avión antes de pasar al siguiente nivel.

Uno de los problemas de la educación tradicional es que carece de la experiencia en el mundo real. Cuando los jóvenes salen de la escuela tienen las respuestas técnicas para resolver problemas; sin embargo, carecen de las habilidades necesarias para aplicar ese conocimiento técnico. Lo anterior significa que los mejores profesores o mentores que tendrán, serán los que conozcan después de graduarse.

Tal vez una de las mayores tragedias de esta crisis financiera es que hay muchos jóvenes graduados que salen de la escuela y no encuentran empleo. Por ello resulta imprescindible obtener experiencia real: para que la gente pueda seguir aprendiendo siempre, se desarrolle y defina quién quiere ser en la vida.

Los estudiantes que salen de la escuela no consiguen trabajo porque fueron entrenados para trabajar como empleados y carecen de las habilidades que se aprenden en la vida real para llegar a ser empresarios.

Para colmo, cuando muchos estudiantes se gradúan, ya están muy endeudados y, como no tienen empleo, no pueden pagar sus préstamos escolares.

Los préstamos escolares son diferentes a los hipotecarios porque nunca se condonan. Esto significa que una persona podría llegar a eludir el pago de una hipoteca pero jamás se deshará de una deuda escolar. Si el estudiante no encuentra empleo, se acumulan intereses no pagados sobre el préstamo y,

en unos cuantos años, la deuda se vuelve masiva y el estudiante queda atrapado como el mono.

8. **“Necesito un empleo seguro.”**

En este libro aprenderás la diferencia entre seguridad y libertad. Son conceptos opuestos porque, conforme más seguridad consigas, menos libertad tendrás. Por esta razón, los prisioneros en cárceles de máxima seguridad tienen menos libertad.

A los monos los atrapan porque se aferran a la seguridad.

Este libro es para quienes anhelan libertad y seguridad.

9. **“Tengo que invertir en un portafolio a largo plazo y bien diversificado de acciones, bonos y fondos mutualistas.”**

Tal vez éste sea el peor consejo financiero de todos. Sólo fíjate lo que le sucedió a quienes invirtieron en acciones, bonos y fondos mutualistas en los pasados diez años, en la llamada “década perdida”.

A principios del año 2000 el Promedio Industrial Dow Jones (Dow Jones Industrial Average o DJIA), estaba en 11 357 puntos, y para finales de 2010 sólo había ascendido a 11 577.

Lo anterior significa que, en diez años, se incrementó unos doscientos puntos nada más. Pobres de los perdedores a largo plazo porque una ganancia de 0.2 en diez años es una burla, una tremenda burla para quienes siguieron este noveno consejo.

Como ya sabes, el oro subió de 282 dólares a 1 405 en esos mismos diez años; es decir, sufrió un incremento del 398 por ciento.

Si el DJIA hubiera tenido un desempeño tan bueno como el del oro, para 2010 habría llegado a los 45 mil puntos.

Lo terrible es que, a pesar de dichas estadísticas espeluznantes, seguirá habiendo millones de personas que sigan este consejo. ¿Esto significa que se debería invertir en oro?

No, de ninguna manera. Significa que lo mejor es obtener educación financiera en el mundo real. Si eres como la mayoría

de la gente y no estás interesado en eso, entonces sigue los consejos de los expertos, es decir: entrégales tu dinero. Recuerda que si eres un inversionista mediocre, entonces el oro no será buena inversión para ti.

En este libro descubrirás que entre más educación financiera tengas, generarás más dinero, pagarás menos impuestos y lograrás que tus reembolsos se incrementen mientras tus riesgos bajan.

Un día le pregunté a mi padre rico: “¿Tú crees que los bienes raíces son una buena inversión?”

Su respuesta fue: “No lo sé. ¿Eres buen inversionista?”

Entonces le pregunté: “¿Qué consejo le darías al inversionista común y corriente?”

Yo le diría: “No seas común y corriente, porque ese tipo de inversionista genera riqueza para los inversionistas más inteligentes.”

Lo importante no es en qué elijas enfocarte —puede ser en negocios, bienes raíces, activos en papel o *commodities*—; lo esencial es invertir en ti mismo. Si eres torpe, lo más seguro es que pierdas sin importar el activo al que te dediques.

Este libro trata de cómo invertir en tu educación financiera.

10. “No me fue bien en la escuela, ¿cómo puedo volverme rico?”

Si bien es cierto que para llegar a ser médico o abogado debes asistir a la escuela, para ser empresario o hacerte rico eso no es necesario. Algunas de las personas más adineradas del mundo ni siquiera se titularon en la universidad, como Henry Ford, fundador de Ford; Thomas Edison, fundador de General Electric; Bill Gates, fundador de Microsoft; Mark Zuckerberg, fundador de Facebook; Richard Branson, fundador de Virgin; Walt Disney, fundador de Disney World; y mi héroe, Steve Jobs, fundador de Apple.

Hoy en día hay muchas personas atrapadas como monos porque fueron a la escuela y ahí las entrenaron para convertirse en trabajadores de los cuadrantes E y A.

Este libro es para quienes desean saber cómo es la vida en los cuadrantes D e I, y qué tipo de educación se requiere para llegar ahí.

REFLEXIÓN FINAL

El 24 de enero de 2011, en *Today Show*, Jean Chatsky, la experta financiera oficial del programa, ofreció el siguiente consejo en la sección *Consumer Reports*. Verás que se trata del consejo repetido durante años:

1. Vive con modestia.
2. Ten un presupuesto y abre un plan de retiro*.
3. Ponte al día (en otras palabras, ahorra, ahorra, ahorra).
4. Paga tus deudas.
5. Trabaja más, retírate más viejo.

Yo jamás seguiría estos consejos. No sólo porque son malos, sino porque también son deprimentes. ¿A quién le agrada la idea de vivir con modestia y ahorrar? Además de entristecerme, estos consejos me aterran. Tal vez suenen adecuados para la gente que no tiene educación financiera, pero te puedo asegurar que es una asesoría terrible.

En este libro descubrirás por qué un plan de retiro como el 401 (k) es la peor manera de invertir. En 2009, en un artículo de la revista *Time* titulado “Por qué llegó la hora de jubilar al 401 (k)”, se demostró que este plan de retiro es una verdadera vergüenza porque destruye la riqueza de la gente.

En la próxima década, entre los años 2010 y 2020, la gente que escuche y siga estos consejos del *Today Show*, será la más afectada porque sufrirá los descalabros de la economía mundial y tendrá que pagar grandes cantidades en impuestos. La vida será muy difi-

*401 (k) es una cuenta de ahorro para el retiro en Estados Unidos en donde el trabajador puede retirarse a los 59 años y medio (N. del T.)

cil para ella porque la inflación se disparará hasta los cielos. La mayor parte de estas personas terminarán siendo más pobres porque sus inversiones en el mercado de valores se perderán con las caídas de la bolsa.

La mayor tragedia radica en que la gente que sigue esos consejos dejará pasar las oportunidades más grandes de la historia. En los próximos diez años se generará una riqueza inconmensurable, pero no será para quienes sigan consejos obsoletos. Quienes lo hagan tendrán una vida más hostil y, al mismo tiempo, terminarán observando con frustración que los ricos se tornan más ricos.

En el capítulo uno de este libro hablaré en detalle sobre por qué la crisis que comenzó en 2007 resultó ser la mejor oportunidad financiera de mi vida. Espero que los siguientes diez años sean aún más increíbles.

HA LLEGADO LA HORA DE AFLOJAR EL PUÑO

El mono no podrá liberarse hasta que afloje el puño. A los humanos les sucede lo mismo porque no pueden ser libres si no desechan las ideas rancias y obsoletas.

Tal como afirma el viejo dicho: “La definición de locura es hacer lo mismo una y otra vez, y esperar que las cosas cambien”. Por desgracia, eso es justamente lo que hace todo mundo: obedecer a asesores anticuados que reparten consejos financieros obsoletos a diestra y siniestra, consejos que jamás han funcionado y a los que, no obstante, la gente se sigue aferrando.

Sé que es difícil cambiar de opinión porque, como dicen: “No le puedes enseñar trucos nuevos a un perro viejo” y, en el caso de los humanos, resulta muy difícil lograr que alguien cambie de idea.

Este libro es acerca de la ventaja del ganador que cualquier persona puede obtener gracias a una educación financiera sólida. Y, ojo: con cualquier persona me refiero a rica o pobre, perspicaz o desinformada, habitante de un país próspero o infortunado. Gracias a la *www*, cualquier persona puede obtener gran riqueza en la economía mundial. Lo único que tiene que hacer es adoptar nuevas

ideas, adoptar una actitud seria respecto a su educación financiera y ponerse en acción.

Debo señalar que es primordial actuar porque los errores nos permiten aprender. La noción de que equivocarse es malo, es errónea. Si la gente no comete errores, no aprende. Mi padre se quedó pobre por esa razón; en lugar de darse cuenta de que perder el trabajo, las elecciones y la franquicia de helados era una bendición, miró sus fracasos desde la perspectiva de un maestro de escuela y luego se castigó por haber cometido errores. Murió pobre y sin haber comprendido que esos fracasos constituían sus mayores oportunidades de aprender y crecer.

En el sistema escolar, a los alumnos que cometen más errores, se les tacha de estúpidos, pero en el mundo real, la gente que más se equivoca aprende de sus fallas y se vuelve más perspicaz.

Yo estoy muy feliz de poder decir que, hoy en día, hago mucho más dinero que los compañeros que tuve en la escuela, los que sólo sacaban 10 y llegaron a ser médicos y abogados. Hago más dinero, sencillamente, porque cometí más errores y aprendí de ellos.

No estoy diciendo que este libro contenga el mejor consejo para ti, ya que, como Warren Buffett dice: “Por fortuna existen muchos caminos al paraíso financiero”. Yo ya encontré mi camino al paraíso financiero, de ti depende encontrar el tuyo. Este libro es sólo una guía, no un compendio de respuestas: en el mundo real no existen las respuestas correctas, sólo las que te funcionan a ti.

El principal objetivo del libro es ofrecerte ideas nuevas, formas distintas de acercarte al tema del dinero. También es posible que en él encuentres muchas aseveraciones que te harán pensar: “Esto es demasiado bueno para ser verdad”, y en realidad, sí es demasiado bueno, pero sólo visto desde la perspectiva de una persona que no cuenta con educación financiera ni experiencia en la vida real. Sin embargo, estos consejos han funcionado para mí y también pueden funcionar para quien esté dispuesto a dedicarle más tiempo a su educación financiera en la práctica.

Todo lo que aquí encontrarás se relaciona con la realidad. El libro está repleto de pensamientos, acciones y experiencias que

me han servido en mi vida cotidiana. Este libro es acerca de las ventajas que existen para los ganadores y que están disponibles para todos los que queramos aprender e invertir en nuestra educación financiera. Te ofrezco estas ideas con la intención de desafiar tus antiguas nociones y de que abras tu mente a perspectivas innovadoras.

Recuerda que no puedes guardar dos autos en un solo espacio de estacionamiento.

De la misma manera en que el mono no podrá liberarse a menos de que afloje el puño, los humanos no podrán cambiar hasta que no transformen su pensamiento. Con los desafíos financieros que quedan por delante, lo mejor que puedes hacer es adoptar nuevas ideas y deshacerte de las viejas.

Ahora que se está dando el choque entre la Era Industrial y la Era de la Información, también se producirá una enorme transferencia de riqueza; quienes eran ricos ayer, ya no lo serán mañana, y mucha gente que hoy pertenece a la clase media, será pobre dentro de poco. El simple hecho de que fuiste estudiante de “10” en la escuela, no significa que tengas la información necesaria para sobrevivir hoy.

Este libro es sobre cómo dejar el pasado atrás e ingresar al nuevo mundo de la riqueza, la oportunidad y la abundancia.

LECCIONES QUE APRENDÍ EN LA ESCUELA DOMINICAL

Yo no soy muy religioso. Sin embargo, en la escuela dominical aprendí varias lecciones muy importantes. Dos de ellas todavía tienen aplicación en la actualidad:

1. “Bienaventurados los mansos porque ellos poseerán la tierra.”
Los mansos no es lo mismo que los pusilánimes. Los mansos son quienes poseen la suficiente humildad para saber que deben deshacerse de su arrogancia y estar dispuestos a aprender cosas nuevas.
2. “Mi pueblo perece por falta de conocimiento.”

La verdadera crisis financiera proviene de la crisis que existe en el sistema educativo, un sistema rancio, obsoleto y fuera de sincronía con el mundo real. La crisis financiera se acabará cuando en las escuelas se imparta a los estudiantes la verdad acerca de los empleos, el trabajo, los impuestos y las inversiones. Ha llegado la hora de que nuestras escuelas dejen de entrenar a los jóvenes para que se conviertan en monos con los puños atorados en los árboles.

Si no enseñamos a la gente acerca del dinero, habrá cada vez más personas como mi padre pobre, quien era un hombre honesto, bueno, trabajador y bien preparado en el aspecto académico, pero que, sin embargo, murió enojado con los ricos y a la espera de que el gobierno se hiciera cargo de él.

Es hora de que liberemos a la gente, y eso es algo que la educación financiera puede hacer.

Te deseo buena suerte al leer este libro; ojalá te brinde más conocimiento porque conocimiento es igual a dinero verdadero.

Capítulo Uno

La ventaja del ganador # 1:

CONOCIMIENTO

¿QUÉ DEBERÍA HACER CON MI DINERO?

PREGUNTAS MÁS FRECUENTES

Tengo diez mil dólares. ¿Qué debería hacer con ellos? ¿En qué debería invertir?

RESPUESTA BREVE

Si no sabes qué hacer con tu dinero, lo mejor será que no se lo digas a nadie.

EXPLICACIÓN

Si no sabes qué hacer con tu dinero, encontrarás mucha gente que querrá decirte qué uso darle, es decir: “Entrégame tu dinero, yo te lo cuido”. Pero quienes más perdieron durante la crisis financiera reciente, fueron las personas que entregaron su dinero a gente en la que confiaban.

RESPUESTA EXPANDIDA

Tu nivel de educación financiera determina lo que haces con tu dinero y en qué inviertes.

EXPLICACIÓN

Si careces de educación financiera, aumentarán tus posibilidades de riesgo, así como los impuestos que pagues. Tus reembolsos o ganancias, en cambio, disminuirán. Por lo general, la gente sin educación financiera invierte en una casa, acciones, bonos, fondos mutualistas y ahorros bancarios. Por desgracia, éstas son las inversiones más riesgosas.

Cuando posees educación financiera, tus riesgos e impuestos disminuyen y los reembolsos se incrementan. En otras palabras, puedes hacer más dinero con menos riesgos y, además, pagar menos impuestos. La cuestión es que no debes seguir los consejos financieros tradicionales ni invertir de una manera típica.

Sobre qué trata este libro: En lugar de alejarse, el dinero puede fluir hacia ti *si cuentas con educación financiera de alta calidad*. Utilizando el dinero de otras personas, podrías dejar de pagar impuestos y comenzar a ganar millones a muy bajo riesgo. No importa si estás en una economía decadente o en alza. A esto me refiero cuando digo que tú puedes tener la ventaja del ganador.

¿A QUIÉN LE PUEDES PEDIR ASESORÍA FINANCIERA?

En 2007 el mundo despertó y se encontró con una nueva pesadilla: los préstamos *subprime*. Cuando el ámbito económico se despabiló, temblaron los gigantes financieros que alguna vez fueron respetados, y muchos de ellos se vinieron abajo para convertirse en escombros.

El 15 de septiembre de 2008, el banco de inversiones Lehman Brothers se declaró en bancarrota. Fue la quiebra más desmesurada en la historia de Estados Unidos.

El mismo año, Merrill Lynch, la firma de corredores de bolsa más importante de Estados Unidos, también se declaró en quiebra

y se vendió a sí misma a Bank of America. La ironía es que Merrill Lynch era una firma a la que millones de personas habían confiado su riqueza, una compañía a la que esos mismos millones habían solicitado asesoría financiera.

Ahora, en 2011, ya todo funciona como si a Merrill no le hubiera pasado nada. En su sitio de Internet ofrecen “ponerte en contacto con uno de sus asesores financieros para que te ayude a reconstruir tu esquema de bienes”. Fíjate bien en la palabra “reconstruir”. Algo que sería muy pertinente preguntar, es: ¿Por qué tiene la gente que “reconstruir”? Si te hicieron perder dinero, ¿por qué habrías de darles más?

AIG, Fannie Mae y Freddie Mac son otras instituciones que también se encuentran en serios problemas. Incluso Warren Buffett (considerado uno de los hombres más ricos y asimismo uno de los inversionistas más astutos del mundo) y su firma Berkshire Hathaway, sufrieron enormes pérdidas durante la crisis. De hecho, Moody's, la agencia de calificación de riesgos que el mismo Buffett controla, fue la institución que emitió la calificación AAA para las hipotecas *subprime* y vendió estos tóxicos productos financieros —también conocidos como derivados— al gobierno, a fondos de pensiones y a inversionistas de todo el mundo. Vender deuda *subprime* empaquetada como deuda *prime* AAA, es un tipo de fraude y, al cometerlo, la compañía de este hombre desempeñó un papel fundamental en el desencadenamiento de la crisis global. A pesar de lo anterior, la gente sigue buscando a Warren Buffett para pedirle paternales consejos sobre inversiones. Para colmo, después de la caída de la bolsa, las compañías que controla (Wells Fargo, American Express, General Electric y Goldman Sachs) recibieron millones de dólares del dinero de los contribuyentes para ser rescatadas. ¿Será éste el verdadero secreto de Warren Buffett para ser uno de los inversionistas más hábiles del mundo?

Por otra parte, millones de personas perdieron sus hogares en remates inmobiliarios durante la crisis; mientras los otros tantos millones que no los perdieron, se volvieron locos porque ahora sus casas valen menos que sus hipotecas.

En 2010, Boston College emitió un reporte en donde se explica que a los estadounidenses les hacen falta 6.6 billones de dólares para sus fondos de jubilación. El estudio asegura que las pérdidas en cuentas de retiro y valores inmobiliarios van a dejar a los ciudadanos sin dinero cuando se jubilen. Si no pueden darse el lujo de retirarse, ¿entonces qué van a hacer cuando ya no puedan trabajar? ¿Guardar sus pertenencias en un carrito de supermercado y vivir bajo un puente? ¿Qué sucederá si se enferman?, ¿quién se hará cargo de ellos?

Milliman, Inc., una firma de consultoría con base en Seattle, reportó que en agosto de 2010 los planes de pensión con prestaciones definidas de las cien compañías más grandes, perdieron 108 miles de millones, una pérdida monumental para un solo mes. Esto significa que los estadounidenses que se sentían seguros porque trabajaron para una compañía con planes de prestaciones definidas (Plan DB, por sus siglas en inglés), ahora se encuentran en problemas y tal vez no reciban el cheque vitalicio que les habían garantizado.

La mayoría de los trabajadores en Estados Unidos cuentan con un Plan DC, es decir, un plan pensionario con contribuciones definidas, como el 401 (k). Tener este plan significa que su retiro depende de la cantidad que se haya depositado en la cuenta del fondo de pensión. Si no hay nada en ella, entonces nada recibirán. Si el plan es eliminado o desaparece por alguna razón, entonces tampoco recibirán un centavo. Si la bolsa de valores se cae, los trabajadores con planes DC estarán en grandes aprietos porque su soñada jubilación se convertirá en una pesadilla.

El Sistema para el retiro de empleados públicos de California (CalPERS, por sus siglas en inglés), es una agencia del gobierno de ese estado que maneja las pensiones y prestaciones de salud para más de 1.6 millones de empleados del gobierno, empleados retirados y sus familias. En otras palabras, hay muchísima gente que cuenta con que CalPERS se haga cargo de su seguridad financiera.

Por desgracia, esta entidad tiene pésima reputación porque perdió más dinero por sí sola, que todas las otras instituciones de planes

de pensiones en Estados Unidos en conjunto. Algunas personas dicen que es el fondo de pensiones públicas más corrupto e ineficiente del país.

En 2010, la Universidad de Stanford publicó una advertencia en donde se explicaba que CalPERS y CalSTRS (el Sistema de retiro de la Universidad de California) tienen en conjunto un déficit de 500 mil millones de dólares y estaban involucradas en inversiones extremadamente riesgosas.

Medio billón de dólares es un déficit bastante fuerte, y con eso se esfuma el mito de que vale la pena trabajar para el gobierno, obtener un buen empleo y un plan de retiro seguro.

LA GENTE MÁS INTELIGENTE DEL MUNDO

Creo que ya me vas entendiendo. A menos de que hayas vivido bajo una piedra desde 2007, seguramente conoces la historia de cómo las mentes financieras más aguzadas del mundo —la gente a la que buscamos para que nos compartiera su sabiduría respecto al ámbito económico, los hombres y mujeres que asistieron a las mejores escuelas y, supuestamente, recibieron educación financiera de mejor calidad—, provocaron la crisis financiera más exorbitante de la historia mundial: una crisis a la que muchos han denominado la Nueva Depresión.

Entonces surgen las siguientes preguntas: Si los líderes de nuestras instituciones financieras son tan inteligentes y recibieron la mejor educación que el dinero les pudo conseguir, entonces, ¿por qué está el mundo en una crisis financiera monumental? ¿Por qué los ricos se vuelven más ricos, los pobres más pobres y la clase media se está esfumando? ¿Por qué los impuestos se disparan y los gobiernos quiebran? ¿Qué le sucedió a los empleos? ¿Por qué los salarios bajan y la inflación se incrementa? ¿Por qué si los *baby-boomers* siguieron los consejos de los expertos con mayor preparación en el ámbito de las inversiones, ahora tienen miedo de no contar con dinero para retirarse? ¿Por qué tantos jóvenes se gradúan de la universidad con deudas inconmensurables y no pueden encontrar trabajos para

pagar sus préstamos escolares? La nueva crisis que se avecina ya no se generará debido a la quiebra de los bienes raíces, sino a la imposibilidad de los estudiantes para pagar sus préstamos.

¿Acaso el problema podría ser la poca calidad de la educación financiera de nuestros líderes y la falta de educación de las masas?

¿QUÉ ES LA EDUCACIÓN FINANCIERA?

En la actualidad hay millones de personas que, por fin, han dicho: “Necesitamos educación financiera en las escuelas”. Sin embargo, las mentes más brillantes del mundo, cuya educación, supuestamente, fue la de mejor calidad, son las mismas que nos sumieron en esta crisis económica.

Valdría la pena preguntarse: ¿Qué es la educación financiera? Si los maestros no saben lo que es, entonces, ¿cómo pueden enseñarla? ¿Cómo es posible que los graduados de nuestras mejores escuelas (Harvard, Yale, Princeton, Oxford y Cambridge) nos hayan conducido a la crisis financiera más prominente? ¿Por qué está en problemas el plan pensionario de los profesores de la Universidad de California? La gente que diseñó dicho plan, ¿en verdad recibió educación financiera en algún momento? A los niños en las escuelas, ¿se les está proveyendo educación financiera? ¿Las escuelas están preparando a sus estudiantes para el mundo real del dinero?

Antes de describir qué considero educación financiera, debo señalar las diferencias entre educación y entrenamiento.

En 1969 me integré a la escuela de vuelo de la Marina de Estados Unidos, en Pensacola, Florida. Después de tres años ahí, volé a Vietnam. Ahora que recuerdo aquellas experiencias, me doy cuenta de que ya era un piloto *bien entrenado*, pero carecía de *buena educación*.

Digo que estaba bien entrenado porque había recibido las enseñanzas para volar el helicóptero artillado, sin embargo, no sabía por qué estábamos en guerra con Vietnam. No tenía educación económica-geopolítica; no sabía que Vietnam había estado en guerra por más de mil años y que Francia y Estados Unidos eran los últimos en una larga lista de países imperialistas que habían tratado de conquis-

tar ese país. Yo no sabía que aquel país libraba una milenaria lucha de independencia semejante a la Revolución norteamericana que se llevó a cabo para obtener la independencia de Inglaterra.

Lo único que nos dijeron fue que nosotros éramos los buenos y que los comunistas eran los malos. Yo ni siquiera sabía lo que era un comunista; lo único que sabía era que ellos usaban gorros blancos y pijamas negras. Nosotros creíamos en Dios y los comunistas, no. Yo no estaba enterado de que, en realidad, estábamos peleando por el petróleo y el control sobre los recursos de Vietnam y del resto del sureste asiático. Lo más triste es darse cuenta de que, en nuestros días, sucede lo mismo en Irak y Afganistán.

Asimismo, no tenía idea de cómo diseñar, construir o reparar un helicóptero; no me habían educado en temas como metalurgia, diseño, electrónica, combustible o sistemas de artillería. No sabía cómo reparar mi vehículo; a mí sólo me habían entrenado para volar, disparar y obedecer órdenes. Oprimía el botón correcto y la gente moría; oprimía el botón equivocado y el muerto era yo. Para cuando terminó la guerra, yo seguía siendo un piloto *bien entrenado*, pero no *bien educado*.

PERROS DE PAVLOV

En el mundo real, a los niños no se les *educa* para aprender a ir al baño, se les *entrena*. Los perros también reciben entrenamiento. De hecho, el término “perro de Pavlov” se refiere a la diferencia que hay entre educación y entrenamiento. El antecedente es que, al tocar una campana, los perros de Pavlov salivaban y sentían hambre aunque no hubiera comida cerca.

Para aquellas personas que no están familiarizadas con el término “perro de Pavlov”, puedo decir que se acuñó en honor al famoso fisiólogo y ganador del premio Nobel, Ivan Pavlov (1849-1936). A Pavlov se le reconoce por sus investigaciones sobre el sistema digestivo de los perros y también se le atribuye la acuñación del término “reflejo condicionado”. “Perro de Pavlov” se utiliza para describir a una persona que sólo reacciona

de manera automática ante las situaciones, sin aplicar su pensamiento crítico.

En nuestros días, la industria de la publicidad explota en gran medida los reflejos condicionados. Tal vez algunas personas de mi generación recuerden que la frase promocional de los cigarros Marlboro era: “_____”. Muchos de ustedes seguramente llenaron el espacio con: “Bienvenido al mundo Marlboro”. O tal vez también recuerden que si nos preguntan: “¿Sabe cómo se deletrea alivio?”, tenemos que responder “R-O-L-A-I-D-S”.

Los publicistas nos entrenan de la misma forma en que Pavlov hizo con sus perros. En la actualidad, la gente de Aflac usa un pato para que la tengamos en mente; los seguros Geico presentan una lagartija con el mismo propósito. La industria de los servicios financieros funciona igual. La gente trabaja duro por su dinero y luego, sin pensarlo, se lo entregan a los bancos y los fondos de pensión.

En muchas instituciones educativas los directores se jactan de ofrecer educación financiera, pero en realidad, *entrenamiento financiero* no es lo mismo que *educación financiera*. Así como Pavlov entrenó a sus perros para que salivaran aunque no se les ofreciera comida, en lo que respecta al dinero millones de personas bien preparadas reciben un *entrenamiento* en lugar de *educación*. Por ejemplo, te voy a hacer un pequeño examen; vamos a ver si puedes llenar los espacios:

- Ve a la escuela, saca buenas calificaciones y obtén un _____.
- Trabaja _____.
- Ahorra tu _____.
- Compra una casa porque es un _____.
- Deshazte de las tarjetas de crédito y sal de _____.
- Vive por _____ de tus posibilidades.
- Invierte a _____ plazo en un portafolio bien _____
_____ de _____, bonos y fondos _____
_____.

Mucha gente bien preparada cree que lo anterior es educación financiera. Por eso es muy común ver en televisión a los supuestos expertos diciendo: “Ve a la escuela. Obtén un empleo. Ahorra dinero. Deshazte de las tarjetas de crédito y sal de deudas. Tu casa es un activo. Vive por debajo de tus posibilidades, invierte a largo plazo en un portafolio bien diversificado de acciones, bonos y fondos mutualistas”. Pero por desgracia, estos consejos no ofrecen ningún beneficio. Es un entrenamiento, el mismo que Pavlov usó con sus perros y que los publicistas emplean para vender cigarrillos, antiácidos y seguros.

En 2007, cuando se produjo la crisis financiera, muchas personas que recibieron ese tipo de entrenamiento creyeron disponer de educación adecuada, pero de todas maneras perdieron empleo, casas, pensión de retiro y ahorros. Miles de parejas se divorciaron.

Para colmo, las escuelas sumadas al tren de la educación financiera, siguen llevando banqueros a sus instalaciones para que promuevan la sabiduría de “ahorrar dinero”. Bajo la bandera de esa misma educación, estas instituciones también llevan a asesores que entrenan las mentes de los alumnos para creer que “invertir a largo plazo en un portafolio bien diversificado de acciones, bonos y fondos mutualistas” es lo más astuto que se puede hacer. Una persona con educación financiera sólida no le entregaría su dinero sin pensar a desconocidos; eso es más bien para la gente que recibió entrenamiento canino.

Estoy seguro de que los educadores tienen buenas intenciones, pero los reflejos condicionados que tienen los ciegan ante el hecho de que los banqueros y los asesores a quienes invitan a sus escuelas, trabajan precisamente para las organizaciones que provocaron la crisis y se beneficiaron de ella. Corporaciones como Bank of America, Merrill Lynch, Goldman Sachs y Lehman Brothers... ¡vaya!, ni siquiera están en pie. Estas compañías siguen contratando a los estudiantes más brillantes de las mejores escuelas del mundo, y luego los entrenan para que sean líderes de sus compañías y vendan los servicios financieros. Esto no es educación. es un entrenamiento de ventas.

MUÉSTRAME EL DINERO

En 1996 se estrenó la película *Jerry McGuire* protagonizada por Renee Zellweger, Tom Cruise y Cuba Gooding Jr. La frase “Muéstrame el dinero” se utilizó por primera vez en el filme y es ahora un clásico de culto. Hace apenas algunos días pasé junto a un grupo de niños entre diez y doce años que discutían por dinero. Al parecer, uno de los niños le debía a otro. Frustrado y cansado de pretextos, el acreedor extendió el brazo y sólo gritó: “¡Muéstrame el dinero!”

La mayoría de la gente cree que educación financiera significa “Entrégame tu dinero”, y no, “Muéstrame el dinero”. Cuando una persona dice: “Tengo diez mil dólares, ¿qué debo hacer con ellos?”, queda a merced de asesores financieros que tienen muy poca pericia pero mucho entrenamiento de ventas, y están condicionados a decir: “Invierte a largo plazo en un portafolio bien diversificado de acciones, bonos y fondos mutualistas”. Dicho de otra manera, “Entrégame tu dinero para que lo cuide a largo plazo”. Quienes hicieron caso a ese tipo de consejos, son los grandes perdedores de la actualidad. Ésta es la manera en que Bernie Madoff consiguió que mucha gente que supuestamente tenía educación financiera, le entregara miles de millones de dólares con los que sostuvo el segundo esquema Ponzi más importante en la historia de los Estados Unidos (el primer lugar lo tiene Seguridad Social).

El término “esquema Ponzi” obtuvo su nombre de Charles Ponzi (1882-1949), considerado uno de los más grandes estafadores de todos los tiempos. Un esquema Ponzi es un fraude de inversión en el que a los primeros inversionistas que se unen se les paga con el dinero de los inversionistas que se inscriben después y participan atraídos por la promesa de grandes cantidades de reembolsos. Si lo piensas bien, la mayoría de bolsas de valores, bienes raíces, acciones, bonos y fondos mutualistas, en realidad son esquemas Ponzi. Si los nuevos inversionistas dejan de entregar su dinero, el esquema se derrumba.

En 2007, cuando se divulgaron las noticias sobre la crisis *subprime*, tanto los inversionistas que llegaron primero como los que se

unieron después entraron en pánico y solicitaron que se les devolviera su dinero. Los ahorradores querían lo mismo, y por lo tanto, la economía mundial, que en realidad es un esquema Ponzi masivo, se hizo añicos. Cuando la gente dejó de entregar su dinero y comenzó a exigirlo de vuelta, a decir: “Muéstrame el dinero”, las bolsas de valores de todo el mundo se desmoronaron. Poco después, millones de personas comunes y corrientes perdieron miles de millones de dólares.

Para salvar a la economía mundial, los bancos centrales y los gobiernos del mundo se vieron forzados a intervenir y a jurarles a los ahorradores e inversionistas que su dinero se encontraba a salvo. El problema es que, hasta la fecha, millones de personas continúan abatidas por las pérdidas y muchos otros ya no confían en los gobiernos ni en los sistemas financieros. Y tienen razón: el sistema financiero de todo el mundo, es un esquema Ponzi patrocinado por los gobiernos. Este sistema seguirá funcionando mientras tú y yo continuemos entregándole nuestro dinero a gente que esperamos sea confiable. Imagínate qué sucedería si los jóvenes trabajadores norteamericanos dijeran: “Ya no donaremos más dinero a Seguridad Social.” En ese caso, la economía de Estados Unidos no sería la única que entraría en caos: el colapso sería global.

El esquema Ponzi global beneficia a quienes tienen educación financiera, pero resulta devastador para quienes carecen de ella. Por esta razón escribo libros e imparto este tipo de enseñanzas. El esquema Ponzi legal al que el gobierno sanciona, me beneficia, y por eso no tengo un empleo, no ahorro dinero, no creo que mi casa sea un activo, no salgo de deudas, no vivo por debajo de mis posibilidades ni invierto a largo plazo en un portafolio de acciones, bonos y fondos mutualistas. Por desgracia, el sistema económico global está corrompido y quienes siguen los consejos tradicionales siempre terminan hechos pedazos en el aspecto financiero.

LOS CINCO COMPONENTES DE LA EDUCACIÓN FINANCIERA

Para mantener el concepto de educación financiera lo más sencillo posible, lo desglosé en cinco componentes básicos:

- Historia
- Definiciones
- Impuestos
- Deuda
- Los dos lados de la moneda

A lo largo del libro me referiré con frecuencia a estos cinco componentes básicos de la educación financiera pero trataré de que las explicaciones siempre sean fáciles de entender.

SENCILLEZ ANTE TODO

A pesar de que crecí en Hawái, alejado de las capitales financieras del mundo, mi educación en este aspecto comenzó a los nueve años. Mi padre rico, el padre de mi mejor amigo, comenzó a enseñarnos a su hijo y a mí acerca del dinero. Lo hizo aprovechando el juego *Monopolio* y sus lecciones fueron bastante sencillas.

En una ocasión nos dijo: “En el *Monopolio* o *Turista* se puede aprender una de las fórmulas financieras más importantes que existen”.

Llenos de curiosidad, su hijo y yo le preguntamos: “¿Cuál es?”

Él se rio y nos contestó: “¿Acaso no la ven? Han jugado este juego durante años, el secreto está justo frente a ustedes”.

El problema era que no lográbamos ver la fórmula. Aunque pasamos muchísimas veces por la casilla de inicio y en cada ocasión cobramos 200 dólares, estábamos demasiado ciegos para ver lo que padre rico nos indicaba.

Después de un rato, nos dijo: “Una de las grandes fórmulas de los ricos es que cuatro casas verdes se convierten en un hotel rojo”.

Más tarde, el mismo día, padre rico nos llevó en su auto a ver sus verdaderas *casas verdes*. Tenía hectáreas completas llenas de ellas. “Al-

gún día” dijo, “tendré mi gran hotel rojo”. Después de un momento de reflexión, añadió: “Existen muchas fórmulas, pero ésta es la que yo seguiré por el resto de mi vida. No poseo educación ni fui a la escuela como ustedes, muchachos, pero a pesar de eso, voy a dedicar mi vida a aprender hasta que logre que este esquema funcione para mí”.

Y cumplió su palabra. En lugar de ir a escuelas tradicionales, padre rico a veces salía de Hilo, nuestra pequeña isla en Hawái, y volaba hasta Honolulu, la capital. Ahí asistía a cursos de negocios, ventas e inversión. Su objetivo no era obtener un título universitario para luego conseguir un trabajo; no, él no quería empleo. Su meta era recibir la educación que le serviría como combustible de su plan para obtener una enorme riqueza.

Diez años después, cuando tenía diecinueve, regresé de Nueva York, en donde estaba estudiando, para pasar la navidad en casa. Como celebración de año nuevo, padre rico y yo tuvimos una estruendosa fiesta en el *penthouse* de su hotel rojo de la vida real, en Waikikí. Cuando terminó la fiesta, pasada la medianoche, me quedé parado en el balcón mirando la playa frente a mí. En ese momento comprendí que mi padre rico había jugado *Monopolio* en la vida real. Siguió su plan y, en diez años, vi cómo pasaba de ser un hombre pobre a ser un hombre muy adinerado. Al final de su vida tenía cinco hoteles rojos en distintas islas, así como muchas otras propiedades, negocios y activos.

Ahora, cada vez que regreso a Hawái, no es raro que pase manejando junto a los edificios que heredó a su familia y todavía le generan ingresos a pesar de que padre rico ya no está entre nosotros. Se puede decir que continuó siendo un hombre adinerado aun después de su muerte.

Como algunas personas ya lo saben, aferrarse a la riqueza puede ser tan difícil como obtenerla. Por eso, antes de que padre rico se volviera tan próspero, en Honolulu también tomó cursos de impuestos, valuación y protección de activos. Cuando le pregunté por qué lo hacía, me contestó: “No tiene caso trabajar con ahínco si luego, al morir, llega el gobierno o alguien más a quitarte la mayor

parte del dinero que tanto trabajo te costó ganar. Si no actúas con cautela, tu corredor no te regresará tus inversiones después de una caída de la bolsa; si no tienes cuidado, un accidente o una enfermedad podrían acabar con todo lo que has logrado. Si no te proteges, una demanda legal podría costarte casi todo el dinero que ya acumulaste. Antes de comenzar a amasar tu fortuna, tienes que aprender a resguardarla”.

Padre rico no terminó la preparatoria, pero eso no le impidió seguir educándose.

Después de casarme con Kim, cuando estábamos construyendo nuestro negocio e inversiones, decidimos destinar tres o cuatro fechas del año a nuestra educación en negocios o inversión. Lo bueno de construir un negocio y de trabajar en nuestras inversiones al mismo tiempo que nos preparábamos, fue que tuvimos la oportunidad de aplicar de inmediato todo lo que aprendíamos. Kim y yo tomamos clases de publicidad, oro, opciones de comercio, redacción de correspondencia comercial, comercio internacional, finanzas creativas, remates y protección de activos. Al igual que padre rico, ésa fue la manera en que ella y yo obtuvimos el conocimiento financiero que hasta la fecha seguimos incrementando. En otras palabras, padre rico no me enseñó una materia en particular; podría decirse que me enseñó cómo y qué aprender. Hoy en día, para poder jugar *Monopolio* o *Turista* en la vida real, Kim y yo tenemos que estudiar con la misma entrega que él.

EL VALOR DE LA EDUCACIÓN FINANCIERA

Kim y yo nos casamos en 1986 y, como muchas otras parejas recién casadas, no teníamos dinero ni crédito. Además de los problemas financieros que ya enfrentábamos, yo todavía cargaba una deuda de casi un millón de dólares. Era dinero que debía a los inversionistas de mi fallido negocio de carteras de nailon y velcro para surfistas.

El 19 de octubre de 1987, el índice Promedio Industrial Dow Jones cayó 508 puntos, es decir, 22 por ciento.

En 1988, George Herbert Walker Bush fue elegido presidente de Estados Unidos. Ese año colapsó la industria de los ahorros y los préstamos, y poco después también se desplomó el mercado de los bienes raíces. De la misma manera que sucedió con la crisis *subprime*, la destrucción se dispersó por todo Estados Unidos y el mundo. Millones de personas perdieron sus empleos y hogares, y la economía entró en una severa recesión.

En 1989, a pesar de que el panorama seguía siendo bastante sombrío, le dije a Kim: “Creo que ha llegado el momento de comenzar a invertir”.

Como teníamos deudas fuertes, no contábamos con empleos tradicionales, estábamos recién casados y, además, estábamos en el proceso de construir un negocio, nos pareció que sería imposible encontrar a alguien que nos prestara dinero para invertir. Para colmo, las tasas de interés para inversionistas estaban entre 9 y 14 por ciento. Nos rechazaron en muchas, muchas ocasiones. Los banqueros no entendían por qué queríamos invertir en medio de una de las peores décadas de la economía. A la mayoría de los ejecutivos bancarios no le agradó nuestra explicación de que estábamos jugando *Monopolio* en la vida real.

A pesar del rechazo, Kim continuó estudiando, tomando clases, leyendo libros y revisando cientos de propiedades. Su objetivo era comprar dos casas al año en un periodo de diez para completar veinte casas. El principio fue lento pero en cuanto tomó ritmo, logró cumplir su objetivo de veinte casas en sólo dieciocho meses. Sin embargo, aunque ya tenía una ventaja de ocho años, Kim nunca dejó de invertir. Estaba muy emocionada. Con cada trato que cerraba, aprendía más y más, en especial cuando las cosas no salían como esperaba. Conforme más aprendía, más se daba cuenta de lo poco que sabía; su deseo de aprender fue lo que la mantuvo en la carrera.

Para 1994, Kim y yo éramos libres económicamente. Vendimos nuestros antiguos negocios y reinvertimos las ganancias. Poseíamos más de sesenta propiedades en las que habíamos invertido,

y cada una de ellas nos generaba un cheque mensual. Kim tenía 37 años, y yo 47. Aún no éramos ricos, sólo teníamos ingresos por 10000 dólares mensuales y gastos por 3000 dólares. A pesar de eso, ya habíamos conseguido nuestra libertad financiera y podríamos decir que, por lo menos, teníamos asegurado un flujo de dinero de por vida.

LA PRESIÓN PONE EL PLAN A PRUEBA

En 1994 decidimos jubilarnos a temprana edad porque queríamos ejercer presión sobre nuestro plan de retiro para probar su resistencia. Queríamos asegurarnos de que podríamos sobrevivir en los tiempos buenos y en los malos, y si el plan no funcionaba, estábamos suficientemente jóvenes para corregir errores y reconstruir nuestra base de inversión.

EL FIN DE LA JUBILACIÓN TEMPRANA

Dos años más tarde, aburridos y cansados de no trabajar, Kim y yo volvimos a las andadas y produjimos *CASHFLOW*, nuestro juego de educación financiera. El juego está diseñado como un seminario empaquetado en una caja, y con él se pueden aprender las lecciones financieras que mi padre rico me enseñó. Diseñé el juego siguiendo la línea en que él me instruyó: no para que te diera las respuestas, sino para que te desafiara a pensar. Cada vez que lo juegas, el juego se comporta de manera distinta porque jugadores y desafíos son diferentes. El juego también se presenta en tres niveles: la versión básica, *CASHFLOW 101*; la versión avanzada, *CASHFLOW 202*; y *CASHFLOW para niños*, una versión para niños menores de doce años.

En 2004 el *New York Times* presentó un artículo de casi toda una plana acerca del juego. En él señaló que había clubes de *CASHFLOW* en todo el mundo y que en ellos se enseñaba a la gente la lección que mi padre rico me había brindado. Hoy en día el juego se produce en quince idiomas y también se juega

alrededor de todo el mundo mediante las versiones que hay disponibles en Internet.

En 1997 se publicó *Padre rico, padre pobre*. En ese libro repetí la lección de papá: “Tu casa no es un activo”, y de pronto, se dejó escuchar el estruendo de protesta, en especial, de parte de los agentes de bienes raíces. En 2007, en medio de la crisis inmobiliaria, millones de personas descubrieron el valor de la lección de mi padre rico.

En 2000 me llamó Oprah; aparecí en su show y me convertí en un “éxito de la noche a la mañana”; es decir, me hice famoso en una noche a pesar de que me había tomado cuarenta años de lucha alcanzar el éxito.

Después de la presentación con Oprah, el dinero comenzó a lloverme por las ventas de los libros y el juego en todo el mundo. A pesar de ello, nuestra fórmula para hacer dinero se mantuvo intacta. Era la misma fórmula que habíamos puesto “a prueba bajo presión” y que funcionaba en los tiempos buenos y en los malos; cuando el dinero escaseaba y cuando abundaba.

En 2002 se publicó *La profecía de padre rico*; en el libro se predijo que se avecinaba la caída más fuerte de la historia del mercado de valores. En ese momento la predicción fue una especie de herejía porque la economía estaba en auge; estábamos en medio de la burbuja más grande de todos los tiempos, la burbuja que, tal como el libro lo había predicho, acabaría con los planes de jubilación de millones de personas. Para este momento, la profecía ya se cumplió.

La profecía de padre rico atrajo la atención de Wall Street y yo empecé a recibir fuertes ataques. La gente me desprestigió en las revistas *Money* y *Smart Money*; en el *Wall Street Journal*, en radio, televisión e Internet. Sin embargo, entiendo lo que pasa porque soy un hombre de negocios; Wall Street tenía que proteger a la vaca que ordeñaba.

En la introducción de *La profecía de padre rico*, declaré: “Tal vez sólo tengan de aquí a 2010 para prepararse”. Pero a pesar

de la advertencia, muchísima gente continuó invirtiendo en el mercado de valores y utilizando sus casas como si fueran cajeros automáticos, es decir, retirando dinero a medida que aumentaban los precios de los bienes raíces. El libro fue escrito en 2001, pero mi predicción para 2010, fue bastante acertada. No habría podido hacerla si no hubiera invertido tanto tiempo en mi educación financiera.

En 2006, cuando estábamos en el tope del auge de bienes raíces, me ofrecieron un proyecto inmobiliario de 260 millones de dólares. El paquete incluía cinco campos de golf de campeonato y un impresionante centro vacacional de lujo con cuatrocientas habitaciones en Phoenix, Arizona, el lugar donde vivimos. Rechacé el proyecto, y cuando lo hice, el vendedor me dijo: “Se va a arrepentir porque, en diez años, este paquete va a tener un valor de 400 millones de dólares”.

“Espero que esté en lo cierto, pero para mí, este proyecto no tiene lógica.” Entonces cerré mi portafolio y salí de la habitación.

En 2006 aparecí en muchos programas, incluyendo un segmento noticioso en KTLA de Los Ángeles. En cada ocasión le advertí a la gente que el mercado de valores estaba a punto de colapsar.

Donald Trump y yo publicamos *Queremos que seas rico* en 2006. El libro hablaba acerca de la inminencia de la caída del mercado y de las razones por las que desaparecería la clase media. Comenzamos a escribir el texto a finales de 2004. Nuestra premisa era que la pobreza estaba a punto de dispararse y que millones de personas que pertenecían a la clase media bajarían de estrato económico. Dadas las opciones que se presentan: ser rico o ser pobre, nosotros pensamos que es mejor ser rico. Por eso le pusimos ese nombre al libro, porque Donald y yo queremos que lo seas.

Ahora estarás enterado de que la caída del mercado de valores se inició en 2007.

En 2008, cuando Wolf Blitzer remplazaba a Larry, aparecí en el programa *Larry King Live* de la cadena CNN. Ahí predije que Lehman Brothers también desaparecería.

En 2008 se presentó *La conspiración de los ricos*, que originalmente se lanzó como un libro por Internet. Escribir ese documento fue una experiencia abrumadora porque se fue realizando en tiempo real, simultáneamente al colapso de los mercados financieros. El libro es sobre el “Banco de la Reserva Federal”, institución que, en realidad, no le pertenece al gobierno, no tiene reservas y, de hecho, tampoco es un banco. El Banco de la Reserva Federal se fundó en 1913 y es el causante de la crisis financiera actual. En *La conspiración* también expliqué por qué la crisis no es sólo financiera, por qué no es accidental, y por qué tampoco es un fenómeno reciente. Es un problema que lleva años concretándose.

El 15 de septiembre de 2008, tal como lo había predicho en CNN, Lehman Brothers se declaró en bancarota y solicitó protección. Fue la declaración de quiebra más avasalladora en la historia de Estados Unidos.

En 2009 nos volvieron a ofrecer el mismo paquete inmobiliario que incluía un centro vacacional de lujo con cuatrocientas habitaciones y cinco campos de golf. En esa ocasión, Kim y yo decidimos quedarnos con el paquete; pero en lugar de pagar 260 millones de dólares por él, sólo pagamos 46 millones que tomamos de nuestro fondo de pensión privado. El vendedor que quería los 260 millones, estaba en bancarota para entonces; la crisis de 2007 lo había dejado en la ruina, pero a nosotros nos generó todavía más dinero. Tal como lo dije en *La profecía de padre rico*, “Tal vez sólo tengan de aquí a 2010 para prepararse.” Cuando las oportunidades de cerrar tratos comenzaron a salir a flote, Kim y yo estábamos listos.

Para 2010, a poco más de veinte años de haber comenzado su educación financiera en 1989, Kim, de manera independiente, ya tenía cerca de tres mil departamentos para rentar. Hoy en día sus ingresos mensuales equivalen a más de lo que mucha gente llega a ganar en varios años.

Yo sigo enfocado en negocios, edificios comerciales, pozos petroleros y minas de oro y plata. Las minas las adquirí a un precio muy bajo en 1997 y 1999 porque el valor de estos metales llegó a tocar fondo; las minas fueron una ganga. Después de desarrollarlas y comprobar que tenían reservas importantes de ambos metales, los precios del oro y la plata comenzaron a dispararse y la participación accionaria de las minas se hizo pública mediante una Oferta Pública Inicial (IPO por sus siglas en inglés) en la bolsa de valores de Toronto.

También buscamos petróleo cuando los precios eran muy bajos. Ahora, sin importar si la economía está bien o mal, la gente sigue usando este recurso, así que nosotros no sufrimos en la caída. La mayoría de los departamentos de Kim está en áreas productoras de petróleo, en Oklahoma y Texas. Y mientras la gente siga necesitando petróleo, seguirá habiendo empleos y los departamentos de Kim continuarán ocupados. Con el dinero que recibe por concepto de ventas, siempre compra más edificios de departamentos.

En conjunto, a Kim y a mí nos va muy bien y seguimos acumulando riqueza, incluso cuando se presenta turbulencia económica. Además ganamos más y tenemos muchos menos gastos fiscales. De hecho, a veces llegamos a no pagar nada de impuestos, de manera completamente legal. Ése es el poder de la verdadera educación financiera y la razón de fondo que tuve para escribir este libro. Así como lo señalamos Donald Trump y yo en nuestra obra en conjunto, “La clase media está desapareciendo; y dadas las opciones que hay: ser rico o ser pobre, nosotros pensamos que es mejor ser rico”.

NO ES AGRADABLE

Como ya mencioné al principio de este libro, antes de compartir nuestro éxito financiero contigo, reflexioné mucho. Los tiempos son difíciles y sé que hay millones de personas que perdieron empleos, hogares y negocios. También sé que, en la mayoría de las

situaciones, no resulta muy cortés tocar el tema del éxito financiero. Alardear nunca es recomendable, en especial cuando se trata de dinero.

Sin embargo, decidí escribir acerca de inversiones de la vida real porque quiero que comprendas cómo obtuvimos nosotros nuestra educación financiera, cómo la aprovechamos y por qué considero que, en esta economía en declive, la ventaja del ganador es una enorme ventaja. No escribo para alardear, lo hago para motivar a la gente a que aprenda, estudie, practique y, posiblemente, adquiera otra visión del mundo. Hay mucho dinero por ahí volando. Hay billones de dólares buscando hogar debido a que los gobiernos no dejan de imprimir todo ese dinero falso, también conocido como divisa *fiat* o dinero por decreto. Los gobiernos no quieren que el mundo caiga en una depresión, y por eso, imprimen dinero de juguete. Por esa razón los precios del oro y la plata suben, en tanto que los ahorradores terminan perdiendo.

El problema radica en que el dinero de juguete sólo está en manos de un grupo reducido de personas. Por eso los ricos se hacen más ricos y las clases media y baja, cada vez son más pobres, la economía empeora y los problemas se incrementan.

En septiembre de 2010, la pobreza en nuestro país aumentó a casi 15 por ciento de la población. Eso significa que cuatro millones de personas en Estados Unidos dejaron de pertenecer a la clase media y se convirtieron en pobres, justamente como Donald Trump y yo lo predijimos. Se trata de un problema serio; nuestra economía no es saludable.

Bajo el riesgo de sonar petulante, decidí escribir un libro acerca de las inversiones en la vida real. Creo que tampoco es honesto saber algo y no compartirlo. A eso le llamo avaricia. Escribo porque creo que si queremos que la economía mundial se recupere de verdad, necesitamos una educación financiera genuina. Y finalmente, escribo este libro porque creo que es mejor enseñarle a la gente a pescar, en lugar de regalarle el pescado.

LA POBREZA APESTA

Kim y yo sabemos lo que se siente pasar por malos tiempos y no tener dinero. Esa gente que dice “No me interesa lo material”, miente. Por experiencia sé que la pobreza apesta. En 1985 Kim y yo nos quedamos sin casa por un corto lapso. Mientras construíamos nuestro negocio, debimos vivir en los sótanos o en los cuartos desocupados en la casa de algún amigo. Nos mudamos una infinidad de veces. Kim pudo haberme dejado, pero perseveró y puso a prueba el compromiso que teníamos para lograr juntos una mejor vida. Sé que no se casó conmigo por dinero porque en ese tiempo yo no tenía nada. Cuando comenzamos a tener éxito en el proceso que mi padre rico me había enseñado, ya no nos detuvimos jamás. Al principio fue difícil, pero el sube y baja del proceso educativo transformó nuestras vidas en lo que son ahora. Hoy en día sabemos que “No es el dinero lo que nos hace ricos, sino el conocimiento”. Éste es el poder de la educación financiera puesto en práctica y la razón por la que la ventaja del ganador es una ventaja extrema.

¿QUÉ ES VENTAJA EXTREMA?

Desde la caída del mercado de valores en 1987, la economía mundial ha atravesado dos ciclos completos de auge y caída. Cada auge y cada caída nos hicieron más fuertes a Kim y a mí en el aspecto financiero. La economía en 1990 era muy similar a la de 2010. Las economías turbulentas son el mejor momento para prosperar. Kim y yo comenzamos la transición de pobres a ricos en 1990, en medio de una severa recesión.

El proceso no ha cambiado, lo único que se ha modificado es el número de ceros. Kim compró su primera propiedad de inversión por 45 000 dólares en Portland, Oregon. Te reitero que no contábamos con crédito y que los bancos nos habían rechazado porque éramos profesionistas independientes y no teníamos empleo fijo. Para colmo, yo venía arrastrando una deuda de casi un millón de dólares. Las tasas de interés para inversionistas eran

entre 9 y 14 por ciento. Además, no contábamos con ningún ingreso extra porque todo el dinero que recibíamos lo invertíamos en nuestra compañía internacional de educación. Le enseñé a Kim lo que sabía sobre finanzas creativas, y casi como por arte de magia, ella consiguió 5 000 dólares para comprar la casa (también logró que el vendedor nos ayudara a conseguir el crédito para la hipoteca). Después de adquirir la propiedad, Kim comenzó a ganar 25 dólares mensuales después de realizar todos los gastos, incluyendo el pago hipotecario. En 1989 ya estaba bien encaminada. No era rica pero había iniciado su educación financiera; había dejado de ser teórica, ahora era práctica en la vida real.

Veinte años después de eso, Kim y yo compramos el complejo vacacional con cinco campos de golf por 46 millones de dólares. Sin embargo, ella fue quien hizo la mayor parte del trabajo. El proceso sigue siendo el mismo. Kim no tenía dinero pero sabía cómo conseguirlo. Lo único que se modificó fue el número de ceros: 45,000 dólares se convirtieron en 46 000 000. La educación financiera de Kim también se incrementó gracias a la práctica que tuvo en la vida real. Fue un largo proceso de clases, seminarios, estudio, lecturas, éxitos, fracasos, buenos tiempos, malos tiempos, estafadores, mentirosos, abusivos, mentores, malas parejas y parejas maravillosas. A medida que su conocimiento aumentó, se incrementaron su confianza y sus inversiones, los riesgos bajaron. Ésta es la ventaja extrema que tiene en la actualidad y es la razón por la que tuvo toda la autoridad para escribir su libro *Mujer millonaria*, un libro para motivar a otras mujeres a tomar las riendas de su futuro económico mediante educación financiera en la práctica.

¿POR QUÉ NO NOS DESTRUYÓ LA CRISIS ECONÓMICA?

PREGUNTAS MÁS FRECUENTES

A partir de 2007 millones de inversionistas perdieron todo lo que tenían. ¿Por qué ustedes ganaron en lugar de perder?

RESPUESTA BREVE

La educación financiera nos dio la capacidad de alejarnos de las teorías económicas tradicionales.

PREGUNTAS MÁS FRECUENTES

¿Qué sabían ustedes y los demás no? ¿Por qué salieron beneficiados a pesar de que la economía se desplomaba?

RESPUESTA SUPERCORTA

Porque seguimos jugando *Monopolio*.

EXPLICACIÓN

El Monopolio ofrece tres lecciones invaluableles:

- **Primera lección: Cuatro casas verdes, un hotel rojo**

La lección es: *Comienza con poco. Sueña en grande*. Kim y yo tomamos clases y aprovechábamos los fines de semana para hacer algunos tratos modestos. Teníamos una regla: veríamos cien propiedades antes de comprar una. Cada uno de los tratos que nos ofrecieron, incluyendo los malos, nos ayudaron a ser más perspicaces. Como ya sabes, la mayoría de las inversiones tienen resultados negativos y por eso es necesario invertir tiempo para buscar esas rarísimas gangas.

No tiene que ser necesariamente una inversión en bienes raíces, también puede ser en acciones o en algún negocio. La lección es que la mayoría de la gente, en especial los hombres, entra a un mercado de un clavado, salpica de agua a todo mundo y trata de llevarse una presa. Como resultado, esos inversionistas terminan siendo el trofeo de caza de otro.

Date por lo menos cinco o diez años para aprender y obtener experiencia. Si te gustan los bienes raíces, comienza por ahí. Si te gustan las acciones, intenta ese mercado. Si te gustan los negocios, acércate a ellos. Tienes que saber que te vas a equivocar, así que, comete algunos errorcitos, aprende de ellos y sigue soñando en grande.

• **Segunda lección: Una casa, 10 dólares; dos casas, 20 dólares; tres casas, 30 dólares**

La lección es: *el efectivo fluye*. Entre más casas tengas, más efectivo fluirá. Un hotel rojo es igual a flujo extremo de dinero o efectivo.

En el mundo del dinero y de la educación financiera, *el término más importante que existe es flujo de dinero o efectivo*. El efectivo siempre fluye, ya sea como ingreso o como egreso. En la mayoría de los casos, la gente trabaja duro pero el efectivo fluye hacia fuera como egreso. La verdadera educación financiera te entrena para lograr que el efectivo fluya hacia dentro.

Los inversionistas sin educación financiera genuina invierten con el objetivo de obtener ganancias de capital. Por eso los principiantes dicen cosas como:

1. “Subió el valor de mi casa.”
2. “Como subió el valor de mis acciones, las vendí.”
3. “¿Tú crees que es buena idea invertir en mercados emergentes?”
4. “Yo invierto en oro porque el precio está a la alza.”
5. “Deberías volver a equilibrar tu portafolio de inversión.”
6. “Se incrementó mi valor neto.”
7. “Yo invierto en automóviles antiguos porque su valor va en aumento.”

Dicho llanamente, quienes perdieron en la crisis financiera fueron aquellos cuyo objetivo principal eran las ganancias de capital. La gran mayoría apostó a que el precio de sus “bienes” subiría. Cuando colapsó el mercado, la riqueza de esas personas se perdió y su valor neto se tornó negativo.

Para explicar las cosas de una manera sencilla, permíteme mostrar con los diagramas que se presentan a continuación, la diferencia entre flujo de efectivo y ganancias de capital.

Diagrama #1
Flujo de efectivo

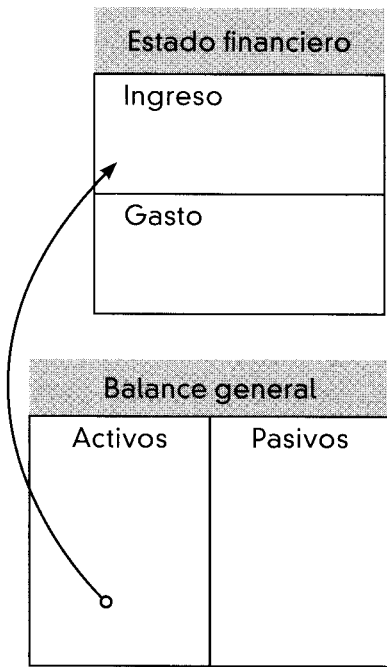
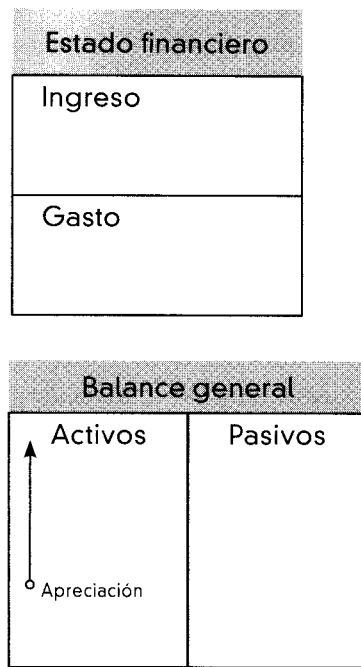


Diagrama #2
Ganancias de capital



Cuando Kim y yo compramos una propiedad, siempre invertimos para obtener flujo de efectivo, como se muestra en el diagrama # 1. Asimismo, invariablemente revisamos el estado financiero. No importa si se trata de una casa para renta con dos habitaciones y un valor de 45 000 dólares, o un complejo vacacional de lujo con cuatrocientas habitaciones y cinco campos de golf por un precio de 46 000 000: si invertimos para obtener flujo de efectivo, eso significa que debemos cerciorarnos de que la propiedad produce ingresos. Dado que poseíamos tres mil departamentos para rentar, además de otras propiedades comerciales, el efectivo siguió fluyendo como ingreso a pesar de que la economía se había desplomado y no había dinero por ningún lado.

El efectivo siguió fluyendo porque antes de comprar nos aseguramos de que hubiera empleos estables cerca del área donde estaban ubicados los inmuebles. Recuerda que el valor de los

bienes raíces depende de los empleos de la gente. Nosotros no invertimos en propiedades residenciales en la cima de la gama inmobiliaria. Junto con Ken McElroy, nuestro socio de negocios, invertimos principalmente en “viviendas para la fuerza de trabajo”; es decir, propiedades ubicadas en áreas donde se necesita una fuerza de trabajo sólida y estable.

Por eso tenemos nuestros inmuebles en Texas y Oklahoma, porque la industria petrolera requiere trabajadores. Incluso a pesar de la crisis económica, la gente de todas maneras necesita un techo y el mundo necesita petróleo. También invertimos en viviendas para la fuerza de trabajo académica en pueblos donde hay universidades, ya que estas instituciones ofrecen empleos estables.

Quienes también resultaron afectados en el mercado de bienes raíces, fueron los *flippers* o especuladores. Como se muestra en el diagrama #2, los especuladores invierten para obtener ganancias de capital. Ellos contaban con que la burbuja en el mercado de bienes raíces seguiría empujando los precios hacia arriba.

Después le venderían las propiedades a alguien más estúpido que ellos, y así obtendrían su ganancia. El problema fue que, cuando la burbuja se rompió, quienes quedaron como estúpidos fueron los especuladores.

Ahora voy a repetir la lección porque vale la pena hacerlo. En el juego de *Monopolio* o *Turista*, el factor más importante es el *flujo de dinero o de efectivo*. No importa si procede de una casa verde o de un hotel rojo, el efectivo siempre debe fluir porque ésa es la manera de ganar en el *Monopolio* en la práctica.

Por desgracia, debido a la falta de educación financiera, calculo que 90 por ciento de los principiantes invierten para obtener ganancias de capital y esperan que el precio de las acciones, de los bienes raíces o del oro y la plata, suba. Pero si lo piensas, eso es como apostar, y es lo que la mayoría de los asesores financieros te recomienda hacer. Por eso los expertos les dicen a los inversionistas: “En promedio, la bolsa de valores sube 8 por ciento al año”, o los agentes de bienes raíces aseguran: “Su casa

aumentará de valor”. Esa gente se enfoca en las ganancias de capital, no en el flujo de efectivo. Tú debes ser más perspicaz y enfocarte en éste último factor.

UN CONSEJO DE EDUCACIÓN FINANCIERA

La educación financiera exige que la gente entienda la definición de términos como *flujo de efectivo y ganancias de capital*.

En *Padre rico, padre pobre*, escribí acerca de la diferencia entre *activos* y *pasivos*. Dicho llanamente, los activos meten dinero a tus bolsillos (el efectivo fluye hacia dentro) y los pasivos sacan dinero de ellos (el efectivo fluye hacia fuera). En la mayoría de los casos, incluso para la gente que tiene una casa y no está endeudada, el efectivo siempre fluye hacia fuera mediante los impuestos que se pagan por la posesión de bienes raíces, mantenimiento y seguros. Sucede lo mismo con los automóviles y con todos los demás bienes que succionan tu dinero.

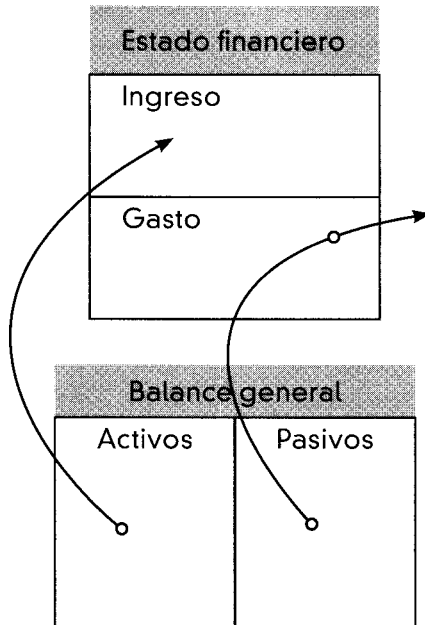
La mayor parte de las propiedades que Kim y yo compramos nos produce un ingreso a pesar de todos los gastos y la deuda, y eso se debe a la ventaja extrema que nos brinda el saber la diferencia entre flujo de efectivo y ganancias de capital. Antes de comprar siempre evaluamos cientos de propiedades porque resulta muy difícil encontrar un inmueble que en verdad genere flujo de capital. La buena noticia es que durante las crisis es más sencillo dar con propiedades que generen ingresos y adquirirlas a bajo costo.

La gente que más perdió en la crisis económica fue la que había invertido en pasivos con el objetivo de obtener ganancias de capital, porque cuando los mercados colapsaron, su efectivo fluyó hacia fuera de inmediato.

Los inversionistas mediocres tratan de obtener ganancias de capital, es decir, no son inversionistas sino comerciantes. Esta gente compra con el objetivo de vender a un precio más alto (o a un precio más bajo, en el caso de los mercados a la baja). Los verdaderos inversionistas tratan de obtener tanto ganancias de capital como

flujo de efectivo; también invierten con el objetivo de conseguir flexibilidad fiscal. Para este propósito utilizan, en la medida de lo posible, el dinero de otras personas (OPM, por sus siglas en inglés). Todo este conocimiento nos da una ventaja extrema.

A continuación encontrarás un diagrama en el que se explica la diferencia entre *activos* y *pasivos*.



Los bienes raíces no son los únicos que generan flujo de efectivo. Cuando invierto en petróleo, mi objetivo es el mismo. En realidad no me importa si su precio sube o baja, siempre y cuando el efectivo siga fluyendo. Mucha gente invierte en acciones para recibir otro tipo de flujo efectivo al que se le denomina *dividendos*. Los poseedores de bonos y los ahorradores desean recibir *intereses*, otra versión del mismo concepto. Yo recibo regalías por la venta de mis libros e inventos, y éstas, también son ingresos. Las palabras pueden variar —dividendos, intereses, regalías—, pero todas significan lo mismo: flujo de efectivo.

Por desgracia, los dividendos y los intereses que producían los bonos y las cuentas de ahorros, se desplomaron con la caída más reciente de la bolsa de valores y esto dañó a muchos jubilados que contaban con ese flujo de efectivo para vivir.

Yo aprendí esta invaluable lección del *Monopolio* o *Turista* cuando era sólo un niño: la lección del flujo de efectivo.

Observa otra vez el diagrama anterior. Cada casa verde tiene que llevar dinero a mi bolsillo, es decir, flujo de efectivo. Nunca olvidé esa lección y, gracias a eso, Kim y yo no resultamos afectados en las crisis de 1987 y 2007.

Te reitero que la razón por la que millones de personas perdieron tanto dinero: invirtieron para obtener ganancias de capital, (diagrama #2). Quien invierte de esa manera, en realidad está apostando y siempre estará preocupada por subidas y caídas del mercado. Por eso mucha gente cree que invertir es riesgoso y, por supuesto, todo lo es si no tienes control.

En la escuela dominical me enseñaron: “Mi pueblo parece por falta de conocimiento” (Libro de Oseas 4:6).

Hoy en día millones de personas perecen en el aspecto económico porque carecen de educación. Eso no habría pasado si la gente supiera la diferencia entre flujo de efectivo y ganancias de capital, la invaluable lección que se aprende en el juego de *Monopolio*.

- **Tercera lección: Entrégame tu dinero**

Con el *Monopolio* o *Turista* aprendí que debo lograr que la gente me entregue su dinero. Cuando lees la escritura de una propiedad en donde hay una casa verde, y la renta de la casa es de 10 dólares, la persona que cae en esa propiedad le debe entregar 10 dólares al propietario, es decir, al poseedor de las escrituras. A pesar de lo crudo que puede parecer, lograr que la gente te entregue o te envíe su dinero, es parte de una educación financiera legítima.

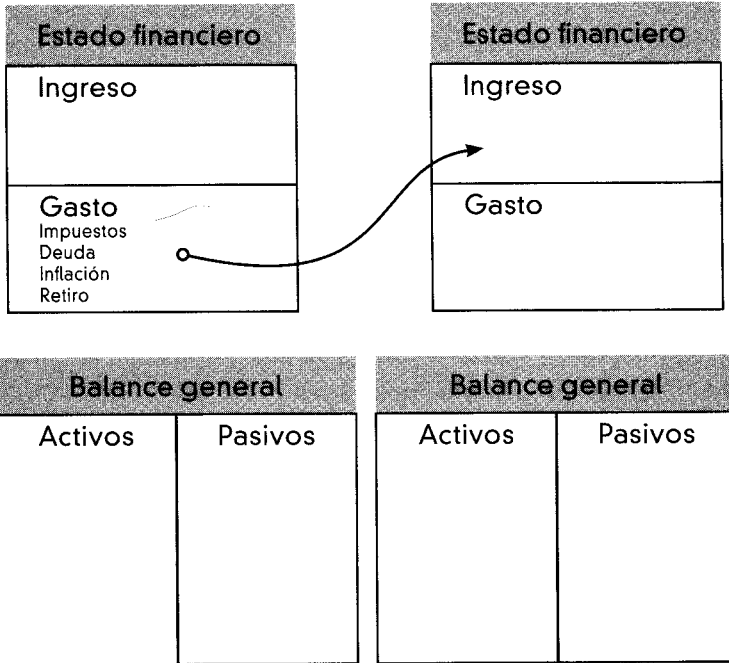
UN CONSEJO DE EDUCACIÓN FINANCIERA

La educación financiera que se imparte en las escuelas enseña a los niños a entregarle su dinero al gobierno, a los bancos para ahorradores y a las instituciones de inversión. Sin embargo, la educación financiera genuina te enseña a lograr que la gente te entregue a ti su dinero.

Cuando el niño se hace adulto, su estado financiero luce así:

Clase media
y clase pobre

Gente con educación
financiera



Cuando la gente carece de educación financiera, le entrega su dinero al gobierno sin siquiera pensarlo. Lo hace a través de impuestos, hipoteca de su casa, intereses sobre su auto, tarjetas de crédito y préstamos escolares. Asimismo, debido a la inflación, también se lo entrega a la compañía que vende gasolina, la que provee electricidad, y a las corporaciones productoras de alimentos. En el caso de quienes tienen una cuenta para el retiro, el dinero termina en

manos de los bancos mediante el ahorro o los planes de inversión. Ésta es la razón por la que los ricos siempre obtienen más dinero y los pobres y la clase media tienen que seguir trabajando duro.

Un consejo de educación financiera

La moneda tiene dos caras. En el juego de Monopolio aprendí que debía permanecer del lado de quienes reciben, es decir, en la otra cara de la moneda. La mayoría de la gente se queda en el lado de quienes entregan, y debido a que casi todos carecen de educación financiera, mes a mes, el efectivo fluye en dirección a las personas que sí están preparadas. Si quieres estar en la cara correcta de la moneda, es esencial que te eduques.

A los nueve años entendí la importancia de que una casa verde produjera 10 dólares de ingreso, es decir, un flujo de efectivo positivo. También comprendí que la gente rica encuentra la manera de que los otros le envíen su dinero. Armado de este conocimiento, decidí expandir mi educación financiera. El juego de *Monopolio* me enseñó a ser de las personas que reciben el dinero de los demás. Eso es educación genuina, es la razón por la que Kim y yo no nos vimos afectados cuando los mercados colapsaron. Nosotros invertimos en proyectos que implican que la gente nos entregue su dinero sin importar si los tiempos económicos son buenos o malos.

Después de que el mercado colapsó y los precios se desplomaron, nosotros financiamos nuestro centro vacacional y campos de golf con dinero que tomamos de nuestros planes privados para el retiro. Los bancos nos prestaron millones de dólares para adquirir más edificios de departamentos porque saben que nuestros inquilinos son quienes pagan los préstamos. A pesar de la caída del mercado, los consumidores siguen utilizando gasolina sin importar si el precio sube o baja. Cuando la inflación se manifiesta y los precios se disparan, nosotros generamos todavía más dinero. Asimismo, cuando los bancos imprimen billones de dólares y el precio del oro y la plata se incrementa, nosotros... seguimos haciendo dinero.

Sé que a mucha gente, en especial a quienes tienen ideas socialistas, el siguiente comentario le hará creer que soy burdo, codicioso e incluso vulgar, pero la razón por la que nunca he dejado de prepararme en el aspecto financiero es porque quiero aprender a hacer que la gente me entregue su dinero. Porque recibir dinero de otros demuestra más perspicacia que dejar que alguien me entrene como perrito de Pavlov y me obligue a entregarles mi dinero a los ricos y al gobierno.

A pesar de lo burdo que puede parecer mi aprendizaje para lograr que los demás me entreguen su dinero, la verdad es que la mayoría de la gente sólo trabaja si la persona que la empleó le entrega su dinero. Es decir, la gente sólo funciona si le pagan. Eso se llama flujo de efectivo. La pregunta más importante es si quieres aprender a tener más dinero y flujo de efectivo, y si deseas que lo que posees deje de fluir hacia el exterior. Si es lo que quieres, entonces necesitas educación financiera genuina.

Kim es una experta en lo que se refiere a flujo de efectivo; además, siempre se reta a sí misma para ir más allá de su zona de comodidad. Ella tiene la disciplina para lograr los objetivos que se fija, así como los que tenemos como pareja.

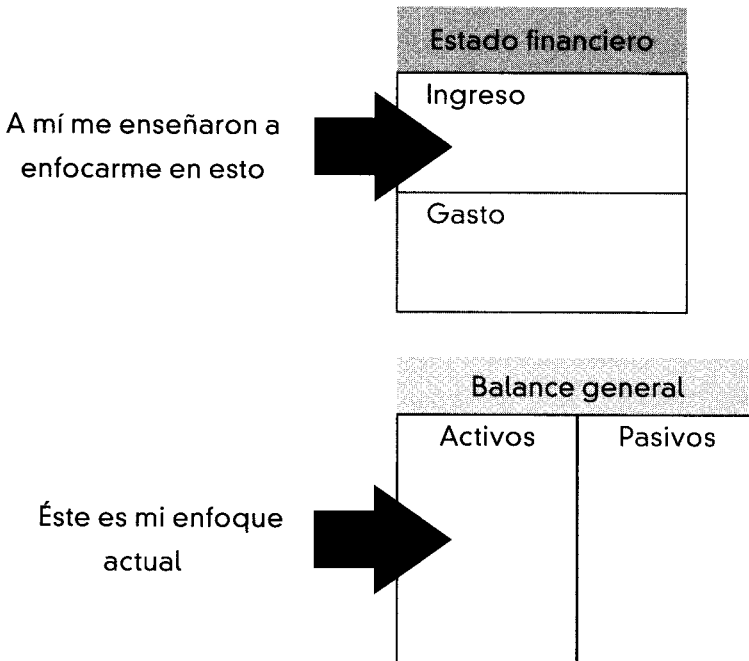
EL COMENTARIO DE KIM

Mi mundo se derrumbó cuando descubrí que toda mi vida me habían entrenado y programado para enfocarme en los aspectos erróneos en lo que a dinero se refería.

A mí, como tal vez a muchos de ustedes, siempre me dijeron que consiguiera un buen trabajo, que me esforzara por avanzar en el escalafón de la empresa y en conseguir aumentos con dicho avance. Asimismo, cuando trabajé por hora me motivaron a laborar más horas para hacer más dinero. Este enfoque de conseguir un salario o ingreso que se incrementara todo el tiempo, me lo repitieron incansablemente desde que tuve mi primer empleo.

Sin embargo, mi esquema mental se modificó en cuanto noté que, para ser libre e independiente en el aspecto económico, debía enfocarme en conseguir activos, no ingresos. ¿Por qué? Porque enfocarse en el ingreso significa que *yo* siempre voy a tener que trabajar con más y más ahínco para hacer más y más dinero, y que *tal vez*, algún día, tenga suficiente para no trabajar más. Cuando cambié de forma de pensar y me enfoqué en adquirir activos, dejé de esforzarme en trabajar siempre para conseguir dinero y comencé a centrar mi atención en hacer que mi dinero trabajara para mí y generara más dinero. La diferencia fue abrumadora.

Robert y yo nos reunimos una vez al año para establecer nuevas metas. Tenemos metas respecto al negocio, nuestra salud, diversión y adquisición de activos. Lo que queremos es asegurarnos de que esa columna crezca cada vez más. Dichos activos pueden ser negocios, bienes raíces, activos en papel o *commodities*.

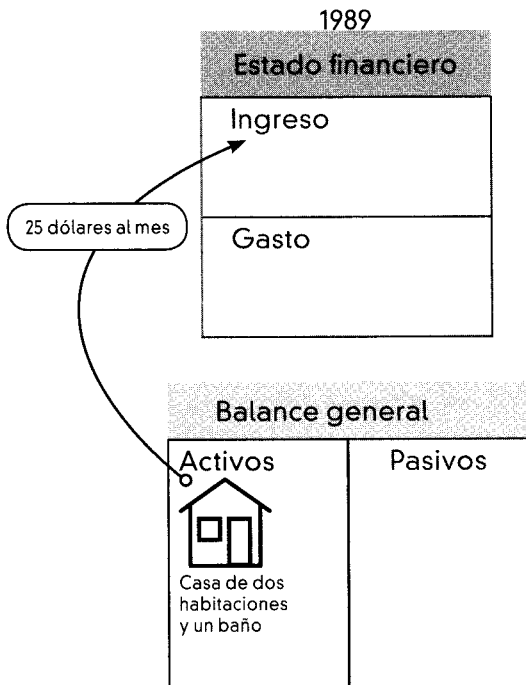


Comencé a invertir en 1989. Como me sentía temerosa e insegura de lo que estaba haciendo, anduve dando traspies en los vecindarios cercanos a nuestra casa. Finalmente encontré una linda

propiedad de dos recámaras y un baño que me pareció que tenía posibilidades de rentarse bien. Un tanto nerviosa, hice una oferta, y después de una negociación agotadora, los vendedores la aceptaron. En ese momento, el pánico se apoderó de mí y busqué todos los pretextos posibles para convencerme de que no debía comprar. De alguna manera logré acallar mis miedos lo suficiente para seguir adelante y comprar la casa. Por supuesto, nunca dejé de respirar hondo una y otra vez durante todo el proceso.

Cuando la negociación llegó a su fin, fui la feliz poseedora de una propiedad y la casera de un inquilino. Cuando cobré la primera renta, y después de pagar los gastos y la mensualidad de la hipoteca, ¡el flujo de efectivo positivo que tuve fue de la fabulosa cantidad de 25 dólares al mes!

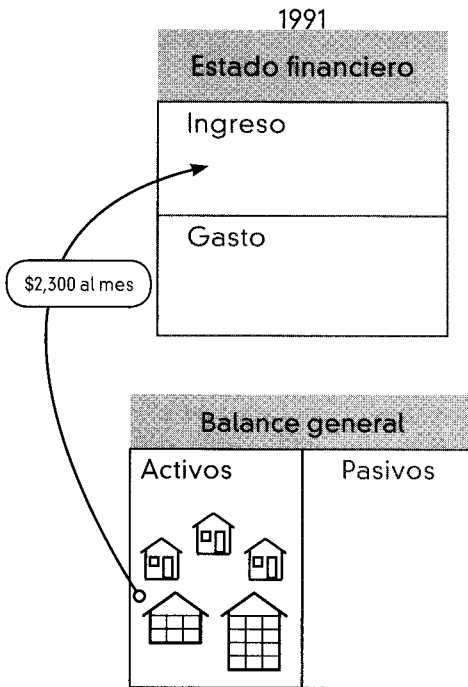
En 1989, después de comprar aquella modesta pero encantadora casita para rentar, mi columna de activos quedó como se muestra a continuación:



Ese mismo año fijamos nuestra primera meta en cuestión de activos. Decidimos adquirir veinte departamentos en diez años, o dos

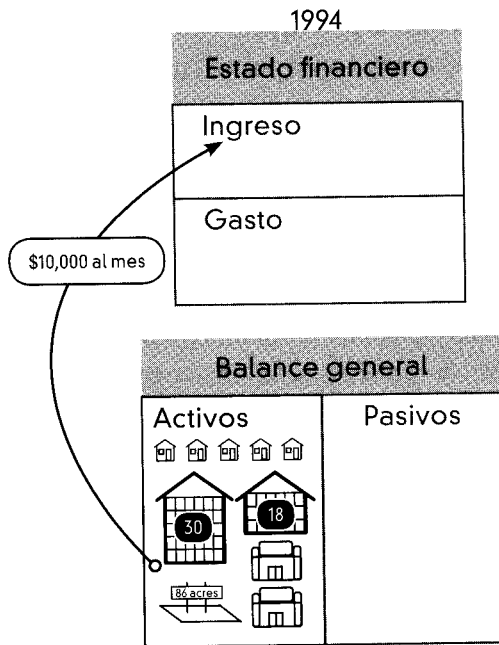
cada dos años. Aquella fue nuestra primera meta menor en el camino hacia el objetivo último: alcanzar la libertad financiera. Fijar una meta es de gran importancia porque nos permite ser específicos y definir lo que queremos sin que quede duda alguna. La definición de la meta nos pone en movimiento y nos motiva a ir tras ella. La realidad es que, en cuanto empezamos a trabajar para lograr nuestro objetivo, mi conocimiento acerca de la inversión en bienes raíces, se incrementó de forma notable porque era algo que adoraba y me emocionaba muchísimo. Por supuesto, pensar en el flujo de efectivo que las propiedades me iban a generar me encandilaba todavía más. El hecho es que no alcanzamos la meta tal como nos la habíamos fijado: en lugar de obtener veinte departamentos, conseguimos veintinueve, y en vez de los diez años que nos habíamos puesto como límite... ¡lo logramos en dieciocho meses!

Ahora nuestra columna de activos luce como se muestra a continuación:



Haber alcanzado esa meta nos acercó mucho más a nuestro objetivo principal, es decir, a alcanzar la libertad financiera. Sabíamos que la única manera de obtenerla sería logrando que el flujo de efectivo de nuestros activos fuera superior a nuestros gastos cotidianos. Entonces ésa se convirtió en la siguiente meta: que los ingresos que recibíamos gracias a los activos fueran mayores que nuestros gastos diarios. Nos tomó tres años hacerlo.

Ahora te presento una imagen de nuestra columna de activos en 1994:



Para Robert y para mí conseguir la libertad financiera no significaba amasar millones de dólares en ahorros para vivir. Más bien se trataba de que nuestras inversiones nos generaran un flujo de efectivo mensual, trabajáramos o no trabajáramos. En 1994 nuestro flujo de efectivo era de 10000 dólares al mes. A pesar de que no era una cantidad enorme, en aquel entonces nuestros gastos eran de solamente 3000 dólares mensuales. Eso significa que ya

éramos libres porque el ingreso que producían los activos que poseíamos superaba por mucho nuestros gastos. En ese momento pudimos darnos el lujo de preguntarnos, “¿Qué es lo que realmente queremos hacer con nuestras vidas?” Ser capaz de hacerse esa pregunta, más que tener dinero, significa auténtica libertad.

¿Cuál es nuestra ventaja extrema como pareja? Antes que nada, que podemos establecer nuestras metas financieras *juntos*. En segundo lugar, que estudiamos y aprendemos *juntos* para alcanzar las metas que nos proponemos. Asistimos a seminarios, leemos libros, nos reunimos con verdaderos expertos y trabajamos con entrenadores para obtener de la vida lo que anhelamos.

Cuando empezábamos a salir, el primer regalo que Robert me dio no fue una hermosa pieza de joyería ni mi perfume favorito. No, el primer regalo que me brindó ¡fue un seminario de contabilidad! Supongo que quería que supiera bien la diferencia entre mis activos y mis pasivos. Cuando salí de la universidad juré que jamás volvería a poner un pie en otro salón, que la escuela se había acabado para mí. Pero cuando tomé aquellas clases de contabilidad en las que jugamos durante dos días, descubrí que... ¡adoro aprender! Lo que en realidad me desagradaba era lo que me habían enseñado antes en la escuela así como el sistema con que lo hicieron. Por eso creo que ese primer regalo fue mucho más que un curso de contabilidad, fue un obsequio que renovó la pasión que sentía por el aprendizaje.

En el mundo hay demasiada información acerca de todas las materias, en particular, del dinero. Por eso Robert y yo siempre buscamos lo más relevante. Sé que en cada taller al que asista encontraré, por lo menos, una idea nueva que podré aplicar. Trabajamos con entrenadores de todo tipo: puede ser un entrenador deportivo, de negocios o de inversión. Eso es primordial porque a veces necesitamos que alguien nos dé una buena patada en el trasero para mantenernos avanzando.

Creo que esa actitud es nuestra ventaja extrema, y además, es algo que todo mundo puede hacer. No es física cuántica y

tampoco necesitas una receta secreta de cocina. Debo decir que trabajar juntos también nos permite renovar nuestra relación y hacer que crezca todos los días y siga siendo divertida. Además nos permite obtener lo que realmente queremos de nuestras vidas como pareja.

Ésta es la razón por la que, cada vez que se acerca el Año Nuevo, Robert y yo fijamos las metas respecto a los activos, además de otros objetivos específicos. El propósito es seguir añadiendo activos a esa importantísima columna de nuestros estados financieros.

Actualmente, dicha columna está llena de activos de los cuatro tipos básicos: negocios, bienes raíces, activos en papel y *commodities*. También hemos creado muchos negocios que nos generan flujo de efectivo. Nuestros bienes raíces incluyen edificios de departamentos, propiedades comerciales, centros vacacionales y campos de golf. Tenemos algunos activos en papel y las *commodities* también ocupan bastante espacio en la columna correspondiente. Estas últimas incluyen plata, oro, petróleo y gas. Cuando el asesor financiero típico te recomienda diversificarte, por lo general se refiere a tener varias versiones del *mismo* activo, es decir, activos en papel. Robert y yo hacemos lo contrario, nos diversificamos en los cuatro tipos distintos que existen.

Por experiencia te puedo decir que, aquello en lo que te enfoques, comenzará a expandirse. Sin lugar a duda, el hecho de fijarnos un tipo de activo como meta cada año y enfocarnos en alcanzar esa meta, nos ha ayudado a hacer crecer nuestra columna de activos. Y por supuesto, también nos ha generado un flujo de efectivo. Lo más importante es que nos brinda libertad.

EN RESUMEN

Tal como Kim lo explicó, el verdadero propósito de la educación es brindarle a una persona la capacidad de absorber información y procesarla para convertirla en conocimiento.

Si la persona carece de educación financiera, no puede procesar información; desconoce la diferencia entre activo y pasivo; entre ganancias de capital y flujo de efectivo; entre inversiones básicas e inversiones técnicas. Tampoco puede entender por qué los ricos pagan menos impuestos, por qué la deuda hace prosperar a algunas personas y a otras las empobrece, y por supuesto, le impide distinguir una inversión sólida de una riesgosa; o un consejo bueno de uno malo. Esa gente lo único que entiende es que tiene que ir a la escuela, trabajar duro, pagar impuestos, vivir por debajo de sus posibilidades, comprar una casa, salir de deudas y... morir en la pobreza.

La Biblia dice: “Mi pueblo perece por falta de conocimiento”. Hoy en día eso le sucede a millones de personas porque fueron *entrenadas* para entregarle su dinero a los ricos y al gobierno. Eso no es educación financiera.

UNA ÚLTIMA PREGUNTA

PREGUNTAS MÁS FRECUENTES

Entonces, ¿en qué debo invertir mi dinero?

RESPUESTA

Todos tenemos tres opciones:

1. No hagas nada y quédate *esperando* que las cosas funcionen. Pero como padre rico solía decir: “Esperar es para los desesperanzados”.
2. Entrégale tu dinero a un experto para que lo cuide a largo plazo y luego, “compra, espera y... reza”.
3. Invierte en tu educación financiera. Invierte tiempo antes que dinero. Si ya leíste hasta este punto, entonces ya estás pensando en tu educación, y según mi forma de verlo, es un primer paso muy inteligente.

Capítulo Dos

La ventaja del ganador #2:

IMPUESTOS

Los impuestos son injustos. La gente que cuenta con educación financiera puede ganar más y pagar menos. Puede incluso no pagar impuestos a pesar de tener ingresos millonarios. El conocimiento financiero de los impuestos, es una ventaja extrema.

PREGUNTAS MÁS FRECUENTES

¿Qué tengo que hacer para ganar más dinero y pagar menos impuestos?

RESPUESTA BREVE

1. Entre más duro *trabajas para obtener dinero*, más impuestos pagas.
2. Entre más duro *trabaja tu dinero para ti*, menos impuestos pagas.
3. Entre más duro *trabaja el dinero de otras personas para ti*, menos impuestos pagas.

Incluso podrías llegar a declarar en ceros, es decir, nada de nada de impuestos; cero, *nothing*. Aunque, como es obvio, esta posibilidad exige una educación financiera del más alto nivel, el tipo de educación que mi padre rico me motivó a obtener.

EXPLICACIÓN

Mucha gente piensa que los impuestos son una especie de castigo, y en realidad así es, pero sólo porque la mayor parte de las personas trabaja para conseguir dinero.

Los impuestos también funcionan como incentivos, como programas de estímulo del gobierno para que la gente haga lo que él quiere. Si tú haces lo que el gobierno quiere, entonces puedes ganar mucho dinero y pagar menos, o prácticamente nada de impuestos.

El problema es que la mayoría de la gente está entrenada igual que los perros de Pavlov para hacer lo que le indiquen sin pensar. Es decir, *para ir a la escuela y obtener un trabajo*. Por lo anterior, muchas personas se pasan la vida entera trabajando para ganar dinero y pagar más y más en impuestos.

Dicho llanamente, los impuestos no son justos. Quienes poseen una educación financiera superior, entre más dinero producen, menos impuestos pagan, y todo de manera legal. Claro que esas personas también tienen que hacer lo que el gobierno quiere.

Los impuestos empobrecen a la mayoría de la gente. Funciona de esa manera porque ésta fue entrenada para *entregarle su dinero al gobierno*. Sin embargo, hay algunas personas que se enriquecen gracias a los impuestos. Es gente muy adinerada que sabe qué hacer para que el gobierno *le entregue dinero a ella*.

No obstante, todo se reduce al flujo de efectivo, el término más importante en el mundo del dinero.

¿LAS REGLAS SON LAS MISMAS PARA TODOS?

PREGUNTAS MÁS FRECUENTES

¿Esto sólo sucede en los Estados Unidos o los impuestos se aplican de igual manera en todo el mundo?

RESPUESTA BREVE

Cada país tiene sus propias regulaciones fiscales aplicables solamente en esa nación. Yo no soy un experto en el tema, por lo que siempre recomiendo a la gente que busque asesoría calificada antes de tomar decisiones respecto a impuestos. Para entender mejor este asunto, tanto en el ámbito nacional como en el internacional, le pedí al contador público Tom Wheelwright, experto en materia fiscal, que nos aclarara un poco el panorama.

RESPUESTA PROFESIONAL DE TOM WHEELWRIGHT

Al estudiar la legislación fiscal de varios países del mundo, descubrí que la mayoría sigue algunos principios básicos. Evidentemente, estas leyes existen para que el gobierno obtenga ingresos. Sin embargo, también se utilizan en gran parte para ofrecer paquetes de estímulo a ciertas áreas de la economía que al gobierno le interesa desarrollar. Esta aplicación de las leyes fiscales para motivar a la gente a respaldar las políticas sociales y las tendencias del gobierno, se puede ver en países de todo el orbe.

PREGUNTAS MÁS FRECUENTES

¿Cuál es el peor consejo que puedo recibir respecto a impuestos?

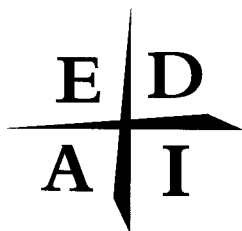
RESPUESTA BREVE

Ve a la escuela, obtén un empleo, trabaja duro, ahorra dinero, compra una casa porque una casa es un activo, sal de deudas e invierte a largo plazo en un portafolio bien diversificado de acciones, bonos y fondos mutualistas.

EXPLICACIÓN

El cuadrante del flujo del dinero es el libro número dos de la colección *Padre rico* y en él se definen los roles de los distintos actores

del ámbito económico. A continuación te presento el cuadrante del flujo de dinero:



E significa empleado

A significa autoempleado, dueño de negocio pequeño o especialista

D significa dueño de negocio grande más de 500 empleados

I significa inversionista

Estas cuatro clasificaciones del cuadrante son las que permiten que el mundo de la economía funcione.

Pero cuidado, las clasificaciones no son profesiones. Por ejemplo, un médico puede pertenecer a E y trabajar para D (un negocio grande como un hospital o una corporación farmacéutica). El médico también puede pertenecer a A si trabaja de manera independiente y tiene su propio consultorio. Asimismo, también puede ser un D, es decir, podría ser el dueño del hospital o de la corporación farmacéutica, y por último, el mismo médico también podría ser un inversionista.

A veces surgen confusiones respecto al cuadrante I. Mucha gente invierte su dinero en planes de jubilación y compran y venden acciones y/o fondos mutualistas. Sin embargo, no es el mismo tipo de inversionista al que yo me refiero. Los verdaderos I hacen que la gente *le entregue su dinero*, en tanto que la mayoría de los pequeños inversionistas son quienes *entregan su dinero* a los integrantes del cuadrante I. Te repito que al cuadrante I lo define la dirección en la que fluye el efectivo, ya que eso marca la diferencia en cuanto a quién paga más impuestos. Si tú entregas tu dinero a otros para que lo inviertan de tu parte, entonces estarás pagando más impuestos que esas personas.

Mi padre pobre le entregaba su dinero a gente en la que confiaba para que lo invirtiera por él. Mi padre rico hacía que, gente como mi padre pobre, le entregara su dinero a él.

Desde la perspectiva fiscal, la diferencia es tan grande como la que hay entre el día y la noche.

PREGUNTAS MÁS FRECUENTES

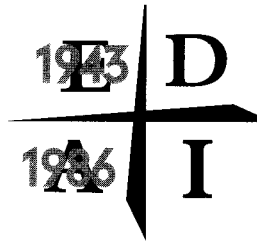
¿Qué cuadrantes pagan más impuestos?

RESPUESTA BREVE

La gente de los cuadrantes E y A.

Lección de historia para tu educación financiera

El siguiente es un diagrama del cuadrante de flujo de efectivo en el que se muestran los cambios históricos en lo referente a leyes fiscales:



Cuando Estados Unidos necesitó dinero para hacer dos guerras, una en Europa y otra en el Pacífico, el Congreso aprobó la “Ley en vigencia sobre pago de impuestos de 1943”. Las modificaciones aprobadas ese año dieron al gobierno poder para obligar a los empleadores a deducirles a los trabajadores los impuestos a través de su cheque de nómina. Dicho de otra manera, al gobierno se le pagaba antes que al trabajador. En ese momento, el cuadrante E perdió el control sobre su dinero. Hoy en día cuando los empleados reciben su cheque, se dan cuenta de que falta bastante dinero, es decir, la diferencia entre pago neto y pago bruto.

Debido a la crisis financiera del presente y a que el gobierno necesita más capital, cada vez crece más el enorme vacío que hay entre pago bruto y pago neto que reciben las personas en el cuadrante E. Los empleados trabajan más y ganan más, pero se llevan mucho menos a casa.

En 1986 el congreso aprobó la “Ley de Reforma Fiscal de 1986”, cuyo propósito era cubrir las lagunas en las leyes fiscales que la gente del cuadrante A había estado disfrutando. Hasta antes de ese año, la mayoría de la gente de A sacaba provecho de las mismas lagunas que la gente en D, pero como el gobierno necesitaba más dinero, comenzó a cazar a médicos, abogados, propietarios de pequeños negocios y especialistas como consultores, agentes de bienes raíces, corredores de bolsa y muchos otros autoempleados.

Esta Ley de Reforma de 1986 fue la que ayudó a desencadenar la caída de la bolsa de valores de 1988 con la que se vio afectada la industria de ahorros y préstamos. La caída, a su vez, condujo al colapso de los bienes raíces, origen de la recesión más reciente. En ese momento la gente de D e I se benefició en gran medida.

Actualmente los médicos, abogados y contadores del cuadrante A, son quienes pagan los porcentajes más altos de impuestos.

LOS IMPUESTOS SE PAGAN POR CUADRANTE, NO POR PROFESIÓN

Es fundamental observar que lo que define los impuestos son los *cuadrantes*, no las profesiones. Te reitero que un médico puede pertenecer a cualquiera de las cuatro clasificaciones, pero *cada cuadrante obedece reglas fiscales distintas*.

Cuando estaba en la escuela, un día le pregunté a un compañero a qué se dedicaba su padre. Él me contestó: “Es recolector de basura”.

Realmente ya no pensé mucho más en el asunto hasta que ese mismo compañero me invitó a cenar con su familia el Día de Acción de Gracias. En lugar de recogernos en auto, su padre nos llevó a su casa, a dos horas de Nueva York, en un jet privado. Creo que no es necesario que mencione que su casa era una mansión.

Cuando le pedí a mi compañero que me aclarara a qué se había referido con “recolector de basura”, me dijo: “Mi papá es el dueño de la compañía más grande de recolección de basura del Estado. Posee más de doscientos camiones y tiene contratados a más de mil empleados. También es dueño de los terrenos en donde se reúne

la basura. Sus clientes más importantes son el gobierno estatal y el gobierno de la ciudad”.

Su padre era un recolector de basura que pertenecía a los cuadrantes D e I. Él empleaba a recolectores del cuadrante E, y para recibir asesoría especializada, contrataba a contadores y abogados del cuadrante A. Además, si el padre de mi compañero recibía buenos consejos en materia fiscal, entonces pagaba un porcentaje mucho menor que sus empleados.

PREGUNTAS MÁS FRECUENTES

¿Una persona puede pertenecer a más de un cuadrante?

RESPUESTA BREVE

Sí, por supuesto. Técnicamente yo pertenezco a los cuatro. Soy E porque soy un empleado en mi propia compañía, un A porque escribo libros y desarrollo juegos por mi cuenta; un D porque tengo oficinas concesionadas en todo el mundo y hay más de quinientas personas apoyando mi negocio, y también soy I porque invierto para conseguir dinero para mis negocios.

PREGUNTAS MÁS FRECUENTES

¿Qué puede hacer una persona para cambiar de cuadrante?

RESPUESTA BREVE

Antes que nada, esa persona tiene que decidir hacer cambios fundamentales.

EXPLICACIÓN

Te repito que un médico puede pertenecer a cualquiera o a todos los cuadrantes. Y tú también.

La gente se acerca a los distintos cuadrantes dependiendo de sus valores esenciales. En general, a mí me resulta fácil detectar cuáles son los valores de alguien con tan sólo escucharlo hablar. Las siguientes secciones te ayudarán a comprender lo que digo.

EL CUADRANTE E

“QUIERO UN EMPLEO SEGURO, CON PRESTACIONES Y SIN RIESGOS.”

Éstas son las palabras que utiliza la gente del cuadrante E. No importa si se trata de un empleado de intendencia o del presidente de la compañía: ambos usarán los mismos términos. La frase anterior refleja el valor fundamental de *seguridad*. Lo que influye sobre sus deseos más profundos es el miedo a fallar, al cambio; es la necesidad de un cheque de nómina constante. Estas personas tienden a buscar carreras con prospectos a largo plazo en instituciones como el ejército, la fuerza policiaca o una corporación de grandes dimensiones. Si son ambiciosas tal vez cambien de empleo cuando se presente una mejor oportunidad de subir por el escalafón empresarial de otra compañía. No obstante, antes de dar el gran salto se asegurarán de que sus cheques de nómina seguirán llegando a tiempo.

La mayoría de los estudiantes de maestrías en Administración de Empresas tiene el sueño de subir por los escalafones del cuadrante E, pero comenzando con una jerarquía bastante alta. La maestría les da una ventaja sobre gente que sólo estudió licenciatura. Algunos de ellos llegarán hasta la cima y se convertirán en presidentes o directores ejecutivos de alguna compañía. El problema es que un porcentaje muy alto de sus ganancias por nómina, se les irá en impuestos.

En Estados Unidos, las estrellas más fulgurantes del cuadrante E son Jack Welch de General Electric y Meg Whitman de eBay.

PREGUNTAS MÁS FRECUENTES

Yo pertenezco al cuadrante E. ¿Qué puedo hacer para ganar más y pagar menos impuestos de manera legal?

RESPUESTA PROFESIONAL DE TOM WHEELWRIGHT

Mientras continúes en el cuadrante E, en realidad, no mucho. La mayor parte de las leyes fiscales fueron redactadas como un código para reducir los impuestos para las personas de los cuadrantes D e I. Tal vez lo mejor que puedes hacer es posponer el pago por medio del IRA (Individual Retirement Account) o

de un plan 401 (k). La verdadera clave para reducir el pago de impuestos es mudarse a los cuadrantes D e I.

EL CUADRANTE A

“SI QUIERES QUE LAS COSAS RESULTEN BIEN, HAZLAS TÚ MISMO.”

Éstas son palabras de gente en el cuadrante A. Aquí tampoco importa si se trata de un médico, un abogado o un jardinero. Siempre repiten lo mismo. La frase refleja los valores de independencia de los A, así como su creencia de que nadie más puede hacer las cosas mejor que ellos. La gente del cuadrante A por lo general tiene puntos de vista muy rígidos en lo que se refiere a la manera correcta y la manera incorrecta de hacer las cosas. Las canciones que los describen son “Nadie lo hace mejor” o “A mi manera”. El problema con este cuadrante es que si la gente deja de trabajar, sus ingresos también dejan de fluir. Este tipo de personas no tiene negocios y su única posesión es un empleo.

Hay muchos profesionistas que pertenecen a este cuadrante. Pueden ser contadores, directores de sitios de Internet o consultores. En A también se incluye a los especialistas. Los A valoran su independencia y sus habilidades únicas. La mayoría de ellos nunca crece porque se enfoca en especializarse cada vez más en lugar de expandirse.

Las grandes estrellas del cuadrante A por lo general también son estrellas en la vida real. Por ejemplo, las estrellas de cine y de rock, así como atletas profesionales. En todas las ciudades y pueblos se puede encontrar este tipo de gente; es decir, siempre hay un médico famoso, un agente de bienes raíces muy conocido, o tal vez, el propietario de algún restaurante.

Tengo un amigo que posee cinco restaurantes en la ciudad. Es muy popular gracias a su deliciosa comida italiana. También gana mucho dinero y sus hijos trabajan en el negocio familiar. Su sueño es mantener esos cinco restaurantes, y ya.

Otro de mis amigos es un famoso oncólogo cirujano. En su consultorio hay filas de gente que quiere ser atendida, pero como él sólo puede recibir a algunos cuantos pacientes al día, lo que hace para ganar más dinero es subir su tarifa por consulta. Cuando le

preguntas si le interesa hacer que su negocio crezca, siempre dice: “Ya gano bastante dinero y estoy demasiado ocupado”.

PREGUNTAS MÁS FRECUENTES

Yo pertenezco al cuadrante A. ¿Qué puedo hacer para ganar y pagar menos impuestos de manera legal?

RESPUESTA PROFESIONAL DE TOM WHEELWRIGHT

Lo más importante es comenzar a pensar y a actuar como si estuvieras en el cuadrante D. Esto implica contratar empleados, incrementar la inversión que tienes en equipo y bienes raíces, y establecer tu compañía como si fuera una entidad del cuadrante D (con esto me refiero a respaldar con instrumentos legales la propiedad que tienes sobre tu trabajo. Algunas personas del cuadrante A son propietarias únicas o forman parte de una sociedad y no saben que estas figuras jurídicas son las que pagan los impuestos más altos. Es necesario que comiences a fijarte en el tipo de entidades que se crean en el cuadrante D, como sociedades de responsabilidad limitada, asociaciones limitadas y corporaciones S y C, como las que existen en Estados Unidos y tienen menos carga fiscal).

EL CUADRANTE D

“ESTOY EN BUSCA DE LA MEJOR GENTE”.

Éstas son las palabras de una persona en el cuadrante D. Además de Dueño de negocio, D también significa Dimensiones grandes, es decir, quinientas personas o más. La gente que pertenece a este cuadrante emprende tareas de gran envergadura que no puede realizar por sí sola. Esto significa que para tener éxito como Dueño de un negocio grande, no basta con tener una capacidad técnica importante, también es necesario poseer habilidades de liderazgo y de buen trato con la gente. Por lo anterior, muchos empresarios como Bill Gates, fundador de Microsoft; Walt Disney, fundador de Disneyland; y Thomas Edison, fundador de General Electric, no tuvieron necesidad de terminar la escuela. Los empresarios tienen el

poder y el liderazgo para tomar una idea y convertirla en un negocio masivo, un negocio que genere empleos y, por lo tanto, riqueza. Por ejemplo, Silicon Valley en California es un lugar muy próspero porque ahí se asientan grandes empresarios de alta tecnología.

Dado que muy pocas personas pueden manejar a quinientos elementos por sí mismas, el éxito en el cuadrante D depende del trabajo en equipo.

Las grandes estrellas del cuadrante D son Steve Jobs de Apple; Richard Branson de Virgin; y Sergey Brin de Google.

PREGUNTAS MÁS FRECUENTES

Yo pertenezco al cuadrante D. ¿Qué puedo hacer para pagar menos impuestos de manera legal?

RESPUESTA PROFESIONAL DE TOM WHEELWRIGHT

Las oportunidades de reducir el pago de impuestos en el cuadrante D son prácticamente ilimitadas. Casi todos los gastos que se ejercen en este cuadrante, son deducibles. Los negocios de D obtienen créditos fiscales por contratar empleados, por incrementar su investigación y desarrollo, y por invertir en tecnologías ecológicas. Estos negocios de D también pagan menos impuestos que los del cuadrante A porque sus dueños no tienen las mismas cargas tributarias que los autoempleados.

EL CUADRANTE I

“¿CÓMO PUEDO REUNIR DINERO PARA INVERTIR EN MI PROYECTO?
¿CÓMO PUEDO GANAR MÁS CON EL DINERO DE OTRAS PERSONAS
(OPM) Y PAGAR MENOS IMPUESTOS?”

Anteriormente mencioné que lo que distingue a un inversionista genuino es que utiliza el dinero de otras personas en la mayor medida posible.

Las estrellas más conocidas de este cuadrante son John Bogle, fundador de Vanguard Funds y George Soros de Quantum Funds.

PREGUNTAS MÁS FRECUENTES

Yo pertenezco al cuadrante I, ¿qué puedo hacer para ganar más y pagar menos impuestos de manera legal?

RESPUESTA PROFESIONAL DE TOM WHEELWRIGHT

La mejor manera de reducir el pago de impuestos en el cuadrante I es usar OPM, el dinero de otras personas. Esto se debe a que es posible solicitar deducciones sobre las compras que haces con el dinero de otros. La depreciación de los bienes raíces es una forma genial de recibir beneficios fiscales a través del dinero de otra persona. No sólo recibes un descuento por la fracción de los bienes raíces que compraste con tu dinero, también se aplica un descuento de depreciación sobre la fracción que pagaste con el dinero del banco.

EL CUADRANTE EXPLICADO EN TÉRMINOS SENCILLOS

Los E trabajan para alguien más.

Los A trabajan para sí mismos.

Los D hacen que otros trabajen para ellos.

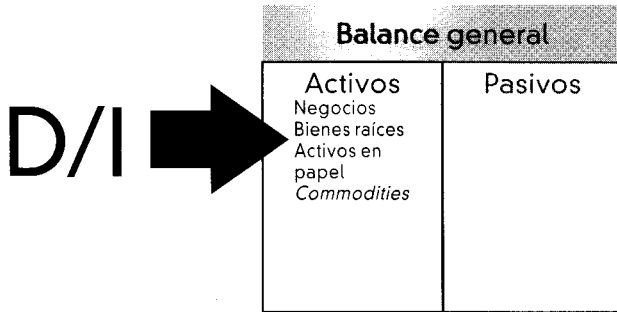
Los I hacen que el dinero de otras personas (OPM), trabaje para ellos.

LA MAYOR DIFERENCIA

Los E y los A trabajan para obtener dinero, por eso son quienes pagan más impuestos. Los E y los A se enfocan aquí:



Los D y los I trabajan para crear o adquirir activos, por eso pagan menos impuestos. Los D y los I se enfocan aquí:



CAPITALISTAS GENUINOS

Todas las grandes estrellas de los cuadrantes D e I son capitalistas, es decir, individuos que tomaron una idea, crearon un negocio y utilizaron OPM para hacer crecer sus negocios. Se trata de gente que invirtió su tiempo en pensar en grande y en enfocarse en la creación de activos, el tipo de activos que hace que atraer capitales se vuelva una labor más sencilla.

Lo difícil de pertenecer al cuadrante A es que el empresario piensa con modestia, su negocio es muy pequeño y, por lo tanto, tiene un acceso limitado a OPM para hacer crecer un capital. En este sentido, el potencial de crecimiento en A es diminuto y la capacidad de atraer capitales de inversión es casi nula debido al riesgo que representa respaldar a profesionistas independientes. Éstas son las razones por las que la mayoría de las personas del cuadrante A busca obtener préstamos del gobierno para PYMES (Pequeñas y Medianas Empresas): porque, a diferencia del gobierno, los capitalistas genuinos invierten en activos, no en gente.

La mayoría de las escuelas se especializa en entrenar a sus estudiantes para los cuadrantes E y A. Por ejemplo, las universidades ofrecen programas de maestría en Administración de Empresas para quienes aspiran a convertirse en Director ejecutivo de alguna compañía importante, es decir, de un negocio que ya está construido. Casi todos los estudiantes de esas maestrías llegan a ser empleados

en lugar de empresarios porque no entienden el cuadrante D. La gente que se ha graduado recientemente de programas de maestría en Administración no sabe cómo reunir dinero o construir activos a pesar de que la habilidad para conseguir capitales de inversión es fundamental para un empresario. Esta incapacidad es la que fomenta que los negocios pequeños tiendan a quedarse del mismo tamaño.

La educación tradicional cuenta con maravillosas escuelas de derecho para quienes desean ser abogados, de Medicina para los médicos y excelentes instituciones técnicas donde se entrena a los jóvenes para convertirse en chefs, mecánicos, plomeros y electricistas. El problema de estas escuelas es que sus estudiantes se titulan con un conocimiento casi nulo de los cuadrantes D e I. Son jóvenes que no saben acerca de dinero, impuestos, deuda, inversión o manejo de capital. Por supuesto, tampoco saben qué tienen que hacer para crecer y abandonar los cuadrantes E y A para entrar a los cuadrantes D e I. Si queremos resolver el problema del desempleo, necesitamos entrenar y educar a más personas para que se conviertan en capitalistas legítimos, en áreas de los cuadrantes D e I.

La compañía Padre Rico se enfoca en entrenar a la gente para los cuadrantes D e I. Los programas son muy diferentes a los que se imparten en escuelas tradicionales, y lo mismo sucede con las habilidades que se requieren. Por lo general, a las personas que les interesa la seguridad que supuestamente brinda un cheque de nómina, no les va bien en los cuadrantes D e I, o sea, en los cuadrantes que ofrecen mayores incentivos fiscales. Tal como lo explicó Tom Wheelwright, estos incentivos existen porque los gobiernos necesitan que haya más gente capaz de crear empleos y exceso de capital que pueda reinvertirse en programas que le interesan al gobierno mismo, como los proyectos de vivienda. El problema actual del desempleo tiene su origen en nuestro sistema escolar, ya que éste entrena a demasiados estudiantes para que se conviertan en empleados en vez de empresarios; para que sean trabajadores, no capitalistas.

CAMBIO DE CUADRANTES

Antes de cambiar cuadrantes, la persona debe entrar en contacto con sus valores más profundos. Estos valores definen al individuo

en cada uno de los cuadrantes; con esto quiero decir que no debes cambiar de sitio sólo para ahorrarte dinero en impuestos.

Si quieres cambiar de cuadrante, tómate algún tiempo para definir cuáles son tus valores. Por ejemplo:

- ¿Qué tan importante es para ti tener un cheque de nómina constante?
- ¿Eres un buen líder?
- ¿Qué tal eres para manejar el estrés?
- ¿Tienes las habilidades que se requieren para los cuadrantes D e I?
- ¿En qué cuadrantes tienes mayores posibilidades de éxito?
- ¿Qué tanto te importa tu jubilación?
- ¿Qué tan bueno eres para lidiar con el fracaso?
- ¿Trabajas bien en equipo?
- ¿Te gusta tu trabajo?
- ¿Tu empleo te está conduciendo adonde quieres ir en la vida?

Las anteriores son preguntas fundamentales que sólo tú puedes responder y que tienen mucha más relevancia que los impuestos.

SIMPLIFICACIÓN DE LOS VALORES PERSONALES:

Los E y los A buscan seguridad.

Los D y los I buscan libertad.

¿QUÉ ES LO QUE DEBO MODIFICAR?

PREGUNTAS MÁS FRECUENTES

¿Cuál es la manera más sencilla de comenzar a cambiar de cuadrante?

RESPUESTA BREVE

Cambia de amigos.

EXPLICACIÓN

El antiguo refrán, “Las aves del mismo plumaje vuelan juntas”, tiene mucho de verdad. Los empleados tienden a llevarse con empleados;

los médicos salen con médicos. Sucede lo mismo con los empresarios y los inversionistas. Sé por experiencia que a los de un cuadrante no le agradan los de los otros, y por eso los sindicatos tienden a repudiar a la gente de D e I, y viceversa. También sé que algunos de ustedes que ahora están leyendo esta sección sobre impuestos, me desdeñan porque tengo empleados y saco ventaja de la legislación fiscal para incrementar mi riqueza. Lo sé porque mi padre pobre realmente creía que mi padre rico era un pillo que explotaba a sus trabajadores y hacía trampa con los impuestos. Por otra parte, mi padre rico pensaba que mi padre pobre era un comunista porque estaba sindicalizado. En algún momento mi padre pobre llegó a ser el líder del Sindicato de Maestros del Estado de Hawái y mi padre rico se sintió muy perturbado por ello.

Lo más seguro es que ya sepas que en todos los cuadrantes puede haber pillos y gente que haga trampa con los impuestos; tú no debes ser así. Es muy sencillo conseguir buenos asesores y jugar obedeciendo las reglas: las reglas de los ricos de los cuadrantes D e I.

Los distintos cuadrantes atraen a grupos específicos de personas, es decir, la gente que comparte los mismos valores y actitudes tiende a reunirse. Asimismo, las personas de los varios cuadrantes hablan lenguajes diferentes a pesar de que compartan el mismo idioma. Por ejemplo, los empleados con mucha frecuencia dicen: “Merezco un aumento” o “Quiero un horario más flexible”. Un autoempleado puede expresarse así: “No encuentro personal competente” o “Soy el mejor”. Un emprendedor del cuadrante D podría decir: “Necesito un nuevo presidente” y “¿Cómo vamos a reunir el capital para financiar el nuevo proyecto?”

Una de las maneras en que puedes conocer gente que comparta tu mismo esquema mental es asistir a clases o seminarios, unirte a clubes o, sencillamente, estudiar y aprender un nuevo vocabulario. En muy poco tiempo conseguirás nuevos amigos.

Ejercicio: Haz una lista de las seis personas con las que pasas la mayor parte de tu tiempo, pero que no son parte de tu entorno laboral o familiar. Luego define a qué cuadrante pertenecen. Dado que son amigos tuyos, este ejercicio te permitirá obtener un reflejo de ti mismo.

Pero atención, esto no significa que tengas que deshacerte de tus viejas amistades, significa que si quieres cambiar tu vida, debes conocer gente nueva y expandir tu entorno.

¿QUÉ HAY DE MALO EN TENER UN EMPLEO?

PREGUNTAS MÁS FRECUENTES

¿Qué hay de malo en conseguir un empleo, trabajar duro, ahorrar dinero, comprar una casa, salir de deudas e invertir a largo plazo en un portafolio bien diversificado de acciones, bonos y fondos mutualistas?

RESPUESTA BREVE

Los impuestos.

RESPUESTA EXTENDIDA

Por desgracia no hay ningún tipo de beneficio fiscal para los trabajadores que tanto se esfuerzan, así que, mientras más trabajos y más dinero ganes, mayor será el porcentaje que tendrás que pagar de impuestos. La única forma de tener obligaciones fiscales menores es ganando menos dinero.

Si tú deseas ganar más y pagar menos impuestos, entonces debes cambiar el tipo de ingreso que obtienes.

EXPLICACIÓN

Hay tres tipos de impuestos que pertenecen a los tres tipos de ingresos siguientes:

1. El ingreso ganado (o ingreso ordinario): es el ingreso sobre el que se pagan más impuestos.
2. Ingreso de portafolio: es el segundo ingreso que más impuestos paga.
3. Ingreso pasivo: es el ingreso por el que menos impuestos se pagan. A veces puedes llegar a declararlo en ceros.

INGRESO GANADO

La gente que tiene un empleo o es autoempleada, trabaja para obtener *ingreso ganado*.

La gente que ahorra dinero, está haciendo que su dinero trabaje para conseguir *ingreso ganado*.

La gente que sale de deudas, lo hace con *ingreso ganado*.

La gente que compra una casa lo hace con *dinero ganado*.

La gente que tiene planes tradicionales de retiro como el 401 (k) en Estados Unidos, hace que su dinero de la jubilación trabaje para conseguirles *ingreso ganado*.

¿Te das cuenta? Quienes obedecen el entrenamiento canino financiero de Pavlov —es decir, obtener un trabajo, ahorrar dinero, comprar una casa, salir de deudas e invertir en planes tradicionales para el retiro— son los que pagan los impuestos más altos, a pesar de que es *su dinero* el que está trabajando para ellos.

REPETICIÓN DEL MATERIAL YA VISTO EN ESTE CAPÍTULO:

1. Entre más duro *trabajas para obtener dinero*, más impuestos pagas.
2. Entre más duro *trabaja tu dinero para ti*, menos impuestos pagas.
3. Entre más duro *trabaja el dinero de otras personas para ti*, menos impuestos pagas.

La gente que carece de educación financiera, en su mayoría trabaja a cambio de ingreso ganado, de la misma manera que lo hacen sus ahorros y sus planes tradicionales de retiro. Por desgracia también son las personas que pagan más impuestos sobre su labor y sobre su dinero.

En cambio, si tuvieran un poquito de preparación, al menos su dinero (ahorros y plan de jubilación) podría trabajar a cambio de un portafolio o de ingreso pasivo, es decir, el ingreso sobre el que menos impuestos se pagan.

RESPUESTA PROFESIONAL DE TOM WHEELWRIGHT

Existe una razón por la que las leyes fiscales premian a la gente que hace que su dinero, y el de otras personas, trabaje para ella: por-

que es la misma gente que invierte de manera directa en el sistema económico. El gobierno quiere que invirtamos en la economía porque de esa manera se crean más empleos, viviendas y oportunidades para otros. Con un poco de educación financiera, cualquier persona puede aprender a beneficiarse con las leyes fiscales. Después de todo, en este caso no estamos hablando de lagunas involuntarias en la legislación, sino de beneficios creados a propósito para favorecer a los propietarios de negocios y a los inversionistas.

INGRESO DE PORTAFOLIO

En el mundo de las inversiones, y en la mayoría de los casos, al ingreso de portafolio se le conoce como ganancias de capital. En general, las ganancias de capital se logran cuando *compras barato y vendes caro*. A través de la modalidad *short* para el manejo de acciones, —repito, *comprar bajo y vender caro*—, una persona puede obtener ganancias de capital, es decir, beneficios.

Casi toda la gente que invierte está interesada en las ganancias de capital, sin embargo, no es una inversión legítima. Técnicamente es sólo un intercambio, es *comerciar* un producto y, por lo tanto, este mecanismo recibe un estatus diferente para el cobro de impuestos.

Comerciar es comprar algo para luego venderlo: el comerciante en realidad no tiene intenciones de conservar el producto. Prácticamente no hay ninguna diferencia entre un corredor que comercia en la bolsa y el dueño de una tienda de ropa que compra vestidos al mayoreo y luego los revende al menudeo. Es por ello que quienes operan de esta manera pertenecen al cuadrante A y, por lo tanto, pagan los impuestos correspondientes a esa clasificación.

En la burbuja de los bienes raíces casi todos los especuladores se creyeron inversionistas aunque en realidad eran comerciantes inmobiliarios: compraban a bajo precio, a veces remodelaban la propiedad para mejorarla, y luego se la vendían a alguien aún más tonto que ellos. Los especuladores desprestigiaron a los verdaderos inversionistas en bienes raíces porque lo único que lograron fue inflar los precios, enturbiar las aguas y hacer mucha alharaca res-

pecto a la cantidad de dinero que estaban ganando. Por desgracia, con eso también atraieron al mercado inmobiliario a una gran cantidad de gente aún más torpe que ellos.

El mayor problema fue que los especuladores querían obtener ganancias de capital, también conocidas como ingreso de portafolio. Tal como lo señalé en el capítulo uno, querer sacar ganancias de capital es el equivalente a apostar. Entre 2006 y 2007, cuando el mercado estaba en franco auge, muchos introvertidos cajeros de supermercado hicieron a un lado su timidez y comenzaron a especular con propiedades. En este momento atravesamos una severa crisis por la sencilla razón de que mucha gente no entiende la diferencia entre *ganancias de capital* y *flujo de efectivo* (como se le conoce en el ámbito de las inversiones), o entre *ingreso de portafolio* e *ingreso pasivo* (como se le conoce en el ámbito de la contabilidad).

DEFINICIONES DE EDUCACIÓN FINANCIERA

Ámbito de las inversiones		Ámbito de la contabilidad
<i>Ganancias de capital</i>	=	<i>Ingreso de portafolio</i>
<i>Flujo de efectivo</i>	=	<i>Ingreso pasivo</i>

En 90 por ciento de las ocasiones, Kim y yo invertimos para obtener flujo de dinero o efectivo, también conocido como ingreso pasivo. Cuando invertimos para sacar ganancias de capital, o sea, ingreso de portafolio, siempre tenemos muchísima cautela: sabemos que es como apostar.

Si tú ya has jugado *CASHFLOW*, habrás notado que entre las oportunidades de inversión, algunos negocios ofrecen ganancias de capital y otros, flujo de efectivo. El inversionista inteligente entiende la diferencia que existe entre ambos, no sólo en el aspecto de riesgo, también en el fiscal.

Una lección muy importante: Una persona con un alto IQ financiero sabe cómo transformar o convertir diversos ingresos para asegu-

rarse la máxima eficacia fiscal. Puede, por ejemplo, convertir el ingreso ganado en ingreso de portafolio y/o en ingreso pasivo. Por desgracia, los empleados tienden a trabajar a cambio de ingreso ganado, y luego ahorran para obtener... más ingreso ganado. Tal vez tengan una preparación académica valiosa, pero no están conscientes de que existen diferencias entre los diversos ingresos, y tampoco saben cómo transformarlos. Casi todos los comerciantes, es decir, la gente que compra y vende acciones o bienes raíces, tienen la tendencia a convertir el ingreso de portafolio en más ingreso de portafolio (ganancias de capital). Por eso jamás logran escapar de las regulaciones fiscales.

La conversión de ingresos fue una de las lecciones más importantes que mi padre rico nos enseñó a su hijo y a mí. Precisamente por la posibilidad de transformación que representaban las casas verdes y los hoteles rojos de la vida real, siempre fueron de suma importancia para él. Mi padre rico pudo transformar su ingreso ganado en ingreso de portafolio o pasivo por medio de sus inversiones en bienes raíces. De cierta forma estaba convirtiendo ingresos fiscalizables en ingresos no fiscalizables. Mi padre pobre, en cambio, tenía un doctorado en educación pero carecía de preparación financiera. Él trabajó más y más duro para conseguir ingresos sobre los que tenía que pagar impuestos, y luego ahorró e invirtió en más ingresos del mismo tipo. Fue un hombre que creía que jugar *Monopolio* o *Turista* era una pérdida de tiempo y que, en lugar de eso, yo debía ponerme a hacer la tarea para conseguir un empleo bien remunerado y trabajar y ahorrar para conseguir más ingreso ganado.

Una de las sutiles pero primordiales lecciones que ofrece el diseño de *CASHFLOW* es cómo convertir ingreso ganado en ingreso de portafolio o pasivo. La próxima vez que lo juegues, fíjate en las conversiones de ingreso porque mucha gente pasa por alto este detalle fundamental.

INVERSIÓN EN LA VIDA REAL

En la vida real, durante la locura de la burbuja de bienes raíces, Kim y yo hicimos mucho dinero al invertir en flujo de efectivo

y en ganancias de capital en una propiedad específica. Era un complejo que incluía aproximadamente 400 departamentos en Scottsdale, Arizona, una ciudad muy próspera cerca de Phoenix. En aquel momento presentamos los departamentos como condominios. Kim y yo respiramos hondo, observamos con cuidado la demencia que había en los mercados y planeamos nuestra estrategia de salida: al final, venderíamos los 400 condominios. (En general no nos agrada invertir en condominios, por eso nuestro plan definitivo era deshacernos de ellos).

El plan lo ejecutamos con otros seis inversionistas; cada uno aportó 100 000 dólares. En conjunto reunimos mucho efectivo con préstamos bancarios, y en lugar de rentar los departamentos, los vendimos como condominios. Los ofrecimos muy bien presentados, con un excelente urbanismo y mucha pintura, y luego, un año después, acabamos de vender el complejo entero. El mercado de bienes raíces estaba en tal ebullición, que había gente haciendo fila para comprar aquellos condominios con una ubicación tan favorable y a tan buen precio.

Kim y yo recuperamos nuestros 100 000 dólares y ganamos poco más de un millón en un año. Cuando se vendió el complejo, y con la asesoría de un experto en planeación fiscal, colocamos ese millón en lo que se conoce como un intercambio 1031. Eso significa que no pagamos un solo dólar de impuestos, y además, invertimos toda la cantidad en ganancias de capital, también conocidas como ingreso de portafolio. La transacción de intercambio la hicimos con un edificio de cuatrocientos departamentos en Tucson, Arizona, y utilizando el millón de dólares gratuito y libre de impuestos que habíamos ganado. Hoy en día los cuatrocientos departamentos producen un flujo de efectivo por el que casi no pagamos impuestos, dado que se trata de ingreso pasivo proveniente de bienes raíces.

Técnicamente, Kim y yo ahora tenemos un edificio de departamentos que nos salió gratis y que produce un ingreso pasivo

mensual libre de impuestos. Cuando el mercado inmobiliario colapsó, nosotros incrementamos las rentas porque había más gente rentando que comprando. Por supuesto, antes de hacerlo nos aseguramos de que hubiera empleos estables en la zona porque, recuerda, el valor del inmueble es proporcional a la estabilidad laboral del lugar.

El próximo capítulo trata acerca de la ventaja del ganador en la deuda; en él te explicaré cómo recuperamos ese millón de dólares, también libre de impuestos. En otras palabras, nuestro millón volvió a nosotros y lo asignamos a otro complejo. El edificio de cuatrocientos departamentos salió gratis por el mero hecho de que usamos la deuda para recuperar nuestro dinero. Además de ser dueños del edificio, recibimos 8 000 dólares mensuales, también casi sin pagar impuestos. Tal vez no sea una cantidad enorme, pero es casi el equivalente a tener un empleo de 12 000 dólares al mes y pagar los impuestos correspondientes.

Por favor recuerda que no estoy escribiendo para alardear. Eso no es agradable. Estoy escribiendo para motivar a la gente a aumentar su educación financiera. Además debo mencionar que nosotros no comenzamos en este nivel. Kim, nuestro socio Ken y yo, iniciamos con cantidades pequeñas y sueños grandes. Al igual que mi padre rico, no dejamos de estudiar, aprender y ganar. La clave es la educación financiera complementada con la experiencia de la práctica en la vida real. Nosotros no tenemos planeado detenernos; en este nivel de desarrollo, ¿por qué habríamos de hacerlo? La vida es demasiado divertida para dejar de hacer lo que hacemos.

¿POR QUÉ NO DEBO COMPRAR ACCIONES, BONOS O FONDOS MUTUALISTAS?

Una de las razones por las que normalmente nosotros evitamos las acciones es porque el mecanismo de los bienes raíces es mucho más sencillo. Además, aprovechar la legislación fis-

cal y usar la deuda como apalancamiento, son dos conceptos distintos. La otra razón que explicaré más adelante, en el capítulo sobre riesgo, es que tengo más control sobre los inmuebles que sobre las acciones.

¿Esto significa que no se debe invertir en activos en papel como acciones, bonos, fondos mutualistas y acciones indexadas y sectoriales (ETF, por sus siglas en inglés)?

La respuesta es No. Si te encantan los activos en papel, entonces conviértete en un experto. La compañía Padre Rico tiene cursos de activos en papel porque son parte de una categoría importante. El asunto con estos instrumentos es el control sobre el riesgo. Cuando una persona sabe cómo controlar el riesgo, entonces los activos en papel pueden ser una manera fabulosa de asegurarse riqueza para toda la vida.

En lo personal yo continúo tomando clases para el manejo de activos en papel. Lo hago porque los principios para invertir son siempre los mismos, es decir, aplican a todos los activos. Gracias a las clases que he tomado de activos en papel, en especial a las de análisis técnico y opciones de comercio, aprendí a ser un mejor hombre de negocios, inversionista de bienes raíces y vidente del futuro.

En Estados Unidos, una de las desventajas de los activos en papel son los impuestos diferidos que se pagan sobre las ganancias de capital o ingreso de portafolio. Hace años era posible intercambiar algunas acciones por otras sin que esta transacción generara un pasivo fiscal; asimismo, era posible diferir los impuestos generados por las ganancias capitales. Esa laguna fiscal se cerró en el caso de los activos en papel, pero todavía sigue abierta para los inversionistas estadounidenses de bienes raíces.

RESPUESTA PROFESIONAL DE TOM WHEELWRIGHT

En 1986, cuando trabajaba en el departamento fiscal nacional de una importante firma de contabilidad en Washington D. C., el Congreso decidió cambiar la regla que mencionó Robert y

permitir que sólo los inversionistas en bienes raíces y los propietarios de negocios pudieran continuar ahorrándose dinero por medio de la transacción denominada 1031, que permite el intercambio de activos sin generación de impuestos. Desde ese momento, los inversionistas en activos en papel dejaron de gozar de las ventajas que compartían con los inversionistas de bienes raíces y los dueños de negocios. De hecho, quienes trabajan con fondos mutualistas pueden terminar pagando los impuestos hasta un año después, cuando el fondo ya bajó de precio. Ésta es una de las grandes desventajas de carecer de educación financiera.

INGRESO PASIVO

Mi objetivo y el de Kim siempre es conseguir flujo de efectivo, también conocido como ingreso pasivo. Por eso bautizamos a nuestro juego así: *CASHFLOW*. Para nosotros, flujo de dinero o efectivo significa libertad. El ingreso pasivo nos permitió tener una jubilación temprana y continuar con nuestras vidas. Lo mejor de todo es que el ingreso pasivo es el que tiene una tasación menor.

Mi libro *Padre rico, padre pobre*, trata sobre las diferencias entre activos y pasivos. Por desgracia, la mayoría de la gente tiene problemas económicos porque considera que sus pasivos (como su auto, casa, barco, menaje, etcétera) son “activos”. Para empeorar las cosas, cuando piensa en invertir, siempre piensa en términos de ganancias de capital, y por eso, cree que su valor neto es importante. El problema es que estas personas basan esa medición en pasivos tales como sus planes de retiro o los bienes mencionados anteriormente. Por eso mi padre rico solía decir: “Tener un valor neto es valer menos”. Ni Kim ni yo sabemos cuál es nuestro valor neto, de lo que sí estamos muy al tanto es del flujo de efectivo que recibimos mes a mes.

Padre rico siempre quiso que sus explicaciones fueran sencillas para que su hijo y yo, que éramos muy jóvenes entonces, las entendiéramos. Hablando de activos y pasivos, decía: “Los activos llevan dinero a tus bolsillos, y los pasivos, lo sacan”. Por causa de esta defi-

nición reduccionista, fui atacado de forma masiva por los supuestos expertos financieros que dicen contar con muchísima preparación.

Sin embargo, cuando adoptes la perspectiva de un inversionista y del departamento fiscal, verás cuánta sabiduría hay en esta sencilla definición. Si ahorras dinero en un banco e inviertes en un plan de retiro tradicional, gran parte de tu dinero se seguirá fugando en forma de impuestos. Los dólares que pagas por conceptos tributarios, representan el ingreso pasivo que recibe el gobierno. ¿Por qué no mejor invertir en lo que el gobierno quiere que inviertas? ¿Por qué no mejor dejar que sea él quien te entregue dinero a ti? En mi opinión, eso es lo más inteligente que puedes hacer.

Kim y yo llevamos esta práctica al extremo. Como tenemos un exceso de flujo de efectivo, siempre estamos invirtiendo. Sin embargo, no invertimos en ahorro, acciones, bonos, fondos mutualistas o planes tradicionales para el retiro. Creemos que no tiene sentido recibir dinero del gobierno para luego devolvérselo.

Ni Kim ni yo ahorramos dinero. Como los gobiernos de todo el mundo imprimen billones de dólares falsos, ¿para qué ahorrar? En lugar de eso, almacenamos oro y plata en un plan Roth IRA que nosotros mismos manejamos. Lo hacemos así porque las ganancias de capital que se generan cuando suben los precios del oro y la plata son libres de impuestos.

En el siguiente capítulo descubrirás cómo obtenemos el dinero que invertimos. Por el momento sólo te diré que tenemos dos razones para no ahorrar: la primera es que, dado que el gobierno no deja de imprimir dinero, su valor lleva años desplomándose. A este fenómeno se le conoce como inflación. La segunda razón es que los impuestos que se pagan sobre el interés generado por ahorros, tienen las mismas tasas que los que se pagan por ingreso ganado.

RESPUESTA PROFESIONAL DE TOM WHEELWRIGHT

En la mayoría de los países desarrollados las leyes fiscales son unos mamotretos tremendos, pero entre todas esas hojas y tinta, sólo hay unos cuantos párrafos en los que se habla de cómo puedes re-

caudar ingresos. En Estados Unidos, de hecho, sólo hay una manera. Efectivamente, en el renglón que se menciona este aspecto, dice que deberás pagar impuestos por todos los ingresos que recibas a menos de que la ley indique lo contrario. Asimismo, sólo hay unas cien páginas en las que se habla de cómo puedes utilizar un plan de jubilación para ahorrar impuestos. Los otros miles de fojas que hablan sobre el tema, describen la manera en que puedes reducir tus pagos tributarios por medio de deducciones, créditos y descuentos especiales que sólo están disponibles para negocios e inversiones.

PREGUNTAS MÁS FRECUENTES

Tomando en cuenta el aspecto fiscal, ¿cuál es el problema de los planes tradicionales de retiro en Estados Unidos como el 401 (k)?

RESPUESTA BREVE

En Estados Unidos, el plan 401 (k) fue diseñado para la gente que planea ser pobre después de jubilarse. Por eso es que los asesores financieros dicen: “Tus ingresos disminuirán cuando te retires”. De esa manera justifican la baja tasa tributaria del ingreso ganado que percibe la gente al retirarse. El plan 401 (k) se basa en que, cuando la persona se retire, ganará menos, y por lo tanto, también pagará menos impuestos. Por razones obvias esta estrategia no le sirve a alguien que planea ser rico después de jubilarse.

RESPUESTA PROFESIONAL DE TOM WHEELWRIGHT

El plan tradicional de retiro te ofrece una deducción en este momento para tus ahorros, y luego, cuando te jubiles, te descontará los impuestos de todo lo que saques de dicho plan de retiro. Suena bien, ¿no es cierto? ¡Pues claro que no! Y hay tres razones para ello: La primera es que, si cuando te jubiles planeas seguir con el mismo estilo de vida que tienes ahora que trabajas, es decir, si quieres seguir recibiendo el mismo ingreso que en este momento, entonces, cuando llegue el momento, estarás en un estatus más alto en la tabla de pagos fiscales. Eso se debe a que, cuando te ju-

biles, no tendrás los descuentos por tu negocio, por la hipoteca y por tus dependientes (porque claro, esperamos que para entonces tus hijos hayan crecido y se mantengan por sí mismos).

En segundo lugar, existe la posibilidad de que los ingresos que tengas (pasivos o de portafolio), los conviertas en ingreso ganado ordinario. Piensa que si inviertes en acciones por fuera de un plan de retiro, tendrás que pagar impuestos sobre las ganancias a las tasas más bajas de ganancias de capital, pero si inviertes *dentro* del plan de retiro, entonces tus pagos fiscales serán los más altos que existen para el ingreso ganado.

Y en tercer lugar, lo más importante es que, cuando se trata de un plan de retiro, siempre acabarás cediendo mucho del control que tengas sobre tu dinero. Sólo podrás invertir en cierto tipo de productos (específicamente en fondos mutualistas), y tu empleador y el gobierno serán quienes te digan cuándo puedes sacar el dinero y usarlo.

Yo solía ser como otros asesores fiscales que le dicen a la gente que maximice su dinero del fondo de retiro. Claro que eso fue hasta que descubrí la locura que representa posponer el pago de impuestos un año estando en el nivel más alto de tasa, cuando en realidad, en los cuadrantes D e I, existen miles de formas de reducir de manera permanente tus obligaciones fiscales y sin siquiera tener que pagarle de vuelta al gobierno.

PREGUNTAS MÁS FRECUENTES

¿Los bienes raíces son el único tipo de activo que cuenta con ventajas fiscales?

RESPUESTA BREVE

Los gobiernos cuentan con muchos planes de estimulación fiscal. Kim y yo participamos solamente en proyectos de estímulos que conocemos y entendemos a fondo.

RESPUESTA PROFESIONAL DE TOM WHEELWRIGHT

Las inversiones más activas cuentan con algún tipo de estímulo, incluyendo los que ofrecen las leyes fiscales. Este tipo de inver-

siones puede implicar extracción de petróleo y gas, producción maderera, agricultura, energías limpias y todo tipo de negocios. Si realmente quieres saber dónde desea el Congreso que pongas tu dinero, échale un ojo a la legislación fiscal. Lo más probable es que haya algún espacio en que tus inversiones sean bienvenidas.

PREGUNTAS MÁS FRECUENTES

¿En qué otras inversiones que cuentan con ventajas fiscales participan ustedes?

RESPUESTA BREVE

Pozos de petróleo y gas natural.

EXPLICACIÓN

En 1966, cuando tenía 19 años, era oficial junior de un buque petrolero de la compañía Standard Oil que navegaba de ida y vuelta sobre toda la costa de California. Fue en ese tiempo que comencé a interesarme en el petróleo. Durante la década de los setenta trabajé para un banquero inversionista independiente que armaba paquetes y les vendía beneficios fiscales en petróleo y gas a clientes muy adinerados. Hoy en día Kim y yo seguimos invirtiendo en proyectos de petróleo y gas.

No obstante, nunca invertimos en acciones ni en fondos mutualistas de compañías petroleras como BP o Exxon. Nosotros nos enfocamos en asociaciones para la exploración y desarrollo, es decir, formamos equipos con empresarios petroleros con proyectos específicos. Lo hacemos por lo general en Texas, Oklahoma y Luisiana donde, por cierto, están ubicados muchos de nuestros edificios de departamentos. Si los proyectos resultan exitosos, entonces nosotros recibimos un porcentaje de ingreso por las ventas de petróleo y gas natural, es decir, recibimos un flujo de efectivo con beneficios fiscales.

El petróleo y el gas natural son fundamentales para transporte, preparación de alimentos, calefacción y producción de plásticos y fertilizantes. Si entras a tu cocina y miras alrededor, podrás ver que los aceites, en general, se utilizan para todo. El gobierno ofrece

enormes incentivos fiscales porque la exploración petrolera es muy arriesgada, pero resulta indispensable, ya que el petróleo es el combustible de las actividades cotidianas, la economía y el estilo de vida.

INVERSIÓN EN LA VIDA REAL

PREGUNTAS MÁS FRECUENTES.

¿Qué hicieron con los 100 000 dólares que recuperaron de su proyecto de coinversión del complejo en condominio con cuatrocientas unidades en Scottsdale, Arizona?

RESPUESTA BREVE

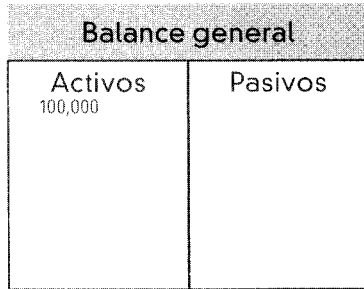
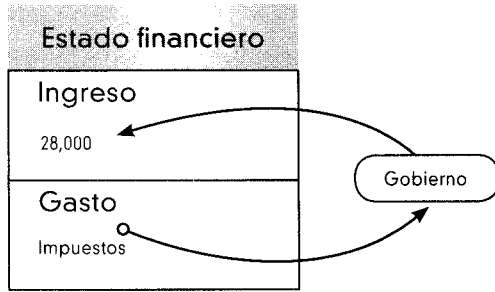
Invertimos en un proyecto de petróleo y gas en Texas.

EXPLICACIÓN

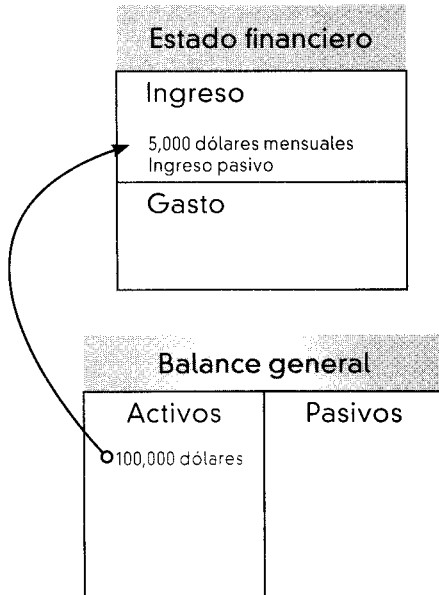
Te repito que nuestro objetivo es conseguir flujo de efectivo y beneficios fiscales.

Lo más hermoso de algunas alianzas en el ámbito del petróleo y el gas, son los reembolsos (o rendimientos) sobre inversión; ROI, por sus siglas en inglés. En cuanto Kim y yo invertimos los 100 000 dólares en el proyecto en Texas, recibimos una reducción de impuestos de 70 por ciento, que a mi tasa fiscal de 40 por ciento sobre ingresos ganados, equivale a 28 000 dólares en efectivo recuperados. Eso es el equivalente a 28 por ciento de ROI garantizado en el primero año. Es dinero que, técnicamente, el gobierno me devuelve porque le conviene que yo invierta en petróleo. Te menciono esta devolución de 28 000 sobre la inversión que hice de 100 000 dólares porque normalmente recibo muchas llamadas, en especial de corredores de bolsa, en las que me dicen: "Te ofrezco un reembolso de 10 por ciento". ¿Por qué diablos querría yo 10 por ciento de retorno por ganancias de capital y a un riesgo tan alto? Prefiero tener la devolución garantizada de 28 por ciento que me hace el gobierno, en dinero en efectivo, que andar apostándole a unos posibles rendimientos ficticios en ganancias de capital.

Así es como luce la transacción en el estado financiero:



En la industria del petróleo es fundamental contar con experiencia porque, *si acaso* llegamos a encontrar algo parecido al petróleo, y si acaso ese algo parecido, *si* es petróleo, entonces el estado financiero luciría así:



Para explicarlo de manera más sencilla, digamos que mi ingreso por el pozo petrolero es de 5 000 dólares mensuales (el ingreso varía dependiendo de la producción y de los precios del petróleo y el gas). Entonces esos 5 000 dólares también reciben un beneficio fiscal de 20 por ciento, lo que significa que pagaré impuestos sobre 4 000 dólares en lugar de sobre 5 000. Si ganara 5 000 dólares en los cuadrantes E o A, mi pago de impuestos sería por los 5 000 dólares completos.

Yo creo que es mucho más lógico aprovechar este tipo de inversiones con beneficios fiscales, que invertir durante 40 años en mi plan 401 (k), comprando, esperando y rezando para juntar suficiente dinero para sobrevivir cuando esté jubilado.

Objetivos principales. Kim y yo tenemos los cinco objetivos siguientes:

1. Queremos que nos devuelvan nuestro dinero. Con 5 000 dólares mensuales o 60 000 al año, más 28 000 por devolución de impuestos, en poco más de un año podemos recuperar nuestros 100 000 dólares. Trata de hacer eso con un plan 401 (k). Si el precio del petróleo sube, como sucedió cuando llegó a costar 140 dólares el barril, entonces recuperamos nuestra inversión todavía más pronto.
2. Asignar nuestro dinero a otra inversión.
3. Queremos un flujo de efectivo de por vida. Los pozos petroleros pueden durar entre uno y sesenta años. Es por eso que resulta de suma importancia elegir bien el pozo y al desarrollador antes de invertir.
4. Queremos conseguir pozos adicionales. Cuando se encuentra petróleo en un pozo, lo más probable es que también haya en otros sitios cerca del área. Si sabemos bien dónde cavar, entonces disminuimos el riesgo de encontrar pozos secos, cosa que suele suceder. Cavar en un pozo seco equivale a perder dinero, sin embargo, de todas formas recibimos 28 por ciento de devolución. Así que,

cuando encontramos que el área es prometedora, seguimos cavando.

5. Queremos recibir mayores ingresos anualmente. Cada año nuestro flujo de efectivo se incrementa a una baja fiscal más baja, trabajemos o no.

Advertencia: La exploración petrolera es una empresa demasiado riesgosa; por esa razón, ese tipo de inversiones está reservado, por ley, para inversionistas solventes que poseen los recursos y el conocimiento necesarios.

El alto riesgo no radica en el petróleo mismo, sino en el empresario que lo busca. Incluso los buscadores profesionales llegan a cavar pozos secos. Si no tienes preparación suficiente y dinero, lo mejor es que no te involucres en alianzas para buscar este recurso natural. Será más seguro que inviertas en acciones de compañías petroleras como BP y Exxon. Las acciones se pueden comprar por medio de tu corredor de bolsa. Al invertir en acciones de compañías petroleras, puedes llegar a obtener ganancias de capital importantes así como flujo de efectivo por dividendos. Sólo toma en cuenta que no recibirás las ventajas fiscales.

PREGUNTAS MÁS FRECUENTES

¿Qué hay con el medio ambiente? ¿Y el calentamiento global?

RESPUESTA Y EXPLICACIÓN

Estas preguntas me las hacen todo el tiempo. Mi respuesta es: “A mí también me preocupa el medio ambiente”. Por eso, parte del dinero que gano lo reinvierto en compañías productoras de energía y combustibles alternativos. He invertido bastante capital en una pequeña empresa en ciernes pero con grandes posibilidades de crecimiento. Dicha empresa se especializa en energía solar. Como podrás imaginar, el hecho de haber visto estallar una bomba nuclear con mis propios ojos cuando era niño, me predispuso contra este tipo de

energía; sé bien que la radioactividad continúa dañando el entorno durante miles de años.

Tengo confianza en que, en el próximo lustro, alguien descubrirá una alternativa a la energía nuclear y a la proveniente de los hidrocarburos fósiles. Cuando eso suceda, el mundo cambiará de forma dramática, tal como sucedió con la llegada de Internet.

Independientemente de tus opiniones acerca del ambiente, recuerda que la civilización requiere energía. Para que continúe floreciendo, la civilización necesita energía alternativa más limpia y económica. Si este tipo de fuentes energéticas no se desarrolla, entonces la civilización comenzará a ir en retroceso. Por ello invierto en petróleo, así como en combustibles alternativos.

COMENTARIOS FINALES

Los pagos fiscales son un tema que no se acaba nunca, pero también representan tu mayor gasto. Ten por seguro que los impuestos se elevarán debido a la actual crisis, por esa razón, conocer de materia fiscal es parte fundamental de tu educación financiera. Recuerda que la legislación en materia de impuestos fue diseñada para cuadrantes específicos, no para profesiones. Por eso, consejos como: “Ve a la escuela, convertirte en médico y consigue un empleo”, son tan malos desde la perspectiva fiscal. Si una persona quiere pagar menos impuestos, lo más seguro es que tenga que cambiar de cuadrante o comenzar a operar en más de uno.

Sin embargo, lo más importante es que seas feliz en el cuadrante en el que te desarrolles. Lo que quiero decir con esto es que no debes cambiar de cuadrante sólo para ahorrar en impuestos. Si eres feliz y exitoso en E o en A, entonces mantente ahí y encuentra maneras de ganar más dinero aunque sigas pagando mucho en impuestos.

En los siguientes capítulos explicaré cómo puede una persona convertirse en inversionista del cuadrante I, y seguir operando desde E o A al mismo tiempo.

Es fundamental que, antes de lidiar con los impuestos, consigas asesoría profesional en materia fiscal porque, en resumidas cuentas, no todos los asesores fiscales son iguales. La mayoría opera desde los cuadrantes E y A, y piensa como contadores. Vaya, sólo ten mucho cuidado al elegir a la persona que te asesorará, independientemente de que se trate de un contador o un abogado especializado en materia fiscal.

Piensa que un contador o un abogado incompetente, flojo, arrogante o corrupto, te puede llegar a costar muchísimo dinero. Lo sé por experiencia. Sólo porque una persona siempre tuvo excelentes calificaciones en la escuela, no significa que se comporte de manera competente u honesta en la vida real.

RESPUESTA PROFESIONAL DE TOM WHEELWRIGHT

Pagar impuestos es parte de la vida. La pregunta es si piensas usar la legislación fiscal para que ocupen una parte menor de tu existencia o si te vas a quedar sin hacer nada y seguirás permitiendo que te socaven. Con una educación financiera sólida, conocimientos sobre cómo funcionan las leyes fiscales, más una planeación adecuada diseñada en conjunto con un asesor competente que entienda las leyes, tú, como la mayor parte de los empresarios e inversionistas, puedes reducir tu carga tributaria entre 10 y 40 por ciento. Asimismo, el dinero que te ahorres en impuestos, lo puedes utilizar para invertir y construir tu riqueza. Así que no esperes más. Actúa en este momento y aprende a reducir la cantidad que pagas de impuestos.

PREGUNTA FINAL

PREGUNTAS MÁS FRECUENTES

¿Pero qué pasaría si todo mundo comenzara a trabajar en los cuadrantes D e I? ¿Quién pagaría los impuestos?

RESPUESTA BREVE

Aunque eso sería posible, es muy poco probable que suceda.

EXPLICACIÓN

Es mucho más sencillo ser un E o un A, y trabajar, ahorrar e invertir en ingreso ganado, el ingreso sobre el cual se pagan más impuestos.

Capítulo Tres

La ventaja del ganador #3:

DEUDA

En 1971, el presidente Richard Nixon sacó al dólar estadounidense del patrón oro. El resultado fue que los ahorradores se convirtieron en perdedores y los deudores en ganadores.

PREGUNTAS MÁS FRECUENTES

¿Por qué los ahorradores se convirtieron en perdedores?

RESPUESTA BREVE

Porque en 1971 el dólar estadounidense dejó de ser dinero real, y cuando los gobiernos imprimen demasiado dinero de juguete, los ahorros pierden todo su valor.

PREGUNTAS MÁS FRECUENTES

¿Cuánto dinero imprime el gobierno de los Estados Unidos?

RESPUESTA BREVE

Mucho.

RESPUESTA EXTENDIDA

En 2010 la deuda pública de Estados Unidos era de más de 13 billones de dólares. La deuda sin fondos era de 107 billones y no paraba de crecer.

En 2010 el gobierno de Estados Unidos imprimía cerca de mil millones de dólares en un día y esa cifra sigue creciendo.

¿CUÁNTO SON MIL MILLONES?

Digamos que una persona gana 10 dólares por hora. Eso significa que, en una jornada de ocho horas, acumula una ganancia de 80 dólares.

Casi todo mundo sabe lo que significan 80 dólares, pero casi nadie sabe lo que implican mil millones. Las siguientes conversiones nos pueden ayudar a darnos una idea de lo que significa esta cantidad.

Mil millones de segundos = 31.7 años

Mil millones de minutos = 1 902.5 años

Mil millones de horas = 114 155 años

Mil millones de días = 2 739 726 años

Hace mil millones de segundos era 1979.

Hace mil millones de minutos era 108 d.C.

Hace mil millones de horas era la Era de Piedra

Hace mil millones de días los humanos no existían

¿CUÁNTO ES UN BILLÓN?

Un billón de segundos = 32 000 años

Un billón está mucho más allá de lo que mi pobre cerebro alcanza a comprender. Sólo multiplica los números por miles de millones y luego por mil, y te darás cuenta de que un billón sobrepasa

la comprensión humana. Yo no me puedo imaginar ni 32 000 años ni un billón de segundos.

PREGUNTAS MÁS FRECUENTES

¿Cómo luce el futuro?

RESPUESTA BREVE

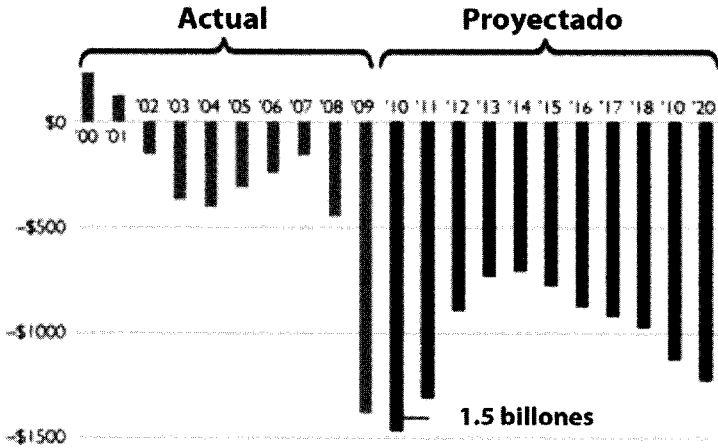
Al parecer se seguirá imprimiendo mucho dinero.

EXPLICACIÓN

Observa la gráfica que se presenta a continuación y te darás cuenta de cuánto dinero se imprimirá en el futuro próximo.

El déficit de Obama excederá el déficit previo

En miles de millones



Fuentes: Departamento del Congreso para el Presupuesto y Departamento de Dirección y Presupuesto

heritage.org

Reimpreso con autorización

2010 — Déficit presupuestal de los Estados Unidos:
1.5 billones

2011 — Déficit presupuestal de los Estados Unidos:
1.3 billones

PREGUNTAS MÁS FRECUENTES

¿Qué significan estas cifras?

RESPUESTA BREVE

Que se imprimirá más dinero.

PREGUNTAS MÁS FRECUENTES

¿Y cómo me va a afectar eso?

RESPUESTA BREVE

Enfrentarás mayor inflación e impuestos más elevados.

PREGUNTAS MÁS FRECUENTES

¿Podría llegar a colapsar el dólar estadounidense?

RESPUESTA BREVE

Sí. La divisa ha sufrido varios colapsos en la historia de Estados Unidos. George Washington emitió el Continental, papel moneda con el que se financió la Revolución, y los estados del sur emitieron el dólar Confederado para fundear la Guerra Civil. Ambas divisas sufrieron caídas.

En la actualidad Estados Unidos imprime dinero para hacer la guerra contra Irak y Afganistán, para pagar la deuda y para comprarle productos a China.

PREGUNTAS MÁS FRECUENTES

¿Qué puede hacer una persona para protegerse?

RESPUESTA BREVE

Tengo dos respuestas:

1. Si tienes educación financiera limitada, en lugar de ahorrar dinero, te recomendaría ahorrar oro y plata. Con cada pago de nómina que recibiera, compraría un poco

de esos metales y me aferraría a ellos. Yo llevo años adquiriendo metales, desde que la onza de oro costaba menos de 300 dólares y la de plata menos de 3. Nunca ahorro dinero.

2. Si tienes un esquema financiero sofisticado, fabrica una imprenta y comienza a imprimir tu propio dinero.

PREGUNTAS MÁS FRECUENTES

¿Cómo puedo fabricar mi imprenta?

RESPUESTA BREVE

Utiliza la deuda para adquirir activos.

PREGUNTAS MÁS FRECUENTES

¿No es un poco arriesgado? ¿Es legal?

RESPUESTA BREVE

Puede ser arriesgado, pero es lo que el gobierno quiere que hagamos, y por lo tanto es legal.

En el capítulo anterior en el que hablé de impuestos, dije:

1. Entre más duro *trabajas para obtener dinero*, más impuestos pagas.
2. Entre más duro *trabaja tu dinero para ti*, menos impuestos pagas.
3. Entre más duro *trabaja el dinero de otras personas para ti*, menos impuestos pagas. Incluso podrías llegar a declarar en ceros, es decir, nada de nada de impuestos; cero, *nothing*.

Sin embargo, recuerda que para eso se necesita tener el nivel más alto de educación financiera: el nivel que mi padre rico me inspiró a alcanzar.

A la mayoría de la gente le puede sonar raro, pero el gobierno quiere que nos endeudemos y ofrece beneficios fiscales a quienes lo hagan.

Para comprender mejor la relación entre dinero y deuda, es necesario conocer un poco de historia de las finanzas.

LECCIÓN DE HISTORIA PARA TU EDUCACIÓN FINANCIERA

A partir de 1971 las imprentas de los Estados Unidos comenzaron a trabajar a toda marcha para que el gobierno pudiera falsificar dólares y pagar sus gastos y deudas.

Debido a que Estados Unidos utiliza mucho petróleo, cuando el precio comenzó a incrementarse, los dólares estadounidenses fluyeron hacia Arabia Saudita, hacia el mundo árabe. Esos petrodólares, como la gente los llamó, tenían que encontrar un hogar, por lo que luego fluyeron hacia Londres, ya que ahí había bancos suficientemente grandes para manejar la gran oleada de efectivo. Estando en Londres, los petrodólares nuevamente necesitaron cambiar de lugar, así que se dirigieron a las manos de cualquier persona que los pidiera prestados. Los países latinoamericanos los solicitaron con mucho gusto, y a finales de los setenta y principios de los ochenta, la economía latinoamericana se convirtió en una burbuja que luego estalló, produciendo así la crisis de endeudamiento de toda la región. Aquel dinero ardiente emigró a Japón desde Latinoamérica y volvió a producir una burbuja que colapsó en 1989. Luego fluyó hacia México, ocasionó la crisis del peso mexicano de 1994 y, subsecuentemente, la crisis asiática de 1997 y la del rublo en Rusia en 1998.

Wall Street y los arrogantes banqueros norteamericanos se rieron del resto del mundo porque no creyeron que la prolongada serie de auges y caídas afectaría a los Estados Unidos.

Durante el mandato del presidente Clinton (1993-2001) el gobierno estadounidense equilibró su presupuesto para que el país no tuviera que solicitar dinero en préstamo. Aquella fue una mala noticia para los banqueros del mundo, quienes en ese momento necesitaban encontrar más y más gente que pidiera

prestados billones de dólares. A pesar de todo, los banqueros encontraron a sus acreedores en Fannie Mae y Freddie Mac, dos instituciones con respaldo gubernamental (o GSE, por sus siglas en inglés). Ambas agencias prácticamente le pertenecían al gobierno de los Estados Unidos y estaban ansiosas de que les prestaran dinero. Las agencias recibieron entre tres y cinco billones del dinero caliente que mencioné en los párrafos anteriores, y luego se lo prestaron a casi cualquier persona que lo solicitó para comprar una casa nueva o para refinanciar su hipoteca. De esa forma comenzó la burbuja del mercado inmobiliario en Estados Unidos.

Cuando se empezó a investigar a Fannie Mae, Freddie Mac y a sus ejecutivos, ambas agencias dejaron de prestar dinero. Una vez más, aquel océano de dólares falsificados tuvo que encontrar un nuevo lugar. A finales de la década de los noventa, los representantes del gobierno, Bill Clinton y Alan Greenspan, presidente de la Reserva Federal, modificaron las reglas aplicables para los grandes bancos como Goldman Sachs, Bank of America y Citigroup. Estas instituciones absorbieron los capitales y, por supuesto, necesitaron de inmediato que alguien más las liberara del peso porque, como ya sabes, el efectivo siempre tiene que seguir fluyendo.

Para ayudar a los bancos y a Wall Street a mover el dinero caliente, los corredores especialistas en hipotecas que trabajaban para compañías como Countrywide Mortgage comenzaron a buscar a quién le gustaría pedir prestado ese capital. Se enfocaron en los barrios más pobres de los Estados Unidos y les ofrecieron a millones de personas créditos NINJA, siglas que en inglés representan: No Income, No Job or Asset (Sin ingresos, sin empleo y sin activos). En muy poco tiempo, toda aquella gente de escasos recursos ya estaba viviendo el sueño Americano. Por desgracia para muchos, se trataba de un sueño que no podían pagar. La burbuja de las hipotecas *subprime* creció hasta convertirse en un globo de proporciones inimaginables.

Después de que se procesaron las hipotecas *subprime*, Wall Street y los grandes bancos armaron paquetes con esa tóxica deuda y luego los vendieron como activos. A estos nuevos desechos o tajadas de deuda se les denominó Garantías respaldadas con hipoteca y Obligaciones de deuda colateral (MBS y CDO por sus siglas en inglés, respectivamente). En realidad estos instrumentos son derivados de deuda *subprime* empaquetada como *prime*. Wall Street y los grandes bancos les vendieron la tóxica deuda disfrazada de activo a otros bancos, fondos de pensiones e inversionistas de todo el mundo. Fue algo muy parecido a recoger estiércol de caballo, agregarle esencias para aromatizar, introducirlo en una bolsa de plástico y venderlo como fertilizante. La única diferencia entre un préstamo *subprime* y el estiércol de caballo es que éste, si se usa de manera adecuada, puede llegar a tener un valor real.

En el capítulo uno mencioné que la gente que supuestamente posee la mejor educación financiera del mundo terminó beneficiándose con la crisis. Tal vez esas personas no causaron el colapso, pero sí lo aprovecharon; muchas de ellas ganaron millones, y algunas, hasta miles de millones. Y siguen trabajando: levantando estiércol o comprándolo. ¿Acaso no lo huelen? ¿Y cómo pudo Moody's, la compañía calificadora de Warren Buffett, darle la bendición a todo ese excremento y bautizarlo con la calificación AAA?

Cuando los tipos más inteligentes del mundo empezaron a diseminar el estiércol financiero por todos lados, los precios globales de las casas se dispararon y mucha gente en todas partes del mundo sintió que su economía personal mejoraba. Fue el efecto que ejerce la percepción de riqueza, es decir, toda esa gente se sintió adinerada porque el valor de su casa se había incrementado. Pero, por supuesto, el problema fue que estaban enfocados en ganancias de capital. Al incrementarse los precios de los bienes raíces, millones de personas creyeron equivocadamente que su valor neto se había elevado. Animadas por esa sensación de eu-

foria, empezaron a gastar, a embestir como toros furiosos con las tarjetas de crédito. Luego pagaban la deuda de las tarjetas refinanciando sus casas y, al hacerlo, le inyectaron más aire caliente al gigante globo aerostático. Lo que más me indigna es que los expertos como Greenspan y Bernanke, el antiguo y el nuevo presidente de la Reserva Federal, respectivamente, aseguran que nunca vieron venir al enorme globo.

Éstos son algunos de los comentarios que hizo Bernanke cuando comenzó a estallar la burbuja:

Octubre 20, 2005: “Los precios de las casas se han incrementado cerca de 25 por ciento en los últimos dos años. A pesar de que también ha aumentado la actividad de especulación en algunas áreas, a un nivel nacional, los incrementos en los precios reflejan en gran medida los sólidos fundamentos de la economía.”

Noviembre 15, 2005: “Respecto a la seguridad de los derivados, se puede decir que, en su mayoría sólo comercian con ellos instituciones muy sofisticadas e individuos con grandes motivaciones para entenderlos y usarlos de manera adecuada. La Reserva Federal tiene la responsabilidad de asegurarse que las instituciones a las que regula, cuenten con buenos sistemas y procedimientos para certificar que sus portafolios de derivados están bien manejados y no generan riesgo para las empresas mismas.”

Marzo 28, 2007: “En esta coyuntura, sin embargo, el impacto que el problema de los mercados *subprime* está teniendo en los aspectos más amplios de la economía y en los mercados financieros, parece que puede ser controlado. En particular las hipotecas para los prestatarios *prime* y las hipotecas de tasa fija para todos los tipos de prestatarios, siguen funcionando bien y con tasas bajas de delincuencia.

Enero 10, 2008: “En este momento la Reserva Federal no prevé una recesión.”

Marzo 16, 2009: “Probablemente este año veremos el fin de la recesión”.

El señor Bernanke se graduó en el MIT, es profesor en las universidades de Stanford y Princeton, y tal vez es un economista sobresaliente. Sin embargo, parece que no vive en el mismo mundo que tú y yo.

En 2002 se publicó *La profecía de padre rico*. En el libro se predijo que se avecinaba la mayor caída de la bolsa de valores en la historia. Creo que no se tiene que estudiar en MIT o dar clases en Princeton para ver el futuro. En la introducción de mi libro, escribí: “Tal vez sólo tengan de aquí a 2010 para prepararse”.

Como era de esperarse, las principales publicaciones financieras como *Wall Street Journal* y la revista *Smart Money* atacaron a *La profecía de padre rico*.

El mercado de los bienes raíces empezó a tambalearse en 2007 porque los prestatarios ya no podían hacer sus pagos hipotecarios. A eso siguió una crisis bancaria global que terminó arrastrando a Estados Unidos y Europa. Después de que se desplomó nuestro país, siguieron los PIIGS, siglas de Portugal, Irlanda, Italia, Grecia y España. Estos países terminaron enterrados bajo una montaña de deuda. De no haber sido por Alemania, el resto de Europa y el euro también se habrían desplomado. La crisis provocada por la deuda la resolvieron generando más deuda. La cadena de auges y desplomes que comenzó en 1971 con los petrodólares árabes, continúa dando latigazos hasta la fecha. El dinero caliente busca gente e instituciones que puedan seguir pidiéndolo prestado. Es por ello que desde 1971 la economía mundial sólo puede crecer si la gente pide prestado.

En este momento hay billones de dólares (y de otras divisas fabricadas por decreto) en busca de hogar; por eso las tasas de interés para ahorradores y sobre préstamos son tan bajas. En pocas palabras, el mundo financiero adora a los deudores y castiga a los ahorradores.

¿POR QUÉ A LOS BANQUEROS NO LES AGRADAN LOS AHORRADORES?

Para entender mejor toda la crisis financiera global, sólo se tiene que analizar lo que hacen los banqueros. A continuación encontrarás los estados financieros de un banquero y de un ahorrador.

Banquero

Estado financiero
Ingreso
Gasto

Ahorrador

Estado financiero
Ingreso
Gasto

Balance general

Activos	Pasivos
	100

Balance general

Activos	Pasivos
100	

EXPLICACIÓN

El ahorrador considera que sus 100 dólares son un activo, pero para el banquero, ese mismo dinero es un pasivo.

PREGUNTAS MÁS FRECUENTES

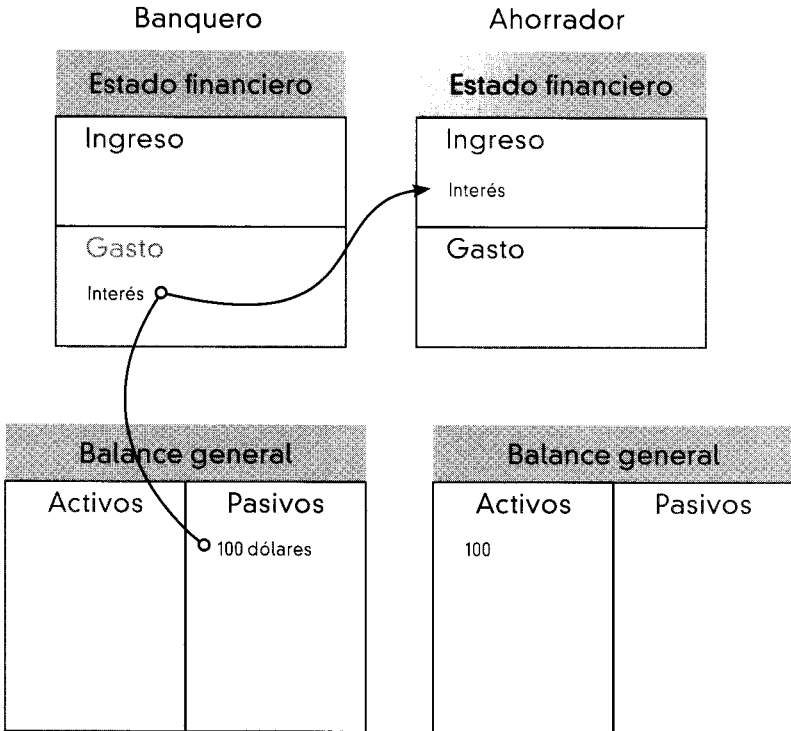
¿Por qué es un pasivo para el banquero?

RESPUESTA BREVE

Activo es algo que lleva dinero a tus bolsillos y pasivo es algo que saca el dinero de ahí. Como el banquero le tiene que pagar intereses

al ahorrador, los 100 dólares que para el ahorrador son un activo, se convierten en 100 dólares que representan un pasivo para el banquero.

Ahora sigue las flechas y observa hacia dónde fluye el efectivo:



PREGUNTAS MÁS FRECUENTES

¿Cómo hace dinero el banquero?

RESPUESTA BREVE

Gracias a los deudores.

EXPLICACIÓN

Los bancos de todo el mundo operan con un sistema conocido como sistema de reserva fraccionaria.

En pocas palabras, por cada dólar que ahorras, el banco te puede prestar un múltiplo específico sobre esa cantidad. Por ejemplo,

digamos que ahorras 1 dólar con una reserva fraccionaria de 10 por ciento. El banquero te puede prestar 10 dólares con altas tasas de interés, en especial, en las tarjetas de crédito. Es la forma en que los bancos hacen dinero gracias a los deudores y pierde el dinero de los ahorradores. Por eso adoran a los primeros, y entre más deban... mejor.

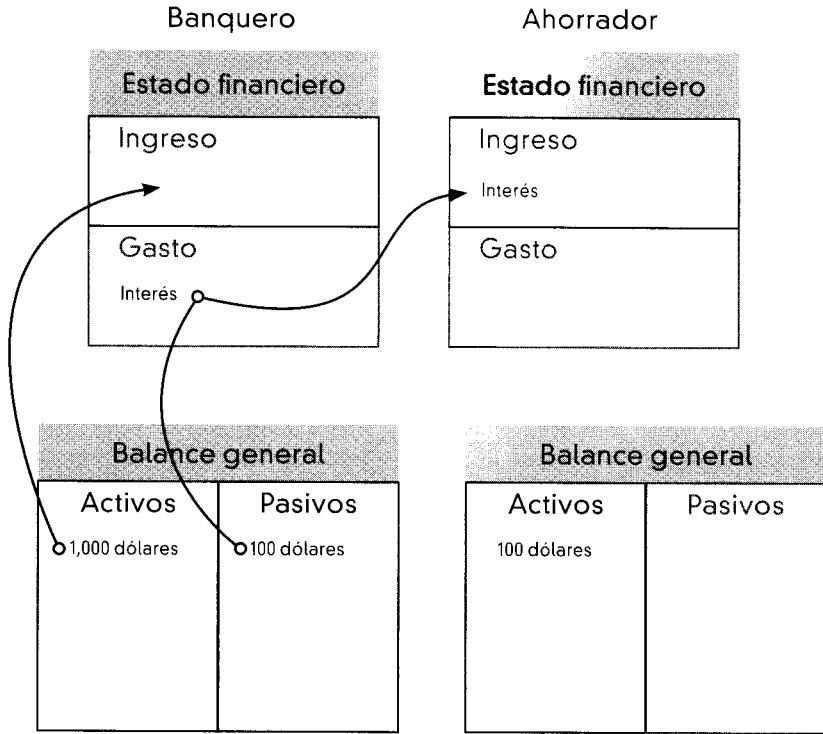
Si el gobierno quiere incrementar el suministro de dinero, se aumenta la reserva fraccionaria, digamos a 40 por ciento. Eso fue lo que la Comisión de Valores de Estados Unidos (SEC, por sus siglas en inglés) le permitió hacer a los cinco bancos más grandes para salvar la economía en 2004. Esta reserva fraccionaria de 1:40 produjo una burbuja masiva y, gracias a eso, ahora estamos en una crisis global de deuda que no puede ser pagada.

Cuando los deudores ya no pudieron pagar sus préstamos, los ahorradores se formaron afuera de los bancos para recuperar su dinero. A este fenómeno se le llama "pánico bancario" y se genera gracias a que el sistema de reserva fraccionaria les permite a los bancos prestar más dinero del que resguarda en depósitos.

Si el gobierno quisiera desacelerar la economía, el Tesoro de los Estados Unidos y el Banco de la Reserva Federal bajarían la reserva fraccionaria, digamos a 5 por ciento. Eso significa que por cada dólar que tú y yo pongamos, el banco puede prestar 5 dólares. Como hay pocos dólares para solicitar en préstamo, las tasas de interés aumentan y la economía se desacelera.

Como ya te habrás dado cuenta, el sistema bancario de reserva fraccionaria aniquila el poder adquisitivo de tus ahorros al imprimir dinero de la nada cada vez que haces un depósito. Este sistema es el mismo que se utiliza en todo el mundo, un sistema impuesto por el Banco Mundial y el Fondo Monetario Internacional (FMI).

Con una reserva fraccionaria de 10 por ciento, se produce una configuración más compleja como la que muestra el siguiente diagrama:



La verdadera magia se produce cuando el banquero le paga al ahorrador, digamos, 2 por ciento de interés y presta dinero mágico por medio de la reserva fraccionaria a entre 5 y 25 por ciento.

Veámonos conservadores:

Ahorrador: 100×2 por ciento = 2 dólares anuales.

Prestatarios: 1000×10 por ciento = 100 dólares anuales.

En este ejemplo el banco gana 100 por el depósito de 100 dólares del ahorrador y le paga solamente 2 por dejarlo usar su dinero. Por eso los banqueros adoran a los prestatarios.

LA EXPLICACIÓN SENCILLA

Si todo esto te resulta demasiado confuso, lo único que debes saber es que los banqueros necesitan a los prestatarios, no a los ahorradores. Si tú y yo dejamos de pedir prestado, la economía deja de funcionar porque en la actualidad todo el dinero es deuda. En otras palabras “La deuda es lo que hace al mundo girar”.

LOS IMPUESTOS PREMIA A LOS DEUDORES

Ahora ya sabes por qué el fisco premia a los deudores con dinero libre de impuestos y castiga a los ahorradores al imponer sobre los ahorros el pago de impuestos a las tasas más altas que hay para el ingreso ganado u ordinario.

APRENDE A SER DEUDOR

En 1973 regresé a casa de Vietnam. Había estado fuera de Hawái desde 1965, pero en mi último año de servicio tuve la fortuna de que me asignaran a la Estación Aérea del Cuerpo de Marina en la Bahía de Kaneohe.

Me había ido de Hawái cuando era apenas un jovencito de 18 años y regresé convertido en un joven adulto de 26. Sin embargo, siempre escuché con respeto los consejos de los adultos que me rodeaban. Al dejar las islas asistí a una academia militar federal en Nueva York tras ser asignado por el Congreso. Ahí me gradué en ciencias y, poco después, conseguí un gran empleo como tercero de abordaje en un buque petrolero de la Standard Oil. Para ser un jovencito de 21 años, ganaba muchísimo dinero, casi el doble de lo que le pagaban a mi padre, quien ya casi cumplía cincuenta.

En lugar de hacer carrera en la Standard Oil y convertirme en capitán algún día, decidí renunciar. Me uní al Cuerpo de Marina con un salario de 200 dólares mensuales como Teniente de navío, una paga mucho menor a los 4000 dólares que había estado ganando en la compañía petrolera. Inicié mi entrenamiento de vuelo en Pensacola, Florida y me tomó dos años graduarme y recibir mis insignias de alas.

En 1971 me transfirieron de inmediato a Camp Pendleton, California. Ahí recibí entrenamiento avanzado, y ya en 1972, me quedé a bordo de un portaviones en Vietnam. Ese año tuve tres colisiones, por lo que, como te imaginarás, me dio mucho gusto volver de una sola pieza a Hawái en 1973.

Habiendo regresado a casa y estando a punto de abandonar la milicia, creí que había llegado el momento de pensar por mí mismo. Tenía 26 años y sabía que debía decidir lo que quería ser.

La nueva base aérea quedaba a sólo quince minutos de la casa de mi padre pobre y a media hora de la oficina de mi padre rico en Waikiki. En mi último año como piloto los visité a ambos y les pedí que me aconsejaran para el futuro.

Mi padre pobre pensaba que debía volar para aerolíneas, como lo estaba haciendo la mayoría de mis compañeros pilotos. Cuando le dije que ya no quería volar, sugirió que volviera a la Standard Oil y continuara navegando como tercero de abordo. “El salario es buenísimo y tendrás cinco meses de vacaciones al año, o sea que sólo vas a navegar siete”, me dijo. Cuando me negué, me recomendó que volviera a la escuela para estudiar una maestría, incluso también un doctorado, y que luego tratara de conseguir un empleo en el gobierno. Mi respuesta fue: “Preferiría volver a la guerra en Vietnam”.

No me agradó el consejo de mi padre de volver a la escuela y trabajar para el gobierno. Era lo mismo que él había hecho toda su vida y jamás le funcionó. Tenía 54 años, estaba desempleado y vivía de sus ahorros. Su plan en la vida le había fallado cuando renunció a su cargo como jefe de educación del estado de Hawái y se postuló para vicegobernador por el Partido Republicano. El candidato de la fracción demócrata era su jefe. Cuando papá perdió, lo incluyeron en la lista negra del servicio gubernamental en todo Hawái.

Obviamente me molestó mucho que me diera consejos que a él mismo no le habían funcionado. Él pensaba que debía trabajar para el gobierno en el cuadrante E, pero el verlo desempleado a

los 54 años a pesar de toda su preparación académica y su arduo trabajo, fue como una visión del futuro que ahora vivimos.

Le agradecí a mi papá y luego conduje hasta la oficina de mi padre rico en Waikikí. Ya sabía de cuál de mis padres seguiría los consejos. También sabía que quería convertirme en un empresario que operara desde los cuadrantes D e I.

APRENDE A INVERTIR EN DEUDA

En 1973 mi padre rico me dijo que si quería seguir sus pasos, tenía que aprender tres cosas:

1. **Aprender a vender.** La de vender es la habilidad primordial de un empresario porque su trabajo, en esencia, es conseguir dinero.
2. **Aprender a invertir basándote en las tendencias del mercado.** En la actualidad a esto se le llama análisis técnico: predecir el futuro de los mercados por medio de la observación de su comportamiento en el pasado.
3. **Aprender a invertir en bienes raíces.** La riqueza se genera cuando se sabe cómo manejar deuda.

Mi padre rico estaba muy consciente de que Nixon había cambiado las reglas del dinero en 1971, por eso, en 1972, cuando yo estaba en Vietnam, me sugirió que le siguiera la pista al oro en la información de los periódicos y observara la forma en que los vietnamitas respondían a los cambios monetarios. En *La conspiración de los ricos* relaté la anécdota de cuando le entregué un billete de 50 dólares a una vendedora de fruta y ella se negó a recibirlo. Fue una visión del futuro y de la inminente crisis del dólar que aún está por llegar.

Cuando le pedí a mi padre rico que me explicara por qué debía tomar clases de inversión en bienes raíces, me contestó: “El dólar ya no es dinero, ahora es deuda. Si quieres ser rico necesitas aprender a usar la deuda para incrementar tu riqueza”.

Después le pregunté si él me enseñaría, y me dijo: “No, primero tienes que invertir en tu educación”. Mi padre no quería perder el

tiempo con alguien que no sabía nada sobre deuda ni bienes raíces. Para motivarme a aprender, agregé: "Yo te guiaré cuando hayas terminado tus cursos. Seré tu mentor y entrenador, pero primero tienes que proveerte tu propia educación".

Salí un poco desanimado de su oficina porque no tenía la menor idea de dónde conseguir educación en bienes raíces. Sabía que existían cursos de formación para agentes o corredores inmobiliarios, pero también me quedaba claro que no eran inversionistas. Lo sabía porque mi padre rico a veces hacía bromas sobre corredores de bolsa y de bienes raíces: "Les llaman corredores porque siempre están correteando el pan de cada día". Para ser más claro, decía: "La mayoría de los agentes de bienes raíces estudian para conseguir una licencia y vender inmuebles, no para invertir en ellos. La licencia les permite vender casas y ganar dinero desde el cuadrante A". Cuando abandoné su oficina supe que tenía que encontrar educación sobre inmuebles pero en el cuadrante I, porque no quería ser un agente inmobiliario del cuadrante A.

Una noche, ya tarde, mientras me preparaba para un vuelo matutino en la Estación aérea de la marina, presentaron un infomercial en la televisión en el que invitaban al público a inscribirse a un curso de inversión en bienes raíces. Marqué el número que apareció en la pantalla y me inscribí en una clase muestra que ofrecerían unos días después. En el seminario gratuito escuché exactamente lo que deseaba escuchar y pagué 385 dólares por un curso de tres días que comenzaría unas semanas más tarde. En aquel entonces 385 dólares eran una fortuna para un piloto de la marina con un salario de menos de 900 dólares netos al mes. Al igual que mucha gente, tenía una hipoteca, pagos del automóvil y otros gastos. Me estaba volviendo loco porque no sabía si había cometido un error, si me estafarían y terminaría saliendo de ahí con las manos vacías.

Para mi sorpresa, aquellos 385 dólares fueron una de las mejores inversiones que he hecho en mi vida. Gracias a ese curso he ganado muchos millones de dólares, una y otra vez más; y

en gran medida, libres de impuestos. Pero aún más importante que el dinero, fue el impacto que aquel curso tuvo en nuestras vidas. Gracias a que asistimos para invertir en nuestra educación, Kim y yo pudimos alcanzar la libertad financiera; ella a los 37 y yo a 47.

En 1973 hice exactamente lo que el instructor nos enseñó a hacer. Pasé semanas analizando distintas inversiones. Cada vez que llegaba a una agencia de bienes raíces, los corredores me decían lo mismo: “No va a poder encontrar buenos negocios en Hawái; es un lugar demasiado caro”.

Pero yo ya estaba preparado para el limitado discurso de los agentes porque el instructor del seminario ya nos había advertido: “Por eso son agentes inmobiliarios, no inversionistas. Si fueran inversionistas no tendrían que estar vendiendo”.

Después de varias semanas de buscar por todos lados y escuchar la misma perorata: “No va a poder hacer eso aquí”, en una callecita de Waikikí por fin encontré una pequeña agencia inmobiliaria en donde me dieron las respuestas que esperaba. Cuando le dije al corredor: “Estoy buscando una propiedad para invertir. Me gustaría que fuera en una buena zona, con precios bajos, muy bajos, y que me ofreciera algo de flujo de efectivo”; él sonrió y me contestó: “Tengo justamente lo que está buscando; de hecho, tengo treinta y cinco”.

Tres días después volé a la isla de Maui, renté un auto y manejé casi una hora para llegar a la propiedad. Cuando llegué, no pude creer lo que vi. Era un espectacular grupo de viviendas subvencionadas que estaba frente a una hermosa, soleada y arenosa playa, igual a las que aparecen en las postales del viejo Hawái. Los precios eran muy bajos porque toda la propiedad estaba siendo rematada. Iban a venderlo todo. Como niño en juguetería, fui de departamento en departamento buscando el indicado. Después de un rato escogí uno. El precio era de 18000 dólares, y los términos: 10 por ciento de enganche (1800) y el vendedor arreglaría la solicitud del financiamiento.

Eso significaba que yo no tendría que calificar para un préstamo bancario. Aquel trato era todo lo que los otros corredores me habían dicho que no podía existir, y estaba en Maui, cerca de uno de los centros vacacionales más visitados de la isla.

En cuanto supe que la propiedad podía generar flujo de efectivo aunque solicitara un préstamo de 100 por ciento para adquirirla, saqué mi tarjeta de crédito y realicé el pago del enganche. No tendría que poner dinero mío para invertir, pero de todas formas tendría un flujo de efectivo. Con el tiempo terminé adquiriendo tres departamentos; habría comprado más, pero mi tarjeta de crédito ya estaba al límite.

Todo fue muy bien durante seis meses, pero luego se desató el infierno. El sistema séptico se averió y el agua del drenaje inundó mi mejor departamento. Entonces aprendí lo que era el flujo negativo de efectivo y me enteré de lo peligroso que era estar tan endeudado. Mi inquilino se mudó en cuanto el sistema se averió, y de pronto, mi activo se convirtió en pasivo. En lugar de generar 20 dólares al mes, estaba perdiendo 300. Era la pesadilla que mantiene alejada a la mayoría de los inversionistas de los bienes raíces: la administración inmobiliaria y el flujo negativo de efectivo.

Con eso comenzó mi educación en la vida real. Por suerte los otros dos departamentos seguían en funcionamiento, así que empecé a aprender cómo usar la deuda para volverme rico y me enteré de que la misma deuda, también puede hacerte pobre. Fue el principio de una educación invaluable sobre el poder de la deuda.

Hasta la fecha los agentes de bienes raíces nos siguen diciendo a Kim y a mí: “No pueden hacer eso”. Lo dicen a pesar de que nos han visto comprar complejos de hasta 300 y 500 departamentos. Lo hacemos con deuda y, además, ganamos millones de dólares libres de impuestos. Casi ningún agente inmobiliario puede hacer eso porque a ellos los educaron en el cuadrante A, no en el I.

Como la deuda efectivamente puede ser letal, te recomendamos que empieces poco a poco. Cierra algunos tratos modestos, así como Kim cuando compró sus veinte departamentos. Aprende a manejar bienes raíces y deuda porque, como ya mucha gente sabe, adquirir deuda es sencillo, lo difícil es controlarla.

¿POR QUÉ HAY TANTA GENTE EN PROBLEMAS?

PREGUNTAS MÁS FRECUENTES

¿Por qué hay tanta gente en problemas por endeudamiento?

RESPUESTA BREVE

Porque la mayoría usa la deuda para comprar pasivos. Los ricos la utilizan para adquirir activos.

EXPLICACIÓN

En *Padre rico, padre pobre* expliqué que tu casa no es un activo. Las casas no son activos por la sencilla razón de que el propietario paga la hipoteca, los impuestos, el seguro y el mantenimiento. En nuestro caso, los inquilinos pagan las propiedades y además nos generan una ganancia.

Nosotros usamos la deuda para financiar activos, es decir, bienes que llevan dinero a nuestros bolsillos. No tienen que ser bienes raíces necesariamente. Por ejemplo, Kim y yo tenemos un bote de navegación de casi dieciocho metros. Para la mayoría de la gente, poseer un bote significa tener un enorme pasivo, es como un remolino en medio del agua por el que se fuga su dinero. Nuestro bote es un activo porque lo rentamos como transporte turístico. Entonces, los turistas son quienes pagan la deuda, los seguros, el mantenimiento y la renta del bote mismo. De esa manera ganamos dinero mes con mes, y además usamos el bote cuando se nos antoja navegar.

Recuerda que lo que determina si un bien es un activo o un pasivo, no es el tipo de bien (si es una casa, un barco, un negocio, petróleo u oro). Lo que define si un bien es un activo, es la dirección que sigue el flujo del efectivo. Si el efectivo fluye hacia tus bolsillos,

entonces es un activo; si el efectivo fluye fuera de tus bolsillos, entonces es un pasivo. Es así de sencillo. en teoría, por supuesto. El desafío es entenderlo en la práctica.

BIENES RAÍCES DE LA VIDA REAL

PREGUNTAS MÁS FRECUENTES.

¿Podrías darnos un ejemplo de la vida real de cómo adquirir una deuda de 100 por ciento, y aun así, seguir teniendo un flujo positivo de efectivo?

RESPUESTA BREVE

Por supuesto.

EJEMPLO DE LA VIDA REAL

Este ejemplo lo saqué de un complejo que tenemos Kim y yo en conjunto con nuestro socio inmobiliario, Ken McElroy. Ken y su socio, Ross McAllister, estructuraron el trato, hicieron el trabajo y administran la propiedad; Kim y yo somos los socios capitalistas.

Proyecto: 144 unidades departamentales + 4 hectáreas sin construcción.

Ubicación: Tucson, Arizona.

Tucson es una ciudad con un sólido crecimiento en cuanto a empleos debido a la presencia de la Universidad de Arizona, el ejército y agencias gubernamentales como la Patrulla Fronteriza de los Estados Unidos. Como muchos de los empleos son temporales, hay una fuerte demanda de viviendas.

La propiedad no aparecía en las listas de los agentes inmobiliarios pero Ken y Ross eran los administradores. Cuando el propietario comentó que quería vender, el complejo pasó a manos de Ken, Ross, Kim, otros dos inversionistas, y las mías, por supuesto.

Como ya sabrás, las mejores ofertas rara vez se anuncian. Los grandes negocios casi siempre están destinados para la gente del medio.

Precio: 7.6 millones (7.1 millones por los 144 departamentos y 500 000 por las hectáreas no construidas).

Financiamiento: 2.6 millones en patrimonio neto de los inversionistas y 5 millones a través de un préstamo nuevo.

Plan: Construir 108 departamentos nuevos en las cuatro hectáreas.

Financiamiento para la nueva construcción: 5 millones para construir los 108 departamentos nuevos. La propiedad existente y las cuatro hectáreas se utilizaron como garantía colateral para solicitar el crédito de construcción de 5 millones.

Total de unidades departamentales: 252 cuando termine la construcción.

Total del paquete: 2.6 millones de capital neto + 10 millones en deuda.

Base nueva: 12.6 millones.

Valuación más reciente: 18 millones. El incremento en las rentas ayudó a elevar la valuación.

Financiamiento nuevo: 75 por ciento de apalancamiento = 13.5 millones (18 millones x 75 por ciento = 13.5 millones)

Pago de préstamos anteriores: 13.5 millones - 10.0 millones = 3.5 millones.

Retornos para inversionistas: 3.5 millones.

Transacción neta: Kim y yo invertimos 1 millón.

De los 3.5 millones en retornos para los inversionistas, recibimos 1.4 millones. Esa misma cantidad la reinvertimos en una propiedad de 350 departamentos en Oklahoma.

Impuestos pagados por los 1.4 millones: 0.

Kim, Ken, Ross y yo todavía tenemos los 252 departamentos en Tucson. Recibimos un ingreso mensual por la propiedad y, como en este momento ya no tenemos nada invertido en ella, nuestros reembolsos sobre inversión (ROI), son infinitos.

Kim y yo hemos invertido en más de 2500 departamentos con Ken y Ross en los últimos siete años, siempre utilizando la misma estrategia. El clima económico actual nos ofrece oportunidades para comprar aún más propiedades porque los precios son bajos y, lo más importante, porque las tasas de interés también lo son. Las tasas bajas de interés incrementan nuestro ingreso cuando el ingreso por rentas se eleva. A su vez, el ingreso por rentas aumenta porque hay menos gente que puede darse el lujo de comprar su propia casa y no le queda otra opción que rentar.

Durante la burbuja de bienes raíces entre 2005 y 2007, Kim, Ken, Ross y yo comenzamos a perder inquilinos porque éstos decidieron aprovechar el financiamiento *subprime* para comprar casas que de otra forma no habrían podido adquirir. Mientras la burbuja duró, hicimos menos dinero que de costumbre, pero en cuanto estalló, los inquilinos regresaron, nuestro flujo de efectivo se incrementó y el valor de nuestras propiedades aumentó, al mismo tiempo que el valor de las casas se desplomaba.

Cuando los bancos analizan grandes proyectos multimillonarios, se enfocan en el historial crediticio del prestatario y en la propiedad. Para tomar la decisión de prestar se basan principalmente en el flujo de efectivo, no en el solicitante del préstamo.

Cuando la gente compra una casa, los bancos se enfocan en el solicitante del préstamo y en su ingreso porque un inmueble que va a tener uso privado no ofrece ningún ingreso.

La buena noticia es que se puede aplicar la misma estrategia a las inversiones modestas en bienes raíces. Para comprar mis primeros departamentos en Maui utilicé un financiamiento de 100 por ciento. A pesar de que no todas las inversiones funcionan así, se puede decir que nuestro principal objetivo es el siguiente: Recuperar el enganche, conseguir un activo gratis, flujo de efectivo gratis y obtener beneficios fiscales. Kim, Ken, Ross y yo equiparamos estos retornos infinitos con “imprimir dinero”.

RETORNOS INFINITOS

PREGUNTAS MÁS FRECUENTES

¿Qué es un retorno o rendimiento infinito?

RESPUESTA BREVE

Dinero a cambio de nada.

EXPLICACIÓN

Si tengo cero en la columna de activos y recibo un dólar, el retorno de cero se vuelve infinito. Es dinero a cambio de nada. El activo se hace gratuito en cuanto recuperamos nuestro dinero.

Para que se entienda aún mejor, te voy a dar un ejemplo. Digamos que una propiedad cuesta 100 000 dólares y mi enganche es de 20 000. Si después de cubrir todos los gastos (incluyendo el pago de la hipoteca) recibo 200 dólares netos de ingreso por el flujo positivo de efectivo, entonces tengo un retorno mensual de 1 por ciento sobre mi inversión de 20 000. Eso equivale a un rendimiento de 12 por ciento anual, es decir, 2 400 dólares al año.

Los ROI son ingreso neto dividido entre el enganche.

$$\frac{200}{20000} \quad \begin{array}{l} 1 \text{ por ciento mensual, ó} \\ 12 \text{ por ciento anual} \end{array}$$

Nuestra estrategia de inversión consiste en recuperar los 20 000 dólares y seguir recibiendo 200 mensuales. En cuanto tengamos los 20 000, el retorno sobre inversión será infinito.

En 1973, cuando terminé el curso de bienes raíces, estaba en busca de un contexto de inversión igual a éste; un contexto que, según los agentes inmobiliarios, no existía. Hasta la fecha sigo buscando lo imposible.

Para la mayoría de la gente recibir 200 dólares mensuales, es decir, un rendimiento de 1 por ciento, es algo patético. Sin embargo, si posees 100 de esas modestas propiedades, entonces eso significa que recibes 20 000 dólares mensuales en flujo de efectivo; y con 1 000 propiedades el ingreso sube a 200 000 dólares. Es mucho más dinero de lo que muchos médicos y abogados ganan en un mes.

Cuando Kim comenzó a invertir, su objetivo era adquirir veinte departamentos. Lo logró en 18 meses porque la economía estaba muy mal. Las cosas siguen más o menos igual.

En cuanto tuvo sus veinte propiedades las vendió con impuestos diferidos. Con las ganancias de capital que obtuvo por diferir impuestos, se compró dos edificios de departamentos más grandes, uno de 29 unidades y otro de 18. El día de hoy, siguiendo la fórmula de los reembolsos infinitos, posee 3 000 departamentos, edificios comerciales y un centro vacacional con cinco campos de golf. Todas estas propiedades le dan un flujo positivo de efectivo aun en mercados a la baja. Su objetivo es adquirir por lo menos quinientos departamentos más por año con la misma fórmula que, la mayoría de los agentes inmobiliarios, dice que no existe. La diferencia que hay en los esquemas mentales de la gente es lo que marca la diferencia entre la educación financiera

en el cuadrante A y en el cuadrante I. La verdadera ironía es que los corredores de bienes raíces pagan impuestos sobre el ingreso que reciben, en tanto que los inversionistas reciben muchísimos beneficios fiscales con sus ingresos.

En la mayoría de los casos, Kim y yo no tenemos nuestro dinero invertido en las propiedades, y si acaso lo tuviéramos, casi siempre estamos a punto de recuperarlo. Por lo general nos toma entre uno y cinco años recobrar nuestra inversión.

En cuanto el dinero vuelve a nuestras manos lo movemos para adquirir más activos. Es una fórmula que se conoce como “la velocidad del dinero” y sobre la que escribí con gran detalle en *El juego del dinero: Por qué los inversionistas lentos pierden ¡y el dinero rápido gana!* de Padre rico, publicado en 2004. Nuestra fórmula sigue siendo la misma y ha tomado impulso en esta horrible economía. Si hubieras seguido mi consejo en *El juego del dinero*, antes del colapso económico, en este momento estarías recuperando tu dinero.

KEN MCELROY COMPARTE SUS OPINIONES SOBRE CÓMO APROVECHAR LA DEUDA

¿Alguna vez te has preguntado por qué tu cuenta de cheques es gratuita? Para poder prestar dinero, los bancos necesitan tus depósitos. Ellos no pueden producir dinero hasta que *tú* no les entregues el tuyo para que lo presten. En ese momento tienes dos opciones: usar la deuda bancaria para volverte rico o usarla para volver ricos a otros.

La base de una riqueza enorme es el uso de la deuda. Hay deuda buena y deuda mala.

Si pides dinero prestado y lo gastas en algo que sube de valor, ésa es deuda buena. Si pides dinero prestado y lo gastas en algo cuyo valor baja, ésa es deuda mala. La buena la puedes utilizar para mejorar tu situación e incrementar tu valor neto. A la mala la debes evitar en todo momento.

La deuda es apalancamiento porque todo aquello en que la apliques, multiplicará sus dimensiones para bien o para mal. Si

pides dinero prestado para adquirir un pasivo, como un auto, éste perderá su valor tarde o temprano, y entonces tu costo se incrementará de manera negativa. La deuda mala genera un pasivo que saca dinero de tus bolsillos.

Por otra parte, usar la deuda como apalancamiento también puede ser una experiencia sumamente positiva si adquieres activos.

Al adquirir activos mi negocio aprovecha la deuda y el apalancamiento para generar riqueza para mis inversionistas, particularmente en el ámbito de las viviendas multifamiliares. Si se aplican principios sólidos de administración, estas propiedades no sólo producen flujo de efectivo mensual, también crecen con el tiempo.

Un buen ejemplo de cómo usar la deuda buena y el apalancamiento nos lo proporciona un grupo de inversionistas del que formo parte y que incluye a Robert y Kim Kiyosaki. El grupo adquirió una propiedad de 288 unidades departamentales en un suburbio de Tulsa, Broken Arrow, Oklahoma. La propiedad estaba bien ubicada y tuvimos varias oportunidades de incrementar los ingresos y disminuir los gastos.

Cuando compramos la propiedad ya había sido valuada en 14 millones de dólares. El valor siempre se basa en el flujo neto de efectivo. Al ver el avalúo, el banco nos otorgó la primera hipoteca de 9750000 a una tasa de 4.99 por ciento. Solicitamos una segunda hipoteca por 1090000 dólares a una tasa de interés de 6.5 por ciento que también fue aprobada. Ambos son ejemplos de deuda buena.

El banco nos otorgó los préstamos porque la propiedad contaba con una tasa alta de ocupación y porque sabía que podríamos cubrir perfectamente los pagos hipotecarios con las rentas que pagaban los inquilinos.

Gracias a los inversionistas logramos reunir 3.4 millones de dólares para hacer el pago de enganche y cubrir todas las necesidades de capital.

Nuestra estrategia siempre fue instalar lavadoras y secadoras nuevas en todos los departamentos porque tarde o temprano ese servicio nos conseguiría unos 25 dólares adicionales por unidad.

El total eran 86 400 dólares de ingresos extras al año. (Operación: 288 departamentos x 25 x 12 meses = 86,400).

En sólo tres años y medio pudimos incrementar el ingreso neto de operación anual en más de 300 000 dólares. La hipoteca original tuvo un decremento de más de 600 000 dólares porque para pagarla utilizamos los pagos que hicieron durante un año los residentes por concepto de rentas.

En este momento la propiedad tiene un valor neto de 20 millones de dólares. El valor se incrementó porque el flujo neto de efectivo fue creciendo.

Utilizando deuda buena, apalancamiento y un enganche de sólo 3.4 millones de dólares, el valor de esta propiedad se incrementó a más de 6 millones; es decir, casi 2 millones por año. El flujo de efectivo anual también se incrementó en más de 300 000 dólares y fue distribuido entre los inversionistas.

El plan original de negocios siempre se enfocó en refinanciar con deuda nueva y usar apalancamiento para que los inversionistas recuperaran su capital inicial. Para finales de 2011 planeamos refinanciar la propiedad con deuda nueva y aplicar apalancamiento con otro préstamo de 15 millones de dólares con una tasa fija de intereses muy bajos. Con ese préstamo se pagarán las deudas todavía existentes: 10 millones en préstamos y 5 millones para distribuir.

No hay nada mejor que reunir dinero entre inversionistas. En este caso, como las ganancias ascienden a 5 millones, no sólo recuperaremos los 3.4 millones iniciales, también habrá 1.6 millones adicionales. Y no olvides que mientras tengan su dinero en el proyecto... ¡Los inversionistas también recibirán un flujo de efectivo mensual!

Cuando los inversionistas recuperan hasta el último centavo, su inversión en la propiedad es de cero. Tanto la "inversión inicial recuperada" como las ganancias adicionales están libres de impuestos porque todo se maneja a través de un refinanciamiento.

En 2012, con un nuevo crédito en curso, la propiedad seguirá produciendo flujo de efectivo para todos los inversionistas, creando así reembolsos infinitos.

Quiero enfatizar que este escenario que acabo de presentar, estubo planeado desde el principio. Los inversionistas que aprovechan el apalancamiento y la deuda siempre pueden cosechar el fruto que se genera cuando el valor sobre la cantidad "prestada" se incrementa.

Si usas la deuda buena y compras activos que generan flujo de efectivo, tendrás la oportunidad de convertirte en alguien muy adinerado.

TOM WHEELWRIGHT HABLA DEL AMOR DEL GOBIERNO

La legislación fiscal es una serie de paquetes de estímulos para los dueños de negocios e inversionistas. Los más beneficiados son los inversionistas en bienes raíces, pero cuidado, no me refiero a la gente que compra inmuebles, los arregla y luego especula; eso no es ser inversionista. Aquí estoy hablando de la gente que compra, mejora y conserva los bienes raíces como una inversión a largo plazo.

Como un incentivo para que los inversionistas realicen esta labor, el gobierno ofrece dos beneficios básicos. El primero y más importante es la depreciación. La depreciación es una deducción aplicable con el tiempo sobre el costo de la propiedad, sin importar si la adquiriste con tu propio dinero o con el de otras personas (deuda). Funciona de la siguiente manera:

Imagina que compras una propiedad para rentar y pagas 200 000 dólares usando 20 000 (o 10 por ciento) de tu propio dinero, y 180 000 (o 90 por ciento) de dinero del banco. ¿Qué compraste en realidad? Compraste un terreno que vale, digamos, 40 000, y que incluye algunos elementos adicionales como un edificio, urbanización y enseres fijos por 160 000 dólares.

El gobierno te deja aprovechar una deducción —a la que se denomina depreciación—, por el uso y desgaste del edificio. Si se trata de una propiedad residencial, tu deducción es de cerca de 3.64 por ciento al año en Estados Unidos (en algunos países es mayor).

Esto significa que en tu devolución de impuestos recibirás una deducción de casi 6 000 dólares por año por concepto de de-

preciación (160,000 x 3.64 por ciento). Ahora digamos que tu flujo de efectivo es de 1 por ciento al mes en tu inversión inicial de 20000. Significa que recibirás un flujo de efectivo de 2400 dólares anuales. Con la deducción de 6000, en tu devolución de impuestos se reflejará una pérdida de 3600 al año (2400 menos 6000). Esta pérdida de 3600 se puede utilizar para reducir los impuestos que pagas sobre tu salario, negocio u otras inversiones. De esa manera, la depreciación protege a tu flujo de efectivo de los impuestos y genera un beneficio fiscal adicional al ayudar a disminuir los impuestos que pagas por tus otros ingresos. Y recuerda que la depreciación no sólo se aplica al dinero que inviertes, también al que te presta el banco.

El otro beneficio se llama amortización y se refiere a los costos en que incurres al pedir dinero prestado del banco, como puntos y tarifas por la generación del crédito. La deducción que se ofrece por amortización la puedes recibir aun cuando el banco sea quien te presta el dinero para pagar las tarifas.

Tienes derecho a estos beneficios incluso si la propiedad parece estar incrementando en valor. Como habrás visto, los bienes raíces te brindan beneficios por medio de la depreciación, la amortización y también por la apreciación del valor.

Por otra parte, existen algunos beneficios adicionales para los inversionistas en bienes raíces. Cuando vendes tus propiedades siempre tienes la oportunidad de elegir en cuanto al pago de impuestos. Si decides refinanciar, puedes pagar los impuestos con la baja tasa de ganancias de capital obtenida por cualquier apreciación que tenga tu propiedad. Si en lugar de eso decides usar las ganancias de la venta para invertir las en otra propiedad del mismo tipo, también podrías evitar el pago de impuestos. A esa posibilidad se le llama *like-kind* en inglés o intercambio 1031.

E incluso si llegas a vender tu propiedad con pérdida, puedes considerarla como ordinaria. Esto significa que la puedes utilizar para compensar cualquier otro tipo de ingreso. Esta maniobra es

muy distinta a vender acciones o fondos mutualistas, en que la pérdida se podría limitar a compensar las ganancias de otros activos de capital. En este caso, si tu propiedad se aprecia, pagas muy poco o casi nada de impuestos, y si pierde valor, entonces puedes usar las pérdidas para compensar tu ingreso ordinario. Muchos países tienen reglas y tasas fiscales similares por la venta de bienes raíces y otros activos de negocios.

¿Ahora te das cuenta de cómo la legislación fiscal ofrece estímulos a inversionistas en bienes raíces y dueños de negocios? (Por cierto, en Estados Unidos los especuladores no reciben ninguno de los beneficios mencionados y, de hecho, también pagan un impuesto adicional llamado impuesto por autoempleo, el cual no se les aplica a los inversionistas). Las leyes fiscales son una manera de decirte cómo quiere el gobierno que uses tu dinero para mejorar la economía, y el mecanismo se vuelve más notorio cuando se involucra el uso de deuda para invertir en bienes raíces y negocios.

Ahora voy a dejar que Robert comparta contigo más ideas sobre cómo usar la deuda para invertir.

UN ROI (RETORNO O REEMBOLSO SOBRE INVERSIONES) DIFERENTE

La mayoría de los corredores de bolsa y agentes de bienes raíces dicen que un retorno de 10 por ciento es muy bueno; pero casi siempre se trata de 10 por ciento de ganancias de capital, no de flujo de dinero o efectivo. En pocas palabras, no es dinero de verdad. Te repito que es uno de los problemas de conseguir tu educación financiera en el cuadrante A (en muchos casos, la A también significa Autoempleado enfocado en ventas). Como inversionista yo tengo que saber de qué tipo de ROI me está hablando la gente. ¿Es 10 por ciento en flujo de efectivo o en ganancias de capital?, ¿y cuáles serán las consecuencias en el aspecto fiscal?, ¿me van a castigar con más impuestos o voy a recibir beneficios fiscales? Y lo más importante: ¿cómo puedo conseguir mi retorno o reembolso

infinito (o sea, mi “dinero a cambio de nada” o “dinero que yo mismo imprima”)?

Si sabes bien lo que estás haciendo, entonces la deuda se puede convertir en la ventaja del ganador.

EL SECRETO DEL CUADRANTE I

El secreto del cuadrante I es: el dinero de otras personas u Other People’s Money (OPM). Como ya sabes, mucha gente invierte, pero lo hace utilizando sus propios recursos.

Para ser un inversionista genuino, la persona en cuestión tiene que aprender a usar OPM; puede ser dinero del banco, de fondos de pensión o de inversionistas particulares.

Un inversionista sagaz puede usar el OPM con cualquier tipo de activo, incluyendo acciones, metales preciosos como oro o plata, y *commodities* como petróleo. OPM es el secreto del cuadrante I sin importar de qué tipo de activos estemos hablando, por lo que, en cuanto entiendas su manejo, detectarás cómo lo usan los demás en todas partes.

Cuando Kim invirtió en su primera casa, puso 5000 dólares y pidió prestados 40000. En cuanto hizo eso se convirtió en una verdadera inversionista, y además utilizó OPM. Aquella vez que usé mi tarjeta de crédito para comprar los departamentos de 18000 dólares en Maui, apliqué una deuda de 100 por ciento para financiar mi inversión. Desde ese momento comencé a operar desde el cuadrante I.

Asimismo, cuando Kim y yo invertimos un millón de dólares con Ken y Ross, lo hicimos porque su plan de negocios implicaba usar dinero del banco para recuperar nuestro capital. Si nos hubieran dicho que teníamos que dejar el millón de dólares invertido para siempre, no habríamos participado en el negocio, pero en tres años y medio tuvimos nuestro dinero de vuelta. Nosotros usamos OPM lo más posible porque nos gusta recuperar nuestro dinero; además, siempre estamos interesados en conservar el activo, en recibir el flujo de efectivo y, *por supuesto*, en los beneficios fiscales. Eso es lo que hacen los inversionistas genuinos del cuadrante I.

Cuando invierto en petróleo uso OPM del gobierno y de las compañías petroleras para comprar mis pozos. Si invierto en acciones, uso las opciones y la inercia del mercado para asegurar mis activos.

Mi padre rico solía decir: “Sólo la gente perezosa y tonta usa su propio dinero”. OPM es el secreto de los verdaderos inversionistas.

PREGUNTAS FINALES

PREGUNTAS MÁS FRECUENTES

¿El gobierno no va a cubrir estas lagunas?

RESPUESTA BREVE

Podría suceder cualquier cosa, pero lo dudo.

EXPLICACIÓN

Anteriormente mencioné que el dinero se convirtió en deuda en 1971. Para que la economía crezca, se necesitan deudores, y por eso el gobierno castiga a los ahorradores con impuestos e incentiva a los deudores, en especial, a los que pueden llegar a acumular deudas muy grandes.

Si el gobierno cubriera las lagunas, la economía sufriría un colapso de inmediato, se desencadenaría el caos y las multitudes cocinarían vivos a los políticos. Si nuestros gobernantes clausuraran esta opción, entonces se verían forzados a abrir otras para sus amigos adinerados, los que financian las campañas.

PREGUNTAS MÁS FRECUENTES

¿Y no es eso cruel para la gente que no sabe usar la deuda?

RESPUESTA BREVE

Sí, muy cruel. Yo siempre me río cuando veo a alguien ganar la lotería o a un joven atleta recibir un contrato de 50 millones de dólares para jugar a nivel profesional. Porque, ¿qué es lo primero que hacen estas personas? Salen corriendo a comprar una mansión y autos de lujo no sólo para sí mismas, también para toda su

familia y amigos. En vez de usar su dinero para hacerse más ricos, lo usan para endeudarse y adquirir pasivos. Y luego no pasa mucho tiempo antes de que ese dinero le sea devuelto al gobierno y a la gente rica. Al final, el que ganó la lotería y el atleta, siempre terminan endeudados.

PREGUNTAS MÁS FRECUENTES

¿Qué pasa si el gobierno federal comienza a imprimir dinero y se presenta una hiperinflación?

RESPUESTA BREVE

Eso sería maravilloso porque yo podría pagar mis préstamos con dólares más baratos y subir mis rentas para mantenerme a la par de la inflación.

RESPUESTAS MÁS FRECUENTES

¿Qué sucedería si estuvieras equivocado y al colapsar la economía tus inquilinos ya no te pudieran seguir pagando la renta?

RESPUESTA BREVE

No habría ningún problema.

EXPLICACIÓN

La mayoría de nuestros préstamos son no recursables. Eso significa que si no podemos pagarlos, devolvemos la propiedad al banco. No recursable implica que el banco no puede despojarnos de nuestros otros activos.

Mi padre rico a veces decía: “Si le debes 20 000 dólares al banco y no puedes pagar tu préstamo, entonces *estás en un aprieto*. Pero si le debes al banco 20 000 000 de dólares y no puedes pagar el préstamo, entonces *el banco es el que está en problemas*”.

Hoy en día los bancos tienen mucho cuidado cuando prestan millones de dólares. Por eso, tú y yo debemos tomar clases de inversión en bienes raíces y aprender a ser mejores inversionistas,

no agentes inmobiliarios. Los inversionistas en bienes raíces deben saber cómo manejar sus propiedades y la deuda.

No importa cuánto dinero tengas, siempre comienza con inversiones pequeñas. Enfócate en varios tratos modestos y trata de conseguir experiencia en el manejo de deuda, de la propiedad y de los inquilinos. Cuando el banco sepa que cuentas con experiencia y con un expediente exitoso, te prestará todo el dinero que puedas manejar.

REFLEXIÓN FINAL

Todos los días se imprimen miles de millones, y allá afuera hay incluso billones de dólares buscando hogar. Existe un creciente número de personas con una educación deplorable porque nunca se les enseñó a tener acceso a esa enorme y multibillonaria piscina de dólares. La mayoría de la gente está parada junto a todo ese dinero, pero le da miedo saltar porque nunca aprendió a nadar.

En 1997, en *Padre rico, padre pobre*, dije: “Tu casa no es un activo”, y de repente recibí toneladas de correo con insultos de parte de agentes inmobiliarios de todo el mundo.

En 2006, en Phoenix, un corredor de bienes raíces bastante antipático presentó anuncios televisivos motivando a la gente a comprar bienes raíces porque los precios estaban subiendo. Cuatro años después, ese mismo agente presentó otros comerciales de televisión en los que decía a las personas que le habían comprado inmuebles a él, que ahora le permitieran deshacerse de esas propiedades, ya que los precios se habían desplomado.

Una vez más podemos ver aquí la diferencia entre una educación en bienes raíces del cuadrante A, y la educación que se recibe en el cuadrante I.

Lo más triste de todo es que en 2010 las tasas de interés eran muy bajas y los bancos casi regalaban los inmuebles. Fue el momento indicado para que los ricos incrementaran su riqueza mientras, irónicamente, los pobres, se hacían cada vez más pobres.

Es como dice la Biblia: “Mi pueblo perece por falta de conocimiento”. Hoy en día hay millones de personas en grandes dificultades porque no conocen la diferencia entre activos y pasivos. Estas personas perecen porque trabajan con ahínco para ganar dinero mientras los gobiernos imprimen billones de dólares, lo que significa un incremento en impuestos e inflación. Luego, esa misma gente trata de ahorrar y utiliza la deuda mala para adquirir pasivos que, erróneamente, creen que son activos. Es una locura financiera.

La ventaja del ganador aquí radica en usar el conocimiento para usar la deuda y adquirir activos que produzcan flujo de efectivo con retornos infinitos, y en no ahorrar dinero porque ya no tiene valor. El dinero ahora es deuda, y por eso, los ahorradores se convirtieron en perdedores.



Capítulo Cuatro

La ventaja del ganador #4:

RIESGO

PREGUNTAS MÁS FRECUENTES

¿Los bienes raíces son una buena inversión?

RESPUESTA

No lo sé, ¿eres buen inversionista inmobiliario?

PREGUNTAS MÁS FRECUENTES

¿Las acciones son una buena inversión?

RESPUESTA

No lo sé, ¿eres buen inversionista en el mercado de valores?

PREGUNTAS MÁS FRECUENTES

¿Poner un negocio es una buena inversión?

RESPUESTA

No lo sé, ¿eres buen empresario?

Creo que ahora me entiendes. Sin educación financiera terminarás perdiendo tu dinero sin importar en qué inviertas.

RIESGO EXTREMO

Con mucha frecuencia escucho: “Odio el riesgo, prefiero ir a lo seguro. Ya tengo suficientes problemas”. En su afán de eludir el riesgo, la gente lleva vidas extremadamente riesgosas.

OXÍMORON

La definición de oxímoron es: “Palabras que se contradicen entre sí”. Algunos ejemplos son: camarón jumbo, servicio gubernamental, ortodoncia indolora, político honesto y guerra santa.

En el ámbito del dinero también hay varios oxímoros:

1. Empleo seguro
2. Dinero ahorrado
3. Inversiones garantizadas
4. Distribución justa
5. Fondo mutualista
6. Portafolio diversificado
7. Libre de deuda

La gente que quiere evitar el riesgo es la que más utiliza estos oxímoros; sin embargo, justamente estos conceptos conducen a las personas a tener vidas de extremo riesgo.

Quienes poseen educación financiera saben por qué las palabras anteriores son oxímoros, pero quienes no están preparados, creen que son términos que representan gran sabiduría. Permíteme explicarte.

1. Empleo seguro

En la época en que me gradué de la preparatoria, muchos de mis compañeros prefirieron no continuar sus estudios. No lo hicieron porque entonces existían empleos bien remunerados para recién graduados de preparatoria. Había mucho trabajo bien pagado en las plantaciones de piña y azúcar: empleos para

operadores de equipo pasado, para trabajadores en las compañías enlatadoras y para oficinistas. Casi todos los rubros estaban sindicalizados y recibían buena paga y beneficios.

Las plantaciones ya casi desaparecieron por completo. Mis compañeros ahora trabajan en McDonald's o se convirtieron en empresarios en "agricultura tropical", es decir, cosechan marihuana. Muchos de ellos se ganan la vida como agricultores que operan al margen de la ley, y obviamente, no pagan impuestos. La gente que no los conoce bien cree que son personas pobres que viven de la caridad, pero se les puede ver manejando camionetas *pick-up* último modelo compradas en efectivo.

Irónicamente, debido a la crisis económica actual y a la tecnología, muchos de mis compañeros que sí fueron a la universidad ahora están en aprietos financieros. Una de las chicas más lindas e inteligentes, un poco menor que yo, se graduó de una pequeña universidad privada en Nueva Inglaterra. Ahora está desempleada y vive en los bosques de Hawái casi como ermitaña. Está esperando cumplir la edad requerida para poder solicitar su pago de Seguridad Social y Medicare.

En cuanto el presidente Nixon abrió el comercio con China, los empleos fluyeron al extranjero y nuestros dólares sirvieron a ese país para abrir nuevas fábricas. Como las chinas eran monumentales y albergaban mano de obra barata, los trabajadores estadounidenses que cobraban más caro dejaron de ser útiles. Asimismo, los puestos administrativos a nivel medio para los graduados universitarios comenzaron a desaparecer.

Sin embargo, los empleos con salarios bajos no fue lo único que se fue al extranjero: la tecnología también comenzó a desplazar los empleos bien remunerados. La tecnología es la razón por la que el término "empleo seguro" es un oxímoron. En la década de los veinte, más de dos millones de estadounidenses trabajaban en la industria ferroviaria. El día de hoy los trenes operan eficientemente con menos de 300 000 trabajadores. Tener menos trabajadores implica un incremento en ganancias para los propie-

tarios de las compañías ferroviarias como Warren Buffett, quien en 2009 pagó 34 000 millones de dólares para adquirir Burlington Northern Santa Fe. Los avances tecnológicos eliminaron los empleos y, como resultado, los reducidos costos de mano de obra se tradujeron en ganancias para los dueños. ¿Por qué Buffett compró una compañía ferroviaria en lugar de otra que se dedicara a las candentes nuevas tecnologías? La respuesta es muy sencilla: por el flujo de efectivo constante.

Los empleos seguirán desapareciendo porque a los trabajadores estadounidenses se les paga cuarenta veces más que a los trabajadores con los salarios más bajos en todo el mundo. Esto significa que nuestros empleos no van a regresar. Incluso China, un país donde antes los salarios eran muy bajos, se encuentra en problemas porque los trabajadores ahora exigen mejores sueldos. En cuanto los trabajadores chinos comienzan a ganar más, los empleos migran a países en donde la paga es todavía inferior, como Filipinas, Corea del Norte, Kirguistán e Indonesia.

Los logros tecnológicos benefician a los propietarios de los negocios pero afectan a los trabajadores porque pierden sus empleos. Incluso en el caso de Silicon Valley, de donde surge gran parte de la nueva tecnología, la manufactura se lleva a cabo fuera de Estados Unidos. La computadora que estoy utilizando para escribir este libro (en su versión en inglés) fue diseñada en Estados Unidos y manufacturada en China. En este preciso momento, mientras escribo este libro, sé que en unos cuantos meses éste se comenzará a vender en diferentes idiomas, en formato electrónico y en formato tradicional. En cuanto termine de escribirlo se reducirán mis costos porque el activo que haya creado me proveerá un ingreso.

Mi negocio se está expandiendo en todo el mundo y con menos empleados de los que necesité el año pasado. La tecnología es una ventaja extrema para las personas del cuadrante D, pero a veces es una desventaja para quienes operan en los cuadrantes E y A.

La gente que supuestamente tiene un empleo seguro, pagará más y más impuestos porque, debido a la creciente deuda pública, los gobiernos seguirán elevando las tasas fiscales. Las personas que tienen menos flexibilidad para disminuir sus impuestos son las que trabajan en el cuadrante E, así como los médicos y abogados del cuadrante A. En 2010 el gobierno extendió los beneficios fiscales de las personas de los cuadrantes D e I, pero aumentó los impuestos para la gente de E y A.

El creciente desempleo no es un problema exclusivo de Estados Unidos; aqueja a todo el mundo, incluso a China. Cuando se prolonga, conduce a malestar social, a revoluciones políticas y golpes de estado. Por eso la mayoría de los países harían casi cualquier cosa para robarse los empleos de otras naciones.

EL JUEGO DEL DINERO

Para conservar los empleos y mantener a la gente trabajando, los países juegan con su dinero. Efectivamente, un país puede llegar a abaratar sus exportaciones si logra mantener débil su divisa por medio de su tipo de cambio o de imprimir más papel moneda. Si la divisa del país se fortalece y se hace más cara, entonces las exportaciones también suben, la demanda cae y se pierden empleos.

Cuando fui por primera vez a Japón, era un estudiante a bordo de un buque carguero. Con un dólar estadounidense era posible comprar 360 yenes, es decir, con un solo dólar podía comprar muchas cosas. En ese entonces ir a Japón era barato para los estadounidenses.

Actualmente el dólar sólo puede comprar unos 90 yenes. Esto significa que la divisa japonesa se fortaleció, el dólar se debilitó y, por lo tanto, ahora es muy caro para un estadounidense viajar a Japón.

Si Japón quiere salvar su economía tiene que debilitar el yen; tal vez regresar al tipo de cambio de 150 yenes por dólar. Entonces las exportaciones norteamericanas subirán de precio, exportaremos menos y perderemos empleos.

Los países juegan con su dinero con el objetivo de que sus habitantes conserven sus empleos.

La guerra del dinero

En este momento Estados Unidos y China están en una “guerra de dinero”. Nuestro país quiere que China incremente el valor de su divisa para que nosotros podamos exportarles más e importar menos de sus productos. China sabe que si el valor de su divisa se eleva, también se aumentará el desempleo.

A manera de respuesta, Estados Unidos continúa devaluando el dólar, pero China no deja de devaluar el yuan. Por supuesto, una divisa más débil significa mayor inflación en casa.

Por esta razón el siguiente oxímoron resulta sumamente ridículo. ¿Pará qué ahorrar dinero si los países lo están debilitando?, ¿si le están restando su valor para que nos cueste más caro comprar en Walmart?

Si queremos salvar los empleos tenemos que debilitar al dólar porque con un dólar débil podemos exportar más. Esto significa que habrá una mayor demanda de productos fabricados en Estados Unidos, es decir, más trabajos.

A continuación te presento algunas razones por las que “empleo seguro” es un oxímoron.

LECCIÓN DE HISTORIA PARA TU EDUCACIÓN FINANCIERA

Los peores dictadores de la historia moderna llegaron al poder en tiempos de crisis financiera. Hitler subió al poder en Alemania, Mao en China, Lenin en Rusia y Milosevic en Serbia y Yugoslavia. Y todo, en medio de crisis económicas.

Hitler y el presidente estadounidense Franklin Delano Roosevelt (FDR), subieron al poder el mismo año, en 1933. FDR fue un gobernante muy querido, pero creó muchas de las instituciones que han provocado monumentales problemas financieros en Estados Unidos hasta la fecha. Algunas de ellas son: Seguridad Social, Organismo Federal de Garantía de los Depósitos Bancarios (FDIC, por sus siglas en inglés) y Federal Housing Administration (FHA). Roosevelt también sacó a Estados Unidos del patrón oro en 1933.

Mucha gente cree que la Segunda Guerra Mundial fue lo que nos sacó de la Depresión. Si bien es cierto que la guerra incrementó la productividad de Estados Unidos y su balance de pagos, en realidad fue el Acuerdo Bretton Woods de 1944 lo que restauró el patrón oro y aumentó el poder del dólar estadounidense y de nuestro país. En 1971, Nixon rompió el Acuerdo Bretton Woods con el mundo y ahora estamos otra vez en crisis y enfrentando la posibilidad de una nueva depresión.

Al rompimiento del acuerdo del oro se le conoce como “El Shock Nixon”. Desde 1971, la prosperidad en Estados Unidos ha dependido de la deuda y la inflación, no de la fabricación de productos que otros países deseen comprar.

Sin la disciplina que el oro brinda, el Banco de la Reserva Federal decidió embarcarse en un proceso conocido como inflación sistemática. Estados Unidos gozó de varios años buenos porque la economía se basaba en las crecientes cantidades de dinero falso. La deuda pública es un esquema Ponzi de deuda y divisa por decreto que se paga con el dinero de los contribuyentes, el cual cada vez vale menos y menos.

Este sistema sobrevivirá mientras el mundo le siga la corriente al gran atraco, pero si la gente despierta de la fantasía en la que vive sumergida, de esa creencia de que puede comprar cosas con dinero de juguete, entonces el esquema colapsará. Y si el dólar cae, Estados Unidos lo hará con él.

En este momento, 2011, lo que nos espera es una deuda que varias generaciones de estadounidenses tendrán que enfrentar.

2. Ahorrar dinero

¿Por qué ahorrar dinero si nuestros gobiernos están debilitando su valor adquisitivo?

Como ya sabes, el dinero dejó de ser dinero en 1971 y se convirtió en deuda.

Antes de 1971 a Estados Unidos se le exigía que tuviera oro para respaldar el dólar, pero cuando comenzamos a importar más de lo

que exportábamos, la divisa se fue yendo del país. Cuando Francia exigió sus pagos en oro, Nixon sacó al dólar del patrón oro.

Después de 1971, cada vez que Estados Unidos necesitaba dinero, sólo lo imprimía. Ahora ya ni siquiera necesita una imprenta porque el dinero es un concepto virtual, es sólo un parpadeo electrónico en la pantalla.

Para crear dinero, el Tesoro de los Estados Unidos emite un *T-bond*, un *T-bill* o un *T-note*, es decir un bono o pagaré del Tesoro (conocido como IOU por I Owe You, Te debo). A mucha gente le agrada la deuda estadounidense porque la considera la más inocua de todas, en especial porque siempre tenemos la capacidad de imprimir más dinero para pagarla.

El problema es que, si de repente la mitad del mundo ya no quisiera nuestra deuda, la Fed imprimiría todavía más dinero falso y eso conduciría a una inflación, o incluso, a una hiperinflación.

AJUSTE CUANTITATIVO

Si nadie levanta la mano para comprar deuda del Tesoro de Estados Unidos, entonces el Banco de la Reserva Federal interviene, emite un cheque (aun cuando no haya nada en su cuenta) y compra el bono. Cuando la Fed emite el cheque, en realidad está creando dinero de la nada; por eso se le llama ajuste cuantitativo. Cambiaron el término de “imprimir dinero” a “ajuste cuantitativo” porque suena más inteligente a pesar de que sigue siendo un suicidio financiero.

Por supuesto, si tú o yo emitiéramos un cheque sin fondos, terminaríamos en la cárcel.

Por todo lo anterior, el término “ahorrar dinero” resulta un oxímoron.

DEFINICIONES DE EDUCACIÓN FINANCIERA

Los *T-bills*, *T-notes* y *T-bonds* son deuda emitida por el Tesoro de Estados Unidos. La característica que los diferencia entre sí es el periodo de madurez.

- Los T-bills se emiten a plazos menores de un año.
- Los T-notes se emiten a plazos de 2, 3, 5 y 10 años.
- Los T-bonds se emiten a plazos de 10 años o más.

DEFINICIONES DE EDUCACIÓN FINANCIERA

Inflación vs. Hiperinflación: Inflación sólo significa que hay más dinero para comprar, y menos bienes y servicios para ser comprados.

Al contrario de lo que mucha gente cree, la hiperinflación no tiene mucho que ver con el suministro económico. La hiperinflación puede ser un exceso o una escasez de dinero. El asunto es que, sencillamente, nadie quiere ese capital sin importar si hay mucho o poco. En la hiperinflación el dinero adquiere el valor del papel sanitario. A nadie le interesa porque es de juguete.

Para pagar la guerra de Revolución, el Congreso Continental creó el Dólar Continental. El problema fue que la guerra duró mucho tiempo y entonces fue necesario seguir imprimiendo Continentales para pagar a los soldados y comprar suministros. Cuando el valor de esta divisa se desplomó a cero, soldados y proveedores se quedaron con las manos vacías. De ahí surgió el dicho “No vale ni un Continental”.

Cuando estalló la Guerra Civil, los Estados Confederados imprimieron el dólar confederado y tuvieron los mismos resultados.

Alemania hizo lo mismo después de la Primera Guerra Mundial y los alemanes comenzaron a usar su moneda, el Reichsmark, como papel tapiz, para encender fuego, y probablemente también como papel higiénico. Cuando la economía alemana colapsó, Adolfo Hitler subió al poder en 1933, el mismo año que el presidente Franklin Delano Roosevelt sacó al dólar del patrón oro.

En mi billetera tengo un billete nuevo de 100 billones de dólares de Zimbabue que numéricamente equivale a 100 000 000 000 000 dólares. En algún momento ese billete llegó a comprar tres huevos. Ahora, seguramente no se podría adquirir tanto con él.

En este momento Ben Bernanke, presidente del Banco de la Reserva Federal, está imprimiendo billones de dólares mientras el presidente Obama gasta esa misma cantidad.

El dinero falso es el origen de guerras entre naciones y guerras entre dinero real (oro, plata, alimentos, petróleo, objetos con valor intrínseco) y los trocitos de papel entintados.

3. Inversiones garantizadas

No existen las inversiones garantizadas, punto. Lo único que existe son inversionistas sagaces.

Tal como lo mencioné al principio de este capítulo, cuando me preguntan cosas como “¿Los bienes raíces son buena inversión?” o “¿Las acciones son buena inversión?”, mi respuesta siempre es la misma: “¿Eres buen inversionista?”

Ninguna inversión está garantizada si te manejas con torpeza; ni siquiera la inversión en oro. De hecho puedes llegar a perder mucho dinero invirtiendo en dinero real, oro y plata.

Actualmente, en 2011, el oro está llegando a los puntos más altos en la historia porque mucha gente ingenua se ha apresurado a comprar lo que se conoce como oro de los tontos. La fiebre del oro hace que los tontos corran a comprar cuando los precios suben, de la misma manera que lo hicieron cuando los precios de las acciones y los bienes raíces se elevaron y provocaron las burbujas. En este momento dicho metal se encuentra a 1 300 dólares la onza; es uno de los puntos más altos que ha alcanzado, aunque no si se mide en dólares de 1980, tiempo en el que el oro llegó a valer 850 dólares, y la plata, 50 dólares la onza. Para que el oro estuviera en su punto más alto en este momento, tendría que costar 2 400 dólares de hoy.

En tiempos recientes he notado el frenesí que causa este metal. Por todos lados veo anuncios: “Se compra oro”, pero sabemos que el comprador, en lugar de pagar 1 300 dólares por onza, sólo ofrecerá 300 dólares al desesperado vendedor que necesita efectivo y está vendiendo su joyería o la de su madre.

También cuando las personas invierten en monedas de oro, muchas se dejan engañar por el concepto de “monedas raras de oro”, también conocidas como piezas de numismática. El amigo de un amigo estaba muy emocionado porque había comprado una moneda de la depresión pasada. Pagó casi 3 000 dólares por una moneda que sólo valía 1 200.

Creo que es posible que el oro llegue a costar 3 000 dólares la onza en algunos años; y 7 000 dólares tampoco suena descabellado; pero, ¿eso significa que debes salir corriendo a comprar oro? Mi respuesta es no, porque todavía tienes que recibir educación financiera respecto a los mercados de metales, especialmente estando los precios tan elevados.

En términos extremadamente sencillos, y en teoría, el precio del oro debe ser igual al suministro monetario. O sea que, entre más dinero impriman los gobiernos y más aumente el suministro monetario, mayor será el precio del oro. Éste sube mientras el poder adquisitivo del dólar cae. Por eso me parece tan gracioso que el 9 de junio de 2010 el presidente Bernanke haya dicho: “No entiendo muy bien los movimientos en el precio del oro”.

Estamos hablando del individuo que estaba imprimiendo el dinero. Se graduó en el MIT, enseñaba en Harvard y en Stanford, es el gran experto en la depresión pasada, ahora dirige el banco más poderoso del mundo y... ¿no entiende muy bien los movimientos en el precio del oro?

Resulta muy perturbador, pero su falta de comprensión lo convierte en el mejor amigo de quienes invierten en este metal. Entre más confundido está el señor Bernanke, más oro, plata y petróleo voy a comprar.

El presidente de la Reserva me recuerda a mi padre pobre, profesor universitario con doctorado que miraba el mundo desde su limitado esquema mental del cuadrante E. Si Bernanke trabajara en el cuadrante I, entendería por qué sube el precio del oro con cada dólar que imprime, con cada “ajuste cuantitativo.”

Gracias a los líderes del Banco de la Reserva Federal como Alan Greenspan y el actual presidente Bernanke, compré una mina de oro en 1997: sabía que estaban destruyendo el dólar.

Kim y yo también compramos todo el oro que pudimos antes del año 2000, cuando costaba menos de 300 dólares y la plata estaba a menos de 3 dólares la onza.

Para la gente que considera ahorrar metales preciosos en lugar de dinero, yo recomendaría comenzar con plata. Ahora, en 2011, la plata es una mejor inversión que el oro. Lo digo porque hay más reservas de oro que de plata. Además, la gente lo atesora, por eso hay mucho. La plata, por el contrario, se utiliza de la misma manera que el petróleo; por eso es que hay menos.

También es posible que algún día, en un no tan distante futuro, toda la plata llegue a ser más cara que el oro, pero por favor, no me creas, tú tienes que llevar a cabo tu propia investigación.

Durante años los bancos centrales botaron el oro a la basura y se dedicaron a comprar dólares. Ahora están botando los dólares y comprando oro. Estas acciones de los banqueros ocasionan que el precio del oro se eleve, que la divisa sea cada vez menos valiosa y que la gente de su país tenga una vida más difícil. Pero creo que ya había mencionado que la gente más preparada comete más estupideces.

Mi punto es que, incluso comprando oro, puedes llegar a perder dinero. Si hubieras comprado este metal en 1980, seguirías perdiendo dinero hasta la fecha a pesar de que el precio actual es de 1300 dólares. Para que hubieras podido recuperar tus 850 dólares de 1980, el precio actual tendría que ser de 2400 dólares por onza. Y déjame decirte que, si puedes perder dinero comprando oro, entonces lo puedes perder comprando cualquier otra cosa.

Por todo lo anterior, el término “inversión garantizada” es un oxímoron.

4. Distribución justa (en la bolsa de valores)

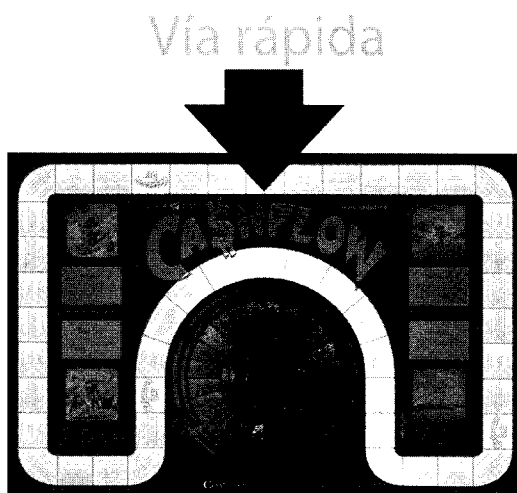
Nada es justo cuando se trata de dinero. Ni siquiera Dios es justo, porque si lo fuera, yo luciría como Johnny Depp.

Las cosas tampoco son justas en la bolsa de valores. Algunas personas reciben más de lo necesario a cambio de sus acciones. El inversionista promedio invierte en la bolsa comprándolas; sin embargo, muy pocos saben que existen distintos tipos de acciones y tampoco son justos. Por ejemplo, existen *acciones comunes* para el hombre común. Los inversionistas más aguzados eligen las *acciones preferenciales*, y en pocas palabras, los inversionistas que poseen acciones preferenciales reciben un tratamiento especial, diferente al que reciben los poseedores de acciones comunes.

Existe otro tipo de acciones por encima de las preferenciales. Este nivel lo puedes ver en el tablero de juego de *CASHFLOW 101*.



La mayoría de las personas que participan en la Carrera de la rata invierten en acciones preferenciales y en acciones comunes.



Los inversionistas a este nivel no invierten en acciones sino en porcentajes.

Cuando investigues a una compañía que cotiza en la bolsa, en la lista de compañías públicas podrás ver una categoría conocida como “accionistas vendedores”. Se refiere a accionistas que tienen grandes bloques de acciones, como entre 1 y 10 millones de acciones.

Les llaman “accionistas vendedores” porque sólo vendieron un *porcentaje* de su compañía y recibieron a cambio un bloque grande de acciones. Construir tu negocio y luego hacer que tu compañía cotice por medio de una oferta pública inicial (IPO), es otra manera de imprimir dinero. En este caso lo que imprimes son acciones o certificados bursátiles.

Cuando hice pública mi mina de oro, Kim y yo éramos accionistas vendedores, no accionistas compradores.

Hay diferencias entre accionistas vendedores, accionistas preferenciales y comunes.

Por eso es que el término “distribución justa”, en el caso de la bolsa de valores, también es un oxímoron

La compañía Padre Rico se encuentra trabajando actualmente en un libro escrito por mi mentor, quien me enseñó a construir negocios y venderlos por medio de IPO. Si quieres aprender cómo ser un accionista vendedor, no dejes de leerlo.

Mantente conectado a Padre Rico —en Richdad.com— para enterarte de las noticias más recientes sobre libros y sobre nuestro programa educativo para empresarios.

5. Fondo mutualista

No hay nada de mutuo en un fondo mutualista; de hecho, sería mejor que se llamara fondo *unilateral*.

Sin embargo, esto no significa que no me agraden los fondos mutualistas. En lo personal me encantan porque me proveen de dinero para invertir.

Cuando hice pública mi mina de oro a través de la IPO, un grupo de compañías de fondos mutualistas compró la mayor cantidad de las acciones que ofrecimos.

Los fondos mutualistas están diseñados para gente que no sabe nada acerca de inversiones y que se siente más cómoda si el administrador de un fondo elige sus acciones.

El problema es que el inversionista pone 100 por ciento del dinero, conlleva 100 por ciento del riesgo y sólo recibe 20 por ciento de las ganancias (si es que las hay). La compañía del fondo mutualista se queda con 80 por ciento del dinero del inversionista por concepto de manejo de cuenta y gastos. En mi opinión, eso es un fondo unilateral, no mutualista.

Para colmo, los impuestos no son muy buenos para este tipo de asociaciones.

TOM WHEELWRIGHT EXPLICA:

Cuando compras fondos mutualistas te cobran impuestos a dos niveles distintos. En primer lugar, debes pagar impuestos sobre las ganancias de capital cuando el fondo negocia (cuando compra y vende) una acción. En segundo lugar, tienes que pagar cuando negocias con el fondo mismo. El resultado de este esquema fiscal es que podrías terminar pagando ganancias de capital por las negociaciones bursátiles del fondo aun cuando éste vaya bajando de precio. Imagínate pagar impuestos y estar perdiendo dinero al mismo tiempo. Eso es exactamente lo que le sucede a mucha gente que posee fondos mutualistas.

No obstante, tenerlos implica algunos beneficios. En lugar de explicar las ventajas y desventajas, voy a invitar a Andy Tanner, asesor de Padre Rico, a que nos hable sobre los activos en papel.

ANDY TANNER EXPLICA VENTAJAS Y DESVENTAJAS DE LOS FONDOS MUTUALISTAS:

Yo diría que la mayoría de ventajas de los fondos mutualistas favorece a las instituciones que los venden y a los administradores que cobran a

los inversionistas. Los inversionistas ponen el dinero y asumen el riesgo, y las instituciones y los administradores del fondo reciben su pago sin importar si el fondo tiene un buen desempeño o no. Si combinas esto con un programa consistente de promediación de costos, tendrás un flujo de efectivo constante para el fondo. Como dice Robert, la moneda siempre tiene dos caras, y sin duda alguna, a las compañías de fondos mutualistas siempre les toca la cara más favorable.

Supongo que el atractivo de los fondos mutualistas, los fondos comunes de inversión y los planes de retiro como los 401 (k) o el Registered Retirement Savings Plan canadiense (RRSP), es que a simple vista dan la impresión de que pueden brindar a la gente la oportunidad de invertir sin tener educación financiera. Además, también ofrecen una sensación de seguridad porque, por lo general, diversifican la inversión en varios sectores.

Por desgracia, las apariencias engañan. Yo no creo que invertir en un 401 (k) lleno de fondos mutualistas sea una alternativa a la educación financiera. El tipo de diversificación que usan los fondos mutualistas puede dar lugar a una falsa sensación de confianza que me resulta bastante riesgosa. Estos fondos en realidad no le dan al inversionista más control del que tendría con un solo tipo de acciones. El riesgo tiene que ver con el control. Menos control significa más riesgo, y por eso, sólo desear que algo suceda, no es una estrategia.

Yo diría que el predominio del sistema de fondos mutualistas y del 401 (k), presenta por lo menos cuatro problemas importantes que te obligan a tener una plática profunda con tu asesor financiero:

En primer lugar, este tipo de diversificación prácticamente no sirve para proteger al inversionista en el caso de que el mercado de valores sufra un fuerte colapso, si se queda estancado durante mucho tiempo; y ni siquiera si el mercado, a pesar de tener una tendencia alcista, falla en sus intentos por ganarle a la inflación por periodos prolongados.

Cuando una persona compra grandes cantidades de acciones de una sola compañía (así como Warren Buffett lo hizo cuando

adquirió millones de acciones de Coca-Cola), surge la enorme preocupación de que el precio de las acciones se desplome, lo cual, por supuesto, está fuera de control del inversionista. Asimismo, cuando una persona se diversifica por todo el mercado, aún es posible (y probable) que el mercado entero colapse, fenómeno que tampoco puede controlar nadie. Creo que casi toda la gente estaría de acuerdo en que los mercados mundiales se han vuelto más volátiles y frágiles que nunca.

De 2000 a 2010 hemos vivido en la “década de la nada”. Volver a cero ofrece muy poco alivio cuando lo que se requiere para que un plan funcione es crecimiento exponencial vinculado a la generación de ganancias sobre ganancias o *compounding*. Pero ahora los inversionistas tienen al futuro viéndolos de frente. Además, no sería raro que tuviéramos otra década de nada, o aún peor, de un inmenso desliz del mercado (y créeme que hay suficiente información esencial que sugiere que eso podría suceder). Si quieres incrementar tu vocabulario financiero, la próxima vez que estés con tu asesor pídele que te explique lo que significa “riesgo sistémico”. La mayoría de los fondos mutualistas y planes de retiro asumen, bajo un gran riesgo, que el mercado siempre irá hacia arriba al largo plazo; sin embargo, no existe garantía de que eso en verdad sucederá para esta generación de inversionistas.

El segundo punto a tratar es la consistencia. Standard & Poor’s publicó información que muestra que si una persona toma algunos fondos mutualistas que tuvieron un buen desempeño en cualquier año, podrá ver que casi nunca fueron capaces de repetirlo en periodos de entre cinco y diez años. En otras palabras, el desempeño pasado en realidad no es un indicador sólido de resultados a futuro.

El tercer punto se refiere a las tarifas. Aunque tal vez es posible encontrar en la letra pequeña casi todas las tarifas que benefician al sistema financiero, la mayoría de los inversionistas con los que he hablado no tienen ni idea de a cuánto ascienden dichas tarifas ni cómo afectarán el resultado de sus inversiones. En el libro

de asesores de Padre Rico, *El ABC de la inversión en acciones*, he dedicado casi un capítulo entero a ayudar a los inversionistas a entender las abrumadoras ramificaciones que producen las tarifas de los planes 401 (k). Cuando todas esas personas terminen de rebuznar vigorosamente en defensa del *status quo* de los planes 401 (k) llenos de fondos mutualistas, piensa en la cantidad de dinero que están haciendo con el sistema al que tanto protegen.

Y como cuarto y último tema, queda el asunto de vencer al mercado. En la actualidad no es muy difícil encontrar instrumentos financieros que por lo menos imitarán al mercado y que en verdad están disponibles para el inversionista independiente. Productos como las acciones indexadas y sectoriales (ETF) permiten hacer casi todo lo que hacen los fondos mutualistas en lo que se refiere a un rastreo de los índices del mercado. ¿Por qué tendría yo que pagar costosos porcentajes por un portafolio que de todas maneras sólo hará lo que hace el mercado? Si mi plan 401 (k), 403 (b) o IRA sólo imitará al mercado, ¿entonces cuál es el valor añadido de un manejo profesional? Si una persona revisa su propio IRA o su 401 (k), lo más probable es que descubra que el plan tiene un buen desempeño cuando al mercado le va bien, y cuando el mercado sangra, le sucede lo mismo al plan. Por desgracia es la forma en que la mayoría de la gente se da cuenta de que no requiere del talento de otros para perder dinero cuando cae la bolsa. Cada quien puede hacerlo solo.

Por supuesto hay mucho más que discutir además de estas ventajas y desventajas porque, para mucha gente, las decisiones que tome tendrán un impacto muy fuerte en su futuro financiero. En lo personal creo que todo lo anterior justifica una cándida charla con un asesor y, claro, también es información suficiente para pensar dos veces antes de considerar contratar un plan como parte de una educación financiera.

Tal como lo explicó Andy, fondos mutualistas, bancos y compañías de pensiones son importantes porque proveen el dinero que la gente de los cuadrantes D e I utiliza para invertir.

Para el inversionista sin educación, el término “fondo mutualista” es definitivamente un oxímoron porque, en realidad, son fondos unilaterales y el beneficio no es mutuo.

6. Portafolio diversificado

La mayoría de la gente no está diversificada, sino *crucificada*.

En la columna de activos del estado financiero, abajo, se muestran los cuatro tipos básicos de activos en el ámbito de las inversiones.

Estado financiero
Ingreso
Gasto

Balance general	
Activos	Pasivos
Negocios Bienes raíces Activos en papel Commodities	

La mayoría de la gente que cree tener un portafolio diversificado está equivocada porque, básicamente, sólo tiene un tipo de activo: en papel.

Los activos en papel están conformados por acciones, bonos, fondos mutualistas, acciones indexadas y sectoriales (ETF), seguros, anualidades y ahorros.

Te repito que muchas personas no están diversificadas sino crucificadas. Lo peor es que los fondos mutualistas están diversifica-

dos por definición; es decir, están formados por una canasta de distintas acciones, bonos y activos en papel. Cuando una persona tiene un portafolio diversificado de fondos mutualistas, en realidad está más allá de lo que significa diversificación.

Cuando el mercado de valores colapsa como sucedió en 2007, casi todos los activos en papel también se desploman al unísono. Por eso es que el fondo mutualista Berkshire Hathaway, de Warren Buffett, se vino abajo en el colapso.

Como el mismo Buffett dice: “La diversificación sirve para protegerse de la ignorancia, pero no es muy útil para quienes realmente saben lo que hacen”.

Jim Cramer, un importante inversionista y experto en el mercado de valores, con frecuencia presenta en su programa de televisión un segmento llamado “¿Estoy diversificado?” El público llama y enlistan rápidamente las acciones que tienen en sus portafolios. Por ejemplo, un televidente puede llamar y decir: “Tengo acciones de Exxon, GE, IBM, Procter and Gamble y Bank of America. También tengo un fondo del mercado emergente, un fondo del mercado de dinero, un ETF de oro, un fondo de bono, un fideicomiso de inversiones en bienes raíces (REIT), un fondo del índice 500 de Standard & Poor’s, y acabo de comprar un fondo de índice para conseguir dividendos de capital. ¿Estoy diversificado?”

Después de eso, Jim Cramer evalúa el portafolio del televidente.

Desde mi punto de vista el portafolio que se acaba de describir no está diversificado sino crucificado. Tal vez no sea *tan malo* como otros, pero no está diversificado porque está lleno de un solo tipo de activos: en papel. Si el mercado de valores se desplomara, cosa que sí sucederá, la diversificación no protegerá a esta persona.

Por otra parte, si la caída fuera tan severa como en 1929 y 2007, el mercado de valores podría no recuperarse durante años y volvería a destruir los portafolios de quienes invirtieron en ganancias de capital.

En la actualidad hay más compañías de fondos mutualistas que compañías cotizando en la bolsa. Así de enfermiza se ha vuelto la diversificación.

En 2007, cuando comenzaron a colapsar los mercados, todo se desplomó, incluso los bienes raíces. La diversificación no pudo salvar a millones de personas de su falta de educación financiera.

El “portafolio diversificado” de la mayoría de la gente, es un oxímoron. En realidad es un portafolio crucificado, tal vez menos malo, pero no menos riesgoso.

¿POR QUÉ ESTÁN PERDIENDO LOS INVERSIONISTAS?

PREGUNTAS MÁS FRECUENTES

¿Por qué los inversionistas sin educación pierden tanto?

RESPUESTA BREVE

Porque invierten sin seguro.

EXPLICACIÓN

Tú no sales a manejar un auto que no está asegurado y tampoco compras una casa sin seguro. Sin embargo, cuando la mayoría de los inversionistas adquieren acciones, lo hacen sin ninguna protección. Cuando el mercado colapsó, perdieron todo porque no estaban asegurados.

Cuando yo invierto en bienes raíces, siempre consigo un seguro. Si el edificio se quema, mis pérdidas estarán cubiertas. De hecho, hasta mi pérdida de ingreso está asegurada.

Las mayores pérdidas en las crisis pasadas las sufrieron los inversionistas que no tenían su dinero asegurado, quienes lo tenían en planes de retiro como el 401 (k) en Estados Unidos. Es una conducta que va más allá del riesgo, una conducta torpe.

Todos sabemos que los mercados volverán a desplomarse y, a pesar de ello, los inversionistas siguen arriesgándose sin un seguro.

PREGUNTAS MÁS FRECUENTES

¿Cuánto duró la Gran Depresión?

RESPUESTA BREVE

25 años.

EXPLICACIÓN

En 1929 el índice Dow llegó a su nivel más alto de 381 puntos. Después, le tomaría 25 años, hasta 1954, volver a alcanzar ese nivel.

Éste es el problema para quienes invierten en ganancias de capital. Por eso los inversionistas que corrieron a comprar oro a finales de los ochenta a 850 dólares la onza, todavía no se recuperan. También por eso los *baby-boomers* que para su retiro contaban con planes llenos de portafolios diversificados de activos en papel y en la apreciación de su casa (ganancias de capital), ahora se encuentran en problemas.

El 9 de octubre de 2007 el Dow llegó a su nivel más alto de 14 164 puntos. Para el 9 de marzo de 2009 había caído hasta 6547. Millones de inversionistas perdieron billones de dólares. ¿Cuánto tiempo pasará antes de que los inversionistas en ganancias de capital recuperen su dinero?

En estos días hay una cantidad enorme de personas cruzando los dedos con la esperanza de que el Dow siga repuntando; pero eso no es inversión, es apostar. Apostar tu futuro a los altibajos de cualquier mercado es riesgoso, muy, muy riesgoso.

A mí me enseñaron a diversificarme de una manera distinta. Yo poseo activos de diversos tipos, no sólo en papel. Por ejemplo, invierto en petróleo pero no en acciones de compañías petroleras. Invierto en bienes raíces, pero no en fideicomisos de inversiones en bienes raíces (REIT), ni en fondos de inversión en bienes raíces —un fondo mutualista inmobiliario—. Me encanta recibir flujo de efectivo, retornos infinitos y beneficios fiscales, y por eso siempre me mantengo alejado de los activos en papel.

Los bonos son activos en papel, por eso no invierto en ellos. Mejor pido prestado el capital que los bonos generan y compro edificios de departamentos con él, en especial cuando las tasas son bajas.

Cuando la Fed y los bancos centrales imprimen más papel moneda, yo ahorro oro y plata, no dinero. Si los bancos dejan de imprimir, entonces vendo los metales para recuperar el efectivo.

Dicho en pocas palabras, yo diversifico por medio de la posesión de porcentajes de distintos tipos de activos, pero no de activos en papel (acciones, bonos, fondos mutualistas, ETF) que supuestamente representan distintos tipos de activos.

Como Warren Buffett dice: “La diversificación sirve para protegerse de la ignorancia.”

La pregunta es: “¿De la ignorancia de quién? ¿La tuya, la del corredor de bolsa y los asesores financieros que te venden el portafolio crucificado?” ¿O la de tu agente de bienes raíces que te dice que tu casa es un activo y que los bienes raíces siempre incrementan su valor (ganancias de capital)?

DEFINICIÓN PARA TU EDUCACIÓN FINANCIERA

Un fondo mutualista ya está diversificado. Por lo general, un fondo mutualista es una variedad diversificada de acciones, bonos u otros equivocadamente llamados activos. Cuando una persona adquiere un portafolio diversificado de fondos mutualistas, en muchos casos está comprando las mismas acciones pero en diferentes fondos. A eso no se le llama diversificación sino concentración.

7. Libre de deuda

Siempre que alguien me dice: “No tengo deudas; nuestra casa y el auto ya están pagados, y siempre cubrimos los adeudos de las tarjetas de crédito en cuanto las usamos”, me río bastante.

Pero en lugar de interrumpir su sueño, le digo: “Felicidades”. Yo sigo con mi vida y dejo a los demás vivir en su oxímoron.

Claro que lo que en realidad me gustaría decirle a esa persona, es: “¿Tienes alguna idea de las dimensiones de la deuda pública? ¿Cómo puedes decir que no tienes deudas si tanto tú como yo pagamos el capital y los intereses de los casi 75 billones de dólares a los que ésta asciende? ¿Cómo puedes ser tan ingenuo?”

En 2010, a cada habitante de Estados Unidos le correspondían 174000 dólares de la deuda pública; aproximadamente 665000 por familia.

EL COLAPSO HUMANO

El colapso *subprime* de 2007 fue el resultado de la excesiva deuda que acumularon los prestatarios *subprime*.

EL COLAPSO INTERNACIONAL

La próxima caída del mercado será el resultado de la excesiva deuda acumulada por las naciones *subprime*. Hasta este momento, el mundo ha respaldado el colapso de países más pequeños como los PIIGS (Portugal, Irlanda, Italia, Grecia y España).

Si Alemania no hubiera rescatado a Grecia, el colapso se habría extendido. Ahora es posible que el primer país importante que caiga sea Japón.

¿Por qué está Japón en aprietos? Por la deuda. De los países más poderosos del mundo, Japón es el que tiene el porcentaje de deuda-PIB (Producto Interno Bruto) más amplio de todos. La ironía es que su población cuenta con educación a muy alto nivel, es trabajadora y homogénea y además tiene las tasas más altas de ahorro del mundo. A pesar de todo ese sólido trabajo individual y de su cultura del ahorro, el gobierno japonés continúa manejando mal su economía.

El sueño que promueven los líderes estadounidenses es que el ciudadano promedio puede trabajar duro y salir adelante entre las crecientes montañas de deuda; que lo único que tiene que hacer es echarle ganas y ahorrar más dinero. Por eso el presidente Obama, dice: “Los trabajadores estadounidenses son los más productivos del mundo”. Da la impresión de que le gustaría que los trabajadores salvaran la economía, cuando lo que la tiene sumida en este estado tan deplorable es la incompetencia de nuestros líderes políticos y financieros. Ellos son quienes más necesitan educación financiera.

Pensar que el trabajo arduo y los ahorros salvarán a la economía de Estados Unidos, es como si un trabajador que gana 10 dólares por hora creyera que trabajando con ahínco va a poder pagar la hipoteca de una casa de 2 millones de dólares, un Mercedes, un Porsche, escuela privada para sus hijos, y aparte, ahorrar suficiente dinero para asegurarse una jubilación temprana.

Es la misma fantasía en la que viven millones de estadounidenses, japoneses, británicos y europeos, y sus líderes de gobierno. Si Japón cae aplastado por su montaña de deuda, el mundo entero caerá con él.

LOCURA FINANCIERA

Japón está haciendo lo mismo que Estados Unidos: usar la deuda en un intento por estimular la economía. Es algo similar a un trabajador que utiliza algunas de sus tarjetas de crédito para pagar los intereses de sus otras tarjetas de crédito. Durante el auge de bienes raíces, millones de personas refinanciaron sus préstamos hipotecarios para pagar las tarjetas de crédito, y además, siguieron usándolas. Por supuesto, cuando todo el sistema se vino abajo, la gente comenzó a perder su casa.

Lo más demencial del asunto es que los líderes del mundo occidental están haciendo exactamente lo mismo: usan la deuda para resolver una crisis que se originó por otra deuda.

Japón podría colapsar para 2015 o tal vez un poco antes. A este país asiático lo seguirían Inglaterra, Europa, Estados Unidos y China. Pero esperemos que eso no suceda.

LA GRAN CAÍDA DE LOS *BABY-BOOMERS*

En Estados Unidos hay aproximadamente 75 millones de *baby-boomers* listos para comenzar a cobrar Seguridad Social y Medicare. Japón, Inglaterra, Francia y Alemania tienen el mismo problema: *baby-boomers* tratando de cobrar las promesas que sus países no podrán cumplir.

Basta con que 75 millones de *baby-boomers* en Estados Unidos cobren 1000 dólares mensuales por concepto de prestaciones de

Seguridad Social y Medicare, para que la suma equivalga a 7.5 millones adicionales en pagos mensuales que tendrá que hacer el gobierno. Como es obvio, las imprentas no dejarán de funcionar, de producir mecánicamente cheques sin fondos.

Por todo lo anterior, el término “libre de deuda” es un oxímoron, aun cuando creas que no debes nada.

PREGUNTAS MÁS FRECUENTES

¿Cuánto tiempo nos queda?

RESPUESTA BREVE

Espero que eso nunca suceda, pero si las economías más importantes quedaran enterradas bajo montañas de deuda, ¿quién salvaría al mundo? Si Japón cae, la crisis se extenderá por todo el orbe.

EXPLICACIÓN

La deuda de Japón en 2010 era de un promedio de 200 por ciento en relación a su PIB. La de Estados Unidos es de aproximadamente 58.9 por ciento, también en relación al PIB, pero no deja de crecer. La de Inglaterra es de 71 por ciento y, desde luego, sigue en aumento.

DEFINICIÓN PARA TU EDUCACIÓN FINANCIERA

El porcentaje de deuda-PIB es una comparación entre lo que un país debe y lo que produce. Indica la capacidad que tiene el país para pagar su deuda.

Por ejemplo, en el caso de Japón, el PIB es de aproximadamente 5 billones de dólares. Es la cuarta economía más grande del mundo y su deuda se acerca a 10 billones, lo cual equivale a 75 000 dólares por habitante.

El porcentaje de deuda-PIB de Japón es como el de un trabajador que gana 50 000 dólares al año pero tiene una deuda de 100 000 en tarjetas de crédito. Lo peor es que el trabajador continúa usando las tarjetas para pagar los intereses sobre su deuda de 100 000 dólares, y con eso, lo único que está haciendo es incrementarla.

En términos bastante sencillos, el porcentaje de deuda-PIB es como la calificación de crédito de un país.

PREGUNTAS MÁS FRECUENTES

¿Por qué se está incrementando la deuda?

RESPUESTA BREVE

Los países son como mucha gente: gastan más de lo que producen y luego hacen promesas que no pueden cumplir.

EXPLICACIÓN

La mayor deuda en crecimiento de Estados Unidos la generan Seguridad Social y Medicare haciendo promesas que no podrán cumplir.

PREGUNTAS MÁS FRECUENTES

¿Las promesas sobre bienestar social las hicieron demócratas o republicanos?

RESPUESTA CORTA

Ambos.

EXPLICACIÓN

Seguridad Social se fundó durante la depresión pasada bajo el mandato del presidente demócrata Franklin Roosevelt.

Medicare se fundó bajo el mandato del presidente Lyndon Johnson, también demócrata.

Medicare se divide en tres partes, A, B y C.

La parte C de Medicare es uno de nuestros mayores pasivos en crecimiento y se formó bajo el mandato del presidente republicano George W. Bush. En realidad fue un multimillonario obsequio de su parte a la industria farmacéutica.

PREGUNTAS MÁS FRECUENTES

¿Los políticos son los culpables?

RESPUESTA BREVE

No, es la gente.

EXPLICACIÓN

Los políticos dirán y prometerán cualquier cosa con tal de que los votantes los elijan, pero cuando dejan el cargo, siempre reciben su cheque de nómina y sus prestaciones médicas de por vida, y los votantes son quienes pagan por las promesas incumplidas.

PREGUNTAS MÁS FRECUENTES

¿Cuánto podría durar esto?

RESPUESTA BREVE

No mucho más.

EXPLICACIÓN

Ninguna divisa *fiat* o por decreto ha logrado sobrevivir. En cuarenta años, el dólar estadounidense ha perdido 90 por ciento de su poder adquisitivo y no le tomará mucho más perder el 10 por ciento restante. El sistema sólo puede tolerar cierta cantidad de deuda.

ES HORA DE ENTRAR EN ACCIÓN

PREGUNTAS MÁS FRECUENTES

¿Qué puedo hacer?

RESPUESTA BREVE

Reducir el riesgo.

PREGUNTAS MÁS FRECUENTES

¿Cómo puedo reducirlo?

RESPUESTA BREVE

Tomando el control.

EXPLICACIÓN

Control es lo contrario de riesgo. Por ejemplo, si los frenos de tu automóvil se averiaran, entonces tendrías menos control y el riesgo se incrementaría.

PREGUNTAS MÁS FRECUENTES

¿Sobre qué debo tomar el control?

RESPUESTA BREVE

De tu educación.

EXPLICACIÓN

Cuando estamos estudiando en la escuela, tenemos muy poco control sobre lo que aprendemos o sobre quiénes son nuestros maestros.

Por ejemplo, en la academia militar en Nueva York yo tenía que cursar tres años de cálculo. Cada vez que le preguntaba a mi maestro, “¿Por qué tengo que estudiar cálculo?”, él me contestaba: “Porque es un requisito para que te gradúes”.

Cuando insistía en preguntar: “¿De qué me van a servir estos tres años de cálculo en la vida real?”, su respuesta era: “No lo sé”.

En los cuarenta años que han pasado desde que me gradué, nunca he aplicado el cálculo que aprendí. Las matemáticas elementales —suma, resta, multiplicación y división— han sido suficientes para ayudarme a construir y controlar mi riqueza.

Si vas a ser un científico y te dedicarás a construir cohetes, entonces sí vas a necesitar el cálculo. Pero si sólo quieres ser rico, lo único que necesitas son los conceptos matemáticos que enseñan en la primaria.

Anteriormente mencioné que mi padre rico me aconsejó aprender tres cosas para seguir sus pasos:

1. Aprende a vender (control sobre el ingreso).
2. Aprende a invertir en bienes raíces (control sobre la deuda).
3. Aprende inversión técnica (control sobre los mercados).

Estos tres cursos son de gran relevancia para la gente que quiere pertenecer a los cuadrantes D e I. Gracias a ellos pude reducir mi riesgo e incrementar mi control en esos cuadrantes.

PREGUNTAS MÁS FRECUENTES

Entiendo que vender sea importante si quieres ser empresario; también comprendo que si quiero invertir en bienes raíces debo usar la deuda para conseguir flujo de dinero o efectivo a largo plazo, pero, ¿por qué tendría que aprender sobre inversión técnica?

RESPUESTA BREVE

Para ver el pasado, el presente y el futuro.

EXPLICACIÓN

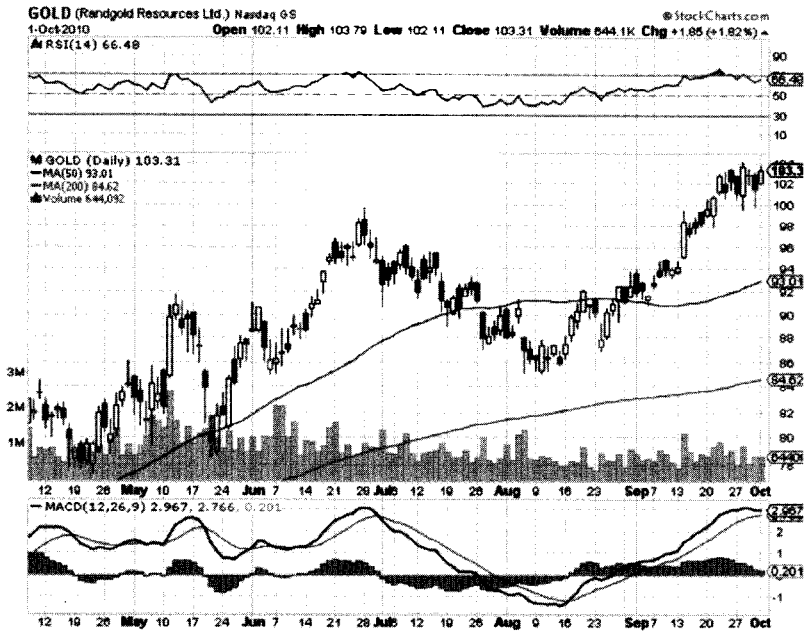
Para poder ver el pasado, el presente, y con suerte, el futuro, los inversionistas técnicos utilizan gráficas basadas en hechos.

Aquí te presento una gráfica que muestra el comportamiento del precio del oro en los últimos diez años.



Como podrás ver, el precio del oro lleva diez años aumentando.

Abajo encontrarás el precio del oro desde abril de 2010.



En mi opinión, esto demuestra que el oro seguirá subiendo por algún tiempo. Es como un alpinista que está a punto de llegar a la cima; lo más empinado está aún por venir. Ésa es la historia que me cuenta esta gráfica. La gente a la que no le gusta el oro, diría que la burbuja ya estalló y que el precio está a punto de desplomarse.

Por eso prefiero la plata. La plata sigue dormida y es accesible para casi todo mundo, incluso para la gente pobre.

En este momento el oro está cerrando a 1 400 dólares y la plata a 30 dólares la onza. Al oro lo están acumulando muchas personas, mientras que la plata tiene aplicaciones prácticas y está siendo utilizada. Sí, la plata duerme, pero de todas maneras tienes que llevar a cabo una investigación y sacar tus propias conclusiones.

¿Qué es lo que nos depara el futuro? Sólo me basta mirar las tendencias más recientes del dólar que se muestran a continuación, para seguir comprando y guardando oro y plata.



Obviamente las gráficas cambian al mismo ritmo que la economía, y por eso, es esencial tomar un curso de análisis técnico.

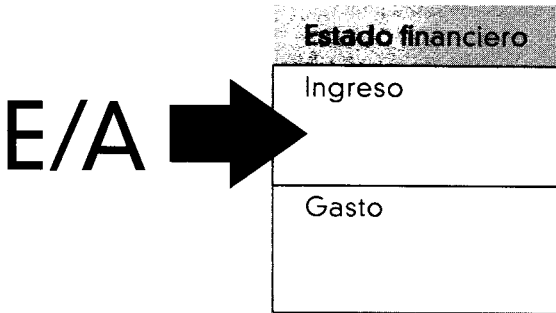
Las gráficas te permiten ver el pasado y el presente, y te ofrecen la posibilidad de predecir el futuro con bastante precisión. También reducen el riesgo y podrían incrementar las ganancias. Por eso mi padre rico me recomendó tomar clases de esta materia, de lectura de gráficas, porque se basan en hechos, no en opiniones.

UN ENFOQUE DIFERENTE

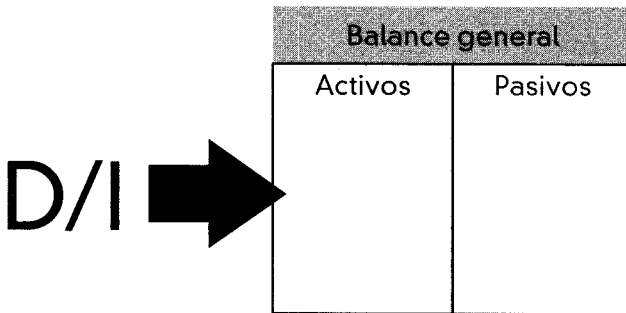
Mi padre rico me sugirió que aprendiera a vender, invertir en bienes raíces y estudiar análisis técnico porque me estaba preparando para los cuadrantes D e I.

Si observas un estado financiero, verás la diferencia entre la gente de E/A y D/I. Las personas se enfocan en distintos lugares del estado financiero, por eso requieren tipos de educación diferentes.

Los E y los A se enfocan en el ingreso:



Los D e I se enfocan en los activos:



¿QUÉ ES RIESGO?

Los E y los A creen que invertir es riesgoso porque su educación financiera, si acaso tienen, es muy limitada y no saben gran cosa respecto a tener activos en la columna correspondiente. Sin embargo, investigar no tiene nada de riesgoso, carecer de educación financiera, sí.

Los D y los I se enfocan en activos y eso les enseña a manejarlos y a reducir el riesgo.

CUATRO TIPOS DIFERENTES DE ACTIVOS

Cuando era joven mi padre rico me enseñó todo lo referente a los cuatro tipos básicos de activos. “Cuanto más sepas sobre los distintos tipos de activos, tu control se incrementará más y el riesgo disminuirá”, me dijo.

En la columna de activos que se muestra a continuación encontrarás los cuatro tipos básicos:

Balance general	
Activos	Pasivos
Negocios Bienes raíces Activos en papel Commodities	

Para cualquiera de los cuatro tipos de activos es esencial saber vender, manejar deuda y analizar tendencias del mercado.

TIPO DE ACTIVO: NEGOCIOS

La gente más rica del mundo se dedica a las empresas, como Bill Gates de Microsoft, Steve Jobs de Apple, Richard Branson de Virgin y Sergey Brin de Google.

Para los empresarios es indispensable saber vender, ya que la mayoría de los negocios fracasa porque el empresario carece de habilidades adecuadas de ventas. En 1974 IBM y Xerox ofrecían la mejor capacitación en esa área. A mí me contrataron en Xerox y me enviaron a Leesburg, Virginia, a tomar un curso intensivo de ventas. Llegar del último al primer lugar como vendedor, me tomó cuatro años de entrenamiento.

Por otro lado debo decir que nunca me fue muy bien en la escuela porque escribir no era uno de mis talentos. Hasta la fecha no lo hago muy bien, y a pesar de eso, tal como dije en *Padre rico, padre pobre*, tal vez no sea el autor que “mejor escribe”, pero sí el que más vende.

Mi padre rico a veces decía: “Ventas es igual a ingresos”. Así que si quieres mayores ingresos, aprende a vender.

TIPO DE ACTIVO: BIENES RAÍCES



Los bienes raíces son el activo que requiere mayor habilidad para controlar la deuda, así como para administrar propiedades y lidiar con los inquilinos.

En 1973 tomé mi primer curso de ventas de bienes raíces. Actualmente Kim y yo debemos decenas de millones de dólares, pero esa deuda también genera ingresos millonarios, gran parte de los cuales está libre de impuestos. En los últimos diez años los bancos han bajado las tasas de interés, lo cual reduce nuestros pagos hipotecarios y aumenta nuestras ganancias. Los bienes raíces son geniales porque la deuda y los impuestos pueden volver rico al inversionista.

TIPO DE ACTIVO: ACTIVOS EN PAPEL

Kim y yo rara vez invertimos en activos en papel porque ofrecen la menor cantidad de control. Si observas con cuidado el comportamiento de las acciones, los bonos o los fondos mutualistas, notarás que el inversionista tiene cero control sobre ingresos, gastos, activos y pasivos.

Estado financiero	
Ingreso	
Gasto	

Balance general	
Activos	Pasivos
	

TIPO DE ACTIVO: COMMODITIES

La compra de oro y plata es la actividad que menor educación financiera requiere; sin embargo, de todas maneras necesitas saber algo acerca de este tipo de activo. El oro y la plata suben y bajan de precio; además, hay muchos estafadores en ese negocio que aprovechan la escalada de precios actual.

¿CUÁL ES EL MEJOR TIPO DE ACTIVO PARA TI?

PREGUNTAS MÁS FRECUENTES

¿Cuál es el mejor tipo de activo para mí?

RESPUESTA BREVE

El que más te interesa.

EXPLICACIÓN

Recuerda que los negocios producen mucha gente rica, pero también exigen la mayor cantidad de educación financiera. Los bienes raíces son el activo que más educación requiere después de los negocios. Los activos en papel son fáciles de manejar, pero también son el activo más riesgoso. Las *commodities*, como oro y plata, son el activo que menos educación financiera requiere, pero tampoco están libres de riesgo.

PREGUNTAS MÁS FRECUENTES

¿En qué tipo de activo invierte más gente?

RESPUESTA BREVE

En activos en papel.

EXPLICACIÓN

Los activos en papel son los que ofrecen mayor liquidez, lo cual significa que es muy fácil involucrarse con ellos y luego deshacerse de los mismos. Comenzar a manejar activos en papel requiere de la menor educación financiera, además de que no exige tener habilidades en ventas ni administración. Lo único debes hacer es

entrar a Internet o llamar a un corredor y decirle: “Quiero comprar 100 acciones de esto o vender 100 acciones de aquello”. También se puede entrenar a un mono para que aprenda a comprar y vender activos en papel.

PREGUNTAS MÁS FRECUENTES

¿Por qué no inviertes más en activos en papel?

RESPUESTA BREVE

Porque no ofrecen suficiente control.

EXPLICACIÓN

Como soy empresario, me interesa tener el control sobre las columnas de ingreso, gasto, activos y pasivos de mi estado financiero.

Si invierto en, digamos, Microsoft, Bill Gates no necesariamente me va a responder la llamada. A él no le importa si creo que sus gastos son demasiado altos o demasiado bajos, pero a mí sí. Cuando invierto en petróleo, podría llamar al presidente y pedirle que tome mi llamada, y él la tomará. Cuando invierto en bienes raíces puedo llamar a Ken McElroy o al administrador de guardia. Cuando tengo mi propia compañía, puedo llamar a cualquier persona en las oficinas que tengo alrededor del mundo y hablar sobre el negocio. A eso es a lo que me refiero con control.

Pero por supuesto, esto no significa que los activos en papel sean una mala inversión; este tipo de activo ha hecho muy ricas a algunas personas. Por otra parte, toma en cuenta que también les ha hecho perder billones de dólares a inversionistas poco sofisticados que están obligados por ley a involucrarse en el mercado de valores; y “por ley”, me refiero a la legislación que les dio origen a los planes pensionarios como el 401 (k) en Estados Unidos.

LECCIÓN DE HISTORIA PARA TU EDUCACIÓN FINANCIERA

En 1974 el gobierno de Estados Unidos aprobó la Ley de Seguridad de Ingresos de Jubilación para el Empleado (*Employee Retirement Income Security Act, ERISA*). Más adelante esta ley se llegó a conocer como la Ley 401 (k). Básicamente las compañías ya no estaban dispuestas a pagarle a un empleado un cheque de por vida porque eso ya era demasiado costoso y Estados Unidos no podía competir con los países en que se pagaban salarios más bajos. Los trabajadores de todo el mundo, carentes de educación financiera, se vieron obligados a convertirse en inversionistas, y cuando esto sucedió, se incrementó el número de asesores financieros. Fue como arrojarles corderitos a los leones.

Muchos maestros, enfermeras, cajeros y vendedores de seguros cambiaron de profesión y se convirtieron en asesores o planificadores financieros. El problema, una vez más, es que la mayoría de estos asesores recibe su educación mientras aprende a vender en el cuadrante A, no en el cuadrante I.

Para ser justos, debo decir que he conocido a algunos planificadores que son excelentes personas; muy inteligentes y dedicados. El problema es que han sido sólo unos cuantos porque la mayoría está en el negocio de hacer dinero y saben bien cómo vender sus productos que, por lo general, son activos en papel. De hecho, casi todos los planificadores financieros se enfocan en vender los productos de la compañía para la que trabajan. Como no reciben dinero de vender otros activos, saben muy poco acerca de bienes raíces, petróleo, impuestos, deuda, análisis técnico y de las razones históricas de por qué el precio del oro está a la alza.

La buena educación financiera es esencial para distinguir entre los buenos y los malos consejos.

Si mi asesor financiero perdiera mi dinero, no podría culparlo. Más bien tendría que mirarme al espejo y preguntarme si estoy

dispuesto a reducir ese riesgo por medio de la educación financiera; justamente lo que tú estás haciendo ahora.

En el mundo real, sin embargo, también hay algunos asesores que en verdad son horribles y estúpidos, pero claro, si no puedes distinguir los consejos buenos de los malos, entonces con cualquiera bastará.

PREGUNTAS MÁS FRECUENTES

¿Cómo puede una persona hacer dinero con activos en papel y reducir el riesgo?

RESPUESTA BREVE

Hay que comenzar a nadar en lo menos hondo de la alberca. Toma clases y practica; puedes usar un simulador de bolsa de valores para hacer transacciones virtuales (lo que se llama *paper trading*).

Mensaje comercial: Padre rico sugiere que juegues *CASHFLOW 202*, una manera divertida y genial de aprender a reducir el riesgo y a incrementar los retornos de activos en papel. Antes de comenzar con el nivel 202, tienes que entender *CASHFLOW 101*.

EXPLICACIÓN

En el mundo de las inversiones siempre hay profesionales y novatos. La bolsa de valores es un gran lugar para los profesionales porque hay muchos novatos que se ven forzados a entrar desde el principio a lo hondo de la alberca en donde los tiburones los aguardan.

Yo no soy bueno en activos en papel, por eso prefiero dejarle la palabra a Andy otra vez y permitir que él explique este ámbito desde su perspectiva. Andy es genial para invertir en activos en papel además de que es un excelente maestro. Aquí tienes su explicación:

ANDY TANNER EXPLICA:

Cuando se trata de activos en papel, yo diría que las mayores diferencias entre los inversionistas novatos y los profesionales, son:

a) La manera en que tratan de generar ingresos, y b) la forma en que manejan el riesgo.

Por lo general, el grito de batalla en los bienes raíces es: “ubicación, ubicación, ubicación”, y en el caso de los activos en papel, es: “diversificación, diversificación, diversificación”. Sin embargo, yo creo que, tanto en bienes raíces como en activos en papel, el grito de batalla debería ser “flujo de efectivo, flujo de efectivo, flujo de efectivo”.

Los inversionistas menos sofisticados son más propensos a manejar el riesgo con algo que les han vendido como “diversificación”. Ese tipo de diversificación depende sólo de la esperanza de que el número de ganadores sea mayor que el número de perdedores a un paso en el que el inversionista logre objetivos financieros, pueda ir más rápido que la inflación y no resulte dañado por las modificaciones en la legislación fiscal. Por otra parte, los profesionales tratan de manejar el riesgo con la adquisición de contratos que, a pesar de que también tienen un costo, brindan al inversionista la posibilidad de recuperar algo de control. Si bien es cierto que no puedo evitar ni dominar al huracán Katrina, un contrato de seguro contra inundaciones me ayudará a controlar los riesgos asociados con un siniestro similar, si llegara a suceder.

Por ejemplo, un inversionista trataría de extender su dinero hacia varias acciones distintas y esperaría que hubiera más ganadores que perdedores a largo plazo. Otro inversionista compraría un contrato que le diera el derecho a vender sus acciones a un precio fijo, sin importar que los precios del mercado cayeran con fuerza. El contrato con opción puesta es un instrumento sencillo que hace justamente eso.

El tema de generar ingresos por medio de activos en papel es un poco más complicado. Cuando un inversionista juega *CASH-FLOW 202*, uno de los aspectos más importantes que puede

aprender es la diferencia entre una inversión hecha con el objetivo de producir flujo de efectivo y otra hecha con el objetivo de producir ganancias de capital. En mi opinión, los novatos siempre tienden a confiar más en las ganancias de capital y los profesionales en el flujo de efectivo.

Entonces, para abreviar, los novatos tratan de ganar dinero sacando ganancias de capital de los activos en papel, y manejan el riesgo por medio de la diversificación. Los profesionales tratan de ganar dinero a través de estrategias de flujo de efectivo, y disminuyen el riesgo con contratos.

Seguros para activos en papel. Andy lo explicó de maravilla. En 2007 me molestó profundamente ver que el mercado de valores se desplomaba porque sabía las consecuencias que millones de inversionistas sufrirían; inversionistas que creían que la bolsa siempre iba hacia arriba al largo plazo y que la diversificación podía ser una especie de seguro en contra de pérdidas.

Para colmo, en 2010, los inversionistas que no estaban asegurados volvieron a entrar al mercado con la esperanza de que los precios subieran de nuevo (ganancias de capital).

Los inversionistas profesionales invierten asegurados, incluso en la bolsa de valores.

Otra vez le voy a pedir a Andy que nos explique de qué manera utiliza los seguros para proteger sus inversiones en activos en papel.

ANDY TANNER EXPLICA:

Con bastante regularidad compro seguros de daños. Lo hago en caso de que los inquilinos dañen mi propiedad, por ejemplo, con un incendio accidental. Imagínate tratar de controlar ese riesgo con diversificación; realmente no tendría mucho sentido comprar un montón de casas y esperar que, en caso de que haya un incendio masivo, la mayoría permanezca intacta y sólo algunas salgan afectadas.

A mí me agrada la idea de tener un contrato por el que pago una cantidad relativamente modesta de dinero para proteger un activo que vale muchísimo más. La mayoría conoce a este tipo de contratos como “seguros”. Cuando una persona se ve involucrada en un accidente automovilístico, la primera pregunta que se escucha es: “¿Estás asegurado?” o “¿Tienes seguro de auto?”

En el mercado de valores casi no usamos la palabra “seguro”; usamos “cobertura”.

Al igual que con los seguros, es posible protegernos contra la pérdida de una cantidad grande de dinero con sólo gastar un poco en un contrato sencillo como el de opción puesta que ya había mencionado. Muchos inversionistas profesionales gastan algo de dinero en opciones puestas en momentos de incertidumbre y cuando se presentan situaciones que están fuera de su control como un reporte de resultados o algún anuncio de la Reserva Federal. Entre mayor riesgo haya, más sube el valor del contrato de cobertura. De hecho, este tipo de contratos le pueden dar al inversionista una idea bastante clara de lo peligrosa que puede ser la situación.

Un ejemplo de lo anterior es la cobertura tipo *swap* contra riesgos crediticios (SWAP) para países como Grecia, Portugal, Irlanda y España. Las entidades crediticias no quieren prestarle dinero a estos países y esperar a que algunos paguen y otros no.

Por eso, estas entidades utilizan contratos que las protegen en caso de que alguien no pague. En tiempos recientes los precios de las coberturas se han disparado, lo cual indica que las cosas se están poniendo aún más inestables.

La preocupación por la deuda de Irlanda y Grecia invierte el repunte de las coberturas swap de la deuda soberana

Octubre 29, 2010, 12:32 PM Tiempo del Este

Por Abigail Moses

Oct. 29 (Bloomberg) – Un enfrentamiento entre tenedores de bonos en Irlanda, el desplome de los ingresos fiscales en Grecia y el estancamiento político en Portugal, invirtieron radicalmente el repunte más importante que había tenido la deuda soberana en tres meses.

El precio promedio de las coberturas tipo *swap* por riesgos crediticios en Portugal, Italia, Irlanda, Grecia y España, aumentaron a 406.5 puntos base de los 363.5 de la semana pasada, de acuerdo con CMA. Es el incremento semanal más fuerte desde el 13 de agosto.

Los gobiernos de las llamadas naciones periféricas de Europa, se esfuerzan por disminuir sus déficits de presupuesto a pesar de los recortes de gasto público y los incrementos en impuestos. Un análisis del presupuesto de Grecia de 2009, mostró que el déficit estaba por encima de 15 por ciento del PIB —más de lo que se había estimado anteriormente—, y que la nación tiene "serios problemas en el cumplimiento de los pagos fiscales", dijo esta semana el Ministro de Finanzas George Papaconstantinou.

"Necesitan salir de la espiral de déficit", señaló Tim Brunne, un estratega de UniCredit SpA con base en Munich. "La situación se complica muchísimo si existe demasiada deuda, y eso repercute de nuevo en tu déficit. Por eso es muy difícil salir de esa espiral".

Las coberturas tipo *swap* por riesgo crediticio de Grecia dieron un salto de 794 puntos base de los 671.5 de la semana pasada, según muestran los precios de CMA. En caso de que el prestatario incumpliera sus obligaciones, los contratos pagan al comprador el valor nominal a cambio de garantías subyacentes o del efectivo equivalente. El incremento es un signo de deterioro en las percepciones de la calidad del crédito.

No habrá negociaciones

Las coberturas *swap* de Irlanda se dispararon hoy hasta 474 puntos base, desde los 428 que tenían en octubre 22 cuando el gobierno se estancó en las negociaciones con los tenedores de Anglo Irish Bank Corp., quienes deberían asumir el costo del rescate de la institución de crédito nacionalizada. Alan Dukes, presidente del banco, dijo que no negociaría con acreedores que amenazaron con bloquear una proposición de intercambio de deuda que implicaría pérdidas por casi 2 000 millones.

Portugal escaló a 378 puntos base desde 343 que tuvo la semana pasada después de que el gobierno y el principal partido de oposición interrumpieran las pláticas sobre los mayores recortes presupuestales desde 1970, por lo menos, poniendo así en riesgo la aprobación del plan 2011 para paliar el cuarto mayor déficit de la zona euro.

MORE FROM BUSINESSWEEK

Great Bonds: Hungry for Budget
Concerns: Greek Plan on Stability
Bill

U.S. Credit Default Swaps: CMA
Chicago Publishing: CMA Report

Europe: Greece: Fall in Bond Yields
Effect: Coverage Swap

Lower Government Bond Y
Yield: for Revenue Recovery

European Economic Growth: Risk
Private Income: Swap

STORY TOOLS

e-mail this story

print this story

Recommend

1 Digg

add to Business Exchange

Sin embargo, una persona no tiene que ser multimillonaria para aprovechar las coberturas. Con un poquito de educación financiera, cualquiera puede aprender a usar un contrato de opciones para protegerse de las pérdidas.

La ironía de todo este asunto es que mucha gente considera que el mercado de opciones es demasiado riesgoso, cuando en realidad muchas personas que las compran, lo hacen para reducir riesgos: utilizan las opciones como cobertura, no como medio para especular. Yo compro muchas con la idea de que perderé 100 por ciento del dinero que gasté en la opción. En mi forma de verlo, este contexto no es muy distinto a otro en que gasto dinero para asegurar las propiedades que rento. Con el ingreso que recibo como renta, puedo pagar el seguro contra daños, de la misma manera en que el ingreso de activos en papel me sirve para pagar la opción que los protege.

CÓMO IMPRIMIR DINERO CON LOS ACTIVOS EN PAPEL

PREGUNTAS MÁS FRECUENTES

¿Es posible imprimir tu propio dinero con activos en papel? ¿Puedo conseguir reembolsos infinitos con mi inversión?

RESPUESTA BREVE

Sí.

EXPLICACIÓN

Debido a que es el área de especialidad de Andy, dejaré que él te explique.

ANDY TANNER EXPLICA:

Sabemos que es imposible que una acción alcance el teórico número infinito. Sin embargo, en el mercado de valores sí existe la posibilidad de realizar transacciones que nos coloquen en riesgo de sufrir pérdidas infinitas. Para ejemplificar este concepto, te hablaré de la modalidad *short* para el manejo de acciones. Cuando se aplica esta modalidad, perdemos dinero mientras el precio de la acción se incrementa; y como no existe límite para lo alto que puede llegar el precio de una acción, aplicar el *shorting* es como si realizáramos

una transacción de riesgo infinito. Así que, aunque el precio de la acción nunca alcanzará el infinito, debemos entender que este concepto es aplicable tanto para ganancias como para pérdidas.

Ésta es otra manera de entender el concepto de infinidad: A medida que la cantidad de dinero que colocamos en una inversión se reduce a cero, el reembolso que recibimos de esa misma inversión se va acercando al infinito. Así que, si encontramos una inversión en bienes raíces para la que no tenemos que aportar capital personal, estaremos aplicando el concepto de reembolsos o rendimientos infinitos. Es una de las razones por las que, en el ámbito de los bienes raíces, la deuda puede volverte rico.

En el caso de los activos en papel se puede hacer algo similar sin la necesidad de aplicar deuda. Así es: cero deuda. Y como una de las ventajas que ofrecen los activos en papel es la posibilidad de ir ascendiendo, este tipo de inversión está disponible para cualquier persona dispuesta a conseguir la educación financiera que se requiere. Deseo reiterar que no se debe ser multimillonario para aprender acerca de estos tipos de inversión.

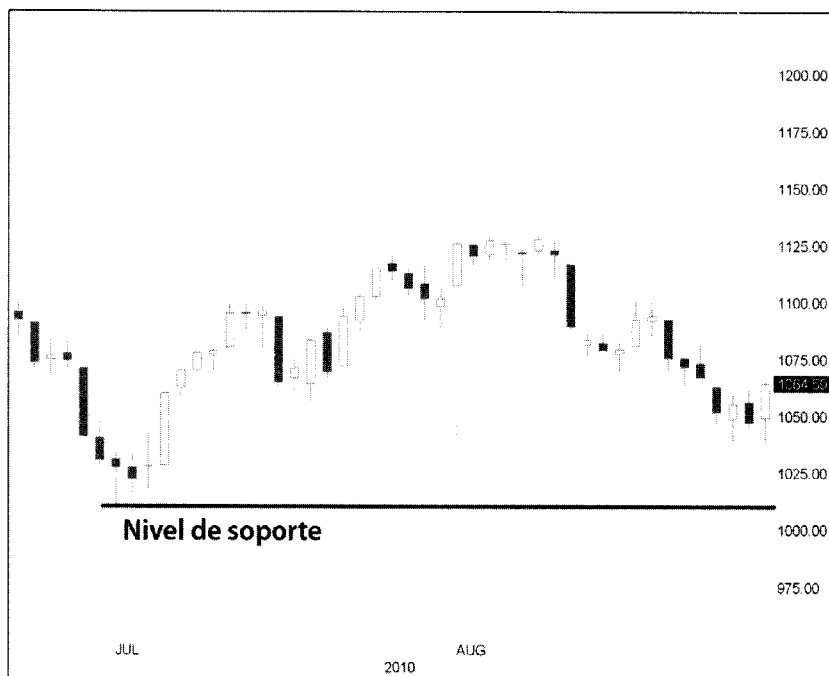
Cuando Robert me pidió que colaborara en este capítulo y hablara de cómo “imprimir dinero”, pensé que la forma más sencilla de hacerlo sería con una modesta transacción (1 000 acciones) que usaré para diseñar un ejemplo en el que se generan entre 500 y 600 dólares en flujo de efectivo. A pesar de que es el mismo proceso que mis amigos de los fondos de cobertura aplican a millones de dólares, en realidad podemos reducir la escala para alguien que sólo quiere sacar sus primeros cien dólares de otra fuente que no sea su empleo. Voy a utilizar algunas ilustraciones y el sencillo concepto de cobertura que ya discutimos al principio de este capítulo.

En el mundo de los activos en papel, el inversionista puede escoger entre ser el comprador del contrato y gastar dinero, o ser el vendedor y recibir dinero. Es un concepto muy simple. Los compradores gastan y los vendedores reciben.

Con frecuencia Robert menciona la importancia de elegir un tipo de activo para aprender análisis técnico básico. Es el término

que utilizamos para describir altibajos de los mercados. Tú puedes familiarizarte con este concepto jugando *CASHFLOW 202*.

Aquí hay una ilustración de los altibajos del Standard & Poor's 500:

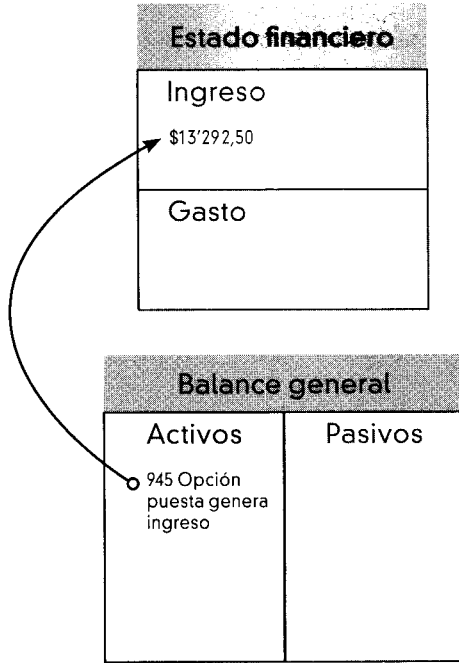


Reimpreso con autorización

Como aquí hay un nivel de soporte apenas por encima de 1000, el inversionista podría tratar de “imprimir dinero” vendiendo un contrato con opción puesta a, digamos, el nivel 945. Aunque en realidad a esta transacción no la llamamos “imprimir dinero” sino “escribir una opción”.

Lo anterior sólo significa que el comprador de la opción ahora estaría “asegurado” en el S&P 500 en caso de que llegara a caer por abajo de 945 antes de que el contrato expire.

En un estado financiero podemos describir la venta que “lleva dinero a nuestros bolsillos”. Se vería más o menos así:



A estas alturas resulta muy interesante señalar que mucha gente criticó a Robert cuando dijo “tu casa no es un activo porque no lleva dinero a tus bolsillos”. Recuerdo haber proferido el mismo tipo de críticas respecto a colocar una acción o una opción *short* en la columna de activos. Pues que así sea. El hecho es que generan ingresos. En tu estado de cuenta de corretaje se podría ver más o menos como se muestra en la siguiente imagen. Observa que, como el costo ajustado es igual a cero, los retornos ajustados serán infinitos (o indefinidos) cuando expire la opción.

GARANTIA	TIPO DE TRANS.	CANTIDAD	APERTURA	COSTO AJUSTADO POR ACCIÓN	COSTO AJUSTADO	CIERRE	GANANCIAS AJUSTADAS POR ACCIÓN	BENEFICIO AJUSTADO	GANANCIAS AJUSTADAS (\$)	GANANCIA AJUSTADA (%)
Spx (intercambio de paquetes en secuencia)	Exp short									

Reimpreso con autorización

A pesar de que puede ser difícil predecir la dirección que tomará el mercado, considero mucho más fácil encontrar un rango en el que se mantendrá por un periodo breve, ya sea arriba, abajo o a los lados.

Aquí podemos ver cómo se movió en realidad el mercado hasta la expiración:



Por supuesto, cuando nosotros somos quien compra el seguro, se convierte en un gasto que, obviamente, no genera dinero a menos de que la casa se incendie. Sucede lo mismo con el ejemplo de opción puesta; vender una opción es una manera sencilla para inversionistas sofisticados de hacer dinero.

De hecho, es algo muy similar a la forma en que Warren Buffett ha estado haciendo dinero en el mercado durante mucho tiempo, según reportó el *Wall Street Journal*:

THE WALL STREET JOURNAL Mercados

Buffett asesta un golpe con derivados

Por Karen Richardson

Warren Buffett, el multimillonario vendedor de seguros, ha estado vendiendo más derivados recientemente.

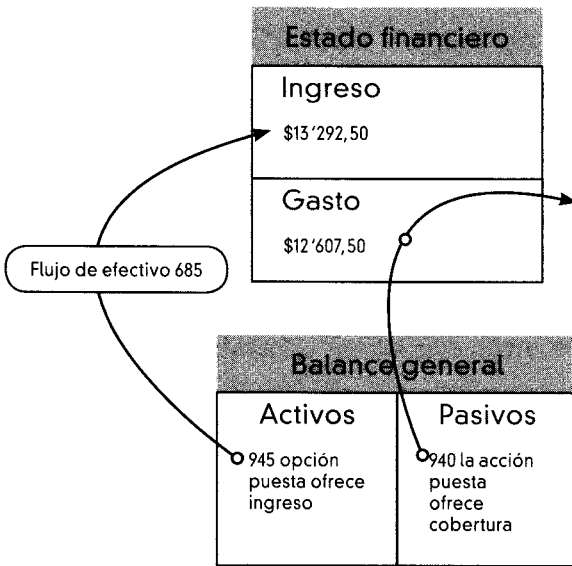
Este año, Berkshire Hathaway Inc, Omaha, Neb., la compañía tenedora que dirige el señor Buffett, ha cobrado primas por cerca de 2.5 mil millones de dólares por la venta de seguros para bonos e índices de acciones en forma de contratos derivados que le garantizan al cliente el pago si hay pérdida específica en alguna entidad subyacente de los contratos.

Reimpreso con autorización

Algunas personas erróneamente creen que Warren Buffett está en contra del uso de estos contratos porque se ha referido a algunos de ellos como “armas de destrucción masiva”. Y lo más seguro es que sí lo sean para gente que carece de educación; pero de hecho, Buffet hace miles y miles de millones vendiéndolas él mismo. Y es que los activos en papel ofrecen tan poco control, que conllevan más riesgo. Por eso los inversionistas seguirán pagándole un dineral a un fondo para que les ofrezca cobertura.

De hecho, el dinero que recibimos por la venta de opciones puestas, lo podemos utilizar como cobertura para controlar riesgo y, de cualquier forma, seguiríamos recibiendo un flujo positivo de efectivo.

Lo anterior luciría así:



Al observar los estados financieros del corretaje será posible ver que obtenemos un reembolso infinito por las opciones que vendimos, así como una pérdida de 100 por ciento en las acciones puestas que compramos, algo muy similar al dinero que podríamos gastar en un seguro de daños para una casa.

Para alguien no familiarizado con este tipo de transacciones, parecería que hay muchísimo que aprender; y así es. Sin embargo, con un compromiso constante con la educación financiera, creo que cualquiera puede llegar a dominar estos conceptos.

GARANTÍA	TIPO DE TRANS.	CANTIDAD	APERTURA	COSTO AJUSTADO POR ACCIÓN	COSTO AJUSTADO	CIERRE	GANANCIAS AJUSTADAS POR ACCIÓN	PERJUICIOS AJUSTADOS	GANANCIAS AJUSTADAS (\$)	PERJUICIOS AJUSTADOS (%)
Spx (intercambio de paquetes en secuencia)	Exp corto	1,000	8/25/10	\$0.00	\$0.00	10/18/10	\$13.29	\$13,292.50	\$13,292.50	-
Spx (intercambio de paquetes en secuencia)	Exp largo	1,000	8/25/10	\$12.61	\$12,607.50	10/18/10	\$0.00	\$0.00	-\$12,607.50	-100.00

Reimpreso con autorización

Ahora le regreso la palabra a Robert.

PROTEGIDOS POR ROBIN HOOD

Cuando era niño me encantaba la historia de Robin Hood, pero a medida que fui creciendo descubrí que era un ladrón. Él justificaba sus acciones agrediendo a la realeza y diciendo: “Robo a los ricos para darle a los pobres”.

En la actualidad hay millones de personas que creen correcto robarle a los ricos para darse a sí mismas.

Conforme la economía empeore y la pobreza aumente, irán surgiendo más Robin Hoods. Algunos se convertirán en criminales: entrarán a las casas, robarán autos, secuestrarán gente y robarán bancos. Pero habrá otros que te robarán a través del sistema judicial.

Hace poco tuve que ir a la corte porque una persona con la que hice negocios en 2005 aseguraba que le debía 60 por ciento de mi riqueza. A pesar de que esa persona no tenía un caso bien armado, de todas formas tuve que atender el citatorio.

En 2007 a aquel hombre le iba muy bien, pero ahora está en bancarota y busca maneras innovadoras de hacer dinero. Por eso se disfrazó de Robin Hood y fue a la corte. Después de que el juez le dijo que no tenía un caso sólido, afirmó que estaba dispuesto a arreglar el asunto con 100 000 dólares. La situación todavía no se aclara.

PREGUNTAS MAS FRECUENTES

¿Cómo puede uno protegerse de los Robin Hoods?

RESPUESTA BREVE

Utilizando las leyes de los ricos.

EXPLICACIÓN

Existen muchas maneras de proteger tu riqueza. Puedes hacerlo con una alarma en casa, un seguro, una pistola o un perro.

Los ricos han utilizado entidades legales como las corporaciones durante siglos. Para ofrecerte una mejor explicación de cómo se usan estas entidades para proteger la riqueza de la gente, te dejaré con Garrett Sutton, mi asesor legal.

GARRETT SUTTON EXPLICA:

No es necesario entrar en detalles legales para saber que una inversión implica riesgo. Cuando involucra riesgo ilimitado, es decir, que de repente alguien pueda perder absolutamente todo lo que posee, entonces menos personas deciden invertir. No obstante, si es posible darle cobertura a tus apuestas y blindar algunos de tus activos, habrá más gente dispuesta a poner su dinero a trabajar.

Todo comenzó con los privilegios corporativos que concedió la Corona inglesa en el siglo XVI. Los ricos y la gente con buenos contactos podían tomar riesgos que los demás no y, entonces, la economía británica comenzó a florecer. Con el tiempo los gobiernos se dieron cuenta de que las entidades de responsabilidad limitada deberían ofrecer una oportunidad idéntica de protección.¹ Por supuesto, al aumentar considerablemente

1. Solicitar privilegios corporativos a la Corona era una actividad desgastante e impropia; además, a muchos monarcas no les interesaban los "negocios". Sin embargo, los regentes sí lograron ver su importancia.

los ingresos fiscales tras la expansión de dichos derechos, ello ayudó a que los gobiernos tomaran la decisión correcta.

En la actualidad, estados como Nevada, Wyoming y Delaware ofrecen leyes muy favorables para la protección de riesgos, así como tarifas accesibles. De esa manera generan enormes sumas de dinero que añaden a sus arcas. Además, en una suerte de beneficio equitativo, permiten a los inversionistas cubrir sus apuestas de manera legal por medio de entidades de responsabilidad limitada con beneficios estatales, lo cual ayuda a la economía a crecer y permite recaudar más impuestos. Todo esto se puede explicar muy bien al analizar el interés privado.

Irónicamente, al ofrecerle opciones a entidades positivas, los gobiernos también las ofrecen a entidades negativas, sólo que no te dicen cuáles usar. El estado paternalista del que muchos se quejan, ciertamente no se hace cargo de elegir la entidad. El gobierno no te advierte ni te alecciona al respecto,² sólo te deja tomar una decisión que podría ser equivocada.

Las propiedades individuales y las asociaciones generales son un ejemplo de entidades negativas que no ofrecen protección ante demandas y, por lo tanto, no minimizan riesgos. Al entrar a estas entidades, en realidad no estarás participando en negocios y tu riqueza no estará protegida. La gente rica aprendió esta lección hace mucho tiempo. Si tu asesor recomienda una propiedad individual o una asociación general, haz lo que hacen los ricos: da el paso al siguiente nivel y consigue un asesor que sí pueda protegerte.

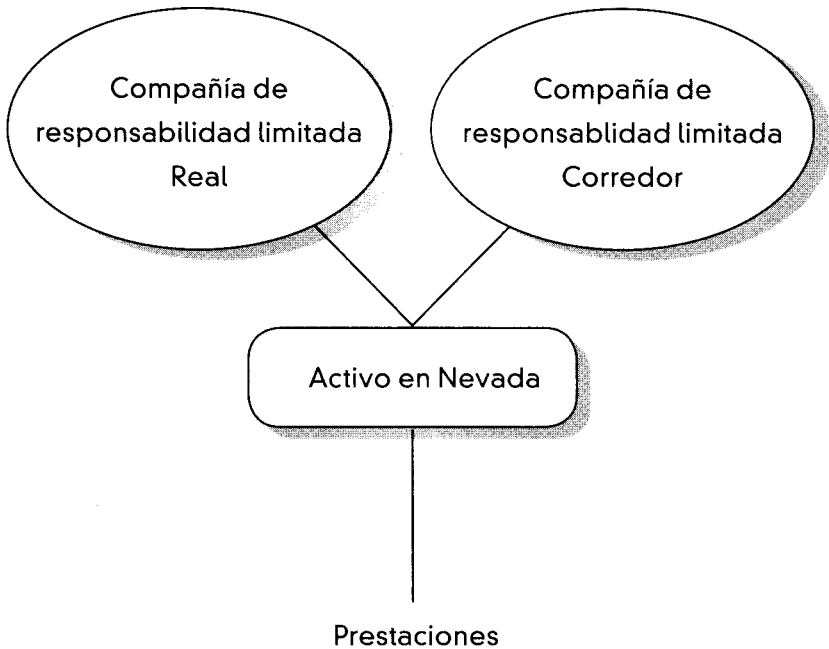
Nevada tiene la mejor legislación respecto a fondos de protección de activos. Los acreedores no pueden tocar los activos que han formado parte del fondo durante dos años, ni siquiera con

2. Tal vez aún no estamos listos para ver lo siguiente:

Advertencia gubernamental (1) De acuerdo con el Departamento de Justicia, ejercer la propiedad puede poner en riesgo de pérdida inmediata todos tus activos.

(2) El ejercicio de una propiedad única puede dañar tu capacidad de construir créditos de negocios, así como atrofiar cualquier oportunidad económica a futuro.

una orden judicial. A continuación encontrarás un ejemplo de esta estructura:



La compañía de responsabilidad limitada te permite administrar y proteger la propiedad. El fondo de protección de activos forma una barrera todavía mayor porque te protege de acreedores como beneficiario.

Al organizar un plan de protección de activos para mis clientes, me han llegado a preguntar: ¿El gobierno o el IRS no sospechará de todo esto?

Mi respuesta tiene que ver con la historia de la que hablé al principio. Los gobiernos estimulan la protección de activos. Conceden beneficios, legislación y fiscalización porque quieren que los ricos y toda la gente inviertan y corran riesgos. A cambio de eso obtienen una enorme cantidad por concepto de recaudación fiscal. Así que haz lo que el gobierno quiere: protege tus activos.

EN RESUMEN

Gracias Garrett. Este capítulo fue bastante largo porque el tema del riesgo es muy extenso.

La mejor manera de minimizarlo es no eludirlo y aprovechar los oxímoros que lo incrementan. También es necesario tomar el control, y con eso me refiero a tu educación financiera. Entre más sepas, más control tendrás sobre tu vida y tus finanzas.

El riesgo es real. Todos los días suceden accidentes, errores y crímenes. Sin embargo, los ricos cada vez tienen más dinero porque toman el control de su educación financiera en lugar de eludir el riesgo y buscar un empleo seguro, ahorrar dinero, inversiones garantizadas, distribución justa, fondos mutualistas, portafolios diversificados y llegar a no tener deudas. Los ricos no creen en los oxímoros que, en realidad, producen riesgos.

Asimismo, el riesgo es creciente y está vinculado a la incertidumbre que causan factores como terrorismo, preocupación económica, hegemonía de China y decadencia de Occidente.

La educación financiera genuina te da más control sobre el riesgo, y ese control es parte de la ventaja del ganador.

Capítulo Cinco

La ventaja del ganador #5:

COMPENSACIÓN

LOS RICOS NO TRABAJAN POR DINERO

En *Padre rico, padre pobre*, la lección #1 que se presenta es: “Los ricos no trabajan por dinero”.

Esta afirmación molestó a mucha gente en 1997 cuando se publicó *Padre rico, padre pobre*, y sigue siendo así hasta la fecha, en especial para quienes creen que los ricos son personas codiciosas. Aunque, por supuesto, debo aceptar que algunos sí lo son.

Por otra parte, hay gente que sí trabaja por dinero y se torna avariciosa, en especial durante tiempos de crisis.

PREGUNTAS MÁS FRECUENTES

¿Por qué no se debe trabajar por dinero?

RESPUESTA BREVE

Porque el dinero ya no es dinero.

EXPLICACIÓN

En la antigua economía era posible trabajar duro y ahorrar suficiente dinero para disfrutar de una buena vida. Cuando una persona se retiraba, podía ganar el dinero que necesitaba con los intereses de sus ahorros y tener una vida cómoda.

Pero en esta economía postcrisis, las tasas de interés han llegado a sus puntos más bajos en toda la historia y el gobierno continúa imprimiendo billones de dinero falso. Esta maniobra destruye el poder adquisitivo de tu trabajo y tus ahorros.

Lo más aterrador de la nueva economía son los intereses compuestos de billones de dólares en deuda. No tengo idea de cómo se ha podido sostener esta situación, pero si las tasas de interés aumentan como sucedió en la década de los ochenta, el mundo sufrirá un colapso en cuanto los contribuyentes estadounidenses digan: “Lo siento, pero este mes ya no podremos realizar los pagos hipotecarios de la deuda pública”. Cuando eso suceda, emergerá la verdadera crisis económica.

El poder de la deuda sobre una economía ya se manifestó en Japón, Latinoamérica, México, Rusia, Islandia, Grecia, España, Italia, Portugal e Irlanda. Los siguientes en caer serán Estados Unidos, Inglaterra y Europa. Bienvenido a la nueva economía.

EL BANQUITO DE TRES PATAS

En la economía anterior los asesores financieros con frecuencia hablaban del banquito de tres patas para el retiro. La primera pata eran los ahorros personales; la segunda, una pensión corporativa; la tercera, Seguridad Social. El banquito sirvió de apoyo a la generación de la Segunda Guerra Mundial, pero no le funcionará en absoluto a la generación de *baby-boomers* de los Estados Unidos porque se ha vuelto inservible.

PREGUNTAS MÁS FRECUENTES

¿Qué pasa si trabajo por dinero?

RESPUESTA BREVE

Entre más dinero hagas... más dinero perderás.

EXPLICACIÓN

Cuando la gente trabaja por dinero suceden dos cosas:

1. Se queda atrapada en el ciclo de trabajo duro, más impuestos, deuda e inflación. Estas personas son como las ratas en las tiendas de mascotas: animales que corren furiosos dentro de una rueda que gira hacia ningún lugar.
2. La gente deja de trabajar. Muchos sencillamente dicen: "¿Para qué trabajar más? Si hago más dinero, el gobierno siempre lo toma. ¿Para qué trabajar si no puedo avanzar?"

Por eso los ricos no trabajan por dinero.

Lo que una persona necesita saber en la nueva economía es cómo convertir su dinero de juguete en dinero real lo más rápidamente posible y de la forma más segura.

Para esto se requiere educación financiera, que te preparará para que hagas lo que el gobierno quiere: poseer un negocio que genere empleos para la gente en lugar de que tú seas el empleado; proveer viviendas en lugar de comprar una casa; producir petróleo en lugar de consumirlo; proveer alimentos en lugar de ingerirlos. Gobiernos de todo el mundo ofrecen recompensas a quienes *producen* y castigos a quienes *consumen* y trabajan por dinero.

TENER MÁS DINERO NO TE VUELVE RICO

Recuerdo la década de los cincuenta, cuando mi padre pobre ganaba 300 dólares mensuales o 3600 al año. Sus ingresos apenas le alcanzaban para cubrir los gastos cotidianos de una familia de seis personas. Trabajaba muy duro pero siempre estaba quebrado; gastaba más de lo que ganaba y nuestra familia vivía en una lucha constante. Como mi padre no podía salir adelante, decidió volver a la escuela para estudiar una maestría y un doctorado que le permitieran ganar mejor.

Su carrera despegó en los sesenta. Fue ascendido una y otra vez, y subió por el escalafón del sistema educativo de Hawái. Para 1968 ya ganaba 65 000 dólares al año como superintendente de educación del Estado. Entonces, eso era mucho dinero. El problema era que, a pesar de tener más, su mala situación económica no terminaba nunca. Luego se compró una casa nueva en un vecindario caro, un auto nuevo y, además, se sumaban los gastos que implicaba tener a sus hijos en la universidad. Sus ingresos se incrementaron, pero también los gastos de su estilo de vida. No tenía ningún activo; sólo uno poco de dinero ahorrado.

A principios de los setenta se postuló como vicegobernador y perdió. A los 54 años se quedó sin trabajo y todavía más quebrado. De no ser por Seguridad Social y una modesta pensión, habría terminado en la calle.

Cuando el dólar dejó de operar bajo el patrón oro en 1971, comenzó el auge financiero más grande de la historia, pero mi padre no pudo ser parte de él. A pesar de que tenía incluso un doctorado en educación, todo lo que había estudiado no lo preparó para el mundo real del dinero. Él veía todo desde la perspectiva de los cuadrantes E y A, no sabía nada acerca de los cuadrantes D e I.

A medida que sus amigos se volvían más ricos, a mi papá lo invadieron el enojo y la amargura. Y conforme creció su enojo, también lo hizo su creencia de que la gente rica era codiciosa.

En la actualidad hay millones de personas en la misma situación de mi padre. Gente bien preparada y trabajadora que se está quedando atrás en lugar de salir de la crisis. El problema es quedarse atrás porque trabajan para obtener y ahorrar dinero.

¡FELICIDADES! ¡ERES UN BILLONARIO!

Sabemos que en el mundo se imprime dinero, tanto en las economías prósperas como en las decadentes. La pregunta es: ¿cuánto dinero se está fabricando?

Si Estados Unidos imprime billones de dólares, ¿qué pasa con los otros países? Tal vez sería mejor preguntar: ¿cómo te

van a afectar esos billones de dólares? ¿Te volverán más rico o más pobre?

Si el tumulto financiero de los años recientes nos conduce a la hiperinflación entonces habrá más millonarios, multimillonarios y hasta billonarios. Y tú podrías ser uno de ellos.

Pero irónicamente, en el mundo ya hay muchos billonarios en la ruina. Por ejemplo, si te mudaras hoy mismo a Zimbabwe, podrías ser billonario con dólares de ese país.

De hecho, si quieres ser billonario, lo único que debes hacer es entrar a Internet y comprar un billete de un billón de dólares de Zimbabwe. De esa manera puedes alardear con tus amigos: "Soy billonario".

Lo serías, claro, pero también estarías en bancarrota. Bienvenido a la nueva economía.

En mi cartera guardo un billete de *cien billones* de Zimbabwe que, numéricamente, equivale a 100 000 000 000 000 dólares. Lo llevo conmigo para recordar que con un billón de esos dólares tal vez pueda comprarme un huevo. Pero claro, sólo si está a la venta.

La gran trampa de la nueva economía es el *exceso* de dinero circulante porque, a pesar de los billones de dólares que se mueven en la economía de nuestro país, hay millones de estadounidenses que cayeron en bancarrota o están a punto de hacerlo.

PREGUNTAS MÁS FRECUENTES

Si los ricos no trabajan para obtener dinero, ¿entonces por qué lo hacen?

RESPUESTA BREVE

Para conseguir activos que produzcan flujo de efectivo a pesar de la buena o mala situación de la economía.

EXPLICACIÓN

En lugar de ahorrar dinero en un banco o en un plan de retiro lleno de activos en papel, lo importante es convertir tus dólares en activos genuinos: activos que conserven su valor, produzcan flujo de efectivo y te ofrezcan incentivos fiscales.

PREGUNTAS MÁS FRECUENTES

¿Por qué estás tan seguro de que tus activos son seguros?

RESPUESTA BREVE

Porque producen flujo de efectivo tanto en economías prósperas como en economías en decadencia y, además, tienen incentivos fiscales.

EXPLICACIÓN

El papel moneda ha entrado y salido de escena a lo largo de la historia. En la Revolución norteamericana se creó el Continental, y en la Guerra Civil, el dólar Confederado.

A pesar de que ambas divisas colapsaron y perdieron todo su valor, seguía habiendo una economía en que la gente trabajaba, compraba, vendía y efectuaba intercambios. En otras palabras, el dinero se volvió inútil pero la economía siguió funcionando.

Mucha gente se ha vuelto rica en extremo, justamente en medio de colapsos económicos porque, en momentos semejantes, es posible adquirir muy buenos activos a precios ridículos. El problema es que la gente entrenada para buscar siempre un empleo no puede distinguir entre activos y pasivos.

Yo invierto en activos esenciales para la economía, como edificios de departamentos porque la gente necesita un lugar para vivir. Creo que la mayoría prefiere pagar renta que dormir bajo un puente. Además, el gobierno ofrece subsidios para que la gente que no tiene dinero pueda pagar el alquiler. Si la economía colapsa, lo más probable es que el gobierno imprima más dinero y lo entregue (aunque no valga nada) a los dueños de edificios de departamentos. Con ese dinero inflado del gobierno, yo podría liquidar mis deudas millonarias. Si la economía colapsara, el gobierno me ayudaría a pagar mis activos por la sencilla razón de que no quiere a millones de personas viviendo en las calles.

Invierto en petróleo porque permite a la gente funcionar, alimentarse y abrigarse. Invierto en oro y plata porque estos metales conservan su valor intrínseco a pesar de que el gobierno siga imprimiendo dinero falso.

Existen muchos tipos de activos esenciales para la economía, sólo debes encontrar cuál te atrae más.

PREGUNTAS MÁS FRECUENTES

¿Cómo sabes lo que es importante para la economía?

RESPUESTA BREVE

Analiza los estados financieros, en especial, la columna de gasto.

EXPLICACIÓN

Cuando te fijas en el estado financiero de una persona, si tiene uno, podrás ver lo que es importante para ella y su economía personal. Con economía personal me refiero a aquello en lo que gasta más dinero. Aquí tienes algunos ejemplos:

Estado financiero	
Ingreso	
Gasto	Impuestos: para no terminar en la cárcel. Refugio: para tener un techo. Alimentos: porque sin alimentos, el siguiente paso sería el canibalismo. Combustible: para movernos y mantenernos calientes. Ropa: porque seguramente nos vemos mejor con ropa que sin ella. Comunicación: teléfono celular. Transporte: la gente necesita una manera de llegar al trabajo. Entretenimiento: recreación, películas y televisión. Educación: para sobrevivir económicamente.

Ésta es mi columna de activos:

Balance general	
Activos	Pasivos
Compañía de educación. Edificios de departamentos. Centro vacacional con cinco campos de golf. Edificios comerciales. Petróleo. Propiedad intelectual. Oro y plata. Negocio de energía solar.	

PREGUNTAS MÁS FRECUENTES

¿Es posible distinguir a una persona rica de una pobre sólo con mirar su estado financiero?

RESPUESTA BREVE

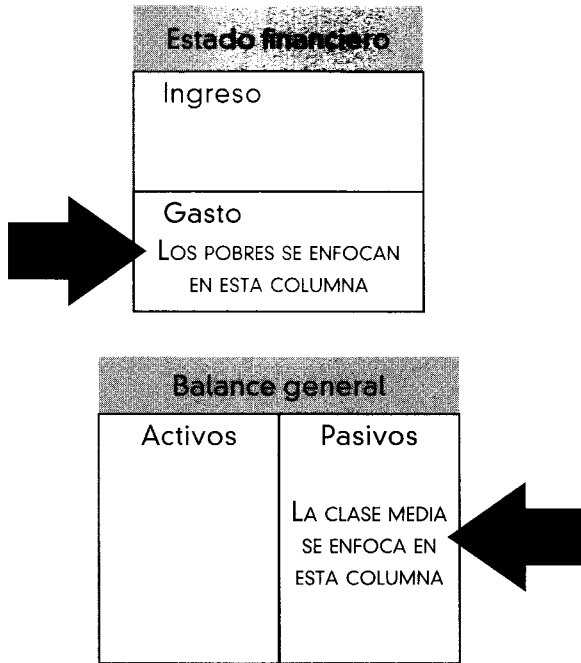
Sí.

EXPLICACIÓN

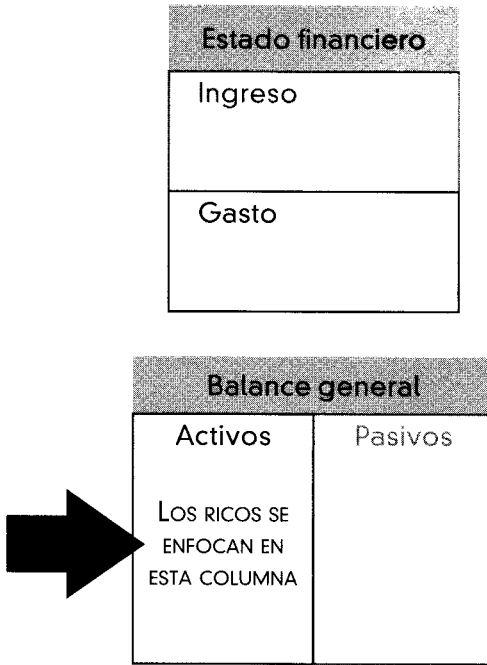
Precisamente por eso el banquero te solicita tu estado financiero, no tu boleta de calificaciones. Cuando te fijas en el estado financiero de una persona, siempre puedes detectar lo que es importante para ella. Además, también puedes predecir su futuro.

La gente pobre sólo se enfoca en la columna de gasto.

Estas personas ganan lo suficiente para vivir de un día a otro bajo un techo, con comida en la mesa, gasolina en el tanque y algo de ropa para echarse encima. La cuestión no es cuánto ganan, sino cómo piensan. Hay gente que gana mucho dinero pero lo tira todo por la columna de gasto. Vive de quincena en quincena a pesar de que gana muy bien, y no tiene futuro porque sólo vive para el día de hoy.



La clase media se enfoca en la columna de los pasivos. Quiere mejorar su estilo de vida por medio de pasivos. En su estilo de vida es más importante lucir como rico que *ser* rico. Estas personas desean una casa más grande, autos, buenos alimentos, vacaciones, educación y los lujos de la vida... todo a costa de una gran deuda. Gastan más dinero del que ganan y se hunden cada vez más y más en su deuda. En lugar de comprar un edificio de departamentos, se compran una casa más grande en un vecindario mejor, lo cual los coloca de inmediato en una zona de escuelas más costosas. Si llegan a invertir, entregan su dinero a planificadores financieros porque prefieren disfrutar de la vida que aprender a manejar su propia riqueza.



Los ricos se enfocan en la columna de activos. Saben que si primero se enfocan en los activos, entonces podrán manejar el gasto y los pasivos.

En la nueva economía, si no metes tu dinero a la columna de activos que generen flujo de efectivo, lo más seguro es que termines trabajando duro toda la vida para conseguir dinero.

NOSOTROS NO VIVIMOS POR DEBAJO DE NUESTRAS POSIBILIDADES

La mayoría de los asesores financieros recomienda vivir por debajo de tus posibilidades. Pero este consejo sólo sirve a la clase pobre y a la clase media. A la gente que quiere ser rica, no. Kim y yo no vivimos por debajo de nuestras posibilidades porque creemos que hacer eso sólo deprime el espíritu.

Así que, en lugar de vivir como si no tuviéramos dinero, invertimos en educación y en activos. Por ejemplo, cuando estábamos construyendo la compañía Padre rico, tomábamos clases casi to-

dos los fines de semana y tratábamos de aprender todo lo posible acerca de cómo funcionan los negocios en la nueva economía. Hicimos lo mismo en cuanto a bienes raíces, intercambio técnico en el mercado de valores, y *commodities*.

En la actualidad, cuando queremos un pasivo nuevo, tal vez un auto o una casa para vacacionar, lo único que debemos hacer es adquirir o desarrollar un activo antes, para que pague el pasivo.

Hace un año, en medio del caos financiero, me dieron ganas de comprar un Ferrari nuevo. Cuando le comenté a Kim lo que iba a comprar, ella no me dijo: “No puedes comprarte un Ferrari nuevo porque no podemos pagarlo”. Tampoco me dijo: “¿Y para qué quieres un Ferrari nuevo? Ya tienes un Lamborghini, un Porsche, un Bentley y una camioneta Ford”. Y tampoco me dijo: “¿Qué auto piensas vender?”

Ella nunca dice cosas así porque sabe muy bien que un pasivo nuevo nos hace más ricos. En lugar de recordarme cuántos autos tengo, sólo preguntó: “¿En qué vas a invertir?” En otras palabras, ¿qué activo vas a comprar para pagar el pasivo?

Encontré un nuevo proyecto petrolero e invertí en un pozo. Cuando se desarrolló, pagué el Ferrari con los ingresos de la producción petrolera. Según los cálculos, el pozo producirá petróleo durante unos 20 años. Pero yo habré pagado el Ferrari mucho antes de que el pozo se seque.

Kim y yo estamos felices porque ella tiene un activo más, y yo, porque tengo un Ferrari nuevo.

Tenemos una regla muy sencilla: *Compramos los pasivos con activos*. En lugar de vivir bajo nuestras posibilidades, las expandimos enfocándonos en la columna de activos. A lo largo de los años he escrito libros, comprado una minibodega y subdividido terrenos para poder adquirir pasivos. Algunos pasivos ya no están, como los autos; sin embargo, los activos siguen generando flujo de efectivo. De esa manera, nuestros pasivos nos inspiran a volvernos más ricos.

También tenemos prohibido decir: “No puedo pagar eso”, o “No puedes comprarte tal o cual cosa”. Sabemos que si prime-

ro adquirimos activos, entonces podemos comprarnos cualquier lujo. Los ricos no trabajan por dinero porque saben cómo crear o adquirir activos.

PREGUNTAS MÁS FRECUENTES

Pero si adquieres activos que generen flujo de efectivo, ¿no estás entonces trabajando por dinero?

RESPUESTA BREVE

Sí, pero hay diferencias, y en ellas radica la razón de por qué los ricos se vuelven más ricos a pesar de la economía.

EXPLICACIÓN

En lugar de trabajar por dinero, los ricos obedecen las Leyes de Compensación.

LEYES DE COMPENSACIÓN

En la siguiente sección se explican las tres variantes de las Leyes de Compensación. Para salir beneficiado debes obedecerlas.

Ley de Compensación #1

Reciprocidad: Da y recibirás.

Esta ley la aprendí hace muchos años en la escuela dominical. A pesar de lo obvia que parece, cuando se trata de dinero mucha gente parece olvidarla. Todo mundo quiere recibir, mas no dar. O en todo caso, la gente da, pero sólo cuando ya ha recibido.

Muchos dicen que quieren recibir más y trabajar menos. Mi padre pobre pertenecía a ese grupo de gente. Cuando era jefe del sindicato de maestros de Hawái, se esforzó mucho para asegurarse de que los maestros recibieran mejores salarios a cambio de menos trabajo. Recuerdo que en una ocasión se echó encima el gran problema de exigir que los maestros tuvieran menos alumnos, mejor salario, más días libres y más prestaciones; a mi padre pobre, todo lo anterior le parecía lógico.

Pero desde la perspectiva de mi padre rico, la filosofía de mi padre pobre violaba una de las leyes de compensación. Padre rico creía que si quieres recibir más, tienes que dar más.

A mí siempre me pareció extraño que la gente creyera que mi padre rico era codicioso y mi padre pobre tenía razón en pelear por salarios más altos y menos trabajo para sus maestros.

Cuando me gradué de la Academia de la Marina Mercante en Kings Point, Nueva York, comencé a trabajar para una compañía que no tenía sindicato, la Standard Oil. Lo hice porque no quería ser parte del Sindicato de Maestros, Oficiales de cubierta y Pilotos (MM&P, por sus siglas en inglés). Sé que habría ganado más dinero si me hubiera unido al sindicato, pero había pasado mucho tiempo con mi padre pobre y sus amigos, los maestros del sindicato, y sabía que sencillamente no podía adoptar una filosofía de ese tipo. En mi opinión, el concepto de trabajar menos y ganar más, termina haciendo que todo mundo sea más pobre, independientemente de la cantidad de dinero que se gane.

Una de las razones por las que en la actualidad hay menos barcos cargueros en Estados Unidos, es que los salarios sindicalizados obligaron a las compañías marítimas a mudar sus centros de operaciones a países con salarios más bajos. General Motors está en problemas porque los líderes sindicales llegaron a ser más fuertes que los de la compañía. Hoy estamos sufriendo las consecuencias del trabajo sindicalizado de las compañías automotrices de nuestro país: millones de empleos perdidos, fábricas que se van a otros países y una economía más débil.

Pero cuidado, lo anterior no quiere decir que yo esté en contra de los sindicatos. Los sindicatos han hecho mucho en beneficio de los trabajadores, porque los protegen de propietarios de negocios crueles y codiciosos. Los sindicatos lograron el fin de semana de dos días. Yo respeto el derecho de las personas a afiliarse a un sindicato y practicar una filosofía laboral específica, pero cuando me gradué de la academia decidí no pertenecer a ninguno. Lo hice

porque no quería enfocarme en recibir, trabajar menos y ganar un mejor salario. Quería enfocarme en dar más.

Kim es más rica año con año porque produce más anualmente. Comenzó en 1989 con una casa para rentar. Hoy tiene más de 3000 departamentos y gana más porque le ofrece una vivienda a más gente. En diez años podría tener 20000 departamentos y debería ganar más porque obedece la ley de compensación. Sé que algunas personas creen que Kim es codiciosa, y lo sé porque mi padre pobre sería una de ellas.

Desde el punto de vista de mi padre rico, Kim es una mujer generosa porque obedece la primera ley de la compensación: Da y recibirás.

La ley de la reciprocidad también funciona en sentido inverso. Si fastidias a la gente, ésta se pondrá en tu contra y te devolverá lo que le diste. Eso fue lo que le sucedió a Bernie Madoff. Robó dinero y terminó en la cárcel; es decir, recibió su merecido.

Por desgracia, a muchos pillos más terribles nunca los agarran. Algunos, de hecho, siguen controlando la economía.

Ley de Compensación #2

Aprende a dar más

La mayoría de la gente va a la escuela para aprender a ganar dinero, pero sólo para ella y su familia. Muy pocos aprenden a producir más y más, para más gente.

Casi todo mundo va a la escuela para llegar a formar parte de los cuadrantes E y A, pero el problema con el lado izquierdo del cuadrante es que el número de personas a las que se puede servir es muy limitado. Por ejemplo, cuando me gradué de Kings Point sólo podía trabajar como empleado para una compañía, la Standard Oil. Los profesionistas del cuadrante A, como los médicos, por ejemplo, sólo puede atender a un cliente a la vez.

Yo elegí seguir a mi padre rico a los cuadrantes D e I porque sabía que mi éxito beneficiaría a más gente, y entre más gente beneficiara, más ganaría.

Cuando una persona tiene éxito al servir a más gente, entonces los impuestos y la deuda se inclinan a su favor. De esa manera, estos beneficios hacen que quienes operan en los cuadrantes D e I se vuelvan ricos.

Si te enfocas en hacer dinero sólo para ti mismo o en mejorar tu vida y la de tu familia, entonces los impuestos y la deuda comenzarán a afectarte.

Una de las razones por las que muchas personas son limitadas en el aspecto financiero, es porque asistieron a la escuela y aprendieron a trabajar por dinero en los cuadrantes E y A, en lugar de aprender a servir a más personas en los cuadrantes D e I.

Ley de compensación #3

Apalanca el poder de una educación financiera de superposición en varios niveles.

Entre más aprendas en los cuadrantes D e I, más dinero ganarás. Con el tiempo, a medida que tu educación financiera tenga más niveles o estratos, sucederá lo mismo con tus reembolsos o retornos. En otras palabras, ganarás más y más con menos y menos esfuerzo.

Es el verdadero poder de la Ley de Compensación #3. Las personas necesitan entender que el valor de la educación no está en un salón de clases, en seminarios, libros, boletas de calificaciones o diplomas.

Dicho llanamente: “Tú puedes *enseñarle* a una persona a pescar, pero no puedes forzar a esa persona a que *aprenda* a hacerlo”. La afirmación anterior tiene dos aspectos de gran relevancia:

1. El poder de la educación se desencadena en cuanto sales de la escuela y tomas una clase o un seminario, lees un libro y comienzas a aplicar lo que aprendiste.

Por eso los médicos pasan cuatro años en la universidad, cuatro años en su especialidad médica y luego entre cuatro y ocho años más como internos o residentes. En este largo proceso adquieren la experiencia en la vida real que les permite llegar a ser médicos de verdad.

Yo no me convertí en oficial de marina sino hasta que salí de la academia. Y sólo fui piloto cuando acabé los dos años que hice en la academia de vuelo. No fui un piloto de combate competente, sino hasta que pasé seis años en Vietnam. Por desgracia, a los pilotos incompetentes con frecuencia los mataban en los primeros dos meses.

La gente que carece de educación financiera, con frecuencia falla. En lugar de tomar clases de técnica empresarial o inversiones, muchos comienzan a negociar en la bolsa de valores, a especular con bienes raíces o se convierten en empresarios. Y luego se preguntan por qué fracasaron o no obtuvieron resultados fabulosos. Cuando las cosas les salen mal, muchos sólo se dan por vencidos y culpan a alguien más de su fracaso.

Tal vez recuerdes que en el capítulo anterior señalé que en 1973, cuando terminé con mi carrera de piloto, me inscribí en un curso de inversión en bienes raíces y participé en el entrenamiento de ventas de Xerox.

Actualmente la gente me dice: “¿Te puedo invitar a almorzar? Me gustaría que me pasaras algo de información sobre inversión en bienes raíces”. Y a mí me enferma que haya gente tan superficial en lo que se refiere a su educación financiera. Educarte en este ámbito no es algo que se pueda hacer durante la hora del almuerzo.

También hay tontos que me salen con: “Ya compré y vendí unos cuantos inmuebles personales. Creo que ya sé cómo invertir en bienes raíces”.

Hay una diferencia enorme entre comprar una casa y adquirir edificios de 300 departamentos. El éxito o el fracaso radican en el poder de la educación financiera. El seminario de tres días que tomé me brindó los rudimentos para convertirme en un inversionista en bienes raíces que utiliza la deuda para adquirir riqueza.

Cabe señalar que aunque los rudimentos son los mismos para una propiedad individual destinada a renta, que para un edificio de 300 departamentos, la diferencia entre los beneficios que se

pueden obtener en cada caso radica en la educación y los años de experiencia.

Mi padre pobre fracasó con la franquicia de heladerías: su primer y único intento en los negocios. Después de eso, siempre creyó que el franquiciador lo había timado; pero en mi opinión, su falta de pericia y educación empresarial fueron los factores que le costaron dos años de su vida y todos los ahorros que había logrado reunir.

Lo más extraño de la gente a la que le fue bien en la escuela, como en el caso de mi padre, es que respeta la educación académica pero no la financiera. Estas personas piensan que sólo por tener un doctorado o ser abogados, contadores o médicos, les resultará muy sencillo convertirse en dueñas de un negocio o en inversionistas.

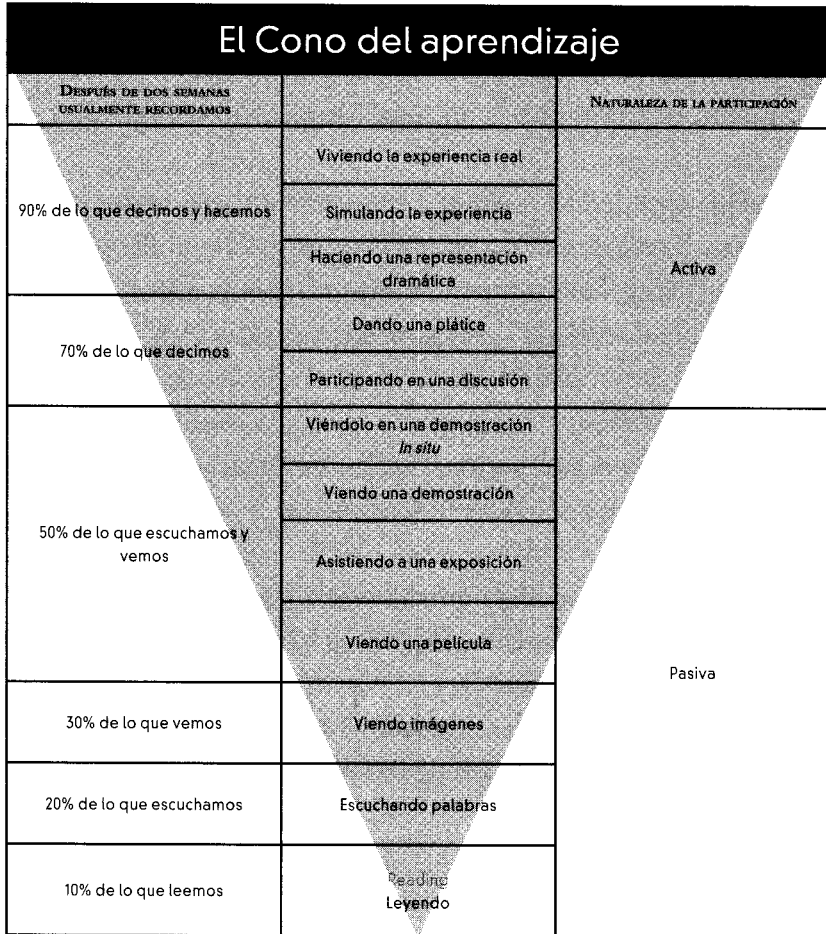
Yo creo que eso es arrogancia pura. Arrogancia académica que se paga muy cara.

2. El aprendizaje también suma niveles. La verdadera abundancia económica proviene de la acumulación de estratos en la educación financiera.

En otras palabras, entre más aprendas acerca del dinero en los cuadrantes D e I, más riqueza generarás.

EL FRACASO DE LA EDUCACIÓN

A continuación se presenta el Cono del aprendizaje. Este concepto lo desarrolló Edgar Dale en 1969.



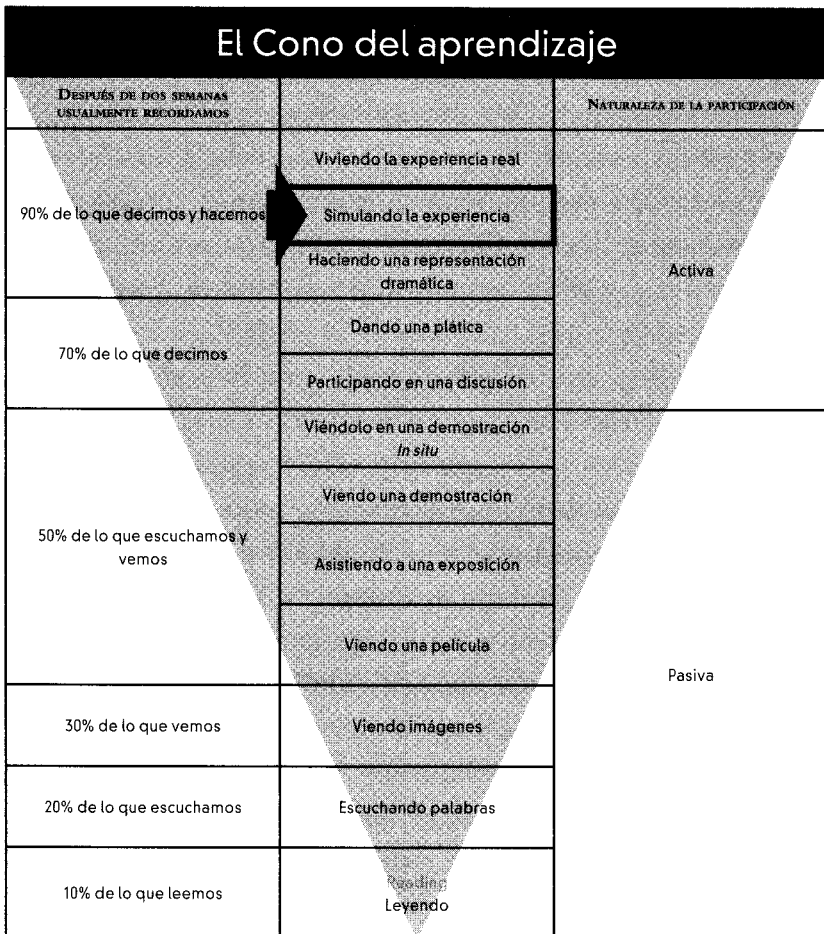
Fuente: Cono del Aprendizaje, adaptado de Dale, (1969).

El Cono del Aprendizaje ilustra la efectividad de varios métodos de aprendizaje por medio de la medición del porcentaje de información retenida.

Notarás que en la parte superior del cono se mencionan las actividades que causan un mayor impacto en el aprendizaje: cuando

se vive y cuando se simula la experiencia real. Las maneras de menor impacto están en la parte inferior del cono: Leer y escuchar.

En la escuela de vuelo sólo entrenaban a los pilotos en simuladores, y una vez que alcanzábamos un buen nivel en ellos, nos permitían volar en aeronaves de verdad. Kim y yo creamos el juego *CASHFLOW* como un simulador. El juego permite a los jugadores cometer la mayor cantidad posible de errores con dinero de juguete, no con dinero de verdad.



Fuente: Cono del Aprendizaje, adaptado de Dale, (1969)

En todo el mundo hay clubes de *CASHFLOW* que brindan enseñanzas y apoyo a quienes están en camino de convertirse en empresarios e inversionistas. La práctica del juego en los clubes es similar al entrenamiento en simuladores que se les ofrece a los pilotos militares.

Pero debo advertirte algo: hay muchas personas que juegan *CASHFLOW* una o dos veces a la semana y creen que eso los convierte en inversionistas avezados. Es a lo que yo llamo arrogancia en acción.

Los clubes de *CASHFLOW* permiten que te muevas para enfocarte en uno de los cuatro tipos de activos: empresas y negocios, bienes raíces, activos en papel o *commodities*. Después de esta práctica, te recomendamos continuar tu educación; puedes contratar un entrenador para que te guíe en la vida real. En este proceso invertirás tiempo para convertirte en mejor inversionista o empresario antes de abrir un negocio o comenzar a comprar en la bolsa de valores, y ello te ayudará a incrementar tus posibilidades de éxito.

Entre más riesgoso e importante es el proyecto, más indispensable es que trabajes con juegos y simuladores durante el proceso de aprendizaje. Por eso los atletas profesionales practican mucho más tiempo que el dedicado a competir o jugar en realidad. Los actores también ensayan mucho más de lo que actúan y, por eso, médicos y abogados no dejan de practicar.

El poder de sumar niveles de experiencia a tu educación es avasallador. Creo que muchos han oído hablar de la superposición de tasas de interés, así como de la manera en que los fondos mutualistas sacan beneficios por medio de la combinación de gastos. Asimismo, me parece que estamos conscientes de la fuerza que la superposición, o suma de deudas, le ha otorgado a la deuda pública.

EL PODER DEL APRENDIZAJE

Para explicar mejor el concepto de superposición en el aprendizaje, voy a utilizar el golf como metáfora. Cuando una persona empieza

a jugarlo, descubre que el proceso puede ser doloroso y frustrante. El golfista novato invierte mucho tiempo y esfuerzo, y recibe muy poco a cambio. Por eso mucha gente se da por vencida después de la primera clase.

Pero si uno se compromete con el proceso, es decir, si toma clases, contrata a un entrenador, practica, juega dieciocho hoyos unos tres o cuatro días a la semana y participa en torneos, en algunos años podrá vencer a muchos golfistas, incluso a quienes poseen un talento más natural.

Para desarrollar un talento, se debe incrementar la dedicación al aprendizaje.

En el ámbito de los golfistas profesionales, la diferencia entre los 20 que más ganan dinero y los primeros 125 lugares de la lista, es de menos de dos golpes. Con esto quiero decir que los 20 primeros ganan millones y los siguientes cien sólo tienen una vida acomodada.

El juego es el mismo y la diferencia no tiene que ver con el talento nato. La diferencia se relaciona con la dedicación para aprender y convertirse en el mejor. Éste es un ejemplo de la tercera Ley de Compensación: el poder de una educación con superposición de varios niveles o estratos.

La educación no es sólo una clase, un curso o unas cuantas lecciones. La verdadera educación es todo un proceso que a veces puede ser muy *doloroso*, particularmente al principio cuando el trabajo es arduo y los logros mínimos.

A pesar de que Tiger Woods tal vez no sea un buen ejemplo de fidelidad en el matrimonio, sí es el paradigma del golfista exitoso. Tiger dejó la universidad de Stanford en 1996 para convertirse en golfista profesional a los 20 años. En cuanto se hizo profesional, firmó contratos de patrocinios por 40 millones de dólares con Nike y 20 millones con Titleist. Nada mal para alguien que botó la escuela.

Algunos dirían que su talento es natural y se convirtió en un éxito de la noche a la mañana, y sí, tal vez su talento es nato. Sin embargo, no tuvo éxito de la noche a la mañana. A Woods le tomó tiempo, dedicación y sacrificio desarrollar su talento. Aún

más importante que la edad en que se convirtió en profesional, es la edad en que comenzó su carrera.

Cuando Tiger era un bebé, su papá construyó un campo de entrenamiento en su garaje con sólo algunas alfombras y una red. Antes de que Tiger empezara a caminar, ya se sentaba en su sillita alta y veía cómo su padre practicaba sus tiros.

Cuando cumplió nueve meses su padre le talló un palo de madera para que Tiger pudiera practicar tiros en el garaje. Al año y medio, comenzó a asistir a un campo de golf con su padre y tiraba a las cubetas de pelotas de golf en una zona de práctica.

A los tres años hizo 48 golpes en 9 hoyos en el Navy Golf Club de California. Cuando tenía cuatro, su padre le contrató un entrenador. A los seis comenzó a jugar en concursos infantiles, y en 1984, a los ocho, ganó la competencia infantil de varones en el concurso Junior World Golf.

Creo que ahora me entiendes.

El éxito exige tiempo, dedicación y sacrificio. Eso es verdadera educación; es un proceso. La mayoría de la gente que tiene éxito, no lo hace “de la noche a la mañana”.

Mi padre rico solía decir con frecuencia: “El éxito exige sacrificio”. También decía: “La mayor parte de la gente rica no logró llegar adonde está sólo porque quería dinero sin realizar sacrificios”.

Mucha gente no llega a los cuadrantes D e I del Cuadrante de flujo de efectivo porque la vida en los E y A es mucho más sencilla. O al menos, es lo que parece al principio. La gente de los cuadrantes E y A irá descubriendo que la vida se hace más y más difícil en la nueva economía; particularmente en la edad madura. El éxito a largo plazo también requiere de un sólido carácter ético y moral, tal como Tiger lo está descubriendo ahora de una forma bastante accidentada y costosa.

RETORNOS INFINITOS

Obedecer la Ley de Compensación #3 trae como resultado reembolsos o retornos infinitos.

Cuando Kim comenzó en 1989 con su casa de dos habitaciones y un baño, trabajó muy duro para sacar solamente 25 dólares al mes en flujo de efectivo neto. Ahora, 20 años después, trabaja menos y gana mucho más dinero que con frecuencia le significa reembolsos infinitos, o sea, *dinero a cambio de nada*. A pesar de la crisis económica su riqueza se mueve con celeridad y le permite generar más dinero con mucho menos esfuerzo porque los reembolsos infinitos son el resultado de la tercera Ley de Compensación.

MEJORES Y MÁS SAGACES AMIGOS

Otro aspecto de la Ley de Compensación #3 es que conoces mejores y más sagaces amigos. Cuando tu inteligencia financiera se incrementa, también empiezas a tratar con gente más perspicaz, y cuando la conoces recibes invitaciones para participar en inversiones “para iniciados”. Se trata de inversiones que nunca llegan al mercado; son tan buenas que no tienen que anunciarse ni venderse. Y si acaso se llegan a ofrecer, alguien hace una llamada y la inversión ya no está disponible en el mercado.

La inversión del centro vacacional y los campos del golf en la que Kim y yo participamos, era de este tipo: información privilegiada sólo para iniciados. En cuanto la propiedad se ofreció para remate, el banquero sólo llamó a cuatro personas y el paquete voló.

Un ejemplo más del poder que tiene la superposición de niveles en la educación financiera. Si Kim y yo fuéramos deshonestos, inmorales o si cometiéramos actos ilegales, jamás nos invitarían a participaren en proyectos de este tipo. La buena reputación también es una ventaja extrema del ganador.

EL PODER DE LA EDUCACIÓN FINANCIERA

Obedecer las leyes de compensación le permitió a Kim retirarse a los 37 años y a mí a los 47. Nos dio la oportunidad de tener libertad financiera, algo que muy pocas personas podrán lograr en la nueva economía de nuestro mundo.

Kim y yo fundamos la compañía Padre Rico poco después de lograr nuestra libertad financiera; no obstante, antes de que pudiéramos hablar o escribir al respecto, debíamos ponerla a prueba. Queríamos comprobar si nuestra educación financiera era real y podría sobrevivir a los altibajos de la economía.

Yo diría que sobrevivió gracias a que obedecimos las leyes de compensación. Siempre recordamos que debíamos dar más si queríamos recibir más a cambio, y aprendimos a hacerlo desde los cuadrantes D e I. También sabíamos que tendríamos que seguir aprendiendo, practicando y mejorando nuestras habilidades en esos cuadrantes.

PREGUNTAS MÁS FRECUENTES

¿Pero acaso tu padre rico no te ayudó al principio? ¿No es esa tu ventaja del ganador?

RESPUESTA BREVE

Sí y no.

EXPLICACIÓN

Mi padre rico no me dio nada, sólo me mostró el camino. Por supuesto, a los nueve años y gracias al *Monopolio o Turista*, entendí la diferencia entre activos y pasivos, pero debí seguir tomando clases y aprendiendo antes de transformar mi educación financiera en activos de verdad.

Lo que me dio la ventaja del ganador fue la educación financiera aplicada a la vida real.

La ventaja extrema que Kim y yo tenemos es que nunca dejamos de aprender. Vamos a clases y aplicamos los conocimientos nuevos. Sabemos que si queremos más, debemos aprender a dar más. Porque entre más brindamos, recibimos más beneficios fiscales y créditos con intereses bajos. Nosotros sabemos que si les procuramos a otros una mejor vida, también tendremos una mejor vida a cambio.

PREGUNTAS MÁS FRECUENTES

Pero la gente que asiste a cursos financieros, ¿no lo hace para ganar dinero para sí misma?

RESPUESTA BREVE

Sí y no.

EXPLICACIÓN

Es muy importante aprender a cuidar de ti mismo. Hay mucha gente que quiere salvar al mundo pero no puede salvarse ni a sí misma. Si no te puedes hacer cargo de tu persona, tus intentos por salvar a los demás serán inefectivos.

Siendo joven escuché: “Ayúdate que Dios te ayudará”. Hay muchos estudiantes que abandonan la escuela porque quieren auxiliar a otros, pero no pueden hacerlo ni consigo mismos. Si quieres salvar al mundo debes aprender a salvarte primero y ya después verás por los demás.

EL MOMENTO DE CAMBIAR DE PROFESIÓN

En 1981 tuve el privilegio de estudiar con el doctor R. Buckminster Fuller en una conferencia de fin de semana en las montañas de California. Para la gente que no está familiarizada con el trabajo del doctor Fuller, puedo mencionar que muchos se refieren a él como “El amigable genio del planeta”. Inventó el domo geodésico y cientos de otros artefactos cuyo objetivo era hacer de éste un mundo mejor.

Durante una de sus charlas dijo algo que cambió mi vida. En aquel entonces yo estaba en la bancarrota total y acababa de perder mi primer negocio grande, el de las carteras de nailon y velcro. Ya sabía qué hacer pero todavía tenía dificultades para actuar. Había algo mal pero no sabía qué era. Cuando estuve ahí sentado escuchando a uno de los genios más grandes que ha habido, comprendí que había olvidado algo. Supe que había desobedecido las Leyes de Compensación.

Aquella mañana el doctor Fuller dijo al grupo: “Yo no trabajo para conseguir dinero; he dedicado mi vida a servir a otros”. Y cuando estaba hablando sobre los principios que rigen al mundo, añadió: “A cuanta más gente sirvo, más efectivo me vuelvo”.

Esas sencillas palabras me cayeron como un rayo de luz. De repente descubrí por qué se me dificultaba todo y había fallado mi negocio: sólo había pensado en hacer dinero para mí. Entonces supe que había llegado la hora de cambiar de profesión... otra vez.

Unos meses después comencé a entrenarme para llegar a ser profesor de técnica empresarial según los principios de las Leyes de Compensación que enseñaba el doctor Fuller.

Me costó un poco de trabajo decidirme a ser profesor porque en realidad nunca me había gustado la escuela y sólo unos cuantos maestros me simpatizaban. Además, todos los profesores que conocía eran pobres. Finalmente resolví mi indecisión cuando definí que me apegaría a las Leyes de Compensación y me enfocaría en servir a más y más gente, en lugar de dedicarme sólo a hacer dinero.

La ventaja del ganador que tenía sobre los demás profesores radicaba en que yo era empresario. Sabía que podía construir un negocio educativo que estuviera fuera del sistema escolar tradicional.

A partir de 1982 practiqué mucho la enseñanza; incluso llegué a impartir seminarios a los que nadie asistía. Y dos años más tarde, en 1984, vendí mi negocio de billeteras y di un salto de fe. En cuanto hice mi compromiso, conocí a Kim. Cuando le conté cuál era mi plan, me dijo que quería unirse a mí en esa nueva aventura.

A pesar de que no teníamos dinero, nos tomamos de la mano y dimos el salto de fe. Jamás lo habría logrado sin ella.

En algunos de nuestros libros he mencionado que no tuvimos casa durante algún tiempo y dormíamos en un auto prestado, en el sótano o habitaciones vacías en casa de algún amigo. Llevamos ese tipo de vida mientras aprendíamos a ser maestros.

Nuestra fe estuvo a prueba durante cinco años en que nos resultó muy difícil vender suficientes boletos para que la gente

asistiera a nuestras clases y cubrir nuestros gastos cotidianos y de operación. Después de esos cinco años el negocio comenzó a levantar y nos expandimos instalando oficinas en Australia, Canadá, Singapur, Nueva Zelanda y todo Estados Unidos.

En 1994, diez años después de haber dado aquel salto de fe, Kim y yo alcanzamos nuestra libertad financiera.

En 1996, obedeciendo las Leyes de Compensación, creamos nuestro juego *CASHFLOW*. Lo hicimos para servirle a más gente y enseñar las mismas lecciones financieras que mi padre rico me había transmitido.

En 1997 se publicó *padre rico, padre pobre*. Fue un esfuerzo monumental porque a mí no me gusta escribir. Reprobé dos veces en preparatoria porque no era mi actividad predilecta. Sin embargo, escribí ese libro porque quería seguir las Leyes de Compensación y enfocarme en servir a más gente en lugar de solamente hacer dinero.

Padre rico, padre pobre llegó a la lista de *best-sellers* del *New York Times* en el año 2000. Era el único libro autopublicado de la lista.

También ese año recibí una llamada para participar en el programa *Oprah*, y después de pasar una hora con Oprah Winfrey, una mujer conocida y respetada en todo el planeta, dejé de ser un virtual desconocido para convertirme en uno de los protagonistas de la escena mundial.

Y lo único que estábamos haciendo Kim y yo era seguir las Leyes de Compensación y enfocarnos en servir a más gente. En la actualidad, a pesar de tener más que suficiente dinero, seguimos trabajando y el ingreso de nuestros activos también continúa creciendo. Lo sabemos porque, al obedecer las Leyes de Compensación, estamos apalancando nuestra ventaja del ganador.

EN RESUMEN

Este libro lo he escrito sencillamente porque hay demasiada avaricia en el mundo. Creo que para que termine esta crisis, necesitamos de más gente generosa.

Asimismo, quiero motivar a la gente buena como tú a que se convierta en estudiante de educación financiera, que se cuide a sí misma en el aspecto financiero y se enfoque en ser dadivosa y en compartir las bendiciones que Dios le otorgó.

El doctor Fuller me recordó en 1981 que sólo siendo generosos podemos descubrir los dones y la genialidad que Dios nos brindó.

Conclusión

En defensa del capitalismo

Durante la crisis actual, el capitalismo ha sido atacado con mucha vehemencia. Mucha gente cree que los capitalistas son avariciosos, corruptos y malévolos. Admito que muchos lo son.

Sin embargo, si hacemos un análisis de lo que hacen los capitalistas *legítimos*, veremos que sólo se benefician si logran hacer que nuestra vida sea mejor, si nos ahorran tiempo y dinero. Los hermanos Wright, por ejemplo, fueron los primeros en volar, pero después de eso, fue necesario que los capitalistas construyeran la industria aérea para que volar fuera seguro y accesible para las masas. En nuestros días, a mí me da mucho gusto pagar un boleto de avión porque volar es más sencillo, rápido y cómodo que caminar, lo que todos tendríamos que hacer si los capitalistas no se hubieran involucrado en el asunto.

Sucede lo mismo con mi teléfono celular. Con él puedo hacer negocios en cualquier parte del mundo, incluso cuando estoy de vacaciones. Me alegra pagar para poder usarlo porque hace que mi vida sea más sencilla y me permite ser más rico.

La compañía General Electric fundada por Thomas Edison no sólo hace que la vida sea mejor gracias a la electricidad, también la extiende con su tecnología médica. Yo pago con gusto los beneficios que los productos médicos de GE han traído a mi vida.

¿Y qué haría sin mi computadora Apple? Tal vez jamás habría escrito *Padre rico, padre pobre* de no ser porque Steve Jobs construyó una computadora suficientemente sencilla para que la pudiera usar alguien tan rudimentario como yo. Esos cuantos dólares que pagué por mi computadora me hacen ganar millones al año.

Y mi Ferrari, mi Bentley, el Ford o el Porsche serían inútiles si el gobierno no les cobrara impuestos a los conductores para construir y reparar caminos y carreteras.

Creo que ya me estás entendiendo. Si bien es cierto que hay gente codiciosa, desvergonzada y floja que explota al sistema capitalista, te puedo decir que no son los verdaderos representantes de este sistema. Sólo son pillos flojos y desvergonzados.

La crisis financiera que vivimos es producto de la corrupción que existe en los más altos estratos del gobierno y las empresas. Al igual que el cáncer, la corrupción legalizada se va comiendo poco a poco la fibra moral del mundo. Los hombres y mujeres en el poder que anhelan tener un domino mayor, venden sus almas para glorificar su ego y destruyen la vida y la riqueza de la gente a la que se supone que tendrían que servir.

Creo que hay demasiados políticos profesionales en los gobiernos del orbe. Muchos “servidores públicos” que operan sin ninguna experiencia de negocios en la vida real, están a cargo de los grandes proyectos del mundo: los negocios del gobierno. Con razón el gobierno es tan corrupto.

Por otra parte, aunque estoy seguro de que la corrupción e incompetencia de líderes políticos y de negocios han dañado a la economía, también creo que una de las razones por las que estamos en esta crisis financiera es nuestro obsoleto sistema educativo. En Estados Unidos entre más dinero invertimos en educación, más decadente se torna ese ámbito.

Creo que uno de los mayores problemas del sistema educativo es que no se puede enfocar en el capitalismo legítimo. Por eso tenemos gobiernos corruptos dirigiendo al mundo. En los programas escolares hay un imperceptible plan socialista que transmite la noción de que “los ricos son codiciosos”.

En la teoría marxista, el proletariado es una clase de la sociedad capitalista que no posee medios de producción. Lo único que pueden hacer los proletarios es vender su mano de obra a cambio de un salario. Son trabajadores entrenados —como los perros de Pavlov— para trabajar a cambio de dinero.

Nuestro sistema educativo es el origen de este tipo de capitalismo en el que hay cabida para la clase proletaria, la que gana un salario y sale de la escuela a buscar un empleo. Hay mucha gente que jamás podrá poseer algo de valor, que morirá sin tener nada sólo porque nuestras escuelas le tienen resentimiento a los ricos y aseguran que explotan a los trabajadores que ellas mismas producen.

El empleo no es un activo porque no puedes poseerlo, no se lo puedes heredar a tus hijos. El dinero tampoco lo es. El dinero en la actualidad sólo es deuda y se devalúa con gran celeridad debido al incremento de la deuda pública.

Tu casa no es un activo, lo eres tú. Porque cada mes los propietarios hacen llegar cheques a los bancos, a la oficina de recaudación fiscal, a las compañías de seguros y a las empresas de servicios públicos.

Tu plan de retiro no es un activo porque los fondos que lo soportan son pasivos. Tus ahorros para la jubilación son para los ricos que aprovechan tu dinero para comprar sus activos: activos de verdad.

Los estudiantes que dejan la escuela y empiezan a buscar un empleo bien remunerado, caen con gran facilidad en la telaraña del capitalismo. Pero no necesariamente porque sea malo, sino porque el sistema educativo es un fracaso en lo relativo a preparar jóvenes para el mundo real. Los estudiantes que carecen de edu-

cación financiera terminan siendo entrenados para transformarse en víctimas del capitalismo y entonces, la creencia escolar de que “los ricos son avariciosos” se convierte en una profecía que ellos mismos hacen realidad.

Como ya lo he mencionado en varias ocasiones, los capitalistas legítimos son gente generosa. Producen mucho y también reciben mucho a cambio. ¿No será que el sistema educativo es en realidad la verdadera fuente de codicia?

Marx previó una guerra entre el proletariado y la burguesía, es decir, la clase capitalista. Creía que los trabajadores desean por naturaleza que sus salarios sean lo más altos posibles, en tanto que la burguesía —los capitalistas— desea que sean lo más bajos posible.

En este mundo de la nueva economía, el capitalista va ganando en la guerra de salarios bajos contra altos. Los capitalistas ganan porque es muy sencillo mudar la producción a países con mano de obra más barata. Asimismo, la tecnología ayuda a reducir el número de trabajadores requeridos para que funcione un negocio. La producción se incrementa, los costos bajan y los capitalistas ganan.

El mundo está cambiando con mucha rapidez, pero los sistemas educativos, no. En las escuelas se sigue enseñando a la gente a ser proletaria, a terminar sus estudios y buscar un empleo bien remunerado, y eso es un suicidio financiero.

Siempre recuerda: el empleo no es un activo; tampoco lo son el dinero ni tu casa. Los ahorros que los trabajadores depositan en sus planes de jubilación son sólo una fuente de efectivo para los capitalistas de verdad. Cuando los mercados colapsan, como siempre sucede, los trabajadores son quienes salen perdiendo mientras los capitalistas ganan.

Recuerda que en la teoría marxista, el proletariado forma parte de la sociedad capitalista y no tiene ningún control sobre los medios de producción. En la nueva economía, en la que el dinero ya no es dinero, la clase trabajadora se esfuerza para nada porque jamás llegará a poseer activos.

Siendo el empleador, a veces tengo la oportunidad de entrevistar a gente que está buscando trabajo. Por desgracia casi todo mundo se enfoca en el salario y las prestaciones. “¿Cuánto me va a pagar? ¿Cuáles son las prestaciones? ¿Cuántas horas se trabaja aquí? ¿En cuánto tiempo me pueden ascender?”

Nunca me han preguntado: “¿Cuál es el objetivo de la compañía? ¿Qué tipo de problemas resuelve esta empresa? ¿Qué puedo aprender laborando aquí?”

En lugar de formular preguntas con responsabilidad social, siempre les interesa más el dinero y las condiciones de trabajo. Ésa es la estructura mental del proletariado.

Este tipo de programación mental para la clase trabajadora empieza desde que los padres dicen a los hijos: “Debes ir a la escuela para conseguir un empleo bien remunerado”, o “Estudia y conviértete en médico, abogado o diseñador de páginas web porque si cuentas con una profesión siempre tendrás algo que te amortigüe”.

Recuerda la regla #1 de padre rico: Los ricos no trabajan por dinero.

La programación proletaria se inicia en el hogar. Los padres de la clase media desean que sus hijos se conviertan en gente bien preparada de la clase trabajadora que, al final del día, siempre termina trabajando para los millonarios.

Cuando un niño entra a la escuela, los maestros (que también pertenecen a la clase proletaria del capitalismo, la cual no tiene control sobre los medios de producción) le dan seguimiento a la programación: “Si haces lo que te digo y sacas buenas calificaciones, le vas a ganar a tus compañeros ese empleo bien remunerado”.

En cuanto el niño entra a la universidad y deja atrás a sus compañeros menos competentes, los profesores continúan impartiendo el dogma de la clase media: “Si obtienes una maestría o un doctorado, tu currículum lucirá aún mejor. Entre más logros académicos acumules, mayores serán tus oportunidades de obtener ese empleo tan codiciado”.

Pavlov hacía que sus perros salivaran al tocar una campana. Nuestro sistema educativo toca la campana escolar que repica con la promesa de un empleo bien pagado. Lo único que se debe decir es “empleo bien remunerado” para que la gente se empiece a formar.

Si alguien “gana”, es decir, si deja rezagados a los candidatos menos competentes y obtiene el empleo, para colmo, estará feliz de que le cobren impuestos directamente de su cheque de nómina para que el gobierno se lleve su tajada antes de que le entreguen el cheque.

Luego, cuando el gobierno se aseguró de recibir su porción, el nuevo empleado acepta entregarle otra a la compañía de fondos mutualistas para invertir en su retiro, lo cual significa que, quienes cobran en segundo lugar, son los ricos.

En Estados Unidos si un empleado se niega a invertir en un plan de retiro armado con fondos mutualistas y respaldado por una compañía, el empleador no paga la parte proporcional correspondiente. En otras palabras, “Si no le pagas a los banqueros de Wall Street, nosotros tampoco tenemos que pagarte a ti”.

Hay muchos empleados ingenuos que creen que la contribución proporcional proviene de su empleador, no se dan cuenta de que se hace asimismo con dinero de ellos, para empezar. Si el empleado se niega a invertir a través de un plan de nómina, entonces sí estará ahorrando dinero.

Así de grande es la influencia que tiene Wall Street sobre nuestro gobierno y las leyes laborales respaldadas por los sindicatos. Hablando de corrupción... En cuanto el nuevo trabajador tiene el empleo asegurado, comienza a ahorrar un poco de dinero para comprar la casa de sus sueños porque sabe que “su casa es un activo y la mayor inversión de su vida”.

Muy pocos se dan cuenta de que los verdaderos activos son la hipoteca y el propietario que la paga.

Ahora, el nuevo miembro de la clase trabajadora transfiere su dinero a los bolsillos de la burguesía a través de los agentes de la

clase capitalista: banqueros, agentes inmobiliarios, corredores de bolsa, planificadores financieros y políticos.

Por otra parte, la burguesía se separa del mundo de la clase trabajadora gracias al sistema educativo. Dicho de otra forma, el sistema se utiliza como agente principal de los mal llamados “ricos avariciosos” a quienes detestan los representantes del sector educativo.

Por esa razón no existe educación financiera legítima en las escuelas.

HUYE DE LA PLANTACIÓN

Mi padre pobre se hizo maestro porque era un producto del sistema de plantaciones de Hawái. Su padre, mi abuelo, llegó en un barco de Japón para trabajar en los campos de piña y caña de azúcar. Luego se casó con mi abuela, cuya familia había llegado una generación antes, en el siglo XIX. Los padres de mi abuela seguían trabajando en la plantación cuando ella se casó con mi abuelo.

Él, en realidad, no quería nada con la plantación, así que, en cuanto se bajó del barco, abrió un negocio de fotografía. Claro, era empresario.

Mi abuelo tuvo mucho éxito porque, mientras la mayoría de los inmigrantes trabajaban por un dólar al día y residían en una vivienda de la plantación, él logró adquirir una casa y un auto. No pasó mucho tiempo antes de que comenzara a invertir en la bolsa de valores y a comprar una propiedad frente a las playas de Maui, la isla donde vivió la familia de mi padre.

La bolsa de valores se desplomó en 1929 y con eso dio inicio la Gran Depresión. El negocio de mi abuelo se vino abajo y poco después perdió casa, auto y propiedad en la playa.

Mi padre tenía diez años cuando comenzó la depresión, por lo que esa época afectó en gran medida su visión de la vida. A él le parecía que los japoneses y los otros inmigrantes que trabajaban en las plantaciones de los ricos eran como esclavos. Y también veía a su padre, un hombre que, a pesar de que había logrado escapar

de la plantación, ahora estaba abatido por la caída de la bolsa y la depresión económica.

Para él, la única manera segura de huir del esquema de plantaciones era mediante la educación. En lugar de ir a la escuela de Medicina, decidió hacerse maestro porque tenía la creencia de que una buena educación ofrecería a los hijos de inmigrantes la posibilidad de escapar de la vida que conocían. Mi padre veía a la educación como un salida de la esclavitud que ejercían los ricos; un pasaje para huir del cautiverio.

Después de decidirlo así, dedicó su vida a la educación. Se graduó en la Universidad de Hawái y poco después lo ascendieron a director de una escuela. Era el director más joven en aquella época. Tenía un empleo de tiempo completo y continuó estudiando hasta que obtuvo más títulos académicos. Luego lo eligieron para participar en programas avanzados de las Universidades de Stanford, Northwestern y Chicago. Mi padre trabajó y se esforzó mucho para subir en el escalafón de la educación pública. Finalmente obtuvo el cargo de superintendente de educación del estado de Hawái.

Mi padre nos decía con frecuencia: “Los ricos trajeron a los inmigrantes a Hawái para que trabajaran para ellos. En cuanto llegaron los trabajadores, los pusieron a vivir en las casas de la plantación y les dieron una cuenta de cargo en la tienda de la compañía.

“Cuando llegó el día de paga, los inmigrantes descubrieron que les habían deducido de su cheque la renta de la casa y los cargos efectuados en la tienda. A finales de mes, los trabajadores no tenían prácticamente nada. Algunos incluso debían dinero porque habían hecho compras en la tienda por una cantidad mayor a la que recibían de sueldo. Muchos inmigrantes jamás obtuvieron un centavo. Trabajaban gratis.”

Luego terminaba su relato diciéndonos: “Por eso ustedes deben estudiar con ahínco: para obtener un empleo fuera de la plantación.”

La familia inmediata de mi padre también valoraba mucho la educación. La mayoría de mis parientes tenía títulos académicos importantes;

muchos habían estudiado una maestría y algunos otros hasta doctorado. Yo soy uno de los únicos que no realizó estudios de posgrado.

Irónicamente, muchos de esos familiares trabajan para la plantación más grande que existe: el gobierno. Algunos de sus hijos con mayor preparación trabajan para plantaciones modernas como Coca-Cola, United Airlines, Banco of America e IBM.

Como verás, aunque estudiaron mucho, prácticamente ningún miembro de mi familia logró huir de la plantación.

LA PRODUCCIÓN DEL PROLETARIADO

Karl Marx definió al proletariado como una clase de la sociedad capitalista que no posee medios de producción. Lo único que los proletarios pueden vender es su mano de obra a cambio de un salario.

Esto ocasiona nuestro sistema educativo. Las escuelas producen al proletariado, es decir, no le enseñan a la gente a ser capitalista.

En la actualidad, la clase trabajadora desea empleos bien remunerados, pero los verdaderos capitalistas están mudando la producción de sus negocios, y por lo tanto la operación completa, a países en donde la mano de obra es más económica. Es el punto neurálgico de la crisis porque, ¿cómo puede recuperarse la economía si los empleos son escasos y los salarios bajos?

Debido a la carencia de educación financiera, hasta los trabajadores más preparados en el aspecto académico pierden lo que tienen porque el sistema bancario desangra su riqueza, el sistema de inversiones exprime sus ahorros para el retiro, y el fisco y la inflación desangran las ganancias de su trabajo. Y si acaso poseen acciones de una compañía, se trata de acciones ordinarias, o sea, acciones comunes para el hombre común.

Como podrás ver, el sistema de plantación sigue vivo a pesar de que estamos en la Era de la Información.

EL SISTEMA DE PLANTACIÓN

Es 2011 y los niños siguen yendo a la escuela; pero ahí no les enseñan nada acerca del dinero.

Es 2011 y los jóvenes salen de la escuela buscando un empleo, ansiosos por casarse, comprar una casa y comenzar una familia.

Es 2011 y la deuda pública está fuera de control; los remates inmobiliarios están dejando sin casa a millones de propietarios.

Es 2011 y, a través de los impuestos, nos roban nuestra riqueza para pagar la deuda que los ricos terminan aprovechando.

Es 2011 y los jóvenes que llegan a encontrar empleo aceptan de buena cara que les deduzcan dinero de sus cheques de nómina antes de que siquiera se los entreguen.

Es 2011 y los jóvenes aceptan felices que les roben dinero de su cheque porque tienen la ilusión de que están ahorrando para su retiro.

Es 2011 y se está aprobando la legislación para que, cuando mueras, el gobierno pueda despojarte de un porcentaje aún mayor de tu riqueza.

Todo lo anterior es el resultado de apoyar un sistema educativo dirigido por gente de E y A que entrena a los jóvenes para que pertenezcan a esos mismos cuadrantes. También es el resultado de que nuestros líderes políticos sean de E y A y dirijan un sistema capitalista que en realidad controla la gente de D e I.

Esto es lo que sucede cuando los E y los A no pueden distinguir la diferencia entre pasivos y activos; por lo tanto, se pasan la vida trabajando para conseguir los primeros, creyendo que son los segundos. Estas personas van a la escuela para encontrar un empleo pero no saben que el empleo no es un activo. Trabajan para conseguir dinero, pero no saben que el dinero ya tampoco es dinero real. Luego se compran una casa sin saber que esa propiedad, no es un activo. Ahorran para su jubilación, pero no saben que las acciones y los fondos mutualistas no son verdaderos activos; y cuando sus empleos son enviados a países con mano de obra más económica, su solución es volver a estudiar, que los entrenen para conseguir un nuevo trabajo.

Por supuesto, también les recomiendan a sus hijos que hagan lo mismo.

PROPOSICIÓN

Si en verdad deseamos que termine esta crisis financiera, entonces debe cambiar el sistema educativo.

Debido a que el sindicato de maestros tiene a la educación absolutamente sometida, en lugar de cambiar el viejo sistema sería más fácil comenzar un nuevo sistema que opere de manera simultánea al anterior.

Mi propuesta es que comencemos un nuevo sistema educativo en el que se enseñe a los jóvenes a ser capitalistas. Los padres que quieren que sus hijos sean empresarios en lugar de empleados, podrían elegir enviarlos al sistema educativo para capitalistas.

También podemos crear una academia especial, equivalente de West Point para el ejército, Annapolis para la marina, la Academia especial para la fuerza aérea, New London para la guardia costera y Kings Point para la marina mercante. En ella se recibiría a los mejores y más inteligentes estudiantes del sistema educativo capitalista. Pero en lugar de tener un enfoque militar, en la academia se transmitiría el espíritu empresarial. Se llamaría Academia para empresarios.

Como sólo los empresarios pueden crear fuentes de trabajo reales, esta academia ayudaría a resolver el creciente problema del desempleo.

Para enseñar en la nueva academia, los instructores deberían ser empresarios de verdad, preparados para enseñar bien y dispuestos a hacerlo de manera gratuita. Si en verdad son empresarios, tendrían tiempo suficiente y no necesitarían el dinero.

En este ambiente de libre empresa genuina, surgirían otras nuevas completas cuya base sería la tecnología más innovadora. Los inversionistas estarían más que dispuestos a arriesgar su capital en proyectos que estuvieran desarrollados con inteligencia.

Asimismo, muchos de nuestros problemas más urgentes como calentamiento global, contaminación, deforestación y hambruna, también podrían resolverse en el nuevo ambiente de trabajo. En lugar de utilizar los fondos del gobierno para hacerlo, los empresarios encontrarían la manera de que esos desafíos se convirtieran

en ganancias, porque eso es lo que hacen los verdaderos empresarios de cualquier forma.

En la actualidad existen escuelas de derecho para abogados y de medicina para médicos. ¿Por qué no iniciar un sistema escolar que estuviera dedicado al espíritu y técnicas empresariales, y al capitalismo?

En lugar de que los estudiantes salieran de la escuela buscando un empleo bien remunerado, se enfocarían en encontrar oportunidades para *crear* ese tipo de empleos. En lugar de que salieran con el deseo de ganar más a cambio de menos trabajo, encontrarían la manera de producir más para ganar mejor. La búsqueda de un empleo seguro o de un oficio permanente, sería remplazada por la misión de crear fuentes sostenibles de ingreso, y en lugar de salir de la escuela creyendo que la gente que tiene dinero es codiciosa, los estudiantes querrían acabar pronto para volverse ricos y generosos.

ROI. Retorno o reembolso extremo sobre inversión

La mayoría de los planificadores financieros, agentes de seguros, corredores de bolsa y algunos corredores inmobiliarios, te dirán que puedes esperar recibir entre 8 y 12 por ciento de ROI (retornos sobre inversión) al año. Sin embargo, ese pronóstico de ventas está hecho mirando al pasado, no al futuro.

A los años de 2000 a 2010 se les ha denominado “La década perdida”. El ROI de millones de inversionistas novatos de la bolsa de valores ha sido de 2 por ciento para algunos, e incluso de 0 por ciento si se toma en cuenta la inflación.

En el ámbito de bienes raíces, millones de personas lo perdieron todo. En algunos casos mucho más, ya que terminaron bajo una montaña de deudas al tratar de salvar una propiedad que de todas maneras nunca fue de ellos. Algunos inversionistas profesionales también sufrieron pérdidas totales.

Sin embargo, para algunos profesionales de la bolsa de valores y del ámbito inmobiliario, “La década perdida” fue “la mejor década de sus vidas”.

Una de las ventajas extremas de la educación financiera es la posibilidad de obtener un ROI de tu dinero con un riesgo mucho menor y, en muchos casos (con la ayuda de un contador), pagando cero impuestos.

Por ejemplo, en este libro ya viste cómo, con educación financiera, los ricos ganan un reembolso o retorno mínimo en efectivo de 28 por ciento en el primer año, garantizado por el gobierno de Estados Unidos.

Significa que si pones 100000 dólares en una inversión, el gobierno te devolverá 28000 en efectivo. Este dinero lo puedes usar o invertir en lo que tú desees. Yo por lo general invierto mis ahorros fiscales.

Además de eso, si tienes éxito, la inversión te puede pagar dividendos cada mes, o sea, ingresos por los que se pagan muy bajas tasas de interés.

Actualmente, cuando alguien me habla y me ofrece una inversión, si no me garantiza 28 por ciento de ROI en el primer año y en efectivo, siempre rechazo la propuesta. ¿Por qué habría de arriesgar mi dinero si puedo obtener reembolsos garantizados por el gobierno?

El retorno o reembolso más bajo que consideraría sería de 28 por ciento. En muchas de mis inversiones, incluso 100 o 250 por ciento no es suficiente. Yo quiero reembolsos infinitos, extremos.

Recuerda que reembolso infinito significa que recupero toda mi inversión. Por ejemplo, si invierto 100000 dólares, quiero que esos 100000 dólares vuelvan a mi bolsillo en tres años o menos. Además, también quiero conservar el activo, tener un flujo de efectivo mensual y, no sólo eso: también quiero que el ingreso y el retorno de los 100000 dólares sean libres de impuestos.

La cantidad de dólares no es relevante. Puede tratarse de una inversión de 10000 o de 10 millones. La diferencia depende de la educación financiera.

En términos sencillos, un retorno o reembolso infinito es una manera de imprimir tu propio dinero. Cada mes puedes recibir

un cheque a cambio de nada. Es dinero gratis, como en el Banco de la Reserva Federal.

Hace varios años la banda de rock Dire Straits tuvo mucho éxito con la canción “Money for Nothing, Chicks for Free” (*Dinero a cambio de nada. Las chicas son gratis*). Pues bien, yo no puedo garantizar que habrá chicas, pero dinero a cambio de nada, estoy seguro de que sí habrá. Si tienes una educación financiera sólida e inviertes con gente sagaz y honesta que trabaja dentro del marco legal y tiene educación financiera, podrás ganar dinero a cambio de nada.

El dinero a cambio de nada es el ROI que recibes por haber invertido en tu educación financiera. Por otra parte, aunque nunca hay garantías en el ámbito del dinero, ten por seguro que una educación financiera legítima te puede asegurar el acceso a los reembolsos más altos posibles, a inversiones con el riesgo más bajo y a las tasas fiscales más bajas, incluso de cero en algunos casos. Siempre y cuando inviertas en tu educación financiera en primer lugar.

SUENA DEMASIADO BUENO PARA SER VERDAD

Puedes estar seguro de que la mayoría de los planificadores financieros, corredores de bolsa y de bienes raíces, y agentes de seguros, te dirá: “Si suena demasiado bueno para ser verdad, entonces lo más probable es que sea un fraude”.

Quienes venden inversiones sienten que deben desalentar a la gente que desea involucrarse en proyectos que aseguran ser mejores que los de ellos. Por eso es que siempre te van a decir “lo que los demás ofrecen es riesgoso.”

Y claro, suena demasiado bueno para ser verdad, pero sólo para gente sin educación financiera.

INVERSIÓN PARA PRINCIPIANTES

Me causa mucha gracia que la gente piense que ahorrar dinero o entregárselo a un asesor financiero para que lo invierta en fondos mutualistas, son decisiones inteligentes.

Un entrenador de animales puede aleccionar a un mono para que ahorre dinero y lo invierta en fondos mutualistas porque es muy sencillo: el mono deja el dinero en el banco y el entrenador le da un plátano. Es un mono listo. Resulta todavía más sencillo entrenarlo para que invierta en fondos mutualistas porque sólo debe permitir que le descuenten de nómina la inversión junto con los impuestos y el dinero para el fondo de retiro, dinero que jamás llegará a ver el pequeño mono.

Tal vez ya comprendiste que, si no se cuenta con educación financiera, realmente no hay gran diferencia entre un mono y la gente que está aleccionada para seguir consejos tradicionales.

En nuestros días hay muchos humanos que no tienen dinero y, sin embargo, continúan depositando lo poco que ganan en el banco y permitiendo que les descuenten los fondos para el retiro de su cheque de nómina antes de verlo.

Te reitero que para ahorrar dinero no se requiere educación financiera. En la actualidad resulta una estupidez ahorrar porque los bancos centrales imprimen billones de dólares. Ahorrar dinero es como invertir en “Picassos originales” que estás viendo salir de una imprenta. Me refiero a que se trata de una réplica, de algo que no es legítimo.

La mejor manera de ganarle a los bancos centrales es imprimir tu propio *dinero real*. Algo que yo llevo años haciendo de manera legal, honesta, moral y, además, con la bendición del gobierno.

Tú también puedes hacerlo, pero primero debes invertir en tu educación financiera porque representa la ventaja del ganador para obtener ROI infinito.

En resumen, como mi padre rico solía decir: “Tu cerebro es tu mayor activo, pero también puede convertirse en el mayor pasivo”.

Escribí este libro para darte la ventaja del ganador que consiste en convertir a tu cerebro en tu mayor activo.

Si no logras hacerlo, no te preocupes, puedes seguir siendo un mono. Como ya sabes, los monos no diferencian entre los plátanos y el mundo real: para ellos todo es la misma cosa.

Epílogo

“Detestaba la escuela,
pero me encanta aprender”

EL PROPÓSITO DE LA EDUCACIÓN

El verdadero propósito de la educación es brindarle a una persona la capacidad de convertir la información en una entidad con significado, en conocimiento. El problema es que en la Era de la Información, aunque hay una avalancha de información, hace falta educación financiera.

Si la gente carece de educación financiera, vive su vida como si fuera un perro de Pavlov, entrenada para hacer lo que le ordenan. En cuanto los jóvenes abandonan la escuela comienzan a buscar un empleo y a entregarle su dinero al gobierno, a los banqueros y a la gente de Wall Street.

¿QUÉ PUEDO HACER?

Hace algunos días visité la tienda de alimentos naturistas de mi vecindario. El empleado que trabaja ahí es una fuente de conocimiento. Tiene una maestría en agricultura y experiencia de cam-

po en esa área. Por desgracia, debido a una sequía de tres años y a la carga de impuestos atrasados, perdió la granja de su familia. Luego encontró un empleo en esa tienda de alimentos naturistas especializada en cosechas orgánicas. Durante 20 años ha trabajado con ahínco administrándola.

Mientras me estaba cobrando, me preguntó:

—¿Usted sabía que el Banco de la Reserva Federal no es una entidad del gobierno?

—Sí —le contesté asintiendo con la cabeza.

—¿Y sabía que la Fed y el Departamento del Tesoro de Estados Unidos están imprimiendo billones de dólares de la nada? Volví a asentir.

—¿Ya notó que el precio de los alimentos va en aumento aunque el gobierno asegura que no hay inflación.

—Sí —respondí—, ya vi que los precios se están elevando.

—¿Entonces, cómo puede decir el gobierno que no hay inflación?

—Yo mismo ya me he preguntado eso antes.

Mientras colocaba los alimentos en bolsas, me dijo,

—¿Le puedo hacer una pregunta?

—Por supuesto.

—¿Estamos en problemas?

—Algunas personas lo están —le contesté.

—Yo no tengo nada —me dijo—, sólo unos cuantos dólares ahorrados. Toda la vida he rentado porque mis antecedentes de crédito son muy malos. Además, mi plan de jubilación se echó a perder con la caída de la bolsa, así que retiré mi capital antes de lo estipulado y me penalizaron por ello.

Sacudí la cabeza en silencio.

—¿Qué puedo hacer? ¿Es demasiado tarde para comenzar de nuevo? ¿Estoy demasiado viejo?

—¿Qué edad tiene?

—Cincuenta y dos años.

—Tiene usted tiempo suficiente. El coronel Sanders comenzó Kentucky Fried Chicken a los sesenta y seis.

—¿Tuvo que empezar de cero a esa edad?

—Sí, porque quebró cuando construyeron una nueva autopista junto a la única tienda de pollo frito que tenía. Cuando vio a cuánto ascendía su cheque de Seguridad Social, supo que estaba en aprietos. Así que empacó sus cosas y comenzó a ofrecer los derechos de su receta secreta a varios restaurantes en todo Estados Unidos. Lo rechazaron más de mil veces antes de encontrar a alguien que finalmente decidió comprarlos. Eso le permitió comenzar su operación de franquicias. Hoy en día hay Kentucky Fried Chicken en todo el mundo; el coronel volvió rica a mucha gente.

—El de los alimentos orgánicos es un negocio en ciernes. ¿Usted cree que yo podría hacer lo mismo?

—Podría.

—¿Cree que deba volver a la universidad?

—La educación es importante —le señalé—, pero creo que tal vez debería buscar la enseñanza de otro tipo de escuelas.



Los tiempos están cambiando

Desde que se publicó *Padre rico, padre pobre* en 1971, ha habido muchos cambios en la economía y en el panorama de las inversiones. Con la afirmación “Tu casa no es un activo”, Robert T. Kiyosaki desafió los conceptos tradicionales hace 14 años y sus enérgicas opiniones recibieron una crítica furiosa.

En 2002, *La profecía de padre rico* nos sugirió prepararnos para una inminente caída de los mercados financieros. En 2006 Robert unió esfuerzos con Donald Trump para escribir *Queremos que seas rico*, libro inspirado por la angustia que provocaba la desaparición de la clase media de Estados Unidos.

Robert continúa abogando con pasión por la importancia y el poder de la educación financiera. En la actualidad, tras el fiasco de la crisis *subprime*, de los récords rotos en remates inmobiliarios y de un desastre económico global, sus palabras ya no solamente tienen un tono profético sino iluminador. Muchos escépticos ahora son creyentes.

Cuando Robert estaba preparando la reimpresión del libro *El cuadrante del flujo de dinero de padre rico*, en 2011, se dio cuenta de dos cosas: que su mensaje y sus enseñanzas habían soportado el paso del tiempo y que el panorama de las inversiones —el ámbito en que operan los inversionistas—, había cambiado de forma radical. Dichos cambios han afectado a la gente del cuadrante I y lo seguirán haciendo. Por eso Robert tomó la decisión de actualizar una importante sección del libro *El cuadrante del flujo de dinero* dirigida específicamente a los inversionistas.

La siguiente sección especial de *La ventaja del ganador* es un obsequio de Robert. Se trata de una muestra de un capítulo nuevo del libro *El cuadrante del flujo de dinero de padre rico*: “Los cinco niveles de los inversionistas”.

Sección especial

Los cinco niveles de los inversionistas

A menudo mi padre pobre decía: “Invertir es riesgoso” y, con esa misma frecuencia, mi padre rico aseguraba: “Carecer de educación financiera es riesgoso”.

En nuestros días casi todo mundo sabe que debería invertir. El problema es que, como mi padre pobre, cree que es riesgoso; claro que lo es, pero sólo si careces de educación financiera, experiencia y guía.

Es importante aprender a invertir porque es la clave de la libertad financiera. A las personas que no invierten o lo hacen de forma descuidada, les suceden cinco cosas:

1. Trabajan duro toda su vida.
2. Se preocupan por dinero toda su vida.
3. Dependen económicamente de otros: de su familia, una empresa de pensiones o del gobierno.
4. El dinero define el límite de su existencia.
5. Nunca sabrán lo que es la verdadera libertad financiera.

Mi padre rico solía decir: “Nunca sabrás lo que es la verdadera libertad hasta que seas libre económicamente”. Con eso daba a entender que aprender a invertir es más importante que aprender una profesión porque, según él, “cuando aprendes una profesión, cuando te haces médico, por ejemplo, en realidad estás aprendiendo a trabajar para el dinero. Aprender a invertir significa hacer que el dinero trabaje para ti. En el momento en que logres eso, tendrás tu boleto a la libertad”. También decía: “Entre más dinero tengas trabajando para ti, menos pagarás en impuestos. Pero sólo si eres un inversionista genuino”.

APRENDER A INVERTIR

Mi padre rico me empezó a preparar para el cuadrante I cuando tenía nueve años. Para hacerlo usó el juego de *Monopolio* o *Turismo*, su herramienta didáctica. Él solía repetir una y otra vez: “En el *Monopolio* se encuentra una de las grandes fórmulas de la riqueza. Siempre recuerda: cuatro casas verdes son igual a un hotel rojo”.

El juego se basa en el flujo de dinero o efectivo. Por ejemplo, si tuvieras una casa verde en una de tus propiedades, y gracias a eso recibieras 10 dólares, sería flujo de efectivo mensual. Dos casas generan 20 dólares; tres casas, 30; y el hotel rojo, 50 dólares. Más casas verdes y hoteles rojos significan más flujo de efectivo, menos trabajo, menos impuestos y más libertad.

Es un juego sencillo pero conlleva una lección importante.

Mi padre rico jugaba *Monopolio* en la vida real. A veces nos llevaba a su hijo y a mí a visitar las casas verdes que poseía, que algún día se convertirían en un gran hotel rojo junto a la playa de Waikikí.

A medida que crecí y vi a mi padre rico jugar *Monopolio* en la vida real, aprendí muchas lecciones importantes acerca de las inversiones. Éstas son algunas de ellas:

- Invertir no es riesgoso.
- Invertir es divertido.
- Invertir te puede hacer muy, muy próspero.

- Lo más importante: invertir te puede liberar de la angustia de ganarte la vida y preocuparte por el dinero.

En otras palabras, si fueras perspicaz podrías construir un ducto de flujo de efectivo que te proveyera toda la vida, en los buenos tiempos y en los malos, durante las épocas de auge y en las caídas de los mercados. Tu flujo de efectivo se incrementaría de manera automática con la inflación y, al mismo tiempo, te permitiría pagar menos impuestos.

Pero atención, no estoy diciendo que los bienes raíces sean la única manera de invertir; sólo usé el juego de *Monopolio* a manera de ejemplo sobre cómo se puede volver uno rico. También es posible obtener ingresos de las acciones a través de dividendos; de bonos a través del interés; o en forma de regalías por la producción y creación de petróleo, libros y patentes.

Dicho de otra forma, existen muchos caminos para llegar a la libertad financiera.

“EXPERTOS” FINANCIEROS

Por desgracia, debido a la falta de educación financiera en las escuelas, la mayoría de la gente entrega ciegamente su dinero a personas que considera expertos financieros: banqueros, planificadores, agentes y corredores. Es una pena, pero la mayoría de los mencionados “expertos” no son inversionistas del cuadrante I; en realidad son empleados del cuadrante E que trabajan para obtener un cheque de nómina, tarifas y comisiones. Gran parte de los “expertos” no puede darse el lujo de dejar de trabajar por el simple hecho de que no tienen inversiones produciendo ingresos a su favor.

Warren Buffett solía decir: “Wall Street es el único lugar al que la gente llega en un Rolls Royce para pedir asesoría a gente que llegó ahí en metro”.

Si se carece de educación financiera sólida, no se puede saber si un asesor es un vendedor o un estafador, un tonto o un genio. Recuerda que todos los estafadores parecen ser muy agradables

porque, si no fuera así, si no te dijeran lo que quieres escuchar, no les prestarías atención.

No tiene nada de malo ser vendedor porque todos tenemos algo que vender. Sin embargo, Warren Buffet, dice: “Nunca preguntes a un vendedor de seguros si necesitas un seguro”. Cuando se trata de dinero, verás que hay muchas personas lo suficientemente desesperadas para decirte y venderte cualquier cosa y despojarte de tu dinero.

Lo más curioso es que la gran mayoría de los inversionistas nunca conoce a la persona que los despoja. En el caso de prácticamente todo Occidente, a los empleados les deducen dinero de manera automática de su cheque de nómina de la misma manera en que el fisco cobra impuestos. Muchos trabajadores en Estados Unidos tan sólo permiten que sus empleadores les quiten dinero y lo inviertan de forma directa en el plan de retiro 401 (k), el cual representa tal vez la peor manera de invertir para jubilarse. Los planes pensionarios de retiro tienen diferentes nombres dependiendo del país. En Australia se llaman planes de Superanualidad; en Japón también son 401 (k) y en Canadá les llaman RRSP.

Dije que el 401 (k) es tal vez la peor manera de invertir por las siguientes razones:

1. **La revista *Time* me apoya.** En los años recientes ha presentado una serie de artículos que cuestionan la noción de poner en riesgo el dinero para el retiro de tanta gente. *Time* ha predicho que millones de personas no tendrán dinero suficiente para retirarse a pesar de haber pasado la vida entregándole su dinero a desconocidos. Un plan 401 (k) típico, se queda con 80 por ciento de las ganancias, y el inversionista, si tiene suerte, podría recibir 20 por ciento, aunque pone 100 por ciento del capital y conlleva 100 por ciento del riesgo. El plan 401 (k) pone 0 por ciento de capital y tiene un riesgo de 0 por ciento. El fondo hace dinero aun cuando tú salgas perdiendo.

2. Con el 401 (k) los impuestos están en tu contra. Las ganancias de capital a largo plazo tienen una tasa fiscal más baja que otras; es de cerca de 15 por ciento. Pero el plan 401 (k) considera cualquier ganancia como ingreso ordinario, y claro, sobre el ingreso ordinario se aplican las tasas más altas, llegan a ser de 35 por ciento. Además, si quieres sacar el dinero antes, deberás pagar una multa fiscal adicional de 10 por ciento.

3. Si la bolsa de valores sufre una caída, no tienes ningún seguro aplicable. Para conducir un auto es necesario que estés asegurado en caso de sufrir una colisión. Cuando yo invierto en bienes raíces, también adquiero seguros contra daños para protegerme en caso de incendio u otros siniestros. Sin embargo, quien invierte en el 401 (k) no tiene ningún seguro aplicable que cubra las pérdidas por las caídas de la bolsa.

4. El 401 (k) es para gente que planea ser pobre cuando se jubile. Por eso los planificadores financieros dicen con frecuencia: “Cuando te retires pagarás menos impuestos”. Lo dicen porque asumen que tus ingresos tendrán una tasa menor cuando te retires. Pero si eres rico cuando te retires y tienes un 401 (k), podrías terminar pagando impuestos mucho más altos. Los inversionistas sagaces siempre estudian el tema fiscal antes de invertir.

5. Los ingresos de un plan 401 (k) se retiran con las tasas fiscales asignadas a ingreso ordinario o ganado, el ingreso por el que más impuestos se pagan entre las tres categorías:

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

La triste verdad acerca de la mayoría de los asesores financieros y administradores de fondos de pensión, es que no se trata de inversionistas legítimos. En realidad son empleados del cuadrante E.

Una de las razones por las que tantas pensiones gubernamentales y sindicales están en problemas, es porque estos empleados no se prepararon para ser inversionistas y no cuentan con experiencia financiera en la vida real.

Para colmo, los “expertos” financieros recomiendan a los inversionistas novatos “invertir a largo plazo en un portafolio bien diversificado de acciones, bonos y fondos mutualistas”.

¿Por qué te recomiendan hacerlo estos “expertos” empleados del cuadrante E o vendedores de A disfrazados de inversionistas? Porque les pagan por ello. Y lo peor es que no les pagan dependiendo de la cantidad de dinero que logren producir para ti, sino de la cantidad que les entregues a largo plazo. Entre más tiempo tengan ellos tu dinero estacionado, mayor será su ingreso.

La verdad es que los inversionistas reales no estacionan dinero, lo mueven. Se trata de una estrategia conocida como “la velocidad del dinero”. El de un inversionista genuino siempre está en movimiento para adquirir nuevos activos, y luego, para seguir adquiriendo activos. Los únicos que estacionan el dinero son los novatos.

No quiero decir con esto que los planes 401 (k) sean malos, aunque claro, jamás tendría uno. A mí sólo me parece que son demasiado caros, riesgosos, ineficientes en el aspecto fiscal, e injustos para el inversionista.

Francamente creo que hay mejores maneras de invertir, pero requieren de educación financiera.

¿CUÁL ES LA MEJOR INVERSIÓN?

El inversionista promedio desconoce la diferencia entre invertir para obtener flujo de efectivo e invertir para obtener ganancias de capital. Lo peor es que casi todo mundo invierte por ganancias de capital y se queda rezando y esperando que suba el precio de sus acciones o de su casa. En general, siempre que el flujo de efectivo que ingresa sea mayor que el que sale, estamos hablando de una buena inversión.

Ten en mente que lo que hace que una persona prospere o se quede en la pobreza no es el tipo de activo. Por ejemplo, cuando alguien pregunta: “¿Los bienes raíces son buena inversión?” yo contesto: “No lo sé. ¿eres buen inversionista?” Y cuando la pregunta es: “¿Las acciones son una buena inversión?”, mi respuesta es la misma: “No lo sé. ¿eres buen inversionista?”

Mi punto es que lo importante no es el tipo de activo. El éxito o el fracaso, la riqueza o la pobreza, dependen totalmente de la sagacidad del inversionista. Un inversionista inteligente puede hacer millones de dólares en la bolsa de valores y un novato podría perder la misma cantidad.

Lo que es una verdadera tragedia es que mucha gente no cree que invertir sea importante y por eso tiene la idea de que es una actividad peligrosa; al final, le entrega su dinero a “expertos” que no son inversionistas sino vendedores, y ganan independientemente de lo bien o mal que le vaya al inversionista. En el cuadrante I hay cinco niveles de inversionistas.

LOS CINCO NIVELES DE LOS INVERSIONISTAS

Nivel 1: El nivel de inteligencia financiera igual a cero

Es triste, pero en Estados Unidos, alguna vez el país más rico del mundo, 50 por ciento de la población está en el nivel más bajo del cuadrante I. En pocas palabras, es gente que no tiene nada que invertir.

En esta categoría también podemos encontrar gente que gana mucho dinero. El problema es que gasta más de lo que gana.

Tengo un amigo que se ve muy adinerado. Tiene un buen empleo como corredor de bienes raíces, una bella esposa y tres hijos en escuelas privadas. Vive en una hermosa casa en San Diego con vista al Océano Pacífico. Él y su esposa tienen costosos autos europeos. Cuando los hijos tuvieron edad suficiente, recibieron sus autos caros. Se veían ricos, pero lo único que tenían era deuda. Parecían muy adinerados pero eran más pobres que la mayoría de la gente de escasos recursos.

Ahora son indigentes. En la crisis del mercado inmobiliario, cayeron hasta el fondo porque no pudieron seguir pagando los intereses sobre todas las deudas que habían acumulado.

En realidad mi amigo había logrado hacer bastante dinero en la época en que éramos jóvenes, pero por desgracia, su bajo nivel de inteligencia financiera (cero), provocó que tiempo después, a largo plazo, su situación económica se desplomara hasta lo más bajo. De hecho ahora es lo que llamo un inversionista subcero.

Como le sucede a muchas personas, todo lo que adquiere pierde su valor o le cuesta dinero y en nada le ayuda a prosperar.

Nivel 2: El nivel de los ahorradores convertidos en perdedores

Mucha gente supone que ahorrar es muy buena idea. El problema es que en la actualidad el dinero ya no es dinero. Ahora la gente ahorra dólares falsificados, o sea, dinero que se produce a la velocidad de la luz.

En 1971 el presidente Nixon sacó al dólar del patrón oro y el dinero se convirtió en deuda. Los precios han subido desde ese año porque, sencillamente, Estados Unidos ahora tiene el poder de imprimir cualquier cantidad de dinero para pagar sus deudas.

En la actualidad los ahorradores son los mayores perdedores. Si se le compara con el oro, es posible ver que, de 1971 a la fecha, el dólar ha perdido 95 por ciento de su valor, y no nos tomará otros cuarenta años para que pierda el cinco por ciento restante.

Recuerda que en 1971 el dólar costaba 35 dólares la onza de oro. Ahora, cuarenta años después, la misma onza cuesta 1400 dólares. Eso significa una pérdida masiva de poder adquisitivo para el dólar. El problema se recrudece debido a que la deuda pública ha llegado hasta billones de dólares y el gobierno continúa imprimiendo billetes de juguete.

Tanto el Banco de la Reserva Federal como otros bancos centrales de todo el mundo continúan imprimiendo billones de dólares a toda velocidad, y mientras tanto, por cada dólar que se imprime,

los impuestos y la inflación se incrementan. A pesar de ello, hay una enorme cantidad de personas que sigue creyendo que ahorrar es buena idea. Solía serlo, cuando el dinero era dinero de verdad.

El mercado de bonos es el más grande del mundo. Pero “bono” es sinónimo de “ahorro”. Existen distintos tipos de bonos para distintos tipos de ahorradores: están los bonos del Tesoro de los Estados Unidos, los corporativos, los municipales y los de grado especulativo o bonos basura.

Durante años se tuvo la noción de que los bonos del gobierno de Estados Unidos y de los gobiernos municipales eran seguros; pero luego comenzó la crisis financiera de 2007. Como muchos ya lo saben, la crisis fue producto de los bonos hipotecarios como las MBS (garantías respaldadas con hipotecas), también conocidas como derivados. Millones de estos bonos hipotecarios estaban armados con créditos *subprime*, es decir, los créditos que habían sido otorgados a prestatarios de alto riesgo. Tal vez recordarás que algunos de estos prestatarios no tenían ingresos ni empleo, y a pesar de ello, empezaron a adquirir casas que nunca podrían pagar.

Los banqueros de Wall Street tomaron esos préstamos *subprime*, los empacaron en bonos, consiguieron como por arte de magia que alguien los calificara como *prime*, y luego los vendieron a instituciones, bancos, gobiernos e inversionistas independientes. Para mí, eso es fraude, pero así funciona el sistema bancario. Cuando los prestatarios *subprime* ya no pudieron pagar los intereses sobre sus hipotecas, estos bonos MBS comenzaron a estallar en todo el mundo.

Resulta interesante que haya sido Moody's, la agencia de Warren Buffett, la que emitiera la calificación AAA —la más alta para bonos— para las hipotecas *subprime*.

Hoy mucha gente atribuye la crisis a los grandes bancos como Goldman Sachs y J. P. Morgan. No obstante, si alguien debería ser culpado, es Warren Buffett. Él es un hombre inteligente y sabía bien lo que estaba haciendo. Moody's bendijo esa virulenta carne de perro con la calificación Grado A que sólo se otorga a la res de primera calidad y eso es un crimen.

El problema es que ahora los bonos *subprime* provocan una reacción en cadena en todo el mundo. Hoy en día, países como Irlanda y Grecia se encuentran en serios problemas porque no pueden pagar los intereses de sus bonos. En Estados Unidos, los gobiernos y las municipalidades están quebrando por la misma razón.

Estamos en 2011 y millones de personas jóvenes, jubilados, fondos de pensión, gobiernos y bancos están en problemas porque el mercado de valores ya hizo una demostración de lo peligrosos que pueden ser los bonos.

Para colmo, el crecimiento de la inflación ocasiona que los bonos sean una inversión aún más riesgosa, y por eso, la gente que sólo sabe ahorrar termina perdiendo. Por ejemplo, si un bono paga tres por ciento de interés y la inflación corre a cinco por ciento, el valor del bono de tres por ciento colapsa y destruye el valor del inversionista.

China podría ser el mayor perdedor de todos porque tiene un billón de dólares en bonos de Estados Unidos. Cada vez que nuestro gobierno devalúa el dólar por medio de la impresión de más dinero y la emisión de más bonos, el valor de la billonaria inversión que hizo China en Estados Unidos se desploma. Si China dejara de comprar bonos de nuestro gobierno, la economía mundial se paralizaría.

Asimismo, hay millones de jubilados que están en la misma situación que China. Las personas retiradas necesitaban un ingreso constante y creyeron que los bonos del gobierno eran una inversión segura. Pero ahora que los gobiernos grandes y pequeños están colapsando y la inflación se incrementa, los jubilados han descubierto que si ahorraron dinero en bonos, también perdieron.

Los bonos municipales son pagarés (IOU) emitidos por estados, ciudades, hospitales, escuelas y otras instituciones públicas. Una de las ventajas de los bonos municipales es que, en muchos casos, están libres de gravamen, aunque no libres de riesgo.

Millones de personas que invirtieron en bonos municipales descubren ahora que estos instrumentos son bastante riesgosos.

Sólo en Estados Unidos hay más de tres billones de dólares invertidos en bonos municipales y se estima que dos tercios de esos bonos están ahora en riesgo porque las instituciones emisoras quebraron. Si no se inyecta más dinero, el país entero podría imploriar desde el centro en cuanto los estados, ciudades, hospitales y escuelas fallen en sus pagos, de la misma forma que los prestatarios *subprime* dejaron de pagar sus hipotecas.

El mercado de bonos es el más grande del mundo; incluso mayor que el de valores y el de bienes raíces. Es así de extenso porque la mayoría de las personas son ahorradores, es decir, inversionistas de nivel 2. Por desgracia, después de que las reglas cambiaron en 1971, los ahorradores se convirtieron en los mayores perdedores a pesar de que muchos habían adquirido bonos.

Recuerda que los ahorradores, los tenedores de bonos y casi todo el que guarda dinero en un plan de retiro, estacionan su dinero, o sea, invierten a largo plazo. Los inversionistas profesionales, en cambio, lo mueven todo el tiempo. Los profesionales invierten en activos, recuperan su dinero sin vender el activo, y luego vuelven a mover el capital para adquirir más activos. Los ahorradores que dejan su dinero paralizado, son los mayores perdedores.

Nivel 3: El nivel de la gente demasiado ocupada

Es el nivel del inversionista demasiado ocupado para aprender acerca de inversiones. Muchas de estas personas son gente con una preparación académica sólida que, sencillamente, está demasiado ocupada haciéndose cargo de su carrera, su familia, las vacaciones y otros intereses. Toman la decisión de no involucrarse a fondo en los asuntos financieros y prefieren entregarle su dinero a alguien más para que lo maneje.

En este nivel está la mayoría de la gente que tiene planes 401 (k), IRA e incluso inversionistas muy adinerados que deciden darle su dinero a un “experto” y luego rezar con la esperanza de que, efectivamente, sea un “experto”.

Poco después de que estallara la crisis financiera en 2007, mucha gente influyente descubrió que su experto no era tan avezado después de todo y, peor aún, no era confiable.

En unos cuantos meses una riqueza de billones de dólares se vaporizó conforme los bienes raíces y los mercados de valores colapsaron. Sumidos en pánico, estos inversionistas llamaron a sus asesores de confianza y les imploraron que los salvaran.

Algunos adinerados inversionistas se dieron cuenta entonces de que sus asesores eran en realidad estafadores sumamente sofisticados capaces de diseñar elaborados esquemas Ponzi. Un esquema Ponzi es un esquema de inversión en el que a los inversionistas se les paga con las aportaciones de los inversionistas que recién ingresan. Por supuesto, el sistema funciona sólo mientras sigue habiendo nuevos inversionistas que puedan pagar a los que tienen mayor antigüedad. En Estados Unidos Bernie Madoff se hizo famoso porque “se hizo” de miles de millones de gente rica.

Los esquemas Ponzi pueden ser legales e ilegales. Por ejemplo, Seguridad Social es un esquema Ponzi legal al igual que el mercado de valores. En ambos casos el esquema funciona mientras sigue fluyendo dinero nuevo hacia el interior. Si deja de fluir, cualquier esquema, ya sea el de Madoff, el de Seguridad social o el de Wall Street, colapsa.

El problema del inversionista del nivel 3 que siempre está demasiado ocupado, es que no aprende ni siquiera cuando pierde dinero. La única experiencia que tiene es la del sinsabor de perder y termina culpando a su asesor, al mercado o al gobierno. Es difícil que una persona aprenda de sus errores si ni siquiera sabe qué errores cometió.

Nivel 4: El nivel de los inversionistas que asumen ser profesionales

Es el inversionista con la filosofía “hágalo usted mismo”. Si lo buscas en el cuadrante del flujo de efectivo, lo puedes encontrar trabajando como inversionista en A.

Muchos jubilados se convierten en inversionistas del nivel 4 cuando se retiran.

Este inversionista puede comprar y vender algunas acciones, y con frecuencia hace sus transacciones con un corredor que ofrece descuentos. Después de todo, ¿por qué pagar las altas comisiones de un corredor profesional si ellos pueden investigar por sí mismos y tomar decisiones?

Si invierte en bienes raíces, el inversionista autosuficiente se ocupará de encontrar, reparar y administrar las propiedades. Si se trata de uno de los defensores del oro (conocidos como *gold-bugs*), entonces él mismo comprará y atesorará su propio oro y plata.

En la mayoría de los casos, el inversionista autosuficiente tiene muy poca educación financiera formal porque, en fin, ¿por qué habría de aprender algo?

Si acaso va a un curso o dos, por lo general el tema es bastante limitado. Por ejemplo, si le agrada negociar acciones, se enfoca en esa materia. Sucede lo mismo si le interesan los bienes raíces.

A los nueve años, cuando mi padre rico dio inicio a mi educación financiera con el juego *Monopolio* o *Turista*, lo que quería era brindarme una visión más amplia del mundo de la inversión. A continuación te presento algunos tipos de activos que forman parte de ese panorama, sobre los cuales mi padre quería que yo siguiera aprendiendo toda la vida.

Balance general	
Activos	Pasivos
Negocios Bienes raíces Activos en papel <i>Commodities</i>	

A medida que más gente se vaya dando cuenta de la necesidad de invertir, millones de personas se convertirán en inversionistas del nivel 4 en las cuatro distintas categorías de activos.

Después de la caída de la bolsa en 2007, mucha gente se volvió empresaria. Algunos abrieron pequeños negocios y otros invirtieron en bienes raíces mientras los precios seguían bajos. No obstante, la mayoría trata de elegir y negociar acciones. Por otra parte, dado que el valor del dólar decrece, muchas personas comienzan a ahorrar oro y plata en lugar de papel moneda.

Por supuesto, quienes además de todo no dejan de invertir en su interminable educación financiera —los que toman clases con regularidad y contratan un entrenador especializado para mejorar su desempeño—, superarán a quienes trabajan de forma individual.

Si adquieren una educación financiera sólida, algunos inversionistas del nivel 4 lograrán subir al nivel 5.

Nivel 5: El nivel del capitalista

Es el nivel de la gente más rica del mundo.

El inversionista del nivel 5 es un capitalista y es tan competente como el dueño de un negocio del cuadrante D que invierte en el cuadrante I.

Como ya mencioné antes, el inversionista del nivel 4 lo hace todo por sí mismo e invierte en el cuadrante I, pero desde A.

A continuación encontrarás algunas diferencias entre el inversionista del nivel 4 y el capitalista del nivel 5.

1. Por lo general el inversionista del cuadrante A utiliza su propio dinero para invertir. El inversionista del cuadrante D utiliza OPM, o sea, dinero de otras personas.

La anterior es una de las diferencias más importantes.

2. El inversionista del cuadrante A trabaja de manera independiente (porque claro, A también quiere decir avezado).

El inversionista del cuadrante D invierte como parte de un equipo porque la gente que opera en este cuadrante no

tiene que ser la más avezada, sólo tiene que saber trabajar con otros.

Todo mundo sabe que dos cabezas piensan mejor que una, sin embargo, muchos inversionistas del cuadrante A se creen la gente más independiente del mundo.

3. El inversionista del cuadrante A gana menos que el del cuadrante D.
4. El inversionista del cuadrante A con frecuencia paga más impuestos que el del cuadrante D.
5. El cuadrante A también puede significar Acaparador, porque entre más acaparadores son los inversionistas que operan desde ahí, más dinero creen que pueden llegar a tener.

El inversionista del cuadrante D debe ser generoso porque, entre más brinda, más recibe.

6. Cuando se es un inversionista en el cuadrante A es más difícil reunir dinero.

Para el inversionista del cuadrante D es muy sencillo reunir capital. Cuando una persona sabe cómo construir un negocio en D, su éxito atrae más dinero. Reunir capital también es fácil en el cuadrante I *si* ya tuviste éxito en D. Y claro, ese *si*, hace la gran diferencia.

La capacidad de reunir capital marca la distinción entre ser exitoso en el cuadrante A y serlo en el D. Porque cuando una persona triunfa en D, la vida fluye mejor, y entonces el desafío sólo radica en alcanzar el éxito.

El problema que surge cuando te va bien en el cuadrante A es que, de todas maneras, reunir capital sigue siendo una dificultad.

En realidad es bastante sencillo tomar un negocio del cuadrante D y hacerlo público por medio de la venta de las acciones en la bolsa de valores. La historia de Facebook representa un ejemplo moderno de lo fácil que es reunir capital para los negocios en D. Si Facebook se hubiera mantenido como una pequeña empresa de consultoría, habría sido muy engorroso tratar de conseguir el capital de los inversionistas.

McDonald's es otro ejemplo. Si hubiera continuado como una tiendita de hamburguesas que operaba en el cuadrante A, nadie habría invertido en ellos. Pero en cuanto esta empresa comenzó a expandirse al cuadrante D a través del sistema de franquicias y cotizó en la bolsa, el dinero les llovió del cielo.

Un negocio vende acciones o "tajadas" porque entre más compartan, más riqueza obtendrán los empresarios. A los negocios del cuadrante A les cuesta trabajo vender acciones porque son demasiado pequeños y no tienen mucho que compartir.

Esto sucede muy a menudo en el ámbito inmobiliario. Cuando yo era un modesto inversionista de bienes raíces que compraba casitas unifamiliares, condominios y pequeños edificios de entre cuatro y 30 departamentos, me resultaba bastante difícil obtener créditos. Pero en cuanto Kim y yo comenzamos a invertir en los edificios de más de 100 departamentos, los bancos estuvieron más que dispuestos a prestarnos todo el capital necesario. La razón era que en el caso de las propiedades de más de 100 departamentos que cuestan millones, el banco no financia al inversionista sino a la inversión. En otras palabras, en este tipo de propiedades los bancos se fijan más en el activo que en el prestatario. Por si fuera poco, los banqueros prefieren prestar 10 millones de dólares que 10 000 porque, en ambos casos, el proceso de préstamo conlleva el mismo tiempo. Recuerda que los banqueros aman a los deudores porque son quienes los enriquecen.

Cuando los banqueros se sienten satisfechos respecto a nuestra habilidad para poseer grandes edificios de departamentos y administrarlos con ganancias, a menudo hasta se forman para ofrecernos dinero a pesar de la crisis.

Entonces la pregunta es: ¿De dónde sacan su dinero los inversionistas del nivel 5? De los inversionistas de los niveles 2 y 3 que ahorran dinero en bancos y planes de pensión.

COMIENZA CON LAS MANOS VACÍAS

Casi al principio de este libro narré la anécdota sobre la época en que Kim y yo no teníamos casa, porque quería que los lectores supieran que no tener dinero no es una excusa para no hacerse más suspicaz, pensar en grande y volverse rico.

Creo que buena parte de mi vida nunca tuve dinero suficiente, pero si hubiera permitido que eso se convirtiera en una justificación, jamás habría llegado a ser capitalista. Este detalle es relevante porque, como un verdadero capitalista jamás tiene dinero, tiene que saber cómo reunirlo y usar el dinero de otras personas para generar ganancias para mucha más gente.

CÓMO VOLVERSE CAPITALISTA

Mi madre y mi padre deseaban que yo tuviera éxito en los cuadrantes E y A. Mi papá me sugirió que volviera a la escuela y, al igual que él, obtuviera un doctorado y trabajara para el gobierno o ascendiera por el escalafón corporativo en el cuadrante E. Mi madre era enfermera certificada y quería que me convirtiera en médico del cuadrante A.

Mi padre rico me sugirió volverme capitalista, lo cual significaba que debería estudiar lo necesario para tener éxito en los cuadrantes D e I.

Mi madre y mi padre tenían fe en la educación tradicional que se impartía en universidades, escuelas de leyes y medicina. Asimismo, valoraban las buenas calificaciones, los títulos y los certificados, como las cédulas para practicar medicina o abogacía.

Mi padre rico creía en la educación, pero no en el tipo de educación que se imparte en las escuelas ortodoxas. En lugar de asistir a una institución tradicional, él se inscribió en seminarios y cursos que le ayudaron a mejorar sus habilidades como

negociante e inversionista. También tomó cursos de desarrollo personal. A él no le interesaban las calificaciones ni los títulos; lo que quería era obtener habilidades reales que le proveyeran de la fortaleza y capacidad de operación requerida en los cuadrantes D e I.

Cuando yo estaba en preparatoria, a veces mi padre rico volaba a Honolulu para asistir a seminarios de técnica empresarial e inversión. Un día le dije a mi padre pobre que padre rico iba a asistir a una clase de ventas, y se rió. No podía entender por qué alguien querría vender, en especial si las horas invertidas en las clases de ventas no contaban como créditos para obtener algún certificado académico superior. Mi padre pobre también desdeñaba a mi padre rico porque nunca terminó la preparatoria.

Como tuve dos padres con opiniones contrarias respecto a este tema, me di cuenta de que existían varios tipos de educación. Las escuelas tradicionales eran para la gente que deseaba tener éxito en los cuadrantes E y A; para la gente que anhelaba ser parte de los cuadrantes D e I, era indispensable otro tipo de enseñanza.

En 1973 regresé de Vietnam. Había llegado la hora de decidir a cuál padre emularía. ¿Seguiría los pasos de mi padre pobre y volvería a la escuela para convertirme en un E o un A? ¿O tomaría el sendero de mi padre rico para volverme un D o un I, y más adelante, desarrollarme como capitalista?

Ese mismo año mi padre rico me sugirió tomar clases de inversión en bienes raíces. “Si quieres ser un capitalista exitoso, debes aprender a reunir capitales y usar la deuda para generar dinero”, me dijo. Entonces tomé un taller de tres días de inversión en bienes raíces. Aquél fue el principio de mi educación en el mundo capitalista.

Unos meses más tarde, tras haber evaluado 100 opciones, compré mi primera propiedad con fines de renta, en la isla de Maui. Para ese efecto utilicé un financiamiento de 100 por ciento y además logré un flujo de efectivo de 25 dólares que iban directos a mi bolsillo cada

mes. De esa manera comenzó mi educación en la práctica. Estaba aprendiendo a utilizar el dinero de otras personas para generar más dinero, habilidad que todo capitalista genuino debe tener.

Mi contrato con el Cuerpo de Marina expiró en 1974 y decidí trabajar para la Corporación Xerox en Hawái. Mi intención no era ascender en el escalafón corporativo, sino aprovechar el programa de entrenamiento de ventas de la compañía. Todo seguía siendo parte del programa educativo con el que mi padre rico me estaba entrenando para que me volviera capitalista.

Kim y yo alcanzamos la libertad financiera en 1994 y jamás volvimos a necesitar de un empleo, ni del plan de retiro de una compañía o del gobierno. Mi padre rico estaba en lo cierto: la educación me liberaría, pero no la que se imparte en las escuelas tradicionales.

A pesar del colapso de los mercados en 2007, nuestra riqueza no se desmoronó como el resto de la economía, al contrario, se disparó hasta el cielo. Cuando los mercados de valores e inmobiliario se desplomaron, salieron a la superficie varias oportunidades importantes de negocios y los bancos estuvieron más que de acuerdo en prestarnos millones de dólares para que pudiéramos comprar activos y para que nos hiciéramos cargo de las inversiones fallidas que ellos habían realizado. Tan sólo en 2010, Kim y yo adquirimos 87 millones de dólares en bienes raíces con préstamos bancarios y de fondos de pensiones. Creo que ese ha sido nuestro mejor año hasta la fecha.

Mi padre rico solía decir: “Si eres un inversionista genuino, no importará si los mercados suben o bajan, a ti te irá bien independientemente de las condiciones económicas”.

¿Y TÚ EN DÓNDE TE ENCUENTRAS?

DATE UN MOMENTO PARA UBICAR DÓNDE TE ENCUENTRAS HOY

¿Eres un inversionista del Nivel 1?

Si no hay nada en tu columna de activos, ni tienes ingresos por inversiones y, además, posees demasiados pasivos, entonces estás en el nivel más bajo, en cero.

Si para colmo tienes muchísima deuda mala, entonces tal vez tu mejor inversión sea deshacerte de ella.

En realidad no hay nada malo en contraer deuda mala, pero definitivamente debes hacer algo al respecto. Después de perder mi primer negocio, me quedé con una deuda de cerca de un millón de dólares. Me tomó casi cinco años llegar a cero. Sin embargo, la oportunidad de cometer errores, asumir la responsabilidad y aprender de ellos, fue la mejor educación que la vida me pudo brindar. Si no hubiera aprendido nada de esa situación, hoy no estaría donde me encuentro.

Kim y yo armamos un sencillo programa con un cuaderno de trabajo donde se explica el proceso que seguimos para salir de una deuda de cientos de miles de dólares. Es un proceso bastante sencillo y casi indoloro. Lo único que requiere es algo de disciplina y disposición para aprender.

El producto se llama *Cómo salimos de la deuda mala (How We Got Out of Bad Debt)* y lo puedes comprar por Internet en el sitio RichDad.com

¿Eres un inversionista del Nivel 2?

Ten mucho cuidado si eres un ahorrador, en especial si ahorras en un banco o en un plan de retiro porque, en general, los ahorradores pierden.

La de los ahorros es a menudo una estrategia para gente que no quiere aprender nada. Verás, no se necesita inteligencia financiera para ahorrar, de hecho, hasta un mono entrenado podría hacerlo.

El riesgo de ahorrar es que se aprende poco. Además, si tus ahorros se pierden por una caída del mercado o devaluación del suministro económico, terminas sin dinero y sin aprendizaje.

Recuerda que de 1971 a la fecha, el dólar ha perdido 95 por ciento de su valor y no falta mucho para que pierda el cinco por ciento restante.

Como ya lo mencioné anteriormente, incluso el oro puede hacerte perder si lo adquieres al precio equivocado.

Yo te sugiero tomar algunos cursos sobre inversión, sea en acciones o bienes raíces, y definas lo que más te interesa. Si ninguna de las opciones te atrae, entonces sigue ahorrando dinero.

Sólo recuerda que el mercado de bonos es el más grande del mundo por el mero hecho de que la mayoría de la gente y los negocios ahorra en lugar de invertir. Tal vez esto suene raro a quienes guardan su dinero, pero a quienes realmente necesitan el mercado de bonos y los bancos, es a los prestatarios.

¿Eres un inversionista del Nivel 3?

Este nivel es similar al 2 excepto que aquí se invierte en instrumentos más riesgosos como acciones, bonos, fondos mutualistas, seguros y acciones indexadas y sectoriales.

Te reitero que el riesgo en este nivel es que, si algo sale mal, el inversionista pierde todo, y además, también se queda sin el aprendizaje.

Si estás preparado para salir del nivel 3, invierte en tu educación financiera y toma el control de tu dinero. En cuanto lo hagas, el nivel 4 será el apropiado para ti.

¿Eres un inversionista del Nivel 4?

Si ya llegaste aquí y eres un inversionista profesional, felicidades. Muy poca gente se da tiempo para aprender a manejar su propio dinero. La clave del éxito en el nivel 4 es el aprendizaje continuo, maestros y entrenadores excelentes y amigos con un esquema mental similar al tuyo.

Los inversionistas del nivel 4 toman las riendas de su vida y saben que los errores son oportunidades para aprender y crecer. Para ellos, invertir no es un peligro sino un desafío.

¿Eres un inversionista del Nivel 5?

A mi forma de verlo, ser un inversionista capitalista en el nivel 5 es como estar en la cima del mundo. Aquí se acaban los límites y, literalmente, puedes tener todo lo que quieras de la vida. En esta

época de la tecnología de alta velocidad, es mucho más sencillo ser un capitalista que aprovecha la gran abundancia que nos rodea.

Si ya estás en este nivel, continúa aprendiendo y dando.

Recuerda que los verdaderos capitalistas son generosos porque la gente del cuadrante D sabe que debe dar si quiere recibir.

ES TU ELECCIÓN

Lo mejor de alcanzar la libertad es la posibilidad de elegir cómo quieres vivir tu vida.

En 1973, cuando tenía 26 años, no quería elegir el camino que mis padres habían tomado. No quería vivir por debajo de mis posibilidades, de quincena en quincena y siempre tratando de que el dinero alcanzara. Yo sentía que no era vida. Tal vez para ellos fue lo suficientemente bueno, pero yo estaba seguro, en el fondo de mi corazón, que no era lo indicado para mí.

También sabía que volver a la escuela y estudiar para obtener grados académicos de mayor nivel, tampoco era lo correcto. Me quedaba claro que estudiar de la manera tradicional no era garantía de que sería rico porque mi familia había estudiado, y bastante. Casi todos mis tíos y tías tenían maestrías, y algunos, doctorado.

No quería ascender por el escalafón corporativo del cuadrante E ni ser un profesionista ultraespecializado del cuadrante A.

Así que tomé un sendero solitario y decidí convertirme en inversionista profesional y empresario. Deseaba ser libre para viajar por el mundo, hacer negocios e invertir.

Fue mi elección, pero no es algo que le quiera imponer a nadie. Yo recomiendo que tú elijas porque, a fin de cuentas, ésta es la libertad verdadera.

Te invito a analizar los cinco niveles de inversionistas y tomar una decisión. Cada nivel tiene ventajas y desventajas, y además, en cada nivel se gana algo más que dinero.

Si eliges el nivel 1, 2 o 3, debes saber que hay muchas otras personas y organizaciones calificadas para apoyar tu vida de inversión en cada estrato.

En 1997, Kim y yo creamos la compañía Padre Rico para ofrecer juegos educativos, programas y entrenamientos para la gente que busca pertenecer a los niveles 4 y 5.

UNA ÚLTIMA RECOMENDACIÓN EN CUANTO A INVERSIONES

En el ámbito de las finanzas te vas a encontrar muy a menudo con el término ROI, reembolso o retorno sobre inversión o rendimiento. El significado de ROI varía dependiendo de con quién hables. Por ejemplo, si tienes una charla con un banquero, éste podría decirte: “Pagamos tres por ciento de interés sobre su dinero”, y tal vez a muchos les suene bien. Si hablas con un planificador financiero, te podría decir algo como: “Usted podría esperar un reembolso sobre su inversión de 10 por ciento anual.” A muchas otras personas, ese 10 por ciento les puede resultar emocionante.

Para la mayoría de la gente, y en especial para la que opera en los cuadrantes E y A, el reembolso es directamente proporcional al riesgo. Por lo tanto, la persona que acepta un reembolso o retorno de 10 por ciento, asume que hay más riesgo en esa inversión que en la operación bancaria que le ofrece tres por ciento. Y está en lo correcto.

Irónicamente, tanto el reembolso bancario de tres por ciento como el de 10 por ciento del mercado de valores, implican un riesgo extremadamente alto. El dinero en el banco corre riesgo debido a la inflación y a las altas tasas de impuestos, producto de la fabricación indiscriminada de dinero por parte de las instituciones bancarias. La inversión en la bolsa de valores está en riesgo debido a la volatilidad que provocan las operaciones de alta frecuencia (HTF por sus siglas en inglés) y al hecho de que el inversionista novato negocia sin la protección que le brinda la cobertura.

En mi universo, ROI significa Retorno o reembolso sobre información. Significa que, entre más información tengo, más altos son mis retornos y más bajo el riesgo.

Debo advertirte que lo que estoy a punto de decir te puede sonar como una locura o algo demasiado bueno para ser verdad. Sin embargo, es cierto.

En mi mundo, el del inversionista de nivel 4 y nivel 5, siempre se espera que haya reembolsos infinitos y que sean con bajo riesgo. El reembolso infinito significa dinero a cambio de nada. Dicho de otra forma, el inversionista recibe ingresos sin que haya dinero suyo en el proyecto.

En una sección anterior mencioné que había tomado un curso de bienes raíces en 1973. Después de evaluar 100 opciones, compré un condominio en Maui con un financiamiento de 100 por ciento, lo cual significa que no usé mi dinero para la transacción. Mes a mes entraban 25 dólares a mi bolsillo que representaban un reembolso o retorno infinito sobre mi inversión, ya que el dinero no me pertenecía. Ahora citaré textualmente lo que ahí dije: “De esa manera comenzó mi educación en la práctica. Estaba aprendiendo a utilizar el dinero de otras personas para generar más dinero, habilidad que todo capitalista genuino debe tener”.

Sé que 25 dólares al mes no es una gran suma, pero lo que me interesaba entonces no era la cantidad, sino el aprendizaje de una nueva manera de pensar que me permitía procesar información y generar un resultado.

Hoy en día tengo mucho dinero sólo porque recibí educación y entrenamiento que me hicieron pensar de manera distinta. Si ya leíste *Padre rico, padre pobre*, tal vez recuerdes que el capítulo primero del libro se titula “Los ricos no trabajan por dinero.” La gente de los cuadrantes E y A tuvo problemas para asimilar aquella afirmación porque, en su mayoría, aprendió en la escuela que debía trabajar por dinero, y no cómo lograr que el dinero de otros trabajara para ella.

Cuando Kim y yo iniciamos la compañía Padre Rico, pedimos prestados 25 0000 dólares a inversionistas. En cuanto la empresa estuvo bien establecida y funcionando, devolvimos todo el capital. A la fecha el negocio nos ha devuelto miles de millones de dóla-

res, no sólo a Kim y a mí, sino también a quienes se asociaron con Padre Rico. Como ya mencioné, los capitalistas son generosos.

Mi idea es que, en cuanto una persona aprende a generar dinero de la nada, a través del dinero de otras personas o del banco, entra a un universo distinto. Es casi opuesto al conocido por las personas de los cuadrantes E y A, donde se vive con trabajo arduo, impuestos altos y bajos retornos sobre inversión.

Si hay gente que cree que ahorrar es una buena idea y recibir 10 por ciento de ROI en la bolsa de valores vale la pena, ello se debe a falta de educación financiera.

El mejor ROI que puedes tener no es el que recibes por tu inversión, sino el que te llega a cambio de la información que tienes. Por eso la educación financiera es fundamental, en especial ahora que estamos frente a la incertidumbre de lo que nos depara el futuro.

Ahora recuerda lo siguiente respecto a “educación”: nos otorga el poder de transformar la información en conocimiento. La información financiera es muy abundante en esta época, sin embargo, sin ella no podemos transformarla en conocimiento útil para nuestra vida.

Para concluir, debo decir que el cuadrante I es el más importante porque, sin importar cuál es tu profesión, el desempeño que tengas en él será lo que determine tu futuro. Dicho de otra forma, aun cuando pertenezcas a los cuadrantes E y A y hagas muy poco dinero en ellos, la educación financiera que consigas en I puede ser tu boleto a la libertad y la seguridad financiera.

Por ejemplo, mi hermana es una monja budista. Prácticamente no gana nada y opera en el cuadrante A. Sin embargo asiste a nuestros cursos sobre inversión y ha ido incrementando su educación financiera de manera constante. Hoy en día su futuro se ve más brillante porque dejó de guardar dinero en el banco y de adquirir fondos mutualistas, y comenzó a invertir en bienes raíces y plata. En diez años, de 2000 a 2010, hizo más dinero en I que todo el que jamás podría haber ganado como monja en el cuadrante A.

Yo me siento muy orgulloso de mi hermana porque, aunque es una monja, eso no significa que deba ser pobre.

ANTES DE QUE SIGAS LEYENDO

En este apartado se complementa la explicación sobre el cuadrante del flujo de dinero o efectivo. Antes de continuar debes contestarte la siguiente pregunta:

1. ¿En qué nivel de inversionistas te encuentras?
-

Si realmente eres sincero respecto a tu deseo de volverte rico en poco tiempo, vuelve a leer varias veces la descripción de los cinco niveles. Cada vez que yo lo hago, me veo reflejado un poquito en cada uno. No sólo en cuanto a mis fortalezas, también en las fallas que me impiden avanzar. Para alcanzar una riqueza financiera de grandes dimensiones necesitas acrecentar tus puntos fuertes y trabajar tus defectos, y el primer paso es reconocerlos en lugar de fingir que eres perfecto.

A todos nos gusta tener la mejor opinión de nosotros mismos. Yo he soñado con pertenecer al nivel 5 toda mi vida porque desde que mi padre rico me explicó lo similares que son una persona que elige acciones y otra que apuesta en el hipódromo, supe que yo quería ser capitalista. No obstante, tras estudiar con detenimiento los distintos niveles de la lista, descubrí cuáles eran los defectos que me impedían avanzar. Encontré algunos a partir del nivel 4 que ocasionalmente se asomaban cuando me encontraba bajo presión. El apostador en mí era valioso, pero al mismo tiempo me afectaba. Así que, con la ayuda de Kim y mis amigos, además de asesoría especializada, comencé a manejar mis fallas y a transformarlas en fortalezas. Gracias a eso mi eficacia como inversionista del nivel 5 se incrementó casi de inmediato.

A pesar de que actualmente opero como inversionista del nivel 5, no he dejado de leer y releer con frecuencia la descripción de los cinco niveles ni de trabajar en mi mejoramiento personal.

Aquí tengo otra pregunta para ti:

2. ¿En qué nivel de inversionistas deseas o necesitas estar en el futuro cercano?
-

Si tu respuesta a la pregunta dos es la misma que a la pregunta uno, entonces estás en donde quieres estar. Si te sientes contento en ese sitio en lo que respecta a tu situación como inversionista, entonces realmente ya no tiene mucho sentido que continúes leyendo este libro. Una de las más grandes alegrías de la vida es sentirte satisfecho con el lugar en el que te encuentras. ¡Felicidades!

Advertencia:

Cualquier persona interesada en llegar a ser inversionista del nivel 5, debe desarrollar sus habilidades como inversionista del nivel 4, ANTES. En el camino para llegar a la cima es imprescindible que pases por el nivel 4 porque tratar de eludirlo sólo demuestra un espíritu inversionista del nivel 3, es decir, ¡de apostador!

Sección Extra

Preguntas más frecuentes

SECCIONES 1 A 8

Como material extra...

Añadí una sección especial con las Preguntas más frecuentes (son ocho) que surgen en torno a la educación financiera y los programas de Padre Rico.

Junto con las respuestas explicaré por qué los programas que ofrecemos son esenciales para tener éxito en la economía de nuestro nuevo mundo, y qué beneficios pueden ofrecerte cuando inviertas en ti mismo. Al enfrentar los desafíos que encontramos en el mundo, podrás sumarte a la solución.



Robert T. Kiyosaki

PREGUNTA EXTRA MÁS FRECUENTE #1: ¿QUÉ HACE DIFERENTE A PADRE RICO?

PREGUNTA FRECUENTE

¿Qué hace diferentes a los programas de educación financiera de Padre Rico?

RESPUESTA BREVE

En principio, hacemos que la educación financiera sea divertida, entretenida y sencilla. A partir de ahí tú puedes decidir a dónde quieres ir y cuán lejos quieres llegar.

EXPLICACIÓN

La mayoría de los programas de educación tienen una visión muy limitada. Los anuncios en televisión, Internet o impresos por lo general son para estudiar técnicas de inversión como operaciones bursátiles, intercambio de divisas extranjeras, especulación y remates inmobiliarios o venta de saldos. Aquí sólo te enseñan aspectos técnicos, te muestran cómo hacer algo. Creo que es una visión muy limitada. Las técnicas son importantes, por supuesto, pero son parte de un entrenamiento más que de una educación amplia.

Kim y yo creamos *CASHFLOW 101*, *202* y *CASHFLOW para niños*, como juegos de mesa y versiones en línea con el propósito de ofrecer una visión divertida, sencilla, vívida y amplia del mundo del dinero.

Usé la palabra “divertido” porque, una vez que aprendes a jugar el juego, volverse rico resulta muy entretenido. Los juegos hacen que aprender sea ameno, y tal como se explica en el Cono del Aprendizaje, la simulación (actividad que promueven los juegos de *CASHFLOW*) es una de las mejores formas de aprender algo nuevo y conservarlo en la memoria.

En *La ventaja del ganador* usé el ejemplo del golf, un juego que puede ser muy frustrante al principio pero que se vuelve muy divertido después de tomar algunas clases, practicarlo, jugarlo y

desafiarte a ti mismo en torneos. Los golfistas más fervientes suelen decir: “El juego no te deja abandonarlo”.

Aunque no siempre gano en el juego del dinero, siento que no puedo abandonarlo. Es divertido, desafiante, ágil y, además, lucrativo. Lo más importante es que cuando comencé a ganar ya no tuve que preocuparme por tener un empleo seguro o ahorrar suficiente para mi jubilación. Ahora gano más dinero, pago menos impuestos y tengo la libertad de hacer con mi tiempo lo que desee.

LA BASE DE LA VENTAJA DEL GANADOR

Con *CASHFLOW 101* aprenderás los rudimentos de la inversión

<div style="background-color: black; color: white; padding: 2px; font-weight: bold;">PROFESIÓN</div> <p>Objetivo: Sal de la Carrera de la rata logrando que tu Ingreso pasivo sea mayor que tus Gastos totales.</p>	<div style="background-color: black; color: white; padding: 2px; font-weight: bold;">JUGADOR</div>																																				
ESTADO FINANCIERO																																					
<div style="background-color: black; color: white; padding: 2px; font-weight: bold;">INGRESOS</div> <table style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <thead> <tr> <th style="text-align: left; border-bottom: 1px solid black;">Descripción</th> <th style="text-align: left; border-bottom: 1px solid black;">Flujo de efectivo</th> </tr> </thead> <tbody> <tr><td style="border-bottom: 1px solid black;">Salario:</td><td style="border-bottom: 1px solid black;">_____</td></tr> <tr><td style="border-bottom: 1px solid black;">Intereses/Dividendos</td><td style="border-bottom: 1px solid black;">_____</td></tr> <tr><td style="border-bottom: 1px solid black;">Negocio de bienes raíces</td><td style="border-bottom: 1px solid black;">_____</td></tr> <tr><td style="border-bottom: 1px solid black;">_____</td><td style="border-bottom: 1px solid black;">_____</td></tr> <tr><td style="border-bottom: 1px solid black;">_____</td><td style="border-bottom: 1px solid black;">_____</td></tr> <tr><td style="border-bottom: 1px solid black;">_____</td><td style="border-bottom: 1px solid black;">_____</td></tr> <tr><td style="border-bottom: 1px solid black;">_____</td><td style="border-bottom: 1px solid black;">_____</td></tr> <tr><td style="border-bottom: 1px solid black;">_____</td><td style="border-bottom: 1px solid black;">_____</td></tr> </tbody> </table>	Descripción	Flujo de efectivo	Salario:	_____	Intereses/Dividendos	_____	Negocio de bienes raíces	_____	_____	_____	_____	_____	_____	_____	_____	_____	_____	_____	<div style="background-color: black; color: white; padding: 2px; font-weight: bold;">AUDITOR</div> <p>(La persona que está a tu derecha)</p> <p>Ingreso pasivo: \$ _____</p> <p>(Flujo de efectivo de Intereses/ Dividendos + Bienes raíces/ Negocios</p> <p>Ingreso total \$ _____</p>																		
Descripción	Flujo de efectivo																																				
Salario:	_____																																				
Intereses/Dividendos	_____																																				
Negocio de bienes raíces	_____																																				
_____	_____																																				
_____	_____																																				
_____	_____																																				
_____	_____																																				
_____	_____																																				
<div style="background-color: black; color: white; padding: 2px; font-weight: bold;">GASTOS</div> <table style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <tbody> <tr><td style="border-bottom: 1px solid black;">Impuestos:</td><td style="border-bottom: 1px solid black;">_____</td></tr> <tr><td style="border-bottom: 1px solid black;">Pago hipotecario:</td><td style="border-bottom: 1px solid black;">_____</td></tr> <tr><td style="border-bottom: 1px solid black;">Pago escolar:</td><td style="border-bottom: 1px solid black;">_____</td></tr> <tr><td style="border-bottom: 1px solid black;">Crédito del auto:</td><td style="border-bottom: 1px solid black;">_____</td></tr> <tr><td style="border-bottom: 1px solid black;">Pago de tarjetas de crédito:</td><td style="border-bottom: 1px solid black;">_____</td></tr> <tr><td style="border-bottom: 1px solid black;">Gastos menores:</td><td style="border-bottom: 1px solid black;">_____</td></tr> <tr><td style="border-bottom: 1px solid black;">Otros gastos:</td><td style="border-bottom: 1px solid black;">_____</td></tr> <tr><td style="border-bottom: 1px solid black;">Gastos de los niños:</td><td style="border-bottom: 1px solid black;">_____</td></tr> <tr><td style="border-bottom: 1px solid black;">Pago préstamo:</td><td style="border-bottom: 1px solid black;">_____</td></tr> <tr><td style="border-bottom: 1px solid black;">_____</td><td style="border-bottom: 1px solid black;">_____</td></tr> <tr><td style="border-bottom: 1px solid black;">_____</td><td style="border-bottom: 1px solid black;">_____</td></tr> </tbody> </table>	Impuestos:	_____	Pago hipotecario:	_____	Pago escolar:	_____	Crédito del auto:	_____	Pago de tarjetas de crédito:	_____	Gastos menores:	_____	Otros gastos:	_____	Gastos de los niños:	_____	Pago préstamo:	_____	_____	_____	_____	_____	<div style="border: 1px solid black; padding: 5px; text-align: center;"> <p>Número de niños _____</p> <p><small>(Comienza el juego sin niños)</small></p> <p>Gasto por niño \$ _____</p> </div> <p style="text-align: center; font-weight: bold;">Gasto total \$ _____</p>														
Impuestos:	_____																																				
Pago hipotecario:	_____																																				
Pago escolar:	_____																																				
Crédito del auto:	_____																																				
Pago de tarjetas de crédito:	_____																																				
Gastos menores:	_____																																				
Otros gastos:	_____																																				
Gastos de los niños:	_____																																				
Pago préstamo:	_____																																				
_____	_____																																				
_____	_____																																				
<div style="display: flex; justify-content: space-between; align-items: center;"> <div style="font-weight: bold;">BALANCE GENERAL</div> <div>Flujo de efectivo mensual (NÓMINA) \$ _____</div> </div> <p style="text-align: center; font-size: small;">(Ingreso total - Gasto total)</p>																																					
<div style="background-color: black; color: white; padding: 2px; font-weight: bold;">ACTIVOS</div> <table style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <tbody> <tr><td style="border-bottom: 1px solid black;">Ahorros:</td><td style="border-bottom: 1px solid black;">_____</td></tr> <tr> <td style="border-bottom: 1px solid black;">Acciones/Fondos/CD # de Acciones Costo/Acción:</td> <td style="border-bottom: 1px solid black;">_____</td> </tr> <tr><td style="border-bottom: 1px solid black;">_____</td><td style="border-bottom: 1px solid black;">_____</td></tr> <tr><td style="border-bottom: 1px solid black;">_____</td><td style="border-bottom: 1px solid black;">_____</td></tr> <tr> <td style="border-bottom: 1px solid black;">Bienes raíces/Negocios Enganche: Costo</td> <td style="border-bottom: 1px solid black;">_____</td> </tr> <tr><td style="border-bottom: 1px solid black;">_____</td><td style="border-bottom: 1px solid black;">_____</td></tr> <tr><td style="border-bottom: 1px solid black;">_____</td><td style="border-bottom: 1px solid black;">_____</td></tr> <tr><td style="border-bottom: 1px solid black;">_____</td><td style="border-bottom: 1px solid black;">_____</td></tr> </tbody> </table>	Ahorros:	_____	Acciones/Fondos/CD # de Acciones Costo/Acción:	_____	_____	_____	_____	_____	Bienes raíces/Negocios Enganche: Costo	_____	_____	_____	_____	_____	_____	_____	<div style="background-color: black; color: white; padding: 2px; font-weight: bold;">PASIVOS</div> <table style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <tbody> <tr><td style="border-bottom: 1px solid black;">Pago hipotecario</td><td style="border-bottom: 1px solid black;">_____</td></tr> <tr><td style="border-bottom: 1px solid black;">Préstamo escolar:</td><td style="border-bottom: 1px solid black;">_____</td></tr> <tr><td style="border-bottom: 1px solid black;">Créditos de los autos:</td><td style="border-bottom: 1px solid black;">_____</td></tr> <tr><td style="border-bottom: 1px solid black;">Tarjetas de crédito:</td><td style="border-bottom: 1px solid black;">_____</td></tr> <tr><td style="border-bottom: 1px solid black;">Deuda menor:</td><td style="border-bottom: 1px solid black;">_____</td></tr> <tr> <td style="border-bottom: 1px solid black;">Bienes raíces/Negocios: Hipoteca/Pasivo</td> <td style="border-bottom: 1px solid black;">_____</td> </tr> <tr><td style="border-bottom: 1px solid black;">_____</td><td style="border-bottom: 1px solid black;">_____</td></tr> <tr><td style="border-bottom: 1px solid black;">_____</td><td style="border-bottom: 1px solid black;">_____</td></tr> <tr><td style="border-bottom: 1px solid black;">_____</td><td style="border-bottom: 1px solid black;">_____</td></tr> <tr><td style="border-bottom: 1px solid black;">Préstamo</td><td style="border-bottom: 1px solid black;">_____</td></tr> </tbody> </table>	Pago hipotecario	_____	Préstamo escolar:	_____	Créditos de los autos:	_____	Tarjetas de crédito:	_____	Deuda menor:	_____	Bienes raíces/Negocios: Hipoteca/Pasivo	_____	_____	_____	_____	_____	_____	_____	Préstamo	_____
Ahorros:	_____																																				
Acciones/Fondos/CD # de Acciones Costo/Acción:	_____																																				
_____	_____																																				
_____	_____																																				
Bienes raíces/Negocios Enganche: Costo	_____																																				
_____	_____																																				
_____	_____																																				
_____	_____																																				
Pago hipotecario	_____																																				
Préstamo escolar:	_____																																				
Créditos de los autos:	_____																																				
Tarjetas de crédito:	_____																																				
Deuda menor:	_____																																				
Bienes raíces/Negocios: Hipoteca/Pasivo	_____																																				
_____	_____																																				
_____	_____																																				
_____	_____																																				
Préstamo	_____																																				
<p>1996-2010 CASHFLOW Technologies, Inc. Todos los derechos reservados. Los juegos CASHFLOW están cubiertos por una o más de las siguientes Patentes de EUA. 5826878; 6032957; y 6106300. Rich Dad. CASHFLOW and Investment 101 son marcas registradas de CASHFLOW Technologies, Inc.</p>																																					

los cursos de inversión, como en los que se estudian operaciones bursátiles, especulación con bienes raíces o comercio de divisas, se enfocan en la inversión de ganancias de capital. Los juegos *CASHFLOW*, 101 y 202, te enseñan a invertir tanto en ganancias de capital como en flujo de efectivo.

En los mercados de la vida real, saber cómo invertir tanto para ganancias de capital como para flujo de efectivo, es lo que te da la ventaja del ganador.

SALTOS CUÁNTICOS EN TU APRENDIZAJE

Después de jugar repetidas veces los juegos *CASHFLOW* con otras personas de pensamiento similar al tuyo y aprender los principios fundamentales de Padre Rico, tu comprensión dará un enorme salto debido a la Ley de Compensación #3: el poder de la superposición de varios niveles en la educación financiera.

Si crees que ya estás listo para seguir adelante, tal vez quieras enseñar a otros y apoyar al director de tu club de *CASHFLOW* local. Tal vez hasta te gustaría llegar a ser director de *CASHFLOW* e iniciar tu propio grupo.

Cuando comiences a enseñar te darás cuenta de que tu entendimiento vuelve a dar un salto cuántico. Esto se debe a la Ley de Compensación #1: el poder de la reciprocidad. Da y recibirás.

PROGRAMAS BÁSICOS Y AVANZADOS

Después del aprendizaje de los rudimentos, tal vez ya estés listo para decidir qué tipo de activo es el que más te atrae. Como ya sabes, existen cuatro:

1. Negocios/Técnica empresarial.
2. Bienes raíces.
3. Activos en papel.
4. *Commodities*.

Padre Rico ofrece programas de técnica empresarial, bienes raíces e intercambio de activos en papel. No ofrecemos cursos de *commo-*

dities, como oro y plata, sencillamente porque no se requiere mucha educación financiera para comprar o vender estos metales.

Cuando invierto en petróleo lo hago como empresario, además, recuerda que la inversión en este recurso es sumamente compleja.

En mi opinión, el activo que exige la educación financiera más alta es el de negocios; los empresarios son la gente más rica del mundo.

Los bienes raíces están en segundo lugar en cuanto a exigencias del nivel de educación financiera requerido.

Es mucho más sencillo invertir en activos en papel; en ellos puedes invertir desde unos cuantos dólares hasta millones. Por otra parte, es el tipo de activo más riesgoso, en especial en medio de una economía volátil.

Las *commodities* exigen el menor nivel de educación financiera. Si inviertes en metales preciosos como oro y plata, lo único que debes saber es cuánto dinero están fabricando los mercados centrales y de cuánto es la deuda de tu país. En Estados Unidos el oro y la plata han sido una buena inversión desde 1998. Sólo tienes que comprar y esperar.

¿Durante cuánto tiempo el mercado de metales preciosos seguirá siendo una buena opción para los inversionistas?; eso dependerá de nuestros líderes en todo el mundo. Si llevan a cabo un buen trabajo, el valor del oro y la plata disminuirá. Pero si siguen siendo incompetentes, se irá hasta el cielo.

CURSOS Y ENTRENAMIENTO

La compañía Padre Rico ofrece cursos educativos y programas de entrenamiento a través de *Rich Dad Coaching* y *Rich Dad Education*. La información sobre estos programas y los clubes de *CASH-FLOW* la puedes encontrar en RichDad.com

¿CUÁLES PROGRAMAS SON MEJORES PARA TI?

Eso dependerá de ti mismo. Cuando volví de Vietnam en 1973, mi padre rico me recomendó que tomara un curso básico de in-

versión en bienes raíces porque tenía que aprender a administrar la deuda y lucrar con ella. Dado que la deuda era precisamente lo que respaldaba al dólar, me aclaró que era esencial para mi educación financiera básica.

Cuando le dije que estaba interesado en volverme empresario, me sugirió tomar cursos formales de ventas. En 1974 me uní a la Corporación Xerox porque tenía el mejor programa de entrenamiento en ventas. Permanecí cuatro años ahí, hasta que llegué a ser el vendedor #1.

Hoy en día, tal vez no soy el autor que “mejor escribe”, pero sí soy el que “más vende”.

También te recomiendo estudiar la inversión técnica; puedes tomar nuestro curso sobre inversiones futuras e intercambio de *commodities*. Resulta conveniente porque, a fin de cuentas, todos los mercados suben y bajan, y tienen pasado, presente y futuro.

Mi educación financiera no se detiene porque es la base de mi ventaja extrema.

PREGUNTA EXTRA MÁS FRECUENTE #2: ¿NECESITO UN ENTRENADOR?

PREGUNTA FRECUENTE

¿Necesito contratar a un entrenador?

RESPUESTA BREVE

Sólo si el entrenamiento es importante para ti.

EXPLICACIÓN

Los profesionales tienen entrenadores, los novatos, no.

Supermán y la Mujer Maravilla sólo existen en las historietas. Los demás somos seres humanos.

Todos los atletas profesionales tienen entrenador. Tal vez tengan talento pero saben que no son superhéroes.

Yo sé que no soy Supermán porque, si lo fuera, podría hacer todo lo que se me diera la gana y la vida sería bastante sencilla.

Por otra parte, aunque sé que no soy un superhéroe, sí estoy consciente de que tengo un poder y un potencial no desarrollado todavía al máximo. Sé que si quiero tener acceso directo a mis mayores habilidades y maximizar mi potencial, necesito que alguien me presione para hacerlo.

Yo contrato a un entrenador cuando requiero que me presionen, cuando necesito volverme más confiable y desafiarme para ir más allá de mi resistencia. Pero claro, sólo lo hago si lo que deseo es importante para mí.

Hace poco murió un amigo mío. Era muy joven, una persona muy valiosa y tenía mucho éxito en casi todas las áreas de su vida, excepto la riqueza. En lugar de contratar a un entrenador, cambió su dieta, dejó de beber y empezó a trabajar mucho más. Él, como muchas otras personas, permitió que su salud se deteriorara mientras se enfocaba en ganar más y más dinero. Ahora está muerto y dejó atrás a una esposa joven con dos niños.

Yo iba por un camino similar. Cuando llegué a los 35 años, dejé de hacer ejercicio, empecé a comer y a beber más, y no dejaba de trabajar. Cuando me di cuenta, ya tenía un sobrepeso de 30 kilos.

En lugar de contratar a un entrenador, seguí pensando “Mañana me pongo a dieta y empiezo a hacer ejercicio. En un mes volverá a quedarme la ropa”. El problema es que “mañana” iba y venía y mi peso seguía aumentando.

Un día, sentado ante mi escritorio, vi una fotografía de Kim y yo en la playa. Me sentí avergonzado porque ella se veía hermosa, sonriente y adorable, en tanto yo tenía el doble de su tamaño y mi panza ocupaba casi todo el espacio en la imagen. En ese momento supe que tenía que dejar de engañarme y contratar a alguien.

Trabajé con varios entrenadores físicos y finalmente encontré a uno de los más agresivos de la zona; el cambio fue radical.

No sólo me puso en forma, también me presiona de la misma forma que lo hace con sus alumnos de 20 y 30 y tantos años. No tiene compasión. A mí me agrada eso porque, anteriormente, siempre había puesto mi edad como pretexto, pero para él, la cantidad de años no es una justificación. Era el tipo de entrenador que yo necesitaba.

Hoy en día, a mis 60 y tantos años, tengo mucha más salud que cuando estaba en los 40 y los 50. Sigo subiendo y bajando un poco de peso, pero no es algo fuera de control. Lo más importante es que, a medida que pasan los años, trabajo más para mantenerme sano y fuerte, y estoy mejor que cuando tenía 30 y tantos. Tengo que hacerlo. Cuando tenía 30 y tantos era más sencillo hacer ejercicio que ahora y los desafíos son mayores.

Sin embargo, no contraté al entrenador sólo por mi salud. Aunque ésta es muy importante, lo que más me preocupaba era mi vida con Kim. Ella hace que valga la pena vivirla y yo quiero disfrutar ese gran regalo a su lado y con salud.

Entonces la pregunta es: ¿Qué es importante para ti? No sólo es el dinero y la salud. También es lo que estos factores pueden ofrecerle a ti y a tu familia. El dinero tiene un efecto importante sobre todo lo que es valioso en la vida. Recuerdo que yo me sentía muy avergonzado y molesto cuando comencé mi vida con Kim y estaba en bancarrota. Sentía que le había fallado, así que busqué la ayuda de un entrenador y le metí velocidad a mi recuperación económica.

Si estás listo para pasar de los cuadrantes E y A, a D e I, te recomendaría contratar a alguien porque dar este gran paso es difícil para casi toda la gente. Es esencial un entrenador ahora que estás tomando en serio este cambio en tu vida.

Recuerda que al elegir cuál es el tipo de activo adecuado para ti, no sólo debes pensar en los activos mismos. Tienes que reflexionar sobre qué significa para ti tener éxito con ellos. Cuando escojas lo que más te importa, entonces deberás contratar a un entrenador.

PREGUNTA EXTRA MÁS FRECUENTE #3: ¿QUÉ PASA SI TENGO MUCHAS DEUDAS?

PREGUNTA FRECUENTE

Tengo muchas deudas, ¿sus programas de educación financiera podrán ayudarme?

RESPUESTA BREVE

Probablemente no.

EXPLICACIÓN

Existe la deuda buena y la deuda mala. Esta última, es espantosa; por ella las economías de Estados Unidos y de muchos países en el mundo están estancadas, deprimidas y moribundas.

Por razones obvias me encantaría que compraras los programas de entrenamiento y educación avanzada de Padre Rico, pero la deuda mala es un síntoma de problemas más profundos, a veces incluso emocionales. En muchas ocasiones, la deuda mala es sólo la punta del iceberg.

En lugar de inscribirte en los programas de educación financiera y entrenamiento, te recomendaría que te unieras a un club de *CASHFLOW* y jugaras varias veces con gente que comparta el mismo esquema mental. Esa experiencia te ayudará a descubrir las razones verdaderas por las que estás tan endeudado. Cuando tengas un panorama más amplio de tu situación y de su origen, entonces adoptarás mejores decisiones acerca de tu futuro financiero.

Las emociones suelen ser la causa principal de los problemas financieros. Como Warren Buffett suele decir: “Si no puedes controlar tus emociones, tampoco puedes controlar tu dinero”.

Hace muchos años, cuando debía casi un millón de dólares, Kim y yo diseñamos un programa para salir de deudas. Necesitábamos deshacernos de la deuda mala para adquirir deuda buena. Para más información sobre este producto llamado *Cómo salimos de la deuda mala (How We Got Out of Bad Debt)*, entra a RichDad.com

PREGUNTA EXTRA MÁS FRECUENTE #4:

PREGUNTA FRECUENTE

¿Por dónde comienzo? No tengo mucho dinero.

RESPUESTA BREVE

Consigue un trabajo; haz algo.

EXPLICACIÓN

Siendo más joven me enseñaron lo siguiente: “Ayúdate que yo te ayudaré”.

Hay mucha gente que quiere ayuda pero no está dispuesta a ayudarse a sí misma ni a otros. Muchos permiten que el pretexto de “No tengo dinero”, los detenga.

No se requiere de ningún talento especial para decir: “No tengo dinero”. Cualquiera puede hacerlo y, de hecho, millones de personas lo hacen. En el mundo real del dinero la ambición es más importante que la educación. En principio, a la gente le falta dinero porque carece de ambición y, por supuesto, también de educación. Si no puedes encontrar la ambición para hacer dinero, lo más seguro es que la educación tampoco te sirva mucho.

En Hawái hay un joven de quince años que va en bicicleta hasta la parada del autobús, sube al transporte y hace un trayecto de una hora para llegar al pueblo. Ahí, baja la bicicleta y pedalea hasta el lugar donde se reúne su club de *CASHFLOW*. Después de la reunión, pedalea hasta la parada, sube su bicicleta al autobús, pasa una hora en él, se baja lo más cerca posible de su casa y vuelve a pedalear hasta allá.

Estoy seguro de que este jovencito tendrá éxito en cualquier cosa que se proponga en la vida.

PREGUNTA EXTRA MÁS FRECUENTE #5: ¿HAY ALGÚN PROGRAMA PARA MÍ?

PREGUNTA FRECUENTE

Soy un inversionista bastante sofisticado. ¿Tienen algún programa para mí?

RESPUESTA BREVE

Lo más probable es que no.

EXPLICACIÓN

Nuestros programas de educación y entrenamiento son para gente que desea aprender, no para las personas que creen tener todas las respuestas. En la crisis financiera reciente, millones de personas perdieron billones de dólares por seguir los consejos de gente que tenía todas las respuestas.

Tal vez recordarás que a los directivos de Enron a menudo los llamaban “Los tipos más listos del lugar”. Actualmente ya no existe esa compañía y, por supuesto, tampoco sus empleados ni sus inversionistas.

¿Te acuerdas de Lehman Brothers? A Lehman la dirigían hombres y mujeres muy inteligentes graduados de nuestras mejores escuelas. Ahora, tampoco se les ve por aquí.

Merril Lynch, la agencia de corretaje de acciones que asesoró a millones de clientes, estuvo a punto de desaparecer, pero justo antes de que eso sucediera, Bank of America la salvó.

¿Y qué hay con los gurús financieros que aparecen en televisión? ¡Uy!, son muy inteligentes en verdad. ¿Por qué no advirtieron al mundo entero que se saliera del mercado de valores? ¿Y por qué siguen dando consejos financieros en programas?

Además, tenemos a Ben Bernanke. ¿Cómo pudo decir el 9 de junio de 2010 el presidente del Banco de la Reserva Federal: “No entiendo muy bien los movimientos en el precio del oro”?

Incluso si lograste hacer millones de dólares entre 2007 y 2010, aún puedes aprender mucho.

Los años entre 2007 y 2010 fueron los mejores años de mi carrera como inversionista; hice millones. Pero creo que todavía puedo aprender más.

Planeo seguir haciéndolo porque sé que mi ventaja de ganador es mi educación financiera, no la académica.

Siempre recuerda que la diferencia entre los 20 mejores golfistas de Estados Unidos y los 120 mejores de la lista, es de menos de dos golpes, o sea, menos de un golpe por ronda. Sin embargo, los 20 primeros ganan millones y los siguientes cien sólo viven cómodamente. Ningún golfista profesional puede darse el lujo de decir que lo sabe todo. Ni siquiera si ya metió un millón de pelotas al hoyo. Ellos saben que todavía pueden aprender más.

Los profesionales saben que, a veces, incluso los detalles más pequeños pueden brindarles la ventaja más extrema.

PREGUNTA EXTRA MÁS FRECUENTE #6: ¿TIENEN PROGRAMAS PARA EMPRESARIOS?

PREGUNTA FRECUENTE

¿Qué programas tienen para empresarios?

RESPUESTA BREVE

Padre Rico tiene muchos programas para empresarios.

A fin de cuentas, todos nuestros programas están diseñados para empresarios porque los hay en los negocios, bienes raíces, activos en papel y en metales preciosos. Son gente que tiene el control de su dinero y de su futuro económico.

Si no eres un empresario, lo más seguro es que tengas un empleo, trabajes por dinero, lo ahorres y se lo entregues a desconocidos para tu retiro.

EXPLICACIÓN

Para construir un negocio se requiere del nivel más alto de educación financiera. Como la sociedad necesita más empresarios que generen empleos, en Padre Rico estamos diseñando un programa

que se llama GEO. GEO son las siglas en inglés de Organización Global de Empresarios. Sin duda alguna, es el proyecto más dinámico y ambicioso en que nos hemos involucrado, y está hecho para empresarios y para quienes desean llegar a serlo. Queremos que GEO sea un programa de tres años en el que se entrene a la gente para convertirla en empresaria al estilo Padre Rico.

PREGUNTA FRECUENTE

¿Ese programa me ayudará a construir mi negocio?

RESPUESTA BREVE

No.

EXPLICACIÓN

GEO es un programa que entrena a las personas para ser empresarias. Cuando el entrenamiento haya terminado, entonces se puede empezar a construir un negocio.

PREGUNTA FRECUENTE

¿Y qué pasa si quiero construir mi negocio al mismo tiempo que recibo entrenamiento?

RESPUESTA BREVE

Entonces este programa tal vez no es lo mejor para ti.

EXPLICACIÓN

Yo asistí a la escuela de vuelo para llegar a ser piloto, pero lo fui hasta que me gradué.

Los médicos son médicos hasta que salen de la escuela de Medicina. Incluso entonces deben seguir como residentes o internistas que continúan su entrenamiento. No todos los estudiantes terminan la escuela de vuelo ni la de medicina.

Si yo hubiera dicho en el cuerpo de marina: "Quiero volar jets de combate en mi primer día de clases", me habrían corrido en

ese momento aludiendo a problemas psicológicos o crisis emocional. Sucede lo mismo en los negocios. Mucha gente se queda tan clavada en la idea de comenzar un negocio (“ser mi propio jefe”), que se les olvida que requieren entrenamiento formal de manera urgente. Por eso no me sorprende que nueve de cada 10 negocios fracasen en los primeros cinco años.

Si quieres arriesgarte, creer que puedes contra todo y ser ese 1 de 10 que tiene éxito, adelante. El programa GEO no es para ti.

A mí me permitieron elegir qué aeronave quería volar hasta que recibí mi insignia de alas. Sabía que no era un piloto de pelea ni de transporte, por eso elegí un helicóptero artillado. Fue una de las mejores decisiones de mi vida. Creo que en cuanto supe volar, también supe *en qué* quería hacerlo.

El artillado iba con mi personalidad. Yo quería una ventaja extrema: el aire contra la tierra... el helicóptero artillado contra el soldado a pie.

PREGUNTA FRECUENTE

¿Pero qué tal si tengo una idea genial para un nuevo negocio o producto?

RESPUESTA BREVE

Ahí comienzan las alucinaciones.

EXPLICACIÓN

En la imagen siguiente verás el triángulo D-I



Observa los ocho componentes integrales del triángulo. Aquí te darás cuenta de que el producto es la pieza más pequeña de todas. Se debe a que el producto o servicio es el elemento de menor relevancia en un negocio.

El producto es sólo la punta del iceberg. Lo que está bajo el agua, la parte inferior, lo que puede hundir a los barcos.

Cuando alguien me dice: “Pero tengo un gran producto o idea”, sé que esa persona no está viendo el iceberg. Eso hundió al Titanic y lo lleva hasta el fondo a la mayoría de los negocios, grandes o pequeños, viejos o nuevos.

El programa GEO está diseñando para enseñarte a armar un negocio completo y asegurarte de que los ocho componentes funcionan bien para que tu negocio sea sólido y lucrativo. Los empresarios exitosos se dedican a armar el triángulo con todos sus elementos.

Cuando el empresario ya sabe cómo ensamblar los ocho elementos integrales, puede construir un negocio con cualquier producto o servicio.

PREGUNTA FRECUENTE

¿Cuáles son los ocho elementos integrales de un negocio?

RESPUESTA BREVE

Desearía tener una respuesta breve pero no es así. Por eso sólo voy a explicar lo que representa cada elemento.

MISIÓN

La misión es la base del triángulo D-I porque es el fundamento, la razón de existir del negocio.

La misión surge del corazón del empresario y va más allá de hacer dinero.

Existen dos tipos de empresarios. Los Transformacionales quieren cambiar al mundo. Steve Jobs de Apple pertenecía a esa categoría. Por eso diseñaba y era innovador. Por otra parte, los

empresarios Transaccionales quieren vencer a sus competidores, hacer que los precios bajen y volverse ricos. La mayoría de los empresarios pertenecen a esta categoría. Yo pertenezco a ambas.

EQUIPO

Un negocio exitoso requiere de un equipo de varias personas con profesiones distintas. Los grandes equipos requieren profesionales (abogados y contadores), gente con habilidades específicas (relaciones públicas, ventas, mercadeo), talento (diseño gráfico, derechos de autor, diseño de páginas de Internet), experiencia (años de trabajo y antecedentes variados), pero que también tenga expectativas distintas. Mi padre rico solía decir: “Los negocios son sencillos, lo difícil es trabajar con otras personas”.

Por esta razón muchos empresarios fracasan en la construcción de su negocio. Son llaneros solitarios, lobos sin manada que trabajan como ermitaños o con menos de veinte personas. Estos empresarios no pueden construir negocios y, por lo tanto, se quedan con un empleo.

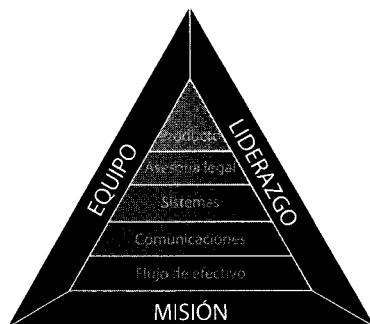
LIDERAZGO

El líder le brinda enfoque a la gente y fuentes para producir resultados a tiempo y dentro del presupuesto. El líder de una organización es responsable de la integración requerida para que los ocho elementos integrales funcionen adecuadamente.

Los líderes contratan a especialistas como abogados contadores y diseñadores de páginas. Los especialistas saben mucho acerca de un tema o área específicos (que por lo general se enfoca solamente en uno de los ocho elementos integrales). Los líderes deben saber un poco acerca de todo. Además tienen que saber acerca de cada uno de los ocho elementos.

Muchas personas fracasan como empresarias porque al salir de la escuela están demasiado especializadas en un área y carecen del conocimiento generalizado de negocios y las habilidades de liderazgo que se requieren para triunfar.

Cuando observas bien el triángulo D-I, lo que ves...



...son los elementos integrales en la parte exterior. Es lo que enseñan en las escuelas militares.

A mí me va bien como empresario a pesar de que no acabé mi educación tradicional porque recibí un buen entrenamiento militar. El primer día que estuve en la Academia de la Marina Mercante tuvimos que memorizar la misión de la escuela. Al día siguiente comenzamos a aprender cómo ser líderes y trabajar en equipo.

Hoy en día contrato a graduados de escuelas tradicionales, escuelas de contabilidad y derecho porque requiero de especialistas mucho mejor entrenados en los negocios que yo.

La escuela militar me brindó una ventaja extrema sobre los graduados de las escuelas tradicionales en el ámbito empresarial. Pero en el mundo corporativo, los graduados de escuelas de negocios tienen una ventaja extrema sobre mí. A mí no me molesta porque nunca he querido moverme en el mundo corporativo.

Por todo lo anterior, GEO pone gran énfasis en la misión, el equipo y el liderazgo. Si eres un líder fuerte, puedes contratar a gente que esté mejor entrenada que tú en áreas de especialidad.

FLUJO DE DINERO O DE EFECTIVO

El flujo de efectivo de un negocio por lo general depende del jefe de finanzas o del contador. Está apenas arriba de la misión y con frecuencia nos referimos a él como “el objetivo final”.

Si el líder lleva a cabo un trabajo excelente, debe haber un flujo de efectivo abundante para cubrir salarios, ganancias, dividendos y capital para que el negocio siga avanzando.

Si el líder no hace bien su trabajo, comienza la escasez de efectivo, los recortes presupuestales, de personal y, además, disminuye el capital de trabajo.

COMUNICACIONES

El elemento de comunicaciones está justo arriba de la sección de flujo de efectivo porque la comunicación, tanto interna como externa, tienen un impacto directo en el flujo. El impacto puede ser positivo o negativo.

Existe la comunicación externa con clientes y se denomina Relaciones Públicas (RP), mercadeo, publicidad y ventas. La comunicación interna se puede tener con empleados, proveedores, administradores y accionistas. Las organizaciones cuya comunicación interna y externa es pobre, tienen problemas en los ocho elementos, en particular los de la parte inferior del triángulo.

El elemento de ventas está incluido en comunicaciones. Las ventas equivalen a ingreso. Muchos empresarios fallan porque no pueden vender lo suficiente para cubrir los costos de un negocio y sus costos personales.

El entrenamiento y desarrollo de ventas es un elemento esencial del programa GEO. Si no puedes vender o no te gusta, tal vez no debas convertirte en empresario,

En 1973, cuando regresé de Vietnam, mi padre rico me dijo que buscara alguien que pudiera enseñarme a vender. Por eso trabajé cuatro años en Xerox *antes* de comenzar mi negocio.

La habilidad más importante de un empresario es la captación de capitales. Si un empresario no puede vender, el negocio muere. Te reitero que una de las causas principales por las que muchos negocios no despegan es la falta de pericia del empresario para reunir capital.

La captación de capitales es otro componente importante del programa GEO.

Como integrante de GEO aprenderás a tener un desempeño excelente en RP, mercadeo y ventas. Dicho llanamente, si eres bueno en esas áreas, las ventas serán pan comido. De otra manera, encontrarás muchos problemas al tratar de colocar tus productos o servicios. Para el programa GEO es esencial comunicarte con tus clientes y con el personal de tu empresa en el estilo de trabajo Padre Rico.

SISTEMAS

Al igual que el cuerpo humano o tu auto, un negocio es un sistema de sistemas.

El auto tiene sistemas de combustible, encendido, frenos, hidráulico, viraje y muchos otros. Si uno de ellos deja de funcionar, el auto no puede tener el mismo desempeño o, sencillamente, no enciende ni avanza.

El cuerpo humano tiene sistemas circulatorio, respiratorio, digestivo, músculo-esquelético, nervioso y otros más. Y claro, si uno de ellos se debilita o se descompone, todo el cuerpo comienza a sufrir o deja de funcionar.

Un negocio es igual a un auto o al cuerpo humano en este sentido: es un sistema de sistemas. El negocio tiene sistema telefónico, de redes, contabilidad, mercadeo, departamento legal, producción y distribución. Si uno de ellos se ve afectado, el negocio colapsa.

Por ejemplo, digamos que el negocio es sólido pero sus sistemas de contabilidad y procesos son algo endebles. En muy poco tiempo el negocio comenzará a presentar libros contables imprecisos, reportes incompletos, impuestos atrasados (o pagados más de una vez) y, finalmente, carencia de flujo de efectivo.

Como parte de GEO, te enseñaremos a manejar sistemas de contabilidad y reportes.

ASESORÍA O DEPARTAMENTO LEGAL

El manejo de contratos y acuerdos, así como el conocimiento del área legal, son parte fundamental del éxito de un negocio.

Los acuerdos legales crean y definen activos. Por ejemplo, si yo escribo un libro, el contrato legal hace que el libro se convierta en activo, en propiedad intelectual. Sin contratos legales, sería casi imposible llevar a cabo negocios a nivel global.

Los bienes raíces, por ejemplo, son un amasijo de contratos. Sucede lo mismo en el intercambio de acciones y en la captación de capitales. Si no existieran contratos legales y respeto por la ley, todo sería un caos.

Los contratos legales también definen tus relaciones con los empleados de tu negocio o con los inquilinos de tus inmuebles.

Muchos empresarios construyen negocios grandes y terminan entregándole su dinero a un abogado sólo porque, en algún momento, cometieron un estúpido error.

Tener asesoría legal o contar con un departamento en esta materia, es un elemento importante en cualquier proyecto empresarial. Este elemento se ubica cerca de la cima del triángulo D-I para recordarte que debes tener procesos y sistemas sólidos para la creación de contratos y, por supuesto, siempre debes contar con un buen abogado.

PRODUCTO

El elemento de menor relevancia es el producto. Esto no significa que no sea valioso o no importe su calidad. En realidad, el producto es fundamental desde el punto de vista del consumidor, pero para el empresario y los inversionistas, lo es aún más el negocio que produce y distribuye dicho producto.

Creo que todo mundo tiene una idea o un producto de un millón de dólares; el problema es carecer de habilidades y talentos empresariales para que esa idea o producto realmente se conviertan en un negocio cotizable en la cantidad mencionada.

Desde la perspectiva de los cuadrantes D/I, el negocio es más importante que el producto. El producto es sólo eso, algo que se vende. El verdadero activo es el negocio.

PREGUNTA FRECUENTE

¿Acaso no todos somos capitalistas?

RESPUESTA BREVE

No.

EXPLICACIÓN

En el mundo comunista hay médicos, abogados, banqueros, pilotos, diseñadores de páginas de Internet y maestros. Son los profesionistas que forman parte de cualquier economía sin importar si ésta es capitalista, comunista o socialista.

Los verdaderos capitalistas aprovechan la labor y el dinero de otras personas para hacer lo que la gente y el gobierno quieren. Utilizan los mercados de capital para volverse ricos en el proceso de servir a otros. Si tú trabajas por dinero y lo inviertes, entonces eres parte de una sociedad capitalista, aunque no necesariamente seas *un* capitalista.

La definición de capitalismo es: Sistema económico en el que los medios de producción pertenecen a la iniciativa privada y se explotan con fines de lucro personales.

Karl Marx definió al proletariado, la clase trabajadora, como la gente que no posee los medios de producción. Cuando las escuelas te entrenan para conseguir empleo o trabajar por dinero como contador, abogado o médico, en realidad te están entrenando para trabajar en beneficio de un capitalista. El programa de tres años GEO de Padre Rico te va a entrenar para ser capitalista.

PREGUNTA EXTRA MÁS FRECUENTE #7:

¿LA ACTIVIDAD EMPRESARIAL ES PARA CUALQUIERA?

PREGUNTA FRECUENTE

¿Cualquiera puede ser empresario?

RESPUESTA BREVE

Sí. Hay un joven en mi vecindario que poda céspedes ajenos los fines de semana. Él es un empresario.

Ser empresario no es gran cosa, pero ser un empresario exitoso, sí.

Los estudios muestran que muchos empresarios ganan menos que sus empleados si se comparan las ganancias brutas y el número de horas invertidas en el negocio.

EXPLICACIÓN

Dado que ser empresario no es muy difícil, tal vez sería mejor preguntar: “¿Qué tipo de empresario quiero ser?”

Hay un antiguo proverbio chino que reza: “En el bosque hay muchas aves distintas”.

Si analizas el cuadrante del flujo de dinero, puedes pensar que cada cuadrante es una especie de bosque específico y en cada bosque hay distintas clases de aves. En la siguiente sección voy a ilustrar este comentario.

EL CUADRANTE E

En este bosque hay una gran variedad de empleados, de trabajadores de intendencia hasta directores ejecutivos, de abogados a jornaleros, de contadores a evasores de impuestos, de gerentes a madres trabajadoras.

Hay empleados que trabajan medio tiempo, tiempo completo, por hora, por comisión o por salario mensual. También hay quienes trabajan en casa, en una oficina o en cualquier otro sitio.

EL CUADRANTE A

En el bosque del cuadrante A hay otra variedad de aves. Aquí anida la mayoría de los empresarios. A quiere decir Autoempleado o Dueño de negocio pequeño (con menos de 500 empleados). A también es la sigla de Avezado: médicos, abogados o consultores con pequeños negocios que se construyen en torno a actividades y habilidades muy específicas.

Aquí hay más significados de A:

A de Acaparador. Son pequeños y así se mantienen porque no quieren compartir lo que ganan. Lo hacen todo: desde contestar el teléfono hasta limpiar la oficina y calcular sus propios impuestos.

A de Atarantado. Hay muchos empresarios que alcanzan éxito a pesar de sí mismos. Hay otros que son estúpidos, necios y atarantados, por eso nadie los contrata y terminan trabajando de manera independiente.

A de Astros. Esta persona puede ser un músico de gran éxito, una estrella de cine o un atleta renombrado. Por lo general le vende su gran talento al postor más alto.

A de Artificioso. Hay muchos artistas y gente excéntrica que gravitan hacia el cuadrante A. Necesitan proteger su personalidad, dedicarse a su arte y arreglar sus asuntos. La mayoría no tiene cabida en el mundo ordinario ni planes para ingresar en él. El inmenso mundo virtual de Internet está repleto de esas peculiares aves: gente artificiosa que sólo quiere llamar la atención de otros.

A de Autoempleado. La mayoría de los empresarios son autoempleados. No poseen un negocio sino un empleo. No pueden dejar de trabajar porque si lo hicieran, no recibirían ingresos.

Cuando el autoempleado es capaz de dejar solo el negocio y éste sigue funcionando sin problemas, entonces se convierte en un empresario de verdad. El autoempleado fue capaz de construir un activo, y eso, es lo que hacen en realidad los empresarios.

EL CUADRANTE D

D significa dueño de negocio, un negocio de más de 500 empleados con oficinas corporativas grandes.

La mayoría de los negocios de este cuadrante opera a través de oficinas corporativas y sucursales.

Yo descubrí que los gerentes de grandes compañías que cotizan en la bolsa, son muy distintos a los de negocios empresariales privados. Una de las razones por las que me urgía dejar de trabajar en Xerox era porque no me agradaban los gerentes que contrataban para dirigir a los empleados. La cultura corporativa es muy distinta a la empresarial.

Hay muchas formas distintas de crear un activo con negocios de corte empresarial en el cuadrante D:

- **Franquicias**

Los franquiciadores venden los derechos para hacer negocios con su entidad corporativa. McDonalds es uno de los ejemplos más conocidos de franquicias.

- **Licencias**

Un acuerdo de licencia le permite a otro negocio hacer negocios con tu negocio, valga la redundancia. Es el modelo de trabajo de Padre Rico. Nosotros tenemos una pequeña oficina corporativa pero ofrecemos las licencias de nuestra propiedad intelectual a empresarios de todo el mundo.

A través de estos contratos, Padre Rico tiene a miles de personas en todo el mundo trabajando para promover y vender nuestros productos, seminarios y programas educativos.

- **Redes de mercadeo**

Las redes de mercadeo son un sistema de negocios que se puede expandir infinitamente. Una sola persona puede comenzar con poco dinero y expandirse hasta crear una red de negocios en la que haya miles de personas trabajando juntas para construir sus negocios individuales.

En todo el mundo hay cientos de millones de personas involucradas en este tipo de actividad.

EL CUADRANTE I

I es la sigla de inversionista. Los inversionistas son aquellas personas que entienden el arte y la ciencia de la captación de capitales. Cuando puedes construir un negocio en el cuadrante D y reunir el capital, entonces eres un capitalista.

• **Financiamiento bancario**

Al solicitar un préstamo al banco para invertir en bienes raíces, estás operando desde el cuadrante I. Por eso mi padre rico insistía en que yo tomara clases de inversión en bienes raíces: no sólo para aprender sobre inmuebles e impuestos, sino para conocer a fondo el manejo de deuda. Hoy en día tengo cientos de millones de dólares en deuda buena y me generan ingresos que, en su mayoría, son libres de impuestos.

Si tú utilizas la deuda para financiar tu propia casa o auto, entonces no eres un capitalista sino un consumidor.

• **IPO**

En *La ventaja del ganador* escribí acerca de la forma en que se puede hacer que una compañía sea pública y cotice en la bolsa a través de una Oferta Pública Inicial (IPO, por sus siglas en inglés). Cuando di los primeros pasos para llegar a ser empresario, uno de mis objetivos era hacer una compañía pública en algún momento. Me tomó 30 años lograrlo; fue un proceso arduo pero aprendí mucho y crecí en muchos sentidos.

Para calificar en cuanto a la obtención de capitales a través de una IPO, el mercado de instrumentos debe estar seguro de que tienes un negocio en el cuadrante D o, por lo menos, la habilidad de construir uno.

• **Colocación privada**

Obviamente, privado es lo opuesto a público. El término “colocación privada” se emplea cuando existe una proposición de venta de instrumentos que no involucra ofrecimiento al público. Las co-

locaciones privadas se utilizan para reunir pequeñas cantidades de dinero o captar fondos por medio de unos cuantos inversionistas calificados. La colocación privada no es para el público en general.

El público en general invierte en “acciones comunes”, es decir, garantías que se consideran suficientemente seguras para la gente que no cuenta con educación financiera ni sistemas sofisticados de selección de acciones.

Cuando tenía 20 y tantos o 30 y tantos años, utilicé varias colocaciones privadas con el objetivo de reunir capital para alianzas de inversión en petróleo y gas natural. Lo hice más por el aprendizaje que por el dinero. Trabajé muchísimo y gané poco, pero la experiencia fue muy valiosa.

Actualmente hago mucho dinero con lo que aprendí hace años acerca de las alianzas en petróleo y gas. De esa manera se hace válida la Ley de Compensación que se refiere a la superposición de varios niveles en el aprendizaje de la materia financiera.

• **Oferta de franquicia**

La oferta de franquicia es otro instrumento que obedece a normas y regulaciones muy estrictas. El franquiciador le permite al franquiciatario hacer uso de su producto, servicio, logos, marcas registradas, sistemas, publicidad y secretos del negocio. Te reitero que McDonalds tiene un modelo de franquicias con el que expande su negocio. Esta empresa también aprovecha el mercado de valores para captar más capital.

Yo en lo personal nunca he concretado una oferta de franquicia con éxito, pero me gustaría hacerlo algún día, sobre todo para vivir la experiencia. Lanzar una franquicia es un proyecto mucho más complejo que hacer pública una compañía con IPO porque el franquiciador les vende un negocio ya hecho a personas que no siempre son empresarias. Opino que construir un negocio que funcione bien y tenga ganancias a pesar de que lo maneje una persona sin preparación empresarial es una tarea monumental.

PREGUNTA FRECUENTE

¿Con el programa GEO aprenderé sobre los cuadrantes D e I?

RESPUESTA BREVE

Sí. Es el propósito del programa.

EXPLICACIÓN

El mundo está lleno de gente de E y A; se necesita más gente en D e I. Por eso Padre Rico está creando GEO. El primer paso para volverse empresario es aprender a crear un activo legítimo en el cuadrante A.

Recuerda que casi toda la gente de A es autoempleada. Son personas que no pueden dejar de trabajar porque su negocio aún no es un activo y no funciona si ellas no están presentes. Cuando la persona logra construir un activo sostenible en ese cuadrante, ya puede enfrentar los desafíos del cuadrante D.

PREGUNTA FRECUENTE

Al tomar el programa GEO, ¿la persona se tiene que mover a los cuadrantes D e I?

RESPUESTA BREVE

No.

EXPLICACIÓN

La persona puede detenerse en cualquier momento. Sospecho que hay mucha gente que seguirá feliz con un negocio en el cuadrante A.

PREGUNTA FRECUENTE

¿Por qué hay gente a la que no le gustaría pasar a los cuadrantes D e I?

RESPUESTA BREVE

Cada cuadrante presenta sus propios desafíos y los de los cuadrantes D e I son mucho mayores. El éxito en esos sectores requiere más educación y dedicación, además de sólidas habilidades de liderazgo.

EXPLICACIÓN

Como ya dije antes, fui a la escuela de vuelo para convertirme en piloto, pero lo conseguí hasta que terminé mi entrenamiento. En ese momento elegí la aeronave que deseaba usar. A medida que se incrementó el desempeño del vehículo, también lo hicieron los requisitos relacionados con mi nivel de habilidad, particularmente en situaciones de combate.

GEO involucra el mismo proceso de entrenamiento y desarrollo educativo. Te recomiendo que primero comiences de forma modesta en el cuadrante A y aprendas las habilidades necesarias para ser un gran empresario. Puedes decidir moverte al cuadrante D y luego a I. También puedes dejar de avanzar y comenzar tu propio negocio.

Hay quienes creen que moverse al cuadrante A puede ser muy difícil. Esto se debe a que, aunque cualquiera puede volverse empresario, serlo no le funciona a cualquiera.

PREGUNTA FRECUENTE

¿Tengo que renunciar a mi empleo para unirme al programa GEO?

RESPUESTA BREVE

No.

EXPLICACIÓN

Como mencioné anteriormente: “Conserva tu empleo de tiempo completo y comienza un negocio de medio tiempo”. Muchos

proyectos fracasan en los primeros cinco años porque el empresario no gana suficiente dinero para sostener al negocio y a su familia. Volverse empresario toma tiempo.

PREGUNTA FRECUENTE

¿Por qué no toda la gente se mueve al cuadrante D y luego al I?

RESPUESTA BREVE

Porque no es sencillo. El cambio de cuadrante implica un incremento en el conocimiento y la disciplina personal.

EXPLICACIÓN

Muchos deciden ser empresarios porque quieren “hacer lo que les gusta” o “hacer las cosas a su manera”. Aunque algunos negocios llegan a ser lucrativos, muchas veces dependen demasiado de los talentos específicos del empresario y por eso no se concretan como empresas.

A los elementos del triángulo D-I se les llaman integrales (o integridades) precisamente porque cada uno de los componentes es parte *integral* del todo.

Médico del cuadrante A

Permíteme dar un ejemplo. Tengo un amigo; es médico y es un genio, un mago. También le gusta andar solo. Él contesta sus llamadas, organiza sus citas, calcula sus impuestos y limpia su oficina. Como tiene muy pocos gastos, gana bastante dinero. El problema es que él solo representa al triángulo D-I completo de su negocio. Él es el negocio. Es tan inteligente que tiene la capacidad para hacer las tareas de mucha gente. Pero no puede dejar de trabajar porque, si lo hace, su efectivo deja de fluir.

El anterior es un ejemplo exagerado, pero el mundo está lleno de empresarios autoempleados como mi médico.

A pesar de que mi amigo fue sobresaliente mientras estudió en la escuela de medicina y le va bien dando consultas de manera pri-

vada, se ha estancado en el cuadrante A con muy pocas esperanzas de construir su negocio para pasar al cuadrante D o moverse a I. De plano se quedará como médico del cuadrante A.

Médico del cuadrante B

Conozco a otro médico que, a pesar de que no da consulta, tiene un efecto importante en el bienestar de miles de pacientes al año. En lugar de invertir su tiempo en atender a sus clientes de uno en uno, se dedica a construir hospitales. Tiene muchos de ellos en Estados Unidos y China.

Debido a que puede construir hospitales que le ofrecen ganancias y, además, brindan empleo a miles de personas, también recibe enormes beneficios fiscales y se le facilita reunir dinero entre inversionistas privados y públicos mediante acciones que intercambia en el mercado de valores, en Wall Street. Este médico opera en los cuadrantes D e I.

Sus triángulos D-I son los hospitales y funcionan de manera integral. Esto significa que los ocho elementos integrales del triángulo trabajan con sinergia, de manera total y completa, y respetando los aspectos legales, éticos y morales.

Es lo que GEO enseñará a los empresarios a hacer. Al llegar a ser un empresario exitoso, podrás construir negocios con cualquier producto o servicio que elijas. Ten en mente que el producto es el elemento de menor importancia en el triángulo. En cuanto el empresario aprende a construir el Triángulo D-I, los productos o servicios pueden ser intercambiables. Actualmente yo soy un empresario en educación, bienes raíces, oro, plata, medios y petróleo.

PREGUNTA FRECUENTE

¿Cuál es el cuadrante más difícil?

RESPUESTA BREVE

Todos son difíciles... al principio.

Cualquier cosa es difícil si no sabes cómo hacerla. Piensa en caminar, por ejemplo, El bebé batalla para aprender a pararse y se cae con frecuencia. Pero en cuanto puede quedarse de pie, quiere caminar y luego correr. Y cuando un bebé aprende a correr, puede apoderarse del mundo.

EXPLICACIÓN

Te recomiendo empezar en el cuadrante A, luego moverte al D y, por último, al I. Es como seguir el mismo camino de un bebé que aprende a ponerse de pie, a caminar y luego a correr.

PREGUNTA FRECUENTE

¿Por qué la mayoría de los empresarios no puede llegar a los cuadrantes D e I?

RESPUESTA BREVE

Por falta de disciplina.

EXPLICACIÓN

El éxito requiere de disciplina, en consecuencia, para tener más éxito se necesita más disciplina. Muchos empresarios quieren dedicarse a lo que les gusta o hacer las cosas a su manera, por eso nunca logran escapar del cuadrante A.

El cuadrante D requiere de más reglas y más disciplina; sin embargo, el cuadrante más exigente en ese aspecto es I. Ahí hay muchísimas reglas y menos libertad.

PREGUNTA FRECUENTE

¿Por qué en el cuadrante I hay menos libertad?

RESPUESTA BREVE

Porque en él usas OPM, el dinero de otras personas. Las regulaciones del gobierno son muy estrictas en lo que se refiere a usar OPM. En Estados Unidos hay agencias como la SEC (Co-

misión de Valores) que regulan e inspeccionan la actividad del cuadrante I.

PREGUNTA FRECUENTE

¿Es el cuadrante en que hay más corrupción?

RESPUESTA BREVE

Sí.

En este cuadrante operaba Bernie Madoff. Se podría decir que, en realidad, nunca fue un empresario del cuadrante D sino del I. Fue el tipo que logró echar a andar el segundo esquema Ponzi más grande en la historia. En mi opinión, quien tiene el primer lugar en este aspecto es el programa de Seguridad Social del gobierno.

Hay muchos pequeños empresarios que infringen las leyes del cuadrante I por mera ignorancia. Comienzan a reunir capital cuando todavía no tienen un negocio, cuando, de hecho, ni siquiera deberían intentar ser empresarios.

En pocas palabras, si vas a reunir capital en el cuadrante I, más te vale saber, antes de empezar, cómo construir un negocio sustentable en los cuadrantes A o D. También fue la razón por la que mi padre rico me exigió que tomara cursos sobre inversión en bienes raíces. Quería que practicara con el dinero del banco para fijar las bases de mi negocio; de hecho, quería que usara el dinero del banco antes de usar OPM, de amigos y de familiares.

Padre rico solía decir: “Cuando pierdes el dinero de alguien más, pierdes parte de su vida”.

En cuanto aprendí a captar capital de los banqueros para hacer mis inversiones en bienes raíces, comencé a reunir fondos para participar en sociedades limitadas de petróleo y gas natural por medio de memoranda de ofertas privadas (PPM, por sus siglas en inglés). Lo hice en los años setenta y luego en los ochenta del siglo pasado.

En 2004 vendí mi primer negocio a través de una oferta pública inicial. Pasé del dinero de los bancos a ofertas privadas y, por

último, a ofertas públicas. Todo eso fue parte de mi educación financiera en el cuadrante I.

PREGUNTA FRECUENTE

¿Con GEO aprenderé a reunir capital?

RESPUESTA BREVE

Todo depende.

EXPLICACIÓN

Recuerda que debes saber cómo construir negocios en los cuadrantes A y D antes de hacerlo en I.

Hay mucha gente tan desesperada por conseguir dinero, que se enfoca en el cuadrante I en vez de en D y A. Eso da origen a fraudes, timos y estafas en el ámbito financiero. Me refiero a quienes desean reunir capital pero no son empresarios.

Antes de enseñarle a la gente cómo operar en el cuadrante I, Padre Rico desea asegurarse que esté bien entrenada, tenga disciplina y se desempeñe con honestidad y moralidad. Te aseguro que si sabes construir un negocio en el cuadrante D, el dinero te llegará de alguna manera.

PREGUNTA EXTRA MÁS FRECUENTE #8: ¿CUÁL ES LA MAYOR GANANCIA?

PREGUNTA FRECUENTE

¿Cuál es el mayor beneficio de la educación financiera de Padre Rico?

RESPUESTA BREVE

La ventaja extrema del ganador.

EXPLICACIÓN

Existen dos tipos de ventajas extremas:

1. No serás una víctima financiera.
2. Puedes ser parte de la solución.

La crisis financiera de 2007 no ha terminado aún. Estamos en el ojo del huracán y creo que el embate más vigoroso no ha llegado todavía.

NO SEAS UNA VÍCTIMA

En *La profecía de padre rico*, publicado en 2002, afirmé que se estaba gestando la tormenta perfecta. Por desgracia, en 2011 y mientras escribo este libro, la tormenta sigue creciendo y cobrando fuerza. La tormenta crece porque nuestros líderes en el gobierno, la industria bancaria y Wall Street no han resuelto el problema, sólo lo siguen agrandando.

En lugar de encontrar la salida, continúan jugando: no dejan de imprimir billones de dólares y permiten que las tasas de interés caigan casi hasta cero para que más gente pida dinero prestado. También han incrementado la deuda pública en lugar de la producción; han tratado de apuntalar los mercados de valores e inmobiliario y mienten a los desinformados, superficiales e ingenuos.

En 1963, cuando estaba en la preparatoria, Bob Dylan cantó la canción “Los tiempos están cambiando”. (“The Times They Are A’Changing”).

Era joven y no sabía a qué se refería, pero en el fondo podía percibir que la letra tenía razón.

Por desgracia la mayoría de la gente siempre quiere hacer algo para que las cosas vuelvan a ser “como antes”. Muchos esperan que el cielo se aclare, el sol brille y las aves canten... que los salarios se incrementen y la economía vuelva a crecer 10 por ciento al año. Muchos esperan que sus líderes políticos, el gobierno, las escuelas y las instituciones financieras resuelvan sus problemas. Hay millones de estadounidenses que creen que con sólo correr a los vagos de Washington se resolverían las dificultades.

Yo no sería tan optimista porque no creo que nuestros líderes sean necesariamente malas personas. Es sólo que el desastre financiero ya es demasiado grande. Está más allá del control del gobierno y de sus representantes. Piénsalo, ¿en realidad cuál es el alcance del presidente si le debemos tanto dinero al mundo?,

¿cuánta influencia puede tener Estados Unidos sobre otros países si ya todos perdieron la fe en el dólar?

Para colmo, la pérdida global de confianza en Estados Unidos llega cuando los problemas financieros internos están a punto de estallar.

En 2010 los *baby-boomers* empezaron a cobrar su cheque de Seguridad Social, una institución en quiebra. Asimismo, se espera que Medicare, un sumidero del presupuesto todavía más grande, caiga “en bancarrota” en 2019. A pesar de la falta de solvencia de Medicare y Seguridad Social, nuestro presidente firmó una ley de reforma en salud que le añade más peso a los problemas financieros y sociales que tenemos.

Por si fuera poco, Estados Unidos continúa luchando en dos frentes dos guerras que no podemos ganar. Y no podemos ganar porque no luchamos contra naciones industrializadas como en la Segunda Guerra Mundial. Basta con que sustituyamos las palabras “Irak” y “Afganistán” con “Vietnam” —guerra en la que yo mismo luché—, para que la gente se dé cuenta de lo demencial que son estos enfrentamientos.

DEFINICIÓN DE CRISIS

Ésta es una de las definiciones de la palabra “crisis”: “Momento crucial o coyuntural en el curso de algo”. En un contexto médico: “Después de la crisis el paciente muere o mejora”.

Tú y yo estamos en un momento crucial de la historia. La cuestión es: ¿Moriremos o mejoraremos?

Hay muchas personas que se preguntan: “¿Podrá la economía volver a ser como antes?” Mi respuesta es: “La economía ya avanzó”.

La gente no puede avanzar sin educación financiera. Muchos prefieren vivir en el pasado y aferrarse a obsoletos valores financieros. Muchos padres dicen a sus hijos: “Debes ir a la escuela y luego conseguir un buen trabajo”, a pesar de que los empleos fluyen hacia los países con mano de obra más barata. Los padres insisten en repetir: “Ahorra dinero”, en un momento en que los

bancos fabrican billones. Y muchos continúan metiendo dinero a sus planes de jubilación, justamente cuando millones de *baby-boomers* comienzan a cobrar sus cheques.

Tal como predije en *La profecía de padre rico*, la tormenta está aún por llegar.

En lugar de ser una víctima, tú puedes tomar la iniciativa y mejorar tu educación financiera. Es una estrategia que te puede dar una ventaja extrema, entrena tu mente y te ayuda a ver que este momento de crisis y turbulencia económica es una oportunidad para seguir adelante en lugar de rezagarte y permitir que te despojen.

TÚ PUEDES CAMBIAR EL FUTURO

Tu segunda ventaja del ganador es que puedes ser parte de la solución ante los desafíos que enfrenta nuestro mundo.

En realidad la crisis financiera de 2007 comenzó hace mucho. Fue en 1913, cuando se creó el Banco de Reserva Federal. Ese mismo año, cuando se ratificó la decimosexta enmienda, también se creó el Internal Revenue Service o IRS (institución encargada del cobro de impuestos). La fundación de estas entidades fue ciertamente una violación al espíritu de la Constitución de Estados Unidos.

¿Habrá sido una coincidencia? Lo dudo.

Ahora que estamos en 2011, el dinero ya dejó de ser dinero; lo hizo desde 1971. Ahora es sólo deuda.

Por cada dólar que se imprime, el IRS debe cobrarle al contribuyente para poder pagar el dólar en sí y los intereses. Ése fue el plan desde 1913. Imprimir dinero y cobrarle al contribuyente por cada billete.

Hoy en día los contribuyentes pagan dos impuestos: el directo y el de la inflación. Ambos se están incrementando.

Por eso los asesores financieros siempre recomiendan: “Vive por debajo de tus posibilidades”. Es algo que debes hacer sólo para pagar impuestos y compensar la inflación.

Por esta misma razón no se ofrece educación financiera en las escuelas. El gobierno y los ricos necesitan que la gente pague contribuciones y pague por la inflación.

SÉ PARTE DE LA SOLUCIÓN

Muchos continúan creyendo que los problemas de Estados Unidos se van a resolver eligiendo a nuevos funcionarios. Por eso ya vimos la segunda “Fiesta del Té”^{*} en nuestro país. En 1773 tuvo lugar la primera “Fiesta del Té” en Boston. Fue una protesta contra los impuestos que cobraba el gobierno británico en Estados Unidos (sin representación). En 2010 un nuevo movimiento protestó en contra del cobro de impuestos que los estadounidenses imponen sobre otros estadounidenses.

También en 2010 el gobierno británico anunció que 500 000 trabajadores del gobierno perderían sus empleos. También se recortarán las prestaciones de gente que recibe subsidios gubernamentales.

Ese mismo año hubo disturbios en las calles de París cuando los ciudadanos protestaron contra el aumento en la edad para jubilarse de 60 a 62 años.

Japón, una nación con un sistema educativo muy sólido que inspira a su gente trabajadora a ahorrar un gran porcentaje de sus ganancias, ahora es el país más endeudado del mundo y tiene un porcentaje de deuda-PIB de 200 por ciento.

Es 2010, y China y Rusia, países que alguna vez fueron nuestros enemigos mortales, comercian entre sí y no lo hacen con dólares sino con sus propias divisas, el yuan y el rublo. Es algo similar a un banquero que se niega a prestarle dinero a una persona con historial crediticio malo.

¿Qué significa todo esto? Que la fiesta se acabó, que el paseo en el trineo de Santa llegó a su fin.

Si eres capitalista, éstas son buenas noticias; pero si eres socialista o esperas que el gobierno se haga cargo de ti, entonces son muy malas noticias.

Además, si eres capitalista puedes ser parte de la solución; si eres socialista, eres parte del problema.

^{*}Convención del *Tea Party*. Fracción del Partido Republicano (N. del T.)

Si esperas que el gobierno resuelva tus dificultades, entonces estás en aprietos porque los gobiernos de todo el mundo están quebrados.

En lugar de ser parte del problema, súmate a la solución: vuélvete un capitalista genuino y enfócate más en dar que en recibir. Esos días en que esperabas que te pagaran más por hacer menos, llegaron a su fin.

Pero no me malinterpretes, no hay nada de malo en tener ideales socialistas, de hecho, necesitamos gente que se preocupe por los demás. El problema es que cuando crees que un “almuerzo gratis” es algo viable, el socialismo se torna en codicia y, como ya sabes, el mundo está repleto de gente codiciosa de ambos tipos: capitalistas y socialistas.

Tu verdadera ventaja del ganador es que puedes educarte en el aspecto financiero para aliviar en lugar de contribuir con el desastre.

Recuerda que un capitalista legítimo se enfoca en hacer más con menos. Eso significa mejores productos a precios más bajos. En un ambiente capitalista genuino, los precios bajan mientras la productividad aumenta.

UN SISTEMA EN QUIEBRA

En mi opinión, uno de los mayores obstáculos que enfrentamos es el sistema educativo porque promueve la noción de ganar más trabajando menos. La mayoría de los maestros se enfoca en conseguir un empleo seguro o una plaza vitalicia, en lugar de enseñarle a los alumnos como obtener beneficios con una inversión menor.

Los mejores maestros ya se están volviendo ricos porque, para empezar, son más competentes y emplean la tecnología para enseñarle a más alumnos al mismo tiempo.

Los chinos ya llegaron a los mercados globales y saben que tienen que ofrecer productos de mayor calidad a mejores precios, o de otra manera el desempleo se disparará hasta los cielos como ya sucedió en Occidente. Si los países occidentales quieren sobrevivir tendrán que retomar los verdaderos valores capitalistas: la filosofía de hacer más con menos.

Por desgracia, los líderes de Occidente son, en su mayoría, brillantes alumnos que tuvieron un buen desempeño en la escuela, pero fueron entrenados en un ambiente socialista. Como tienen un entrenamiento financiero limitado y carecen de verdadera técnica empresarial, salen sin preparación de la escuela, directamente a convertirse en líderes del mundo real.

No promueven la prosperidad sino la austeridad; no promueven la producción sino el aumento de impuestos que la matan.

El mayor problema de tener líderes débiles en términos de educación financiera, es que se promueven la corrupción y la avaricia.

Nuestros estudiantes fueron entrenados en un ambiente socialista que justifica robarle a los ricos para darle a los pobres. Pero entre más robemos de los ricos y demos a los pobres, más pobres produciremos. Esta actitud de quienes buscan ganar más por trabajar menos, tiene que cambiar.

Pero bueno, volviendo a la pregunta...

PREGUNTA FRECUENTE

¿Cuál es el mayor beneficio de la educación financiera de Padre Rico?

RESPUESTA BREVE

Que tú puedes formar parte de la solución.

EXPLICACIÓN

La verdadera ventaja extrema es que puedes usar tu educación financiera para ser más generoso. Aprovecha la educación financiera para resolver tus desafíos económicos y los de otros.

Recuerda que la filosofía de *enseñarle* a pescar a la gente en lugar de regalarle pescado, es lo que puede originar el cambio.

Por desgracia, en lugar de enseñarle a la gente a pescar, en nuestras escuelas se invita a los vendedores de pescado, a los banqueros y asesores financieros a dar pláticas.

Me molesta mucho escuchar a los planificadores financieros, corredores de bolsa, agentes inmobiliarios y vendedores de se-

guros que ofrecen consejos de ventas disfrazados de educación financiera. Lo que están haciendo es vender pescado y difundir un enfoque egoísta de cómo hacer dinero.

En lugar de ser *egoísta* y venderle pescado a la gente ingenua, aprovecha tu educación financiera para ser generoso.

En lugar de usar tu ventaja extrema para hacer trampa y engañar a quienes no tienen educación, aprovéchala para enseñar, iluminar y liberar a otros.

En lugar de usar la ventaja extrema para enriquecerte, empléala para hacer mejor la vida de los demás.

Nuestro anticuado sistema educativo se aferra al pasado y está cegado ante el futuro. Es obsoleto e insiste en preparar a los estudiantes para un mundo moribundo que fenece.

Millones de personas perdieron sus empleos en 2010. Millones de personas perdieron sus hogares. Millones de personas vieron desmoronarse sus ahorros para el retiro. Millones de personas perdieron porque no tenían educación financiera y confiaron en otros para salvaguardar sus bienes para el futuro.

No permitas que la crisis te abrume, utilízala como una motivación para conseguir algo mejor. Enséñate a enseñarles a otros a pensar por sí mismos en lugar de esperar que les digan qué hacer.

Realmente estamos al borde de un mundo nuevo y una economía diferente. La crisis es sólo parte del fin de una era y el nacimiento de otra.

Por fortuna también estamos ingresando a una etapa inédita en la historia de la humanidad, una era de abundancia y oportunidades. Los avances tecnológicos incrementan la inteligencia y reducen el costo de aprovecharla. Asimismo, la tecnología ayuda a disminuir el gasto financiero, bajar los salarios y los sueldos, y a que los mercados globales se abran. La buena noticia es que ahora es más fácil ser empresario.

La mala noticia es que la tecnología hace más complicada la vida de los empleados porque los reemplaza de la misma forma que los autos sustituyeron a los caballos. Es la razón por la que hemos estado viendo un incremento en el desempleo.

En lugar de volver a la escuela para enfocarte en conseguir un empleo bien remunerado, busca nuevas maneras de proveerte educación. Recuerda que para quienes tengan educación financiera, éste se volverá un mundo de abundancia y oportunidades sin fronteras.

Quienes obedezcan los dogmas socialistas y fascistas, seguirán viviendo en un mundo de carencia... de salarios bajos, impuestos indiscriminados e inflación, y permitirán que la gente en quien confiaron, los despoje de su riqueza a través de tarifas y gastos.

En cambio, para quienes obedezcan las Leyes de Compensación, la vida será mucho más benigna:

1. Da más y recibirás más.
2. Aprende a dar más en los cuadrantes D e I.
3. Apalanca el poder del conocimiento de superposición de niveles.

Además de que la vida será más abundante contigo si te conviertes en empresario del cuadrante D, el gobierno te ofrecerá beneficios fiscales, los bancos te prestarán dinero para que puedas comprar tus activos y Wall Street reunirá capitales para ti.

¿Pero por qué los socialistas y fascistas serían tan generosos con los capitalistas? Porque los necesitan; porque si los capitalistas no estuvieran, las hambrientas, furiosas y desempleadas multitudes se los comerían vivos.

Tu educación financiera te puede dar una ventaja extrema porque impedirá que te conviertas en víctima del juego de poder entre trabajadores y líderes.

En lugar de quedarte atrapado entre políticos y trabajadores furibundos, enfócate en el capitalismo legítimo.

Aprende más para que puedas hacer más. Enfócate en tener logros mayores con menos recursos y enriquecer la vida de los demás.



MI MISIÓN... Y TU MISIÓN

Steve Jobs es uno de mis héroes. Él fue cofundador y director ejecutivo de Apple, Inc. Si no fuera por él, jamás habría escrito *Padre rico, padre pobre* en 1997 ni estaría usando mi iPhone para hablar con el mundo.

Steve, un empresario y capitalista legítimo, hizo que mi vida fuera más sencilla y me permitió, a su vez, simplificar la vida de otros por medio de la educación financiera.

Tu misión es aprovechar la ventaja del ganador para que el poder de la educación financiera beneficie tu vida. Primero cambia tú, luego cambia al mundo.

Un agradecimiento especial a...



Kim Kiyosaki



Ken McElroy



Garrett Sutton,
abogado.



Andy Tanner



Tom Wheelwright,
contador.



Una última reflexión sobre la educación

Cuando era niño detestaba la escuela, pero me encantaba aprender.

Entonces no lo entendía, pero ahora me doy cuenta de que ahí me estaban entrenando para convertirme en empleado. Mas yo quería ser empresario, y éstos son dos ámbitos muy diferentes.

Con el paso de los años he llegado a valorar mucho el poder de la educación y también he descubierto que hay varios tipos de la misma.

He tenido la oportunidad de ver a la gente crecer llena de amargura porque se niega a aprender algo nuevo o modificar su forma de pensar. Creo que todos conocemos a alguien así.

¿QUÉ ES LA EDUCACIÓN?

Te agradezco mucho que hayas invertido tu tiempo en leer este libro y espero que ahora creas en el poder de la educación financiera.

Si ya leíste alguno de mis otros libros te habrás dado cuenta de que la educación tradicional no me hace feliz. A mí no me agra-

daba la escuela y creo que mis calificaciones lo reflejaban; además, no dejaban de repetirme: “Si no sacas buenas calificaciones, no vas a conseguir un buen empleo”. Cuando me di cuenta de que no quería un buen empleo, abandoné la escuela.

Tal vez mi cuerpo seguía en el salón de clases, pero mi mente divagaba por algún otro lugar. Tal vez, ésa fue mi ventaja extrema.

ACERCA DEL AUTOR

Robert T. Kiyosaki

Empresario en el área de educación, creador del juego de mesa *CASHFLOW*, fundador de la empresa de educación financiera Padre Rico (Rich Dad Company) y autor en la lista del *New York Times* de los libros más vendidos con: *La conspiración de los ricos: las ocho nuevas reglas del dinero* y *Padre rico, padre pobre*.

Robert Kiyosaki es mejor conocido como el autor de *Padre rico, padre pobre*, el libro sobre finanzas personales #1 de todos los tiempos, que ha desafiado y modificado la manera en que millones de personas en todo el mundo piensan acerca del dinero. Desde 2001 y hasta la fecha, los libros de *Padre rico* ocupan cuatro de los diez primeros lugares de ventas de la lista de Bookscan de Nielsen. Robert ha aparecido en programas como *Larry King Live*, *Oprah*, *The Doctors*; en Bloomberg International y en CNN.

Debido a sus personales opiniones, a menudo opuestas a la mayoría, acerca del dinero y las inversiones, Robert se ha ganado la reputación de autor franco, irreverente y valeroso. Su punto de vista desafía el *status quo* (“...ese viejo consejo —consigue un buen empleo, ahorra dinero, sal de deudas, invierte a largo plazo y diversifícate—, ya es obsoleto”). Su afirmación “Tu casa no es un activo”, ha causado controversia pero demostró ser cierta en medio de la crisis financiera actual.

En 2006 Robert unió esfuerzos con Donald Trump para escribir *Queremos que seas rico: Dos hombres, un mensaje*. El libro de-

butó en el primer lugar de la lista del *New York Times* de los libros más vendidos.

Robert apareció en la popular columna “10 preguntas” de la revista *Time*, en donde respondió cuestionamientos que iban desde la inversión con recursos limitados hasta el impacto de la educación en el éxito financiero personal.

Su libro más reciente, *La conspiración de los ricos: las ocho nuevas reglas del dinero*, fue pionero en la publicación de libros en Internet como un documento interactivo y gratuito que incluyó las contribuciones de 1.1 millones de lectores de 167 países. Las actualizaciones y avisos se pueden leer en conspiracyoftherich.com

La **VENTAJA** del ganador

LO QUE LAS ESCUELAS **JAMÁS** TE ENSEÑARÁN ACERCA DEL DINERO

En *La ventaja del ganador*, Robert Kiyosaki motiva a sus lectores para que dejen de pensar que están destinados a tener problemas financieros el resto de sus vidas.

La verdadera educación financiera, afirma, es el camino para crear la vida que deseas para ti y para tu familia. Robert te alienta para que cambies lo único que está bajo tu control: tú propia actitud.

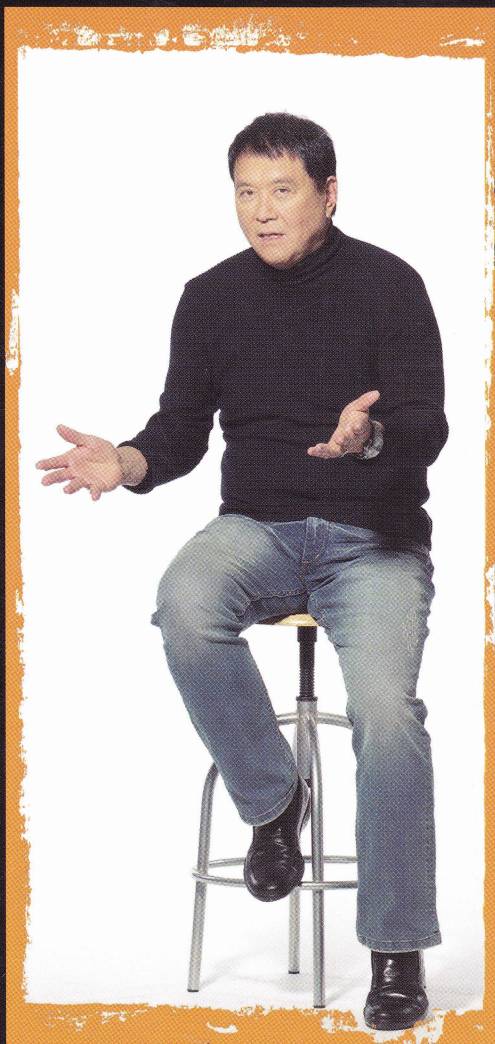
Este libro te descubre el poder de la educación financiera y las cinco ventajas que ofrece:

- La ventaja del conocimiento
- La ventaja de los impuestos
- La ventaja de la deuda
- La ventaja del riesgo financiero
- La ventaja de la remuneración

Robert Kiyosaki le da un nuevo enfoque a sus mensajes —que han superado la prueba del tiempo— y determina cómo la educación se convierte en conocimiento aplicado que te dará resultados tangibles.

Al más puro estilo de *Padre Rico*, *La ventaja del ganador* ayuda a los lectores a aumentar sus conocimientos respecto al manejo del dinero y a comprobar cómo el poder de la educación financiera es su gran ventaja ganadora.

Robert Kiyosaki transformó radicalmente la forma en que millones de personas en el mundo perciben el concepto del dinero. Con perspectivas que contradicen el conocimiento convencional, Robert se



EL PODER DE LA EDUCACIÓN FINANCIERA

ha ganado una gran reputación por hablar claro, ser irreverente y tener valor. Es reconocido alrededor del mundo como un defensor apasionado de la educación financiera.

RICH DAD
www.richdad.com

AGUILAR

ISBN: 978-607-11-1449-5



9 786071 114495