

A portrait of Robert T. Kiyosaki, a middle-aged man with dark hair, smiling and wearing a black zip-up polo shirt. He is positioned on the left side of the cover.

 RICH DAD'S

INCREMENTA TU

IQ

FINANCIERO

SÉ MÁS HÁBIL
CON TU DINERO

DEL AUTOR DE *BESTSELLERS* INTERNACIONALES

ROBERT T. KIYOSAKI

Prólogo de Donald J. Trump

AGUILAR



UNIVERSIDAD DE MILLONARIOS

VIRTUAL

- LIBROS
- VIDEOS
- AUDIOLIBROS
- SEMINARIOS
- CONFERENCIAS

Incrementa tu IQ financiero. Sé más hábil con tu dinero.

de Robert T. Kiyosaki.

Con un agradecimiento especial para Jake Johnson per su colaboración en el trabajo editorial.
AGUÍ LAR.

Prefacio.

Conocí a Robert Kiyosaki en 2004. En 2006 escribimos juntos un libro que fue un éxito editorial y ahora que nos acercamos a 2008, veo con más claridad que lo que Robert dice y enseña ha cobrado mayor importancia. En este momento la educación financiera es crucial para nuestro país y la autoridad de Robert en este campo es indiscutible.

Basta leer lo que discutimos en nuestro libro Queremos que seas rico, y analizar lo que ha sucedido desde entonces; a mí me parece que sabíamos bien de lo que estábamos hablando. Con el libro Incrementa tu IQ financiero de la serie Padre rico, Robert te llevará un paso más allá. Te aconsejo leerlo concienzudamente porque estoy seguro de que este volumen es tan profético como el que escribimos en 2006.

Robert y yo hemos compartido las mismas preocupaciones y también hemos transitado por caminos similares como maestros y hombres de negocios. Ambos tuvimos padres adinerados que nos ayudaron a moldear nuestra vida, nuestro espíritu y muchos de nuestros éxitos. Ambos somos empresarios e inversionistas en bienes raíces, y somos exitosos porque contamos con una educación financiera. Sabemos que ésta es importante y tomamos muy en serio nuestro conocimiento en la materia. Robert dijo alguna vez: "Lo que le permite a la gen-

vi i

te procesar y convertir en conocimiento la información económica es la educación financiera, pero la mayoría de la gente carece de la misma a pesar de que ésta le ayudaría a tomar las riendas de su vida." Estoy totalmente de acuerdo con eso.

Algo que noté de inmediato en Robert es que no es autocomplaciente, él es sumamente exitoso porque le encanta su trabajo. Ésa es otra característica que tenemos en común, y tú tendrás la fortuna de recibir todos sus consejos. Tal como dije en Queremos que seas rico: "¿De qué sirve saber mucho si no compartes tu conocimiento?" En cada libro que escribe, Robert responde a esa pregunta. En verdad eres afortunado de que comparta contigo su experiencia.

Uno de los primeros pasos que tienes que dar para tener un mejor manejo del dinero y volverte rico consiste en aprovechar cada oportunidad que se presente, y una de ellas está entre tus manos en este mismo instante. Mi consejo es que leas Incrementa tu IQ financiero, de la serie Padre Rico, con mucha atención y así tomarás el camino correcto hacia la libertad financiera y el éxito. Por cierto, nunca dejes de pensar en grande. ¡Nos vemos en el círculo de ganadores!

Donald S. Trump

Nota del autor

El dinero no es un mal

Una de las grandes fallas del sistema educativo es no proveer educación financiera a los estudiantes. Al parecer, los maestros piensan que el dinero tiene una mancha casi religiosa y que el gusto por el dinero es la raíz de todo mal.

Como la mayoría sabe, no es el gusto por el dinero lo que ocasiona el mal, sino la carencia del mismo. El mal es trabajar en un empleo que odiamos, trabajar duro y no ganar lo suficiente para mantener a nuestras familias. Para algunas personas, lo funesto es permanecer altamente endeudados. Pelear por dinero con quienes amas, ser avaricioso y cometer actos criminales o inmorales para obtenerlo, también es malévolo. El dinero por sí mismo no es un mal, es simplemente dinero.

Tu casa no es un activo

La falta de educación financiera ocasiona que la gente haga tonterías o se deje guiar por incompetentes. Por ejemplo, cuando publiqué en 1997 Padre rico, padre pobre y afirmé: "Tu casa no es un activo... es un pasivo", muchos protestaron de inmediato. Tanto yo como el libro fuimos criticados con se-

IX

verdad y muchos autoproclamados expertos financieros me agredieron en los medios. Diez años después, en 2007, los mercados crediticios se desmoronaron y millones de personas se precipitaron en una caída libre financiera. Algunos perdieron su casa, otros se declararon en bancarrota o, debido a la caída en el valor de los bienes raíces, comenzaron a pagar más por sus inmuebles de lo que éstos valían. Todos descubrieron con pena que, en realidad, sus casas eran pasivos, no activos.

Dos hombres, un mensaje

En 2006 escribí, en colaboración con mi amigo Donald Trump, el libro titulado Queremos que seas rico. En él entablamos una discusión acerca del por qué la clase media se estaba quedando atrás y hablamos sobre las posibles razones de este declive. Dijimos que muchas de las causas se encontraban en los mercados globales, gubernamentales y financieros. Los medios financieros también arremetieron contra ese libro pero, hacia 2007, buena parte de lo que en él se mencionó se hacía realidad.

Consejos obsoletos

En la actualidad muchos expertos financieros continúan recomendando: "Trabaja duro, ahorra dinero, salda deudas, gasta lo menos posible y diversificate." El problema de estos consejos es que son malos consejos, sencillamente porque son obsoletos. Las reglas del dinero cambiaron en 1971 y ahora existe un nuevo capitalismo. Ahorrar dinero, saldar deudas y diversificarse funcionaba bien en la era del antiguo capitalismo. En la era del nuevo capitalismo, quienes obedezcan el mantra de "trabaja duro y ahorra dinero", tendrán problemas financieros.

Información versus educación

En mi opinión, la falta de educación financiera en el sistema educativo es un hecho cruel y vergonzoso. Este tipo de educación es absolutamente esencial para la supervivencia en el mundo de hoy, sin importar si somos ricos o pobres, astutos o tontos.

Como casi todos sabemos, vivimos en la Era de la Información, cuya mayor dificultad es la sobrecarga de datos: hay demasiada información. La siguiente ecuación muestra por qué es tan importante la educación financiera.

Información + Educación = Conocimiento

Sin educación financiera no se puede procesar la información para convertirla en un conocimiento útil y sin conocimiento financiero la gente sufre en el aspecto económico. Sin él, hace cosas como comprar una casa y pensar que ésta es un activo, o ahorrar dinero sin darse cuenta de que, desde 1971, su dinero sólo sirve como medio de cambio. La gente tampoco sabe por qué los ricos ganan más dinero y pagan menos impuestos; o por qué el inversionista más rico del mundo, Warren Buffett, no se diversifica.

Saltos suicidas

Quienes no tienen conocimiento financiero buscan la ayuda y asesoría de otras personas: expertos que, generalmente, recomiendan trabajar duro, ahorrar dinero, pagar deudas, gastar lo menos posible y diversificarse. Al igual que ratas suicidas que simplemente siguen a su líder, estas personas se lanzan desde un precipicio hacia el océano de la incertidumbre financiera, con la esperanza de poder nadar hasta la otra orilla.

Éste no es un libro sobre consejos financieros

Este libro no te dirá qué hacer; no hay consejos financieros en él. Este libro es sobre cómo volverte

más astuto en el aspecto económico para que puedas procesar tu propia información y encontrar un camino hacia el nirvana financiero.

En resumen, este libro es sobre cómo ser más inteligente para ser más rico; es decir, cómo incrementar tu IQ financiero.

Introducción

¿El dinero realmente enriquece?

La respuesta es: no, el dinero por sí mismo no enriquece. Todos conocemos gente que trabaja todos los días, gente que, aunque trabaja por dinero y lo obtiene, no se hace más rica. Irónicamente, hay muchas personas que con cada dólar que ganan se endeudan más. Hemos escuchado historias sobre gente que ganó la lotería: ganadores instantáneos que se volvieron inmediatamente pobres de nuevo. También hemos oído historias sobre bienes raíces que son rematados. En lugar de ayudar a quienes los poseen para que obtengan más dinero o seguridad financiera, los bienes raíces los sacan de sus hogares y los llevan al albergue de los necesitados. Muchos conocemos a personas que perdieron dinero al invertirlo en la bolsa de valores; tal vez tú eres una de ellas. Inclusive la inversión en oro, el único dinero real en el mundo, puede resultar costosa para el inversionista.

XIII

Mi primera inversión real como adulto fue en oro; empecé a invertir en ese metal antes de hacerlo en bienes raíces. En 1972, a la edad de 25 años, comencé a comprar monedas de oro cuando una onza costaba aproximadamente 70 dólares. En 1980, el valor del oro se acercaba a los 800 dólares por onza. Se desató la locura y la avaricia venció a la cautela. Corrían rumores de que el metal subiría a 2500 dólares la onza, por lo que los inversionistas apilaron oro; lo compraban a pesar de no haberlo hecho nunca antes. En lugar de vender algunas de mis monedas y obtener ganancias, esperé, creyendo que el valor del oro remontaría. Vendí mi última moneda un año después, cuando este metal costaba menos de 500 dólares la onza. Desde 1980 pude ver cómo disminuía su valor cada vez más, hasta que finalmente llegó al fondo, a un precio de 250 dólares en 1999.

A pesar de que no obtuve mucho dinero, gracias a esa experiencia con el oro aprendí lecciones invaluable. El oro es considerado el dinero más real que existe, así que cuando descubrí que aun invirtiendo en él podía perder, supe que, en sí mismo, el metal no era lo valioso, sino la información. Lo que finalmente convierte a una persona en rica o pobre es la información relacionada con un activo. Dicho de otra forma: lo que enriquece a una persona no son los bienes raíces, las acciones, los fondos de inversión, los negocios o el dinero. Lo que en realidad enriquece es la información, el conocimiento, la sabiduría, saber cómo hacer las cosas, es decir, la inteligencia financiera.

Clases de golfo palos de golf

Tengo un amigo que es fanático del golf; gasta miles de dólares al año en palos de golf y en cualquier artículo que sale al mercado relacionado con este deporte. El problema es que nunca ha invertido un centavo en tomar clases. Debido a esto,

aunque cuenta con el equipo más moderno y sofisticado, su forma de jugar sigue siendo la misma. Si mi amigo utilizara sus palos del año anterior e invirtiera en clases de golf, sería mucho mejor golfista.

En el juego del dinero ocurre el mismo extraño fenómeno. Millones de personas invierten el dinero que han ganado con mucho esfuerzo en activos como acciones y bienes raíces, pero casi no invierten en información. Consecuentemente, sus logros financieros son siempre los mismos.

No es una fórmula mágica

Éste no es un libro para volverse rico de la noche a la mañana, ni contiene una fórmula mágica. Es un libro con el que puedes incrementar tu inteligencia financiera, es decir, tu IQ financiero. Aquí encontrarás cómo enriquecerte desarrollando las cinco inteligencias financieras básicas que son necesarias para volverse rico a pesar de lo que suceda con la economía, las acciones o los mercados de bienes raíces.

Las nuevas reglas del dinero

En este libro también encontrarás las nuevas reglas del dinero. Las reglas anteriores funcionaron hasta 1971, pero entonces cambiaron y se volvieron obsoletas. Muchas personas aún libran una batalla económica porque siguen operando bajo los lineamientos anteriores, con reglas como: trabaja duro, ahorra, paga tus deudas e invierte a largo plazo en un portafolio bien diversificado de acciones, bonos y fondos. En este libro jugaremos con las nuevas reglas del dinero, pero para lograrlo debes incrementar tu inteligencia y tu IQ financieros.

Después de leer este volumen estarás en condiciones de elegir si debes jugar con las antiguas reglas o con las nuevas reglas del dinero.

Para encontrar tu genio financiero

El capítulo 9 del libro trata sobre cómo encontrar tu genio financiero mediante el uso de las tres partes del cerebro. Como sabemos, nuestro cerebro consta de tres partes: hemisferio izquierdo, hemisferio derecho y subconsciente.

Mucha gente no se vuelve rica porque el subconsciente es la parte más poderosa. Por ejemplo, algunos pueden estudiar el mercado de bienes raíces y saber exactamente qué hacer a través de sus hemisferios izquierdo y derecho, pero el subconsciente puede tomar el control y decir: "¡Oh, eso es muy arriesgado!, ¿qué tal si pierdes tu dinero?, ¿qué tal si te equivocas?". En el ejemplo anterior, el miedo provoca que el subconsciente opere en contra de los deseos de los hemisferios izquierdo y derecho. Dicho en términos simples, para desarrollar tu genio financiero primero debes lograr que las tres partes de tu cerebro trabajen en armonía y no una contra otra. Este libro te enseñará cómo hacerlo.

En resumen

Mucha gente cree que es necesario tener dinero para hacer dinero, pero eso no es verdad. Recuerda que aun invirtiendo en oro se puede perder dinero. Finalmente, el oro, las acciones, los bienes raíces, el trabajo duro o el dinero no enriquecen —lo que enriquece es lo que sabes sobre oro, acciones, bienes raíces, el trabajo duro o el dinero. Lo que en realidad te vuelve rico es tu inteligencia financiera, tu IQ financiero; así que continúa leyendo y enriquéctete desarrollando tu inteligencia financiera.

Capítulo 1.

¿Qué es la inteligencia financiera?.

Recuerdo que cuando tenía cinco años me llevaron al hospital para realizarme una cirugía de emergencia. Según entiendo, debido a una complicación de la varicela tuve una grave infección en los oídos. Aunque fue una experiencia aterradora, en mi mente permanece el recuerdo de mi padre, mi hermano menor y mis dos hermanas en el jardín, afuera del hospital, saludando a través de la ventana mientras yacía en una cama recuperándome. Mi madre no estaba allí, se había quedado en casa postrada en su cama; sufría del corazón.

En menos de un año, mi hermano menor también fue hospitalizado, cuando cayó desde un alféizar y aterrizó en la cochera sobre su cabeza. La siguiente fue mi hermana, quien necesitaba ser operada de la rodilla. Y finalmente Beth, la más pequeña, quien era apenas una recién nacida, presentó una grave enfermedad de la piel que los doctores nunca pudieron explicar satisfactoriamente.

Mi padre fue el único de los seis integrantes de la familia que no sufrió algún problema médico, sin embargo, fue un año difícil para él. A pesar de que todos nos recuperamos y tuvimos salud tras los incidentes, las cuentas médicas continuaban llegando. Mi padre no se enfermó en esa época, pero contrajo una enfermedad que podría dejar inválido a cualquiera: deuda médica abrumadora.

En aquel entonces mi padre era estudiante de licenciatura en la Universidad de Hawai; era sobresaliente en la escuela, recibió su título de licenciado en tan sólo dos años y tenía el sueño de convertirse en académico. Con una familia de seis miembros, una hipoteca y altas cuentas médicas por pagar, tuvo que abandonar su sueño y aceptar un empleo como asistente de director escolar en un pequeño pueblo de Hilo, en la Gran Isla de Hawai. Tan sólo para mudar a su familia de una isla a otra, se vio forzado a pedir un préstamo a su padre. Fueron tiempos difíciles para él y para todos nosotros.

A pesar de que logró el éxito profesional y finalmente obtuvo su título de doctorado, sospecho que el hecho de no haber realizado el sueño de convertirse en académico lo persiguió hasta el final de sus días. Frecuentemente nos decía: "Cuando ustedes se hayan ido de esta casa, regresaré a la escuela para hacer lo que amo: enseñar."

Sin embargo, en vez de enseñar, obtuvo un puesto administrativo: director de educación del estado de Hawai; después contendió para la vicegubernatura de Hawai y perdió. A los 50 años se encontraba desempleado. Poco después de la elección, mi madre murió repentinamente a la edad de 48 debido a su problema del corazón. Él nunca pudo reponerse de la pérdida.

Las dificultades de dinero se acumularon nuevamente. Sin haber podido conseguir un empleo, mi padre decidió sacar

sus ahorros para la vejez e invertir en una franquicia nacional de heladerías. Lo perdió todo.

Conforme se hacía más viejo, mi padre sentía que los otros lo dejaban atrás; su carrera en la vida se había terminado. Su identidad desapareció cuando perdió su trabajo como director de educación. Algunos de sus antiguos compañeros de clase eran adinerados y él resentía que en lugar de dedicarse a la educación, como él, se hubieran enfocado a los negocios. Con frecuencia, enojado, decía: "Dediqué mi vida a la educación de los niños de Hawai, ¿y qué obtuve a cambio? Nada. Mis compañeros colegas se enriquecen y, ¿qué tengo yo? Nada."

Nunca sabré por qué no regresó a enseñar a la Universidad; creo que fue porque trataba de enriquecerse rápidamente y recuperar el tiempo perdido. Mi padre lesionó su economía afanándose en cerrar tratos inciertos y en relacionarse con vendedores parlanchines, sin obtener éxito en ninguno de sus intentos por volverse rico de la noche a la mañana.

De no ser por empleos temporales y la Seguridad Social, habría tenido que ir a vivir con alguno de sus hijos. Pocos meses antes de morir de cáncer a los 72 años, mi padre se disculpó por no tener mucho para heredarnos. Tomé su mano, me incliné hacia él y lloramos juntos.

No tener suficiente dinero

Mi padre pobre tuvo problemas económicos durante toda su vida. Sin importar cuánto dinero ganaba, su problema era no tener suficiente dinero. Su incapacidad para resolver ese problema le provocó gran dolor hasta el día de su muerte. Para empeorar las cosas, siempre se sintió inseguro como profesionista y como padre.

Debido a su vínculo con el mundo académico, hizo un gran esfuerzo por dejar a un lado sus problemas financieros y dedicar su vida a una causa más noble que el dinero. Él

siempre afirmaba que el dinero no importaba, aunque no fuera así. Fue un gran hombre, esposo y padre, también un profesor sobresaliente; sin embargo, el dinero siempre lo manipuló y acosó en silencio; al final, tristemente, el dinero también fue el parámetro con que calificó su vida. A pesar de su inteligencia, nunca pudo resolver sus problemas económicos.

Tener demasiado dinero

Mi padre rico, quien me enseñó todo sobre el dinero desde que cumplí nueve años, también tenía problemas económicos. Él resolvió sus problemas de manera distinta a mi padre pobre. En principio, aceptó que el dinero era importante y, por lo mismo, se empeñó en incrementar su inteligencia financiera en cualquier situación que se le presentara. Esto significaba para él enfrentar sus problemas económicos de manera directa y aprender en el proceso. Mi padre rico no era tan destacado en lo académico como mi padre pobre pero, debido a que resolvió sus problemas de una forma diferente y a que incrementó su inteligencia financiera, el problema de mi padre rico fue tener demasiado dinero.

Al tener un padre rico y uno pobre, aprendí que todos tenemos problemas de dinero.

Los problemas económicos de los pobres son:

1. No tienen suficiente dinero.
2. Utilizan el crédito para suplir carencias económicas.
3. Enfrentan el permanente aumento en el costo de la vida.
4. Cuanto más ganan, más impuestos pagan.
5. Temen las emergencias.

6. Obtienen malos consejos financieros.
7. No tienen suficiente dinero para el retiro.

Los problemas de los ricos son:

1. Tienen demasiado dinero.
2. Necesitan guardarlo e invertirlo.
3. Nunca saben si a los demás les agradan ellos o su dinero.
4. Requieren asesores financieros más eficaces.
5. Deben criar a sus mimados hijos.
6. Deben organizar sus propiedades y herencias.
7. Pagan impuestos excesivos al gobierno.

Mi padre pobre tuvo problemas económicos durante toda su vida; sin importar cuánto ganara, su problema siempre fue no tener suficiente dinero. Mi padre rico también tuvo problemas de dinero. Su problema fue que tenía demasiado dinero. ¿Cuál de esos problemas quieres tener tú?

Soluciones pobres a problemas de dinero

Para mí fue muy importante aprender, cuando era aún muy niño, que todos tenemos problemas de dinero sin importar cuan pobres o ricos somos. Mucha gente piensa que si lograra tener mucho dinero sus problemas económicos se acabarían. No saben que tener muchísimo dinero ocasiona problemas económicos aún mayores.

Uno de mis comerciales favoritos es el de una compañía de servicios financieros. Al principio aparece, frente a una enorme mansión, el cantante de rap MC Hammer bailando con hermosas mujeres junto a un Ferrari y un Bentley. Atrás, se entregan a la mansión costosos productos. Mientras todo esto sucede, el único gran éxito musical de MC Hammer, "U Can't Touch This", se escucha al fondo. La pantalla oscurece y aparece la frase "15 minutos después". En la siguiente escena aparece MC Hammer sentado en la acera, afuera de la misma

ridícula mansión, con la cabeza entre las manos y junto a un letrero en donde se lee: "Para remate." El locutor advierte: "La vida te llega pronto. Nosotros estamos aquí para ayudarte."

El mundo está lleno de MC Hammers. Todos hemos sabido de gente que gana millones en la lotería y unos años después se encuentra altamente endeudada. O el joven atleta que vive en una mansión mientras es un jugador activo pero que acaba viviendo debajo de algún puente cuando termina su vida como jugador profesional. También todos hemos escuchado alguna historia sobre la joven estrella de rock que se convirtió en multimillonaria antes de cumplir 30 años y después está buscando empleo. (O sobre el cantante de rap que anuncia servicios financieros que probablemente ya había contratado desde antes de perder su fortuna.)

El dinero por sí mismo no resuelve los problemas financieros; por eso, dar monedas a los pobres no acaba con sus dificultades. En muchos casos, regalarles dinero sólo prolonga el problema y provoca que haya más gente pobre.

Analicemos, como ejemplo, el caso de la Seguridad Social en Estados Unidos. Desde la época de la Gran Depresión hasta 1996, el gobierno le garantizó dinero a los pobres del país sin importar sus circunstancias personales. Lo único que era necesario para recibir un cheque del gobierno de manera permanente era llenar los requisitos de pobreza. Si alguien, por alguna razón, demostraba algo de iniciativa, obtenía un empleo y comenzaba a ganar más de lo que los requisitos de pobreza permitían, entonces el gobierno le retiraba totalmente la ayuda financiera. Por supuesto, la gente pobre que conseguía un empleo enfrentaba repentinamente otros gastos relacionados con su nuevo trabajo: gastos en uniformes, cuidado de sus hijos, transporte, etcétera. En muchos casos, terminaban con mucho menos dinero y tiempo del que tenían cuando no trabajaban. Como el sistema privilegiaba a los holgazanes y castigaba a

quienes mostraban iniciativa, lo único que logró fue estimular la proliferación de gente pobre.

Trabajar duro no resuelve los problemas económicos; el mundo está lleno de gente que trabaja con ahínco pero el poco dinero que tiene no lo refleja así. Hay muchas personas que trabajan fuertemente para ganar dinero, y a pesar de eso viven endeudados, por lo que necesitan trabajar aún más para pagar

sus cuentas.

La educación tampoco resuelve los problemas de dinero. El mundo está repleto de eruditos pobres; a ellos les llamamos socialistas.

Un empleo formal tampoco resuelve los problemas económicos. Para mucha gente, tener empleo significa estar apenas por encima de la bancarrota. Hay millones de personas que ganan lo justo para sobrevivir, pero no les alcanza para vivir; muchos de ellos no pueden tener una casa propia, cuidados médicos adecuados, acceder a la educación, ni pueden ahorrar para su retiro.

¿Cómo se resuelven los problemas de dinero?

La inteligencia financiera resuelve los problemas de dinero. En términos simples, la inteligencia financiera es aquella parte de nuestra inteligencia global que utilizamos para resolver problemas financieros. Éstos son algunos ejemplos de problemas comunes:

1. "No gano suficiente dinero."
2. "Estoy sumamente endeudado."
3. "No puedo comprarme una casa."
4. "Mi auto no funciona. ¿De dónde saco dinero para repararlo?"
5. "Tengo 10 mil dólares. ¿Cómo debo invertirlos?"
6. "Mi hijo quiere ir a la universidad pero no tenemos fondos para pagarla."
7. "No tengo suficiente dinero ahorrado para mi retiro."
8. "No me gusta mi empleo pero no puedo darme el lujo de renunciar."
9. "Estoy jubilado y me estoy quedando sin dinero." 10. "No puedo pagar la cirugía."

La inteligencia financiera puede resolver éstos y otros problemas. Por desgracia, si no está suficientemente desarrollada para resolver las dificultades, éstas persistirán. Los problemas no se van, muchas veces se complican y causan más problemas. Por ejemplo, hay millones de personas que no han ahorrado lo suficiente para su retiro. Si no resuelven el problema, se intensificará conforme envejezcan y requieran dinero para cuidados médicos. Nos guste o no, el dinero afecta el estilo y la calidad de vida; nos permite pagar servicios y tomar decisiones sin preocuparnos. El dinero nos ofrece libertad para decidir, y esa libertad puede marcar la diferencia entre pedir aventón, tomar un autobús o... viajar en jet privado.

Resolver los problemas económicos te hace más inteligente

Cuando era un niño, mi padre rico me dijo: "Los problemas de dinero te hacen más inteligente... si logras resolverlos." También me dijo: "Si resuelves tu problema económico, también crece tu inteligencia financiera. Cuando tu inteligencia financiera crece, te enriqueces. Si no vences el obstáculo, te empobreces. Si no lo resuelves, ese problema generalmente se convierte en más problemas." Si deseas incrementar tu inteligencia financiera, debes convertirte en una persona que resuelve problemas. Si no enfrentas tus dificultades económicas nunca serás rico; de hecho, mientras las dificultades persistan serás más pobre.

Mi padre rico usó el ejemplo del dolor de muelas para ilustrar lo que quería decir con que un problema te lleva a más

problemas. Me dijo: "Tener un problema económico es como tener un dolor de muelas. Si no atiendes el dolor te sientes mal, y si te sientes mal te irritas con facilidad y no funcionas bien en el trabajo. Si no atiendes el dolor tendrás complicaciones médicas porque en tu boca pueden reproducirse los gérmenes. Un día pierdes tu empleo porque has faltado debido a una enfermedad crónica. Si no tienes trabajo no puedes pagar la renta. Si no resuelves el problema de la renta te quedarás en la calle, sin casa, enfermizo, comiendo de los basureros y aún tendrás el dolor de muelas."

La historia se quedó conmigo para siempre a pesar de que se trata de un ejemplo exagerado. Siendo muy pequeño comprendí la importancia de la resolución de problemas y el efecto dominó que ocasiona no atenderlos con prontitud.

Mucha gente no resuelve sus problemas financieros cuando éstos son pequeños, cuando son como un incipiente dolor de muelas. Ignorar el problema o su raíz, lo complican. Por ejemplo, algunos usan tarjetas de crédito para cubrirse cuando no tienen muchos fondos. De pronto tienen montones de

deudas en las tarjetas y abogados acosándolos para que las paguen. Para resolver ese inconveniente solicitan algún préstamo sobre el patrimonio neto de su casa y con él pagan las tarjetas. El problema es que continúan usándolas y entonces no sólo tienen una deuda, sino una hipoteca y más gastos en sus tarjetas de crédito.

Para resolver sus dificultades de crédito obtienen nuevas tarjetas para pagar las deudas en las anteriores, pero se sienten tan deprimidos por sus dificultades económicas que deciden tomar unas vacaciones utilizando las tarjetas nuevas. Muy pronto ya no pueden pagar su hipoteca ni las tarjetas de crédito y deciden declararse en bancarrota; declararse en bancarrota es absurdo porque la raíz del problema, al igual que el dolor de muelas; sigue allí. La raíz del problema es la falta

de inteligencia financiera, la cual nos impide resolver problemas económicos sencillos. En lugar de atacar la raíz que en este caso significaría controlar los hábitos de consumo, mucha gente prefiere ignorarla. Si sólo cortas la parte superior de la hierba mala y no la arrancas desde las raíces, volverá a florecer con prontitud y continuará extendiéndose; lo mismo sucede con tus problemas financieros.

Aunque los ejemplos anteriores suenan exagerados, no son poco frecuentes. El asunto es que las dificultades financieras son un problema, pero, al mismo tiempo, pueden ser una solución. Si la gente resuelve sus problemas se hace más inteligente; su IQ financiero se incrementa. Al ser más inteligentes están preparadas para resolver problemas mayores y, si pueden hacer eso, entonces se volverán más ricas.

Me gusta utilizar las matemáticas como ejemplo. Mucha gente las detesta, pero, como todos sabemos, si no haces tu tarea de matemáticas (es decir, practicar la resolución de problemas matemáticos), no podrás resolver el examen. Si no puedes resolver problemas no pasarás el examen de matemáticas. Si no pasas el examen reprobarás todo el curso; y si repruebas el curso no podrás salir de la preparatoria. Como resultado, el único empleo que podrás obtener es en McDonald's, ganando el salario mínimo. Éste es un ejemplo de cómo una dificultad menor se puede transformar en caos.

Por el contrario, si practicas diligentemente la resolución de problemas matemáticos, desarrollarás tu agudeza y podrás resolver ecuaciones más complejas. Tras varios años de trabajo arduo te convertirás en un genio matemático y todo lo que antes parecía difícil será simple. Todo es cuestión de comenzar con $2 + 2$. Los que no se detienen en este punto son quienes tienen éxito.

La causa de la pobreza

La pobreza consiste sencillamente en tener más problemas que soluciones. Si una persona está abrumada por problemas que no puede resolver, entonces eso es pobreza. Sin embargo., las dificultades financieras no siempre son causa de la pobreza. La adicción a las drogas, casarse con la persona equivocada, vivir en un vecindario con alto índice de criminalidad, no poseer habilidades para ningún empleo, no tener transporte para llegar al trabajo o no poder pagar por servicios médicos también pueden ser causas de la pobreza.

Algunos de los problemas financieros en la actualidad, como una deuda excesiva y los salarios bajos, son provocados por circunstancias fuera del control de muchos individuos. Este tipo de problemas es producto del gobierno y de un tipo de economía que oculta la realidad tras una cortina de humo.

Por ejemplo, los empleos del sector manufacturero que proveen buenos salarios se han ido al extranjero, por lo que ahora tenemos salarios bajos. Aunque hay abundancia de empleos, éstos están en el sector de servicios, no en el manufacturero. Cuando yo era niño, la compañía que producía la mayor cantidad de empleos era General Motors. En la actualidad ese lugar lo ocupa Wal Mart, y todos sabemos que Wal Mart no se caracteriza por ofrecer empleos bien pagados o por otorgar pensiones generosas.

Hace 50 años, aunque una persona no contara con un alto nivel educativo, podía tener una situación económica satisfactoria. Si un joven sólo había cursado hasta la preparatoria aun así podía obtener un empleo relativamente bien pagado en alguna compañía que fabricara autos o acero. En la actualidad ese joven sólo podría aspirar a preparar hamburguesas.

Hace 50 años las compañías manufactureras proveían de prestaciones para el cuidado de la salud y para el retiro. Ahora, hay millones de trabajadores que ganan menos y necesitan más

recursos para cubrir sus gastos médicos, así como para ahorrar lo suficiente para el retiro. Estas dificultades financieras siguen sin resolverse y se hacen cada vez más grandes. Proviene de un problema nacional mayor que ningún individuo puede cambiar o resolver; originado por políticas económicas deficientes que desatan la corrupción.

Las reglas del dinero cambiaron

En 1971 el presidente Nixon nos sustrajo del patrón oro.¹ Su deficiente política económica cambió las reglas del dinero y constituyó una de las transformaciones financieras más importantes en la historia. A pesar de su influencia, poca gente está consciente de ese cambio y su efecto en la economía mundial actual. Muchos enfrentan problemas económicos en la actualidad gracias a la política de Nixon de aquel entonces.

En 1971, el dólar estadounidense murió porque dejó de ser dinero y se convirtió en medio de cambio, simple moneda corriente. Hay una gran diferencia entre dinero y medio de cambio.

La palabra corriente significa movimiento y, en términos extremadamente simples, un medio de cambio corriente necesita moverse. Si cesa de moverse, pierde rápidamente su valor y, si la pérdida de valor es demasiado grande, la gente dejará de aceptar la moneda. Cuando la gente no la acepta, su valor se desploma a cero. Después de 1971 el dólar estadounidense comenzó a caer hacia cero.

En general, todos los medios de cambio corrientes terminan por irse a cero. A lo largo de la historia los gobiernos han impreso su dinero y durante la revolución norteamericana el gobierno de Estados Unidos imprimió una moneda conocida como continental. No pasó mucho tiempo antes de que su valor bajara a cero.

¹ Sistema monetario en que la impresión de dinero está respaldada por reservas de oro (n. del t.).

Al terminar la Primera Guerra Mundial el gobierno alemán imprimió una moneda esperando poder pagar sus deudas con ella. La inflación estalló y los ahorros de la clase media alemana se esfumaron. En 1933, frustrados y en bancarrota, los alemanes eligieron a Adolf Hitler como dirigente con la esperanza de que él lograra resolver sus problemas económicos.

Asimismo, en 1933, Franklin D. Roosevelt estableció el sistema de Seguridad Social para resolver los problemas económicos de los estadounidenses. Aunque gozaron de gran popularidad, la Seguridad Social y el Medicare son en realidad dos desastres financieros que están a punto de explotar y convertirse en problemas masivos. Si con el objetivo de resolver ambos problemas el gobierno de Estados Unidos imprime más dinero falso, es decir, más medios de cambio corriente, el valor del dólar estadounidense fenecerá con más rapidez y el problema tomará mayor dimensión.

No creas que esto sucederá en un lejano futuro; está sucediendo ahora. De acuerdo con un reporte de Bloomberg, realizado recientemente, el dólar norteamericano ha perdido 13.2 por ciento de su poder de compra desde que George W. Bush tomó la presidencia en enero de 2001.

Una de las razones por las que muchas personas, al igual que el gobierno de Estados Unidos, están en deuda, es el cambio que Nixon realizó con el dólar. Cuando las reglas del dinero cambiaron en 1971, los ahorradores perdieron y los deudores ganaron. Surgió de esa manera una nueva forma de capitalismo y ahora, cuando escucho a la gente decir: "Debes ahorrar dinero", o "ahorra dinero para el retiro", me pregunto si esas personas entienden que las reglas del dinero han cambiado.

Ahorrar dinero parecía una astuta decisión financiera bajo las antiguas reglas del capitalismo, pero en el nuevo capitalismo ahorrar el medio de cambio corriente es una locura.

Actualmente no tiene sentido estacionar moneda corriente; en el nuevo capitalismo, el medio de cambio debe correr. Si la corriente se detiene, la moneda vale cada vez menos. Al igual que la corriente eléctrica, una moneda debe moverse lo más rápidamente posible de un activo a otro. El propósito de una moneda es la adquisición de alguno de los dos tipos de activo: los activos que se mantienen ganando valor o los que producen un flujo de efectivo. La moneda debe moverse con prontitud para adquirir activos reales porque se deprecia rápidamente. Los precios de activos reales como el oro, petróleo, plata, bienes raíces y acciones, en realidad se inflan porque el valor de la moneda está en declive. El valor inherente de esos activos no cambia, lo que se modifica es la cantidad de dinero que se necesita para adquirirlos.

La Ley Gresham determina que: "Cuando el dinero malo entra en circulación, el dinero bueno se oculta." En 1971, Estados Unidos inundó al mundo con dinero falso, con dinero malo. Contradictoriamente, en el nuevo capitalismo tiene mucho más sentido pedir dinero prestado y pagarlo en el futuro con dólares que serán mucho más baratos entonces. Si el gobierno de Estados Unidos lo hace, ¿por qué nosotros no? El gobierno está en deuda, ¿por qué no endeudarnos nosotros? Cuando no puedes cambiar un sistema, la única forma de tener éxito en él es aprender a manipularlo.

Debido al cambio del dinero en 1971, los precios de las casas se han disparado mientras el poder adquisitivo del dólar se desploma. Los mercados bursátiles suben porque los inversionistas están buscando refugios para sus dólares. Aunque los economistas denominan inflación a este fenómeno, en realidad se trata de una devaluación. Esto provoca que los propietarios de casas se sientan más seguros porque el valor de sus inmuebles aumenta. En realidad, el poder de compra del dólar baja mientras que el valor neto de los propietarios parece subir. No

obstante, los altos precios de las casas y los salarios bajos dificultan que los jóvenes puedan comprar su primer hogar. Si los jóvenes no reconocen que las reglas del dinero han cambiado, mientras la moneda corriente de Estados Unidos se siga devaluando enfrentarán problemas mucho mayores que los que enfrentaron sus padres.

Otro cambio en las reglas del dinero

En 1974 ocurrió otro cambio en las reglas del dinero. Antes de ese año los negocios se hacían cargo de la jubilación de sus empleados. Le garantizaban al trabajador un cheque mensual, hasta su fallecimiento. Pero, como tal vez sabes, las cosas ya no funcionan de esa manera.

En Estados Unidos los planes de pensiones que le pagan de por vida al empleado son los conocidos como PD, (Prestaciones definidas, "defined benefits"). Pero muy pocas compañías ofrecen esos planes pensionarios en la actualidad porque son demasiado costosos. Después de 1974 surgió un nuevo tipo de plan, la contribución definida o CD ("defined contribution"). Entre los planes de contribución definida se encuentran los 401(k), IRA, Keogh, etcétera. Pero, dicho llanamente, un plan de este tipo no te garantiza un cheque de por vida; sólo obtendrás lo que tú y tu jefe puedan contribuir... y sólo en el caso de que ambos hayan contribuido con algo.

El periódico USA Today descubrió mediante una encuesta que a lo que más le teme la gente en Estados Unidos en nuestros días no es el terrorismo, sino a quedarse sin dinero durante su retiro. Este miedo omnipresente y válido se remonta a 1974, cuando cambiaron las reglas del dinero.

El sistema educativo de Estados Unidos no provee a sus ciudadanos del conocimiento financiero necesario para invertir adecuadamente para su jubilación. Lo único que se enseña en las escuelas a los niños sobre el dinero es cómo controlar

una chequera, cómo escoger algunos fondos de inversión y a pagar a tiempo. Esto es insuficiente para enfrentar los problemas económicos de la actualidad. Además, la mayoría de la gente no comprende que las reglas del dinero han cambiado y que si ahorran, en realidad están perdiendo. La próxima crisis económica importante de Estados Unidos será producto de la insuficiencia de fondos para los planes de retiro.

¿Redes de seguridad del gobierno?

La carencia de un futuro con seguridad financiera nos llevó a crear la Seguridad Social y Medicare, que son en realidad redes de seguridad que el gobierno ofreció para resolver los problemas de la gente que no sabe cómo hacerlo. Ambos planes están en bancarrota; Medicare ya opera en números rojos y Seguridad Social lo hará pronto. En 2008 empezarán a retirarse 78 millones de baby boomers y la mayoría no cuenta con suficientes ingresos para lograr sobrevivir durante su retiro. De acuerdo a las cifras que maneja el gobierno de Estados Unidos, a la Seguridad Social se le deben pagar, aproximadamente, 10 billones de dólares y a Medicare, unos 64 billones. Si estos números son correctos, los 74 billones que el gobierno debe a los retirados representan una cantidad mucho mayor a la disponible en todos los mercados de acciones del mundo. La inteligencia financiera es indispensable en la resolución de este problema; arrojar dinero al agujero sólo empeorará las cosas. Inclusive, el sistema del dinero falso se podría colapsar enteramente, provocando que el valor del dólar se precipite a

cero.

¿Por qué los ricos se vuelven más ricos?

Puede parecer injusto que las reglas del dinero hayan cambiado, que te hagan más pobre y que estén fuera de tu control, pero así es. No obstante, la clave para volverse rico es reconocer que el sistema es injusto, aprender las reglas y utilizarlas a tu favor. Para lograrlo se requiere inteligencia financiera y ésta sólo se puede adquirir resolviendo problemas de dinero.

Mi padre rico dijo: "Los ricos continúan enriqueciéndose porque aprenden a resolver problemas financieros, los ven como oportunidades para aprender, para crecer, tornarse más inteligentes y hacerse más ricos. Los ricos saben que entre más aguda sea su inteligencia financiera los problemas que resolverán serán mayores; por eso pueden producir más dinero. En vez de correr, eludir o fingir que los problemas económicos no existen, los ricos los reciben bien porque saben que son oportunidades para hacerse más inteligentes. Por eso es que se vuelven más ricos."

Cómo manejan sus problemas económicos los pobres

Al describir a la gente pobre, mi padre rico decía: "Los pobres ven los problemas económicos tan sólo como dificultades. Muchos sienten que son víctimas del dinero. Creen que son los únicos que tienen problemas económicos. Consideran que si tuvieran más dinero estos problemas se solucionarían. Pero no se dan cuenta de que su actitud respecto al dinero es justamente lo que ocasiona los problemas; su intento de evitarlos y su incapacidad para resolverlos los prolongan y magnifican. En vez de hacerse más ricos, empobrecen; en vez de incrementar su IQ financiero, sólo incrementan sus problemas económicos."

Cómo maneja la clase media sus problemas económicos

En tanto los pobres son víctimas del dinero, la clase media es prisionera del mismo. Al describir a la clase media, mi padre rico solía decir: "La gente de clase media resuelve sus problemas económicos de una manera distinta. En vez de resolver el

problema de dinero, piensan que pueden engañar al problema. Los miembros de la clase media gastan dinero en educación para obtener un empleo seguro. La mayoría son suficientemente inteligentes como para construir una barrera, una zona que amortigüe la situación entre ellos y los problemas: compran una casa, van a trabajar todos los días, no se arriesgan, escalan la escalera corporativa, y compran acciones, bonos y fondos de inversión para asegurar su retiro. Creen que su educación profesional o académica será suficiente para protegerlos del cruel y despiadado mundo del dinero."

Mi padre rico decía: "Muchas personas en edad madura descubren, a los 50 años, que son prisioneros de una oficina. Muchos son considerados empleados valiosos, tienen experiencia, han ganado suficiente dinero y tienen asegurado su empleo. No obstante, en lo más profundo, saben que están atrapados económicamente y que no tienen la inteligencia financiera para escapar de la prisión en que se ha convertido su oficina. Esperan ansiosamente sobrevivir 15 años más para, a los 65, poder retirarse y comenzar a vivir, aunque, sin duda con un presupuesto más escaso."

Mi padre rico también dijo: "La clase media piensa que puede darle la vuelta a sus problemas de dinero enfocándose en lo académico y lo profesional. La mayoría carece de educación financiera, por lo que suele valorar la seguridad económica y no embarcarse en desafíos. En vez de convertirse en empresarios, trabajan para otros; en vez de invertir, entregan su dinero a expertos financieros para que lo manejen; en lugar de incrementar su IQ financiero, se mantienen ocupados, escondidos en una oficina."

Cómo manejan los ricos sus problemas económicos

Al considerar la inteligencia financiera, es posible notar que existen cinco inteligencias principales que un individuo debe

desarrollar para volverse rico. Este libro versa sobre esas cinco inteligencias financieras.

El libro también trata sobre la integridad. Cuando la gente escucha la palabra "integridad", generalmente piensa que se trata de un concepto ético. No me refiero a eso. Integridad significa totalidad; según el diccionario Webster 's, significa "la situación o estado de estar completo o sin

divisiones". Cuando una persona logra dominar las cinco inteligencias financieras de las que hablo en este libro, entonces alcanza la integridad financiera.

Si los ricos tienen problemas de dinero utilizan la integridad financiera que han desarrollado a lo largo de muchos años de enfrentar y resolver dificultades con sus cinco inteligencias. Si no tienen la respuesta a un problema financiero no avientan la toalla y se van, sino que buscan a expertos que les ayuden a resolverlo. Durante ese proceso se hacen más inteligentes y se preparan para resolver la siguiente dificultad que se les presente. Los ricos no se rinden: aprenden y, al aprender, se vuelven más ricos.

Resolver los problemas financieros de otros

Mi padre rico también aseveró: "Hay mucha gente que trabaja resolviendo problemas para los ricos." Por ejemplo, el trabajo de un contador implica contar el dinero de una persona rica; el vendedor vende los productos del rico; el jefe de una oficina se encarga de los negocios del rico. La secretaria contesta sus llamadas y atiende respetuosamente a sus clientes. El intendente mantiene en funcionamiento los edificios y las máquinas de la persona rica; el abogado lo protege de otros abogados y de sus demandas legales. Un contador especializado protegerá su dinero de los impuestos, y el banquero lo mantendrá resguardado.

A lo que mi padre rico se refería es que la mayoría de la gente trabaja para resolver los problemas económicos de

otros. Pero, ¿quién resuelve los problemas del trabajador o el empleado? Cuando la gente llega a casa enfrenta muchos problemas, entre ellos el del dinero. Si esas personas no pueden solucionar sus propios problemas de dinero, éstos, al igual que el dolor de muelas, ocasionarán dificultades mayores.

Muchas de las personas de la clase media y pobre trabajan para los ricos pero no pueden resolver sus propios problemas en casa. En vez de ver sus problemas como una oportunidad para hacerse más inteligentes, sólo llegan a su hogar, se sientan en el patio, toman una cerveza, asan carne y ven la televisión. A la mañana siguiente regresan a trabajar de nuevo para resolver los problemas de otros y enriquecer a alguien más.

La solución de mi padre pobre

Mi padre pobre trató de resolver sus problemas de dinero regresando a la escuela. A él le gustaba ese sitio, le iba bien allí y se sentía seguro; obtuvo más títulos e hizo un doctorado y trató de conseguir un empleo mejor pagado con los diplomas nuevos. Se preparó más académica y profesionalmente, y de esa forma intentó darle la vuelta a sus dificultades; sin embargo, no se enfocó en su inteligencia financiera. Era un hombre bien preparado y trabajador pero, desgraciadamente, eso no le ayudó a resolver sus problemas económicos. Debido a que no enfrentaba sus dificultades financieras, cuando sus ingresos aumentaban también se incrementaban sus problemas. Él trató de darles a sus problemas soluciones académicas y profesionales, exclusivamente.

La solución de mi padre rico

Mi padre rico buscaba desafíos financieros, por lo que inició negocios e invirtió activamente. Mucha gente pensaba que sólo lo hacía para obtener más dinero, pero en realidad era porque adoraba los retos económicos. Buscaba problemas para resolverlos, no sólo por el dinero sino porque quería ser más astuto e incrementar su IQ financiero. Con frecuencia, mencionaba el juego del golf como una especie de metáfora para explicar su filosofía del dinero. Decía: "El dinero es mi puntaje y mi estado financiero es como mi tarjeta de calificaciones. Ambos me dicen qué tan inteligente soy y qué tal es mi desempeño en el juego." Dicho llanamente, mi padre rico se enriquecía porque el dinero era su juego y él quería ser el mejor. Mientras más edad tenía, se convertía en un mejor jugador; su IQ financiero se incrementaba y el dinero le llegaba por montones.

El juego

En los siguientes capítulos discutiré las cinco inteligencias financieras que la gente debe desarrollar para incrementar su IQ y lograr la integridad financiera. Aunque el desarrollo de las inteligencias no es sencillo, y puede llevar toda una vida, la buena noticia es que muy poca gente las conoce y, de ellas, solamente algunas tienen la energía para desarrollar su IQ financiero y mejorar su puntaje. Con sólo conocer estas inteligencias estarás mucho mejor equipado que 95 por ciento de la sociedad para

resolver tus problemas de dinero.

En lo personal, paso mis días dedicado a incrementar las cinco inteligencias; mi educación, en este sentido, no se detiene nunca. Al principio mi proceso para desarrollarlas fue difícil y torpe, igual que la forma en que jugaba golf. Fracasaba mucho, perdía dinero y estaba frustrado y lleno de dudas personales.

Al principio mis compañeros de escuela ganaban más dinero que yo, pero ahora yo produzco mucho más que la mayoría de ellos. Aunque me encanta ganar dinero, en realidad trabajo en ello principalmente por el desafío que representa. Me encanta aprender y trabajo porque adoro el juego del dinero y quiero ser el mejor. Hace tiempo que pude haberme retirado; tengo más que suficiente dinero, pero, ¿qué haría si me retirara? ¿Jugar golf? El golf no es mi juego, sólo lo practico por diversión; en cambio los negocios, las inversiones y hacer dinero, sí lo son. Me encanta y me apasiona, así que, si me retirara perdería mi pasión y, ¿qué es la vida sin pasión?

¿Quién debe jugar el juego del dinero?

¿Que si creo que todo mundo debería jugar el juego del dinero? Mi respuesta es que, nos guste o no, ya todos lo estamos jugando. Ricos o pobres, todos estamos involucrados en él. La diferencia es que algunas personas se desempeñan con más rudeza, conocen las reglas y las utilizan a su favor. Otros, en cambio, sienten mucha más pasión por el aprendizaje y desean ganar, por lo que su compromiso con esta parte del juego es mayor. Cuando se trata del juego del dinero la mayoría de las personas — si es que ya se percataron de que están participando— juegan más para no perder que para ganar.

Ya que todos estamos involucrados en este juego sería conveniente que respondieras a estas preguntas:

- ¿Eres un estudiante del juego del dinero?
- ¿Estás enfocado en ganar?
- ¿Te apasiona aprender?
- ¿Estás dispuesto a dar tu máximo esfuerzo?
- ¿Deseas ser tan rico como sea posible?

Si respondiste que sí, este libro es para ti, así que continúa leyendo. Si respondiste que no, entonces encontrarás mejores libros para leer y juegos en que participar. Tal como ocurre en el golf, hay muchos jugadores profesionales pero muy pocos de ellos son verdaderamente ricos.

En resumen

Las reglas del dinero cambiaron en 1971 y 1974. Esas modificaciones han causado problemas financieros masivos alrededor del mundo, y para resolverlos se requiere una inteligencia financiera más aguda. Desgraciadamente, como nuestro gobierno y nuestras escuelas no han atendido estos cambios, las dificultades financieras en la actualidad son monstruosas. Durante el tiempo que he vivido, Estados Unidos pasó de ser el país más rico del mundo al más endeudado.

Mucha gente espera que el gobierno solucione sus problemas financieros, pero si el gobierno no puede resolver sus propios problemas económicos, ¿podrá resolver los de otros? La buena noticia es que si tú solucionas tus dificultades te enriquecerás y te harás más astuto.

La lección que debemos recordar sobre este capítulo radica en que, ricos o pobres, todos tenemos problemas de dinero, pero la única forma de volverte rico es incrementando tu inteligencia financiera y así resolver de manera activa los problemas económicos.

Los miembros de las clases media y pobre suelen eludir problemas de dinero o fingir que no los tienen. Dicha actitud provoca que el problema persista y que la inteligencia financiera crezca lentamente, si es que acaso crece.

Los ricos asumen los problemas financieros; saben que si los resuelven se harán más listos y se incrementará su IQ financiero. También saben que lo que en verdad enriquece no es el dinero, sino la inteligencia financiera.

El problema de las clases media y pobre es que no cuentan con suficiente dinero, y los ricos enfrentan el problema de tener demasiado dinero. En ambos casos, las dificultades son reales y legítimas. La pregunta es: ¿qué tipo de problemas deseas enfrentar tú? Si deseas enfrentar el problema de tener demasiado dinero, continúa leyendo.

Capítulo 2.

Los cinco IQ financieros.

Existen cinco IQ financieros básicos. Son los siguientes:

Producir más dinero, proteger tu dinero, presupuestar tu dinero, apalancar tu dinero, aumentar tu información financiera.

Inteligencia financiera versus IQ financiero

La mayoría sabe que una persona con un IQ intelectual de 130 es más inteligente que una persona con un IQ de 95. En el caso del IQ financiero, las cosas funcionan de manera similar: tu IQ

25

intelectual puede indicar que eres un genio, pero en relación con tu inteligencia financiera tal vez no eres tan listo.

Con frecuencia me preguntan: "¿Cuál es la diferencia entre la inteligencia financiera y el IQ financiero?"

Mi respuesta es: "La inteligencia financiera es aquella parte de nuestro intelecto que utilizamos para resolver problemas financieros, en tanto que el IQ financiero es la medida de ese intelecto: es la forma en que medimos nuestra inteligencia financiera."

Te daré un ejemplo: si yo gano 100 mil dólares y pago el 20 por ciento de impuestos, entonces tengo un IQ financiero mayor al de alguien que gana 100 mil dólares y paga el 50 por ciento de impuestos.

En el ejemplo anterior la persona que se queda con 80 mil dólares tiene un IQ financiero más alto que quien sólo conserva 50 mil dólares tras pagar impuestos. Ambos tienen inteligencia financiera, pero quien puede conservar una cantidad mayor tiene un IQ financiero más alto.

Medición de la inteligencia financiera IQ financiero # 1: producir más dinero. La mayoría de nosotros tiene suficiente inteligencia financiera para producir dinero. Cuanto más ganes, tu IQ financiero será más alto. Dicho de otra forma, una persona que gana un millón de dólares al año tiene un IQ financiero # 1 más alto que una persona que gana 30 mil dólares en el mismo periodo. Y si dos personas obtienen un millón al año, pero una de ellas paga menos impuestos que la otra, entonces tiene un IQ financiero más alto debido a que está más cerca de lograr la integridad financiera con el IQ financiero # 2: proteger tu dinero.

Todos sabemos que alguien puede tener un IQ académico alto y ser un genio en el salón de clases, pero también puede ser incapaz de producir dinero en el mundo económico. Yo diría que mi padre, siendo un gran maestro y un hombre

sumamente trabajador, tenía un IQ académico muy alto pero un IQ financiero bajo. Tuvo éxito en el mundo intelectual pero en el de los negocios no.

IQ financiero # 2: proteger tu dinero. La verdad llana y simple es que la gente allá afuera está buscando la forma de llevarse tu dinero. Pero no todos los que logran tomarlo son pillos o criminales: los impuestos son uno de los mayores depredadores y ejemplifican la forma en que el gobierno nos despoja de nuestro dinero de manera legal.

Si una persona tiene un bajo IQ financiero # 2, pagará más impuestos; un ejemplo del IQ financiero # 2 sería alguien que paga 20 por ciento de impuestos contra alguien que paga 35 por ciento. La persona que paga menos impuestos tiene un IQ financiero más alto.

IQ financiero # 3: presupuestar tu dinero. Presupuestar dinero requiere de bastante inteligencia financiera. Mucha gente elabora presupuestos como lo hace la gente pobre, y no como lo haría un rico. Hay quienes ganan mucho dinero pero no pueden conservarlo, sencillamente porque su forma de elaborar presupuestos es pobre. Por ejemplo, una persona que gana y gasta 70 mil dólares al año tiene un IQ financiero # 3 más bajo que una persona que gana 30 mil dólares y que puede vivir bien con 25 mil e invertir 5 mil. Se requiere de un alto nivel de inteligencia financiera para que, sin importar cuánto dinero ganes, logres vivir bien e invertir. Es necesario enfocarse en la elaboración de un presupuesto que te brinde la posibilidad de tener un excedente o una ganancia; más adelante profundizaremos en el tema de cómo elaborar presupuestos con esas características.

IQ financiero # 4: apalancar tu dinero. Después de elaborar un presupuesto enfocado en la obtención de excedentes, el si-

guiente desafío financiero consiste en apalancar² o invertir esa ganancia. La mayoría de la gente guarda sus excedentes financieros en el banco, lo cual solía ser una buena idea antes de 1971, cuando el dólar estadounidense se convirtió en moneda de cambio. Después de que en 1974 los trabajadores estadounidenses necesitaron guardar fondos para su propio retiro, seguía siendo adecuado ahorrar. En ese entonces había millones de trabajadores que no sabían qué hacer con sus recursos, por lo que invirtieron su excedente económico en un portafolio bien diversificado de fondos, esperando que esto apalancara su dinero.

Aunque los ahorros y los portafolios son una forma de apalancamiento, existen mejores opciones. Seamos honestos y admitamos que no se requiere de mucha inteligencia financiera para ahorrar dinero o para colocarlo en fondos de inversión. De hecho, es posible entrenar a un mono para que lo haga; debido a esto, las ganancias en estos productos de inversión han sido sumamente bajas por años.

El IQ financiero # 4 se mide con las ganancias de las inversiones. Por ejemplo, una persona que gana el 50 por ciento sobre su dinero tiene un IQ financiero # 4 mayor que alguien que gana cinco por ciento y además paga 35 por ciento en impuestos sobre esa ganancia.

Por cierto, mucha gente cree que se requiere de un alto grado de riesgo para obtener mayores ganancias en una inversión, pero eso no es verdad. Más adelante explicaré cómo, con muy bajo riesgo y pagando muy poco o casi nada de impuestos he obtenido ganancias notables. Todo es cuestión de inteligencia financiera.

IQ financiero # 5: aumentar tu información financiera. Hay cierta sabiduría en el dicho: "Debes aprender a caminar antes

² En el capítulo 6 de este libro, el autor explica detalladamente a qué se refiere con "apalancar". Ver página 128.

de correr." Esta frase también es aplicable a la inteligencia financiera. Antes de que la gente aprenda cómo obtener rendimientos altísimos por su dinero (IQ financiero # 4: apalancar tu dinero), debe aprender a caminar, es decir, aprender los rudimentos de la inteligencia financiera.

Muchas personas batallan con el IQ financiero # 4 porque se les ha enseñado a entregar su dinero a "expertos" financieros tales como su banquero o un corredor de fondos de inversión. El inconveniente de que hagas esto es que tú no aprendes, así que no puedes incrementar tu inteligencia financiera ni te puedes convertir en tu propio experto. Si otra persona maneja tu dinero y resuelve tus dificultades, no podrás incrementar tu inteligencia financiera. De hecho, estarás recompensando a otros por incrementar la suya, ¡con tu dinero!

Si cuentas con información financiera sólida y profunda, te será fácil incrementar tu inteligencia. Pero, si tu IQ financiero es débil, entonces la nueva información puede tornarse confusa y te parecerá que tiene poco valor. ¿Recuerdas mi ejemplo de los genios matemáticos que todavía tienen que comenzar con $2 + 2$? Una de las ventajas de enfocarte en tu educación financiera es que, con el tiempo, podrás adquirir información más sofisticada, de la misma forma en que los matemáticos pueden resolver ecuaciones más complicadas tras años de practicar con problemas matemáticos simples. Pero te reitero que debes aprender a caminar antes de poder correr.

La mayoría de nosotros ha estado en una clase, conferencia o charla en donde la información llega directamente a nuestro cerebro, pero también hemos asistido a alguna clase en que la información es tan compleja, que al tratar de quedarnos con algo de lo que se explicó, nos duele la cabeza. Esto puede significar dos cosas: que los profesores son deficientes o que los estudiantes necesitan un poco más de información básica.

En lo personal, me va bastante bien cuando se trata de información económica. Tras años de estudio, me puedo sentar en una habitación y comprender la mayoría de los conceptos financieros. Pero, cuando se trata de tecnología, me transformo en un Technosaurus rex: soy un dinosaurio por completo. Difícilmente puedo manejar un celular o una computadora y casi todo lo que tiene que ver con la tecnología me vuelve loco; cuando hablamos del IQ tecnológico, el mío está en el nivel más bajo. La

cuestión es que todos tenemos que comenzar en algún sitio: si yo tratara de tomar una clase de diseño de páginas web, me vería en aprietos. Creo que es indispensable aprender cómo se enciende una computadora antes de poder diseñar páginas web. El nivel básico de información que se necesita para salir bien librado de una clase así estaría más allá de mi alcance.

Mi misión en este libro es hacer que la información económica sea lo más simple posible: también debo promover la comprensión financiera de algunas estrategias bastante complejas. Pero puedo asegurarte que aquí solamente he escrito sobre proyectos que he realizado o en los que he estado involucrado. Como habrás notado, hay muchos conferencistas y autores que te sugieren lo que debes hacer, pero que no predicán con el ejemplo. Muchos expertos financieros y conferencistas no saben si realmente funcionan las estrategias de las que hablan o escriben. En otras palabras, mucha gente no predica con el ejemplo.

Muchos asesores financieros sugieren ahorrar dinero e invertir en un portafolio bien diversificado de fondos. El problema es que la mayoría de los asesores no saben si sus recomendaciones funcionarán en algún momento. Suenan bien y son fáciles de seguir, ya que no se necesita demasiada inteligencia financiera para aplicarlas. Pero mi pregunta es: ¿funcionarán?, ¿el asesor te puede garantizar que con esta estrategia

estarás asegurado económicamente?, ¿qué tal si el dólar se desploma a cero y arrastra todo consigo, incluso tus ahorros?, ¿qué pasaría si la bolsa de valores se colapsara como sucedió en 1929?, ¿podría un portafolio de fondos bien diversificado sobrevivir el pánico en el mercado de valores y un colapso posterior?, ¿qué tal si la inflación se dispara hasta el cielo porque el poder de compra del dólar se desmorona y un cuarto de leche llega a costar 100 dólares?, ¿podrías pagarlo?, ¿y qué pasaría si el gobierno de Estados Unidos se encontrara imposibilitado para cubrir los pagos que Seguridad Social y Medicare proporcionan a los ancianos?

Siempre que escucho que un experto financiero recomienda: "Ahorra tu dinero e invierte en un portafolio de fondos bien diversificado", me asusto. Me gustaría preguntarle: "¿Puede usted garantizarme que esta estrategia financiera nos mantendrá, a mí y a mi familia, asegurados por el resto de nuestras vidas?" Si el consejero es honesto, tendrá que responder: "No: no puedo asegurarte que lo que le estoy recomendando lo mantendrá a flote económicamente."

Yo tampoco puedo asegurarte que mi recomendación te proporcionará a ti y tu familia, un futuro económicamente seguro, y eso es porque, sencillamente, habrá demasiadas transformaciones y sorpresas futuras; el mundo se modifica con mucha rapidez. Las reglas cambiaron y lo seguirán haciendo. La expansión tecnológica ha convertido a naciones pobres en potencias financieras, haciendo a más gente rica y a más gente pobre, y provocando que surjan más problemas y oportunidades financieras.

La razón por la que escribo, por la que diseño productos financieros y destaco la importancia de las cinco inteligencias, es porque creo que Estados Unidos y el mundo entero están cerca de una crisis económica inusitada. Aún hay muchos problemas sin resolver y en vez de enfrentarlos sólo les hemos arrojado dinero falso. Hemos aplicado ideas antiguas para resolver problemas modernos y esto sólo ocasiona nuevas y mayores dificultades. Creo que las cinco inteligencias financieras son fundamentales; si las desarrollas, tendrás mayores oportunidades de éxito en un mundo que cambia constantemente. Tendrás una capacidad mayor para resolver tus problemas e incrementarás tu inteligencia financiera.

Predico con el ejemplo

Quiero asegurarte que solamente hablo de estrategias que actualmente aplico o que he llevado a cabo, y es por eso que buena parte de este libro está escrita como si fuera una historia y no como un texto de teoría financiera. Eso no significa que deba recomendarte hacer exactamente lo que yo hago o que te funcionará. Yo simplemente quiero compartir contigo mi experiencia en la vida: un viaje en el que he resuelto problemas financieros y que continúa hasta la fecha. Mi objetivo al compartir contigo todo esto es ayudarte a incrementar tu IQ financiero # 5: aumentar tu información financiera.

También sé que no tengo todas las respuestas; no sé si podría sobrevivir a un desastre financiero masivo. Pero sí estoy seguro de que cualquier problema o desafío que me depare el futuro lo veré

simplemente como una oportunidad para hacerme más inteligente y para incrementar mi IQ financiero. Gracias a mi inteligencia financiera creo que puedo ajustar-me y prosperar en vez de entrar en pánico. Deseo lo mismo para ti, por eso se creó The Rich Dad Company, sus productos y programas. No se trata de tener las respuestas financieras correctas, sino de tener las habilidades financieras correctas. Como mi padre rico decía: "Las respuestas son para el pasado, las habilidades son para el futuro."

Tenemos otros IQs

Todos somos diferentes, tenemos intereses y gustos distintos. También tenemos diferentes cualidades y debilidades, dones y talentos. Menciono lo anterior porque no creo que la inteligencia financiera sea la más importante o la única. Sólo pienso que todos la necesitamos porque vivimos en un mundo de dinero o, para ser más precisos, de moneda corriente. Como mi padre rico decía: "Pobres o ricos, torpes o inteligentes, todos usamos dinero."

Hay muchos tipos importantes de inteligencia, como la médica. Cada vez que veo a mi doctor, me alegro de que él haya dedicado su vida a desarrollar su inteligencia y su don. También me congratulo por tener suficiente dinero y cobertura para pagar cualquier problema médico que pueda enfrentar. Sobre este tema, mi padre rico decía: "El dinero no es lo más importante en la vida, pero afecta todo aquello que sí lo es." Si lo analizas, verás que el dinero afecta nuestro nivel de vida, salud y educación. Los estudios demuestran que los pobres tienen salud y educación deficientes, además de un promedio menor de vida.

Antes de continuar con el desarrollo de nuestras cinco inteligencias financieras, quiero aclarar que no pienso que la financiera sea la más importante de todas las inteligencias. El dinero no es lo más importante en la vida, pero si te detienes a pensar un momento verás que tu inteligencia financiera afecta a muchos elementos que sí son importantes para ti.

Otros tipos de inteligencia

En la actualidad hay varias inteligencias que necesitamos para sobrevivir y permanecer en la sociedad; tres de ellas son fundamentales:

1. Inteligencia académica. Es la capacidad de leer, escribir, resolver problemas matemáticos y computar información. Es

una inteligencia esencial y la utilizamos para resolver problemas como saber dónde y cuándo podría atacar un huracán y el daño que podría infligir.

2. Inteligencia profesional. Es la que usamos para adquirir una habilidad y ganar dinero. Por ejemplo, un doctor pasa años desarrollando esta inteligencia tan importante; su habilidad le hará ganar un ingreso sustancial y ayudar a mucha gente.

En términos simples, la inteligencia profesional es la que usamos para dar soluciones a los problemas de otros, soluciones por las que la gente está dispuesta a pagar. Si mi auto se descompone, tendré mucho gusto en darle dinero al mecánico para que lo repare. También me sentiré cómodo al pagarle a mi ama de llaves; ella resuelve un problema muy grande para mi esposa y para mí, es importante en nuestra vida.

En mis corporaciones hay distintas personas que manejan aspectos diversos del negocio. Estos individuos generalmente tienen grandes habilidades para tratar con gente y lidiar con aspectos técnicos; ellos, y sus inteligencias varias, son esenciales para mis negocios. Una de las lecciones más importantes que me enseñó mi padre rico es que para distintos negocios se requieren de distintas inteligencias técnicas. Por ejemplo, en The Rich Dad Company necesito gente con excelentes habilidades de relaciones públicas y de negocios. En mis compañías de bienes raíces se requiere gente con habilidades técnicas, como plomeros y electricistas profesionales.

3. Inteligencia de la salud. La salud y la riqueza están relacionadas. Los servicios médicos y, consecuentemente, la salud, se están convirtiendo rápidamente en el mayor problema que enfrenta nuestro mundo. Tan sólo Seguridad Social representa un problema de 10 billones de dólares, en tanto que Medicare implica 64 billones. Como ya lo sabes, hay mucha gente que se enriquece enfermando a otros; las industrias de comida chatarra, refrescos, cigarrillos, alcohol y drogas son unos ejemplos. Además, los costos de estos problemas

médicos los pagamos tú y yo mediante los impuestos.

Hace algunos meses asistí a una asociación para jóvenes que necesitaban ayuda en su programa de educación financiera. Fue una experiencia que me enriqueció mucho. Conversando con el dentista de la asociación, descubrí que la principal causa de ausentismo escolar entre los chicos que viven en la zona urbana son los dolores dentales. De esto podemos culpar a las bebidas con azúcar y a la falta de dentistas; los problemas dentales nos llevan irremediablemente a otras enfermedades, como la obesidad; que a su vez provoca diabetes. Desde mi punto de vista, es una tragedia que Estados Unidos gaste millones de dólares en una guerra internacional, pero que no provea de cuidados médicos y educación sobre salud a sus niños.

Quiero decir que necesitamos distintos tipos de educación y diferentes inteligencias para sobrevivir en el difícil mundo en que vivimos. Sigo pensando que la inteligencia financiera no es la más importante, pero que afecta todo lo que sí lo es.

No todos necesitan inteligencia financiera

Si tuviste la suerte de heredar una fortuna y cuentas con gente que tiene inteligencia financiera, entonces para ti no será indispensable desarrollarla. Si planeas casarte por dinero tampoco necesitarás demasiada inteligencia financiera. Y si naciste con talento y el mundo te lo compensa económicamente desde niño, a menos que seas MC Hammer, tampoco necesitarás mucha inteligencia financiera.

Tampoco la necesitarás si planeas trabajar para el gobierno y recibir una pensión vitalicia o si laboras en alguna antigua empresa de la Era Industrial como General Motors, que aún cuenta con prestaciones como un plan de pensión que cubre gastos generales y médicos de por vida.

Pero si eres como el resto de las personas, necesitarás algo de inteligencia financiera para sobrevivir en el mundo de hoy, incluso si dentro de tus planes está que Seguridad Social y Medicare te mantengan. De hecho, en ese caso necesitarás ser bastante despabilado si piensas vivir con tan poco dinero.

¿Quién requiere un IQ financiero mayor?

Si examinas las secciones del cuadrante de flujo de dinero que se presentan abajo, entenderás con facilidad quién necesita un IQ financiero mayor.

Para quienes aún no han leído el segundo libro de mi serie Padre Rico, El cuadrante del flujo de dinero, explicaré brevemente el esquema. El cuadrante registra cuatro grupos diferentes de personas que conforman el mundo del dinero.

E significa empleado.

A significa autoempleado, dueño de negocio pequeño o especialista. D significa dueño de negocio grande. I significa inversionista.

Las personas cuya carrera está en el cuadrante E pueden pensar que no necesitan mucha inteligencia financiera, y lo mismo pasa para los que están en el cuadrante A.

La mayor parte de su vida, mi padre pobre fue un maestro de escuela del cuadrante E, por lo que no valoró mucho la inteligencia financiera. Eso fue así hasta que perdió su empleo y entró al mundo de los negocios; en menos de un año, todos sus ahorros y el dinero de su retiro se habían esfumado. Mi padre habría enfrentado serios problemas económicos de no haber contado con el apoyo de la Seguridad Social y Medicare.

Como mi madre era enfermera, deseaba que yo me convirtiera en médico. Sabía que yo quería ser rico, y los ricos que ella conocía eran doctores. Mamá deseaba que yo fuera parte del cuadrante de los autoempleados. Obviamente, en aquellos días los médicos no tenían que pagar las enormes cantidades de dinero que en la actualidad se exigen en caso de una demanda por negligencia. Debido a que mamá era enfermera, no necesitaba de gran inteligencia para sus asuntos financieros, pero creía que la solución para mí era obtener un empleo bien pagado. Como sabemos, hay mucha gente con empleos bien pagados que, de todas formas, nunca tiene dinero.

Si deseas ser un empresario con un negocio del cuadrante D, o un inversionista del cuadrante I, entonces la inteligencia financiera te será esencial. Para las personas que pertenecen a los cuadrantes D e I, los ingresos serán directamente proporcionales a su inteligencia financiera.

Mi padre rico me dijo: "Puedes ser un doctor exitoso y ser pobre, ser un maestro excepcional y también

ser pobre. Pero no puedes ser un empresario o inversionista exitoso y ser pobre. El éxito en los cuadrantes D e I se mide en términos económicos, por ello la inteligencia financiera es tan importante en estos rubros."

En resumen

En 1971 el dólar se convirtió en una moneda corriente, y en 1974 los negocios dejaron de dar a sus empleados cheques de por vida. Debido a estos dos cambios importantes, la inteligencia financiera se tornó fundamental. Aunque es muy valiosa para toda la gente, lo es aún más para ciertas personas, específicamente las que planean establecer sus acciones profesionales en los cuadrantes Del.

Una de las razones por las que nuestros sistemas escolares no les enseñan a los estudiantes acerca del dinero es porque la mayoría de los maestros operan desde el cuadrante E y, por lo tanto, preparan a la gente para los cuadrantes E y A. Si tu plan es operar desde los cuadrantes D e I, las cinco inteligencias financieras te resultarán imprescindibles, y ciertamente, no te las enseñarán en la escuela.

En resumen, los cinco IQ financieros son:

IQ financiero # 1 IQ financiero # 2 IQ financiero # 3 IQ financiero # 4 IQ financiero # 5

producir más dinero, proteger tu dinero, presupuestar tu dinero, apalancar tu dinero, aumentar tu información financiera.

La inteligencia financiera es la que usamos para resolver nuestros problemas económicos específicos, y el IQ financiero mide o cuantifica los resultados. Ahora analicemos el IQ financiero #1: producir más dinero.

Capítulo 3.

IQ financiero # 1: producir más dinero.

En 1969, tras cuatro años en la Academia Militar Mercante de Estados Unidos en Kings Point, Nueva York, me titulé y obtuve mi primer empleo navegando en los buques petroleros de la Standard Oil de California. Yo era tercer oficial de cubierta y navegaba entre California, Hawai, Alaska y Tahití. Era un empleo prometedor en una excelente compañía; sólo trabajaba siete meses y descansaba cinco. Pude viajar y la paga era bastante buena: aproximadamente 47 mil dólares al año, el equivalente a unos 140 mil dólares en la actualidad.

Un salario de 47 mil dólares era considerado demasiado para un jovencito recién graduado en 1969. Aún lo es, pero, si lo comparamos con el de algunos de mis condiscípulos, mi salario era bajo. Algunos de ellos comenzaron sus carreras de tercer oficial con salarios de entre 70 mil y 150 mil dólares

39

al año. Eso equivaldría hoy a entre 250 mil y 500 mil dólares anuales como paga inicial. Nada mal para unos veinteañeros recién salidos de la universidad.

Mi paga era más baja porque la Standard Oil era una compañía naviera no sindicalizada; mis compañeros mejor pagados trabajaban con los sueldos de compañías sindicalizadas.

Después de ser tercer oficial por cuatro meses, renuncié a mi bien pagado empleo en la Compañía Standard Oil y me uní al Cuerpo de Marina para combatir en la guerra de Viet-nam. Sentí la obligación de servir a mi país, a pesar de que en aquel momento muchos de mis amigos hacían lo necesario para no ser enlistados. Muchos se inscribieron para estudiar posgrados, uno de ellos huyó para esconderse en Canadá. Otros amanecían con enfermedades extrañas y esperaban entrar en la clasificación 4-F: imposibilitado médicamente para enlistarse.

Yo estaba exento de ser enlistado porque pertenecía a la clasificación de Industria Vital Ofensiva. Debido a que el petróleo es esencial para la guerra, y yo trabajaba para una compañía petrolera, el consejo de enlistamiento no pudo echarme las manos encima. No tuve que evitar la guerra como mis amigos lo hacían, así que muchos de ellos se sorprendieron cuando fui a combatir voluntariamente; no tenía que hacerlo pero así lo quise.

Ir a la guerra y pelear no fue la parte más difícil de la decisión que tomé. Ya había estado en Vietnam en 1966 estudiando operaciones de carga en la Bahía de Cam Ranh. Desde mi superficial punto de vista, la

guerra me parecía emocionante, y no me preocupaba pelear, matar y posiblemente ser asesinado. No obstante, la parte más difícil de mi decisión fue aceptar el bajo salario que me ofrecieron. El sueldo en la Marina para los Segundos Almirantes era de 2 400 dólares anuales; en la Standard Oil me pagaban esa cantidad en una quincena. Además, si consideramos que sólo trabajaba siete meses por cinco de vacaciones, estaba renunciado a mucho. Ganaba 7 mil dólares mensuales por siete meses y después tomaba vacaciones de cinco meses sin paga, pero sin temor a ser despedido por no trabajar. No estaba nada mal, creo que actualmente habría muchas personas que aceptarían un empleo así.

La Standard Oil era una compañía con un gran sentido patriótico, por lo que fueron muy accesibles cuando les informé que los dejaría para ir a luchar por mi país. Dijeron que, si regresaba vivo, podría regresar a mi empleo y que el tiempo que hubiera empleado en la Marina contaría como antigüedad en la compañía.

Todavía recuerdo cuando salí de sus oficinas de Market Street en San Francisco. Tenía una horrible sensación en el estómago y me preguntaba: "¿Qué estás haciendo?, ¿acaso estás loco? No tienes que irte, no tienes que pelear, estás exento. Después de cuatro años en la escuela, por fin estás ganando un montón de dinero." Cuando pensé que, después de ganar 4 mil dólares mensuales, recibiría 200 solamente, estuve a punto de regresar a pedirles que me devolvieran mi empleo.

Después de mirar por última vez el edificio de la Standard Oil, conduje hasta la plaza Ghirardelli para gastar dinero como un hombre acomodado en mi bar favorito: el Buena Vista. Y al darme cuenta que ahora ganaría 200 dólares al mes como marino, supe que ésta sería mi última oportunidad de sentirme rico y gastar como tal. Traía bastante dinero en efectivo en mis bolsillos y deseaba disfrutarlo.

Lo primero que hice fue ofrecerles a todos los parroquianos una ronda de bebidas y así comenzó la fiesta. Rápidamente conocí a una hermosa joven que se sintió atraída por el efectivo que fluía de mi cartera. Abandonamos el bar, fuimos a comer y tomamos vino. Nos reímos y gritamos porque, en realidad, en mi mente sólo estaba la idea de comer, beber y disfrutar, ya que al día siguiente podría morir.

Al final de la velada, la adorable chica estrechó mi mano, besó mi mejilla y se fue velozmente en un taxi. Yo deseaba más, pero ella sólo quería mi dinero. A la mañana siguiente comencé mi viaje de San Francisco a Pensacola, en donde iniciaría mi entrenamiento de vuelo, y en 1969 me reporté a la Escuela Naval de Aviación. Dos semanas después casi muero al comprobar cómo se veía un cheque de 200 dólares mensuales después de impuestos.

Cinco años más tarde, después de pasar uno en Viet-nam, fui despedido con honores del Cuerpo de Marina. Mi primer desafío inmediato fue el IQ financiero # 1: producir más dinero. Tenía veintisiete años y dos profesiones que me respaldaban, una como oficial de la Marina y la segunda como piloto aviador.

Por algún tiempo pensé en regresar a la Standard Oil y pedir que me recontrataran. Me gustaba la compañía y me agradaba San Francisco; la paga también era atractiva. Dado que la compañía habría tomado en cuenta mi tiempo en la Marina como antigüedad en la empresa, hubiera comenzado con un salario de 60 mil dólares anuales.

Mi segunda opción era obtener un empleo como piloto en alguna aerolínea. A la mayoría de mis compañeros pilotos les ofrecieron atractivos empleos con una muy buena paga de 32 mil dólares al año. Y aunque la paga no era tan buena como la de Standard Oil, me agradaba la idea de ser piloto en una aerolínea. Además, cualquier cantidad que pagara una línea aérea siempre sería mejor que los 985 dólares mensuales que la Marina ofrecía a un piloto con cinco años de servicio.

En vez de regresar a la Standard Oil o volar para aerolíneas, tomé un empleo en la Corporación Xerox en el centro de Honolulu. Mi paga inicial fue de 720 dólares al mes; nueva-

mente, acepté ganar menos. Mis amigos y mi familia creyeron que la guerra me había vuelto loco.

Te preguntarás ahora por qué acepté un trabajo que me pagaba solamente 720 dólares mensuales en una ciudad tan cara como Honolulu. La respuesta es el tema de este libro: para incrementar mi IQ financiero. No tomé el empleo en Xerox por el salario, sino para incrementar mi inteligencia financiera,

especialmente la # 1: producir más dinero. Había decidido que la mejor manera de ganar dinero era convertirme en empresario, no en piloto de una aerolínea o en oficial de un barco. Sabía que si quería convertirme en empresario necesitaría habilidades en ventas. Sólo había un terrible problema: era increíblemente tímido y temía el rechazo.

Mis problemas eran la timidez y la carencia de habilidades como vendedor. Xerox ofrecía entrenamiento profesional en ventas y necesitaban gente. Yo deseaba convertirme en vendedor, así que me pareció un buen intercambio. Resolvimos los problemas, el uno del otro. Poco tiempo después de ser contratado, la compañía me hizo viajar a sus oficinas de entrenamiento corporativo en Leesburg, Virginia. Allí comenzó mi entrenamiento de manera oficial.

Los cuatro años que trabajé para Xerox, de 1974 a 1978, fueron muy difíciles. En los primeros dos estuve a punto de ser despedido varias veces porque no sabía vender. No sólo no vendía y estaba cerca de perder mi empleo, tampoco estaba ganando dinero. No obstante, tenía el objetivo de convertirme en el mejor vendedor de la sucursal de Honolulu, así que enfrenté mis desafíos con determinación.

Después de los primeros dos años comencé a obtener recompensas por el entrenamiento en ventas y la experiencia en la calle; y por fin logré el objetivo de convertirme en el vendedor número uno de la sucursal. Había resuelto el problema de timidez y miedo al rechazo, y había aprendido a vender.

Y lo más importante: estaba ganando más dinero de lo que habría obtenido como oficial de un barco o piloto de una aerolínea. Si me hubiera conformado con cualquiera de esos empleos después de la guerra, nunca habría vencido mi timidez y mi temor a ser rechazado; y nunca habría obtenido la recompensa de enfrentarme a esos desafíos y vencer. Con mi experiencia en Xerox aprendí una valiosa lección: resolver el problema es el camino a la riqueza.

Cuando alcancé mi meta y me convertí en el número uno en ventas, decidí embarcarme en mi siguiente desafío: construir un negocio. Cualquiera que ha construido su propio negocio sabe que el primer problema es, nuevamente, el IQ financiero # 1: producir más dinero. Debido a que yo no estaba obteniendo dinero, tuve que resolver el IQ # 1 con rapidez.

Antes de renunciar a tu empleo

En mi libro *Antes de renunciar a tu empleo* escribí sobre el proceso de construir mi primer negocio grande, uno que introdujo al mercado las primeras carteras de nailon y velero para surfistas. Ahí escribí sobre los ocho elementos que conforman cualquier negocio, y sobre cómo la carencia de alguno de ellos es la causa de que muchos negocios fallen y no obtengan ganancias. Creo que es un libro imprescindible para cualquiera que desee convertirse en empresario e iniciar su propio negocio. Es necesario que leas ese libro antes de renunciar a tu empleo.

En ese libro también escribí acerca de cómo mis negocios tuvieron un éxito enorme en un año y me convirtieron en millonario, para después sufrir un colapso repentino. Describí los sentimientos de depresión y pérdida, y el inmenso deseo de escapar y esconderme antes de que el negocio se desplomara. Estaba seriamente endeudado y enfrentaba el mayor problema económico de mi vida hasta ese momento.

No obstante, mi padre rico me animó a enfrentar mis problemas y reconstruir el negocio en vez de correr a declararme en bancarrota. Me recordó que si resolvía ese intrincado problema incrementaría mi inteligencia financiera. Ése fue uno de los mejores consejos que me han dado. Aunque fue doloroso, el proceso de enfrentar mi problema y reconstruir el negocio fue la mejor enseñanza que pude obtener. Hacerlo me tomó varios años pero, finalmente, el proceso incrementó mis IQs financieros del # 1 al # 5 y me convirtió en un empresario más inteligente.

La reconstrucción de mi compañía a partir de los escombros fue mi mayor escuela de negocios. Lo primero que tuve que hacer fue organizar los ocho elementos de mi negocio: el triángulo D-I.3 Lo siguiente fue redefinir mi negocio y encontrar un nicho competitivo. Eso se debió a que, en, 1981, el año en que estaba reconstruyendo mi compañía, otros fabricantes de carteras inundaron el mercado. Había fabricantes de países como Corea, Taiwán e Indonesia, y los precios bajaron de 10 dólares (el precio que yo había establecido para el público), a 1 dólar por cartera en las calles de Waikiki y de todo el mundo. Las carteras de nailon se habían convertido en un producto cuyo precio lo establecía el

productor que lo ofreciera más barato. Para competir en esas condiciones necesitaba un nicho de mercado y debía convertirme en una marca; la oportunidad me llegó disfrazada de rock and roll.

Como lo describí en Antes de renunciar a tu empleo, me topé con el mundo del rock and roll y pude salvar mi negocio cuando obtuve los derechos para usar el nombre de varios grupos de rock en mis carteras. Muy pronto estaba fabricando carteras para Van Halen, Judas Priest, Duran Duran, Iron Maiden y Boy George, entre otros. Como mi producto contaba con una licencia legal, pude subir de nuevo el precio a los 10 dólares por cartera y, aunque tenía que pagar regalías a los grupos musicales, tener un producto con licencia de rock and roll me permitió llegar a los minoristas de toda la Unión Americana y el mundo. Mi negocio prosperó y el dinero volvió a llegar a carretadas.

Como mencioné anteriormente, la manera de incrementar la inteligencia financiera es resolver el problema que tienes frente a ti. Al llegar el año de 1981 había resuelto el problema de reconstruir mi negocio, y luego apareció la siguiente dificultad: vencer a mis competidores que tenían precios más bajos y a los imitadores que tomaron mi producto y se enriquecían con él mientras yo perdía dinero.

Esta dificultad la iniciaron "los piratas". La misma gente que copió mi primer producto, la cartera original de nailon, ahora estaba copiando mi mercado. Comenzaron a producir las mismas carteras que yo fabricaba con licencia, las vendían a precios más bajos y no pagaban regalías a los grupos de rock.

Después de varios meses de pelear contra ellos, comprendí que los únicos que se estaban enriqueciendo eran mis abogados, quienes me cobraban para luchar contra "los piratas" en una corte judicial, pero nunca ganaban. "Los piratas" eran más inteligentes y ágiles que mis abogados, porque lo único que éstos hacían era pedirme más dinero para continuar con los procedimientos judiciales. No pasó mucho tiempo antes de que comprendiera que solamente le estaba pagando a otro grupo de "piratas", mis abogados, quienes se suponía estaban de mi lado. Estaba aprendiendo otra valiosa lección del dinero y los negocios que revisaremos en el siguiente capítulo, IQ financiero # 2: proteger tu dinero.

Hay un dicho que reza: "Si no puedes contra ellos, úneteles." Cansado de sangrar dinero en una batalla perdida,

despedí a mis abogados y volé a Corea, Taiwán e Indonesia para unirme a los piratas. En vez de pelear contra ellos en una corte (lo que me estaba costando mucho más dinero, del que estaba ganando), les di a mis competidores una licencia para producir las carteras para mí. Mis costos de producción bajaron, así como mis costos legales y, además, tenía mejores fábricas respaldándome. Entonces me enfoqué en lo que mejor sabía hacer: vender. El negocio floreció de nuevo y muy pronto nuestros productos estaban en las tiendas departamentales y en los conciertos de rock. En 1982 salió al aire un nuevo canal de televisión, mtv. Nuestro negocio se fue hasta el cielo y, de nuevo, el dinero llegó a carretadas.

En enero de 1984 vendí mi parte del negocio de carteras de nailon del rock and roll a mis dos socios. Kim y yo abandonamos Hawai y nos mudamos a California para fundar una compañía de educación en negocios. Yo nunca imaginé que habría una diferencia tan grande entre vender un producto y vender educación. 1985 fue el peor año de nuestras vidas: se acabaron nuestros ahorros y, muy pronto, nuestro mayor problema fue no tener suficiente dinero. Yo ya había estado en bancarrota anteriormente, pero Kim no. El hecho de que hubiera permanecido conmigo no es prueba de mi atractivo físico, sino de su lealtad. Aun en esas condiciones, trabajamos juntos y construimos una compañía internacional para la enseñanza de técnicas empresariales y de inversión, con oficinas en Estados Unidos, Australia, Nueva Zelanda, Singapur y Canadá. En 1994, Kim y yo vendimos ese negocio y nos retiramos con ingresos pasivos de nuestra inversión en bienes raíces, ingresos suficientes que nos servirían para mantenernos por el resto de nuestras vidas.

Pero, había un problema... ¡nos aburríamos! Tras nuestro breve retiro, en 1996 creamos nuestro juego de mesa CASHFLOW y Padre rico, padre pobre salió a la venta publicado por nosotros mismos en 1997. A mediados de 2000, estuve en el programa de Oprah Winfrey durante una hora, y el resto es historia. Actualmente, The Rich Dad Company es un negocio internacional. Mucho del éxito se debe a las lecciones que aprendí de mis fracasos y éxitos de negocios

anteriores. Si no hubiera aprendido durante la resolución de mis problemas, nunca habría llegado tan lejos; si hubiera tirado la toalla y permitido que las circunstancias me abrumaran, no estaría leyendo este libro ahora.

Toda meta tiene un proceso

Como bien sabemos, toda meta que vale la pena conlleva un proceso y mucho esfuerzo. Por ejemplo, para convertirse en doctor hay que atravesar un riguroso proceso de educación y entrenamiento. Muchos sueñan con convertirse en doctores, pero el proceso se los impide. En las páginas anteriores leíste sobre mi proceso y, permíteme decirte, implicó mucho trabajo.

Una de las razones por las que la gente carece del IQ financiero # 1: producir más dinero, es porque lo que buscan es el dinero, no el proceso.

Lo que muchos desconocen es que lo que los enriquece es el proceso, no el dinero. Los ganadores de lotería o los chicos que heredan una fortuna familiar con frecuencia terminan en bancarrota porque sólo recibieron el dinero pero no tuvieron que atravesar el proceso. Mucha gente no se vuelve rica porque valora más la llegada constante de un cheque que el proceso de aprendizaje que se necesita para ser más inteligente y más rico. Se quedan atrás por el miedo a ser pobres, y ese mismo temor les impide tomar las oportunidades y resolver los problemas necesarios para volverse ricos.

Todos somos diferentes

Todos somos diferentes y poseemos distintas cualidades y debilidades; todos tenemos procesos, desafíos y problemas distintos. A algunas personas se les facilita vender, pero ése no era mi caso. Mi primer problema fue mi incapacidad para enfrentar mi miedo a vender y el terror de ser rechazado. Algunas personas son empresarios natos; yo no lo era, tuve que aprender a serlo. Enfatizo lo anterior porque no quiero sugerir que tú tengas que aprender a vender o a ser un empresario. Ése fue mi proceso y puede ser diferente al tuyo.

El primer paso para incrementar tu IQ financiero # 1: producir más dinero, es decidir cuál es para ti la mejor forma de ganar dinero. Si se trata de que te conviertas en médico, prepárate para ingresar a la escuela de medicina. Si se trata de ser un golfista profesional, comienza a tirar; es decir: escoge tu meta, y después tu proceso, pero siempre recuerda que el proceso es más importante que la meta.

Inteligencia emocional

En este momento es importante destacar que la inteligencia financiera también es inteligencia emocional. Warren Buffett, el inversionista más rico del mundo, comenta: "Si no puedes controlar tus emociones, no puedes controlar tu dinero." Lo mismo sucede con el proceso, una de las partes más difíciles del mío fue no darme por vencido cuando estaba deprimido, no enojarme cuando me sentía frustrado y continuar estudiando cuando en realidad quería escapar.

Mucha gente falla durante el proceso porque no puede vivir sin una gratificación inmediata. Mencioné el bajo salario que recibí al principio de mi vida para ilustrar la importancia de una recompensa retardada. Muchos sacrifican la seguridad económica de su futuro a cambio de tener unos cuantos dólares

en el presente. Aunque no gané mucho dinero cuando tenía veinte o treinta años, ahora hago millones.

Para desarrollar mi inteligencia financiera, fue esencial controlar las altas y bajas de mis emociones y retardar las recompensas a corto plazo. Esto significa que la inteligencia emocional es parte imprescindible de la inteligencia financiera. De hecho, yo diría que cuando se trata del dinero, la inteligencia emocional es la más importante de todas; es más útil que la académica o la profesional. Por ejemplo, mucha gente no persigue sus sueños porque tiene miedo, si comienza a avanzar para alcanzarlos, los abandonarán en cuanto fallen, y culparán a otros en vez de aceptar la responsabilidad de sus fracasos.

Quienes se dan por vencidos casi nunca ganan

Hace algunos años trabajó para mí un joven inteligente y encantador que tenía una maestría en administración y negocios y ganaba mucho dinero. En su tiempo libre emprendió varios desafíos empresariales junto con su esposa. Incursionaron en bienes raíces y fracasaron, compraron una pequeña franquicia para ella y fracasaron, compraron un asilo y estuvieron a punto de perderlo todo,

cuando, inesperadamente, los pacientes murieron. Actualmente ambos han vuelto a sus empleos bien pagados, pero tienen esa desagradable sensación de que no están en donde deberían.

He mencionado a esta joven pareja porque ellos no pudieron aprender: permitieron que el proceso de aprendizaje los venciera. Cuando las cosas se pusieron feas, se dieron por vencidos. Celebro que hayan intentado nuevas empresas, pero de nada sirvió porque siempre se detuvieron cuando un problema era demasiado grande para resolverlo. No perseveraron después de su fracaso y no aprendieron de sus errores; no pudieron visualizar que los enriquecería el proceso, no el dinero.

Una de las lecciones más difíciles que tuve que aprender de mi padre rico fue que debía comprometerme con el proceso hasta ganar. Cuando tuve dificultades en Xerox porque no vendía nada, quise entregar mi renuncia; como no podía vender, no tenía ingresos. De hecho, viviendo en Honolulu gastaba más dinero del que ganaba, pero mi padre rico me dijo: "Puedes retirarte si ya ganaste, pero nunca te retires porque vas perdiendo". No renuncié sino hasta 1978, después de haberme convertido en el vendedor número uno de Xerox. El proceso me había enriquecido mental y financieramente; al solucionar mi problema de no saber vender también superé la cuestión de no ganar dinero.

Comencé mi negocio de carteras de nailon durante mi tiempo libre cuando trabajaba en Xerox, y en 1978 renuncié por completo para dedicarme a él. El negocio despegó y después cayó; de nuevo pensé en renunciar, pero mi padre rico me recordó, una vez más, que el proceso era más importante que la meta. Muchas veces me reiteró, cuando yo estaba altamente endeudado y sin dinero, que en cuanto resolviera el problema ya no necesitaría dinero. Tenía que aprender cómo construir un negocio y ser un poco más astuto en el aspecto económico; pero primero tenía que resolver el problema que tenía frente a mí.

Demasiado dinero

Al inicio de este libro mencioné que hay dos tipos de problemas económicos: el primero es no tener suficiente dinero y el segundo es tener demasiado. Cuando abandoné la Marina en 1974, tuve que decidir qué tipo de problema quería. Si quería el problema de no tener suficiente dinero podía tomar el empleo en la Standard Oil o en alguna aerolínea. Por otra parte, si aceptaba el problema de tener demasiado dinero, tendría que tomar el empleo en Xerox aunque el salario fuera menor. Como habrás notado, me decidí por tener demasiado dinero.

Yo no sólo deseaba dinero, sino educación. Escogí Xerox porque ya había comprobado que podía ser oficial de un barco y que podía ser piloto, lo que no sabía era si era capaz de convertirme en empresario. Fracasar era una posibilidad, pero enfrentar el riesgo resultaba más interesante. Si hubiera permitido que el temor al fracaso o a ser pobre ganara, jamás habría despegado.

Mucha gente no incrementa su IQ financiero # 1 porque se apega a lo que ya conoce. En vez de aceptar un nuevo desafío y aprender, trata de tomar las cosas con calma. Pero, ¡cuidado! Esto no significa que debas hacer cosas estúpidas y arriesgadas. Hay muchos desafíos que podríamos enfrentar pero preferimos no hacerlo. Por ejemplo, pude haber escalado el Monte Everest o inscribirme en un programa de la NASA para astronautas. O podría haber entrado a la política y postularme como candidato para un cargo público. Lo que quiero decir es que escogí con cuidado mi siguiente desafío, fui cauteloso y me pregunté a mí mismo: "¿Cómo será mi vida si acepto este desafío y tengo éxito?" Ésa es la misma pregunta que te pido que formules para ti.

Hellen Keller, la mujer en quien está inspirado el personaje principal de la película La maestra milagrosa, alguna vez dijo: "La vida es una aventura arriesgada... o no es nada." Estoy totalmente de acuerdo; opino que una forma de incrementar tu inteligencia financiera # 1 es considerar la vida como una oportunidad de riesgo y aprendizaje. Para demasiada gente en la vida se debe jugar con calma, hacer lo correcto y preferir la seguridad que representa un empleo de por vida. Por otra parte, tu existencia no tiene que ser arriesgada o peligrosa; la vida es para aprender, y el aprendizaje es en sí una aventura.

Aunque ambas profesiones me fascinaban, por lo que expliqué anteriormente, no volví a pilotear barcos ni helicópteros: era tiempo para una nueva aventura, un nuevo problema.

Verás, parece que nuestro obsoleto sistema educativo define la inteligencia como un proceso de

memorización de respuestas viejas para poder evitar errores, pero la verdadera inteligencia radica en aprender a resolver nuestros problemas para poder enfrentar mayores desafíos. La verdadera inteligencia tiene que ver con el gusto de aprender y no con el miedo a fracasar.

Producir más dinero

Si juntamos los diagramas de nuestro estado financiero y del cuadrante del flujo de dinero, podremos observar con claridad nuestras opciones para el IQ financiero # 1: producir más dinero.

E/A

Estado financiero

D/I

Estado financiero

Empleo

Ingreso

Egreso

Balance general

Balance general

Activos Pasivos

Activos Pasivos

En este diagrama se explica cómo trabajan los E y los A para obtener dinero. Normalmente reciben un sueldo de manera regular, trabajan por comisión o por hora. Los D y los I trabajan para obtener dos tipos de activos: los que producen un flujo de efectivo o los que aumentan su valor con el tiempo.

Una de las razones por las que ahora gano más dinero que mis compañeros que navegan barcos o pilotan aviones es que ellos aceptaron trabajar a cambio de un cheque, en tanto que yo, como empresario, preferí construir activos, y como inversionista preferí adquirirlos. Esto significa que cuando los E y A revisan su estado financiero, se enfocan en la columna del ingreso, en tanto que los D e I lo hacen en la columna de activos.

Es muy difícil explicar a un E o un A que un D y un I no trabajan a cambio de dinero. Técnicamente, los D e I trabajan sin paga, lo cual es un concepto difícil de entender. Los E y A laboran para obtener un salario y, de hecho, se les debe pagar antes de trabajar. Trabajar sin ser remunerados, posiblemente por años, no es parte de su estructura emocional o profesional. A veces pueden ser voluntarios en actividades caritativas o trabajar pro bono para causas nobles, pero cuando se trata de su ingreso personal, sólo lo hacen a cambio de dinero. Como regla general, no se empeñan en construir o adquirir activos.

En términos contables, los E y A trabajan por un ingreso que ya ganaron, y los D e I por un ingreso pasivo o de portafolio. En el siguiente capítulo, que trata del IQ financiero # 2: proteger tu dinero, descubrirás por qué el tipo de ingreso de una persona representa la gran diferencia económica. El ingreso "ya ganado" es el más difícil de proteger de los depredadores financieros; por eso, trabajar a cambio de un ingreso de este tipo no representa una acción inteligente en términos económicos.

Muchos autoempleados no poseen un negocio propio, solamente cuentan con su empleo. Lo anterior significa que si el autoempleado deja de trabajar, su ingreso cesará o decrecerá. Por definición, un empleo no es un activo. Los activos ponen dinero en tu bolsillo, trabajes o no. Si quieres saber más sobre las diferencias entre los cuadrantes E y A, D e I, animate

a leer mi segundo libro de la serie Padre Rico, El cuadrante del flujo de dinero.

Por qué los ricos se vuelven más ricos

Cuando observes el diagrama siguiente, te será fácil comprender por qué los ricos se vuelven cada vez más ricos.

Las clases media y pobre batallan demasiado porque laboran a cambio de dinero y de un cheque periódico. Al trabajar por dinero, invariablemente te ves forzado a trabajar más duro y por más tiempo, o a cobrar más para obtener mayores recursos. Trabajar más duro y por más tiempo es físicamente imposible porque todos tenemos una cantidad limitada de tiempo y energía.

Empleo

E/A

Estado financiero

Ingreso Cheque de

Gasto

D/I

Estado financiero

Balance general

Balance general

Activos Pasivos

Activos Pasivos

Negocio

Bienes raíces

Activos en

documentos

Mercancías

Una de las razones por las que muchos ricos se vuelven más ricos es que continúan trabajando, año tras año, en la construcción y adquisición de activos. Acumular más activos no implica trabajar más duro o por más tiempo; de hecho, cuanto más alto es el IQ financiero de una persona, los activos que adquiere son mayores y mejores, sin necesidad de trabajar más. Como puedes ver, los activos arrojan ingresos pasivos y de esa forma producen dinero para los ricos.

Cada año, Kim y yo establecemos una meta sobre la cantidad de nuevos activos que deseamos obtener, pero nuestro objetivo no es ganar más dinero. En 1989, cuando Kim invirtió en bienes raíces por primera vez, su objetivo era adquirir 20 propiedades residenciales en 10 años. En aquel entonces parecía una tarea imposible. Comenzó con una casa de dos habitaciones y un baño en Portland, Oregon; y tan sólo 18 meses después, no 10 años, rebasó su objetivo. Cuando adquirió las 20 propiedades, las vendió y recibió ganancias por un millón de dólares, con lo que compró residencias más grandes, de mejor calidad y libres de impuestos en Phoenix, Arizona.

Su objetivo personal para 2007 consistió en añadir a su portafolio 500 unidades para renta, pero tan sólo ahora, cuenta con más de mil unidades que le proveen mensualmente un ingreso pasivo. Permíteme explicar que el ingreso pasivo es aquél sobre el que se gravan menos impuestos. Kim gana más dinero que la mayoría de los hombres y todo eso lo ha logrado como empresaria del cuadrante I.

Mi objetivo ahora es incrementar la cantidad de dinero que proviene de activos como negocios y artículos específicos. Por ejemplo, he invertido fuertemente en compañías de oro y plata. Por otra parte, como empresario de la educación, cada vez que escribo un libro recibo ingresos en forma de regalías de aproximadamente 50 editoriales en diferentes partes del mundo, durante años. También estoy implementando en el rubro educativo un sistema de franquicias para la distribución. Cuando estuve en el negocio de las carteras de rock and roll, aprendí que es mejor ser quien otorga una licencia que

ser quien la solicita; además, aunque me encantan los bienes raíces, como buen empresario del cuadrante D me divierto mucho más cuando tengo proyectos de negocios.

No mencioné todo lo anterior para impresionarte; de hecho, todavía no estoy muy seguro de que el revelar datos sobre nuestra fortuna y la forma en que la hicimos sea una buena idea. Hay quienes resienten que otros ganen dinero. En el siguiente capítulo hablaremos de los depredadores financieros, y sabrás por qué es peligroso que la gente sepa que eres rico.

Pero ahora estoy revelando la información sobre lo que hacemos y la forma en que trabajamos porque Kim y yo tenemos un compromiso con tu educación económica y porque deseamos incrementar tu IQ financiero.

Uno de los mayores problemas de la educación financiera es que la mayoría de la gente que la vende o la comparte proviene de los cuadrantes E y A. Son empleados o au-toempleados, y la mayoría no son ricos. Muchos de ellos son reporteros que escriben sobre dinero pero tienen poco, o son vendedores que trabajan como corredores de acciones o de bienes raíces. Muchos de estos expertos financieros tienen lo mismo que otras personas que provienen de los cuadrantes E y A: recursos ordinarios como

lo son los planes de retiro que incluyen acciones, bonos y fondos de inversión. Cuentan con que la bolsa de valores les ayudará a sobrevivir, pero si se da el caso de que ocurra una crisis masiva de la bolsa durante su retiro, estarán perdidos. También tendrán dificultades si el valor adquisitivo del dólar continúa cayendo y si la inflación aumenta. En resumen, muchos expertos financieros ofrecen sus consejos sin saber si sus planes para el retiro funcionarán porque, si realmente funcionaran, ellos ya se habrían retirado.

Kim y yo sabemos que nuestro plan de retiro funciona porque mensualmente contamos con ingreso pasivo, producto de nuestros activos. No dejamos nuestro dinero estacionado en ahorros, bonos o fondos de inversión. Si nos fuera muy mal, lo cual siempre es posible, nuestro verdadero activo sería el IQ financiero. Siempre podemos comenzar de nuevo porque nos enfocamos más en aprender que en ganar. Aprendimos a manejar nuestro dinero y a no entregarlo a algún E o A. Como mi padre rico decía: "El hecho de invertir o ser autoempleado no te convierte en un inversionista o en propietario de un negocio."

En resumen

En el siguiente diagrama se encuentra el secreto para ganar más dinero:

Para adquirir riqueza debes hacerte a la idea de que los problemas nunca desaparecerán: en cuanto encuentres la solución de uno, seguramente surgirá otro. La clave es comprender que lo que enriquece es el proceso implícito en idear soluciones. En cuanto comiences a resolver no sólo tus problemas sino los de otros también, únicamente el cielo será el límite.

La gente puede pagarte dinero para que le soluciones problemas. Por ejemplo, yo le pago a mi doctor para que me mantenga sano, le pago a mi ama de llaves para que limpie mi casa, compro víveres en el supermercado local porque, si no como, mi problema sería morir de hambre. También le pago a la persona del restaurante cercano por ofrecer comida de calidad y una excelente experiencia culinaria. Pago impuestos a los servidores públicos para que me provean de un gobierno bien dirigido. En la iglesia, dejo dinero en la charola de limosnas para apoyar a mi guía y mi educación espiritual.

Kim gana mucho dinero porque es capaz de resolver un gran problema; ella consigue viviendas de calidad a bajos precios. Cuanto más trabaja para resolver el problema, más dinero gana. Yo trabajo duramente para subsanar la carencia de educación financiera.

En términos simples, existen billones de formas de ganar dinero porque hay billones, o una cantidad infinita, de problemas por resolver. La pregunta es: ¿qué tipo de problemas quieres resolver? Cuantas más dificultades resuelvas, más rico serás.

Por otra parte, a muchas personas les pagan a cambio de hacer nada: no resuelven ningún problema o, en caso de hacerlo, exigen que se les pague más de lo que vale resolverlo. Soy un capitalista, no un empleado, por eso no quise unirme a una compañía naviera. De hecho, resulta tan costoso operar un barco mercante porque cada vez hay menos embarcaciones en Estados Unidos. Además, la mayoría de los barcos de carga

y de pasajeros en los puertos estadounidenses no están repletos de ciudadanos que provienen de Estados Unidos. Muchos graduados de mi escuela, Kings Point, no pueden conseguir empleo debido a los altos costos de operación de un barco en este país. Ése es el problema de esperar a que te paguen más a cambio de hacer menos.

Mi padre pobre pertenecía a un sindicato; de hecho, era el líder sindical de los maestros en Hawai. Consideraba que los maestros tenían más poder si formaban un grupo, y eso lo comprendo. Sin un sindicato, los maestros contarían con menos prestaciones y recibirían salarios más bajos. Sin un sindicato de maestros, la educación estaría más castigada de lo que se encuentra ahora.

Mi padre rico era un capitalista, y los capitalistas apuestan a la fabricación de productos a un mejor precio. Si no puedes ofrecer un mejor producto a un mejor precio y a más gente, el mercado te castigará. Es decir, a un capitalista se le paga para resolver problemas, no para crearlos (¡a menos de que seas un capitalista que fabrica complicados rompecabezas!).

Mucha gente considera que los capitalistas son como cerdos, y a veces hay algo de razón en ello: muchos capitalistas son cerdos ambiciosos. Sin embargo, hay algunos que hacen el bien y proveen al

mundo de cuidados médicos, alimentos, transporte, energía y comunicaciones. Soy un capitalista que se esfuerza por mejorar nuestro mundo y, por lo tanto, mi problema es la gente que quiere ser remunerada por hacer nada o que le paguen más por hacer menos. Personalmente creo que una persona que quiere que le paguen más por hacer menos, o nada, también es un cerdo capitalista.

Conforme el mundo cambie, quienes esperan que les paguen más por hacer menos descubrirán que la vida es muy difícil. Por ejemplo, los sindicatos que exigen salarios más altos y mejores prestaciones a cambio de menos trabajo son la causa de

que muchos empleos se vayan al extranjero. Actualmente, en Estados Unidos se le pagan 75 dólares la hora, incluyendo prestaciones, a un trabajador sindicalizado de la industria automovilística. En China, al mismo trabajador se le pagan 75 centavos la hora. Recientemente Chrysler firmó un tratado con Chery Motors de China para fabricar autos en ese país. El precio es de menos de 2 500 dólares por auto, cantidad similar a la de un seguro médico obligatorio para cualquier automovilista en Estados Unidos.

Un verdadero capitalista es alguien que sencillamente reconoce un problema y crea un producto o servicio para atenderlo. Si la gente piensa que tu producto o servicio tiene un valor mayor, entonces puedes subir el precio; pero debe contar con un valor añadido. Por ejemplo, yo cobro más por mis libros y juegos porque, para algunas personas, tienen un valor educativo. Para mucha gente mis libros y videos no valen lo que cuestan. Muchos no valoran mi marca ni mi educación financiera porque no resuelven su problema financiero. Mucha gente no cree que las reglas del dinero cambiaron en 1971 y 1974 y piensa que debe seguir ahorrando, trabajando duro, invirtiendo en fondos de inversión y exigiendo una paga mayor por menos trabajo. Deseo que, por su bien y el de sus familias, esas creencias y acciones les resuelvan sus problemas financieros.

Pero por tu bien, espero que no creas eso. El hecho de que leas este libro me da la corazonada de que no piensas igual que ellos, me hace pensar que en realidad deseas incrementar tu inteligencia financiera. Comienza a analizar los problemas que debes resolver, involúcrate en ellos, y el dinero llegará después. Cuando tengas el dinero necesitarás aplicar cada gramo de tu inteligencia financiera para protegerlo. De eso se trata el siguiente capítulo, IQ # 2: proteger tu dinero.

Capítulo 4.

IQ financiero # 2: proteger tu dinero.

Es importante proteger tu dinero de los depredadores financieros. Como todos sabemos, el mundo está lleno de gente y organizaciones que esperan el momento justo para quedarse con tus ingresos. Muchas de estas personas y organizaciones son astutas y poderosas. Si son más inteligentes que tú o tienen más poder, se llevarán tu dinero. Por eso el IQ financiero # 2 es esencial.

¿Cómo se mide el IQ#2.

El IQ # 1 se mide generalmente en ganancia neta de dólares. El IQ # 2 se mide en porcentajes. A continuación se encuentran ejemplos de los distintos porcentajes; con eso comprenderás lo que quiero decir:

63

1. En Estados Unidos una persona que tiene un salario de 100 mil dólares al año puede llegar a pagar hasta el 50 por ciento del mismo, en una combinación de impuestos que incluyen a los federales, estatales y el fica. La ganancia neta de esa persona, después de impuestos, es de 50 mil dólares.

2. Otra persona tiene ingresos por 100 mil dólares de sus inversiones y paga solamente 15 por ciento de impuestos. La ganancia neta de esa persona es de 85 mil dólares después de impuestos.

3. Una tercera persona obtiene un ingreso de 100 mil dólares y paga el cero por ciento de impuestos. Su ganancia neta es de 100 mil dólares.

En los ejemplos anteriores, la persona que paga el porcentaje menor de impuestos es la que tiene el mayor IQ # 2: proteger tu dinero, porque los depredadores financieros le quitan menos.

En capítulos posteriores explicaré cómo ganar mucho dinero y evitar los impuestos de manera legal. Pero por lo pronto, piensa que el IQ financiero # 2 mide el porcentaje de ingresos que una persona

conserva contra el porcentaje que se llevan los depredadores.

Conejos, corderos y cuervos

Las lecciones que nos dio mi padre rico a su hijo y a mí sobre cómo proteger el dinero de los depredadores financieros comenzaron a una edad muy temprana (antes de que tuviéramos dinero). Como éramos pequeños, para explicarnos usó un ejemplo muy sencillo sobre la vida de los granjeros. Nos dijo: "El granjero necesita proteger sus cosechas de los conejos, los corderos y los cuervos, porque estos animales las dañan y roban."

La idea de que los conejos fueran ladrones me impresionó mucho cuando era chico. Los conejos, al igual que los

corderos, son bonitos y pachoncitos. En realidad, en aquel entonces me parecían inofensivos; había visto corderos en el zoológico y asimilar que podrían ser ladrones era un concepto difícil para mí. Contrariamente, con los cuervos parecía lógico porque había escuchado que algunas personas los consideraban depredadores del jardín. Había un jardín en la casa y los cuervos se comían muchos de los vegetales.

Respaldándonos

Mi padre rico no trataba de asustarnos. Sólo quería que su hijo y yo conociéramos el mundo real. Utilizó como ejemplos a esos animalitos lindos como son los conejos y corderos para hacernos ver que algunos de los mayores ladrones de fortunas personales no son sólo los bandidos, criminales y forajidos. Quería que recordáramos que algunos de los más terribles depredadores financieros son la gente y las organizaciones que amamos y respetamos. Aquellas personas en quienes confiamos y creemos que están de nuestra parte, aquellos que nos respaldan. Mi padre rico decía: "Mucha gente nos apoya porque de esa forma es más fácil para ellos introducirse en nuestros bolsillos. La gente tiene problemas financieros porque hay demasiadas manos en sus bolsillos." Para continuar con el tema de los depredadores con letra "C", como los conejitos, los corderos y los cuervos, la lista de mi padre rico de los depredadores financieros en el mundo real incluía: contribuciones de impuestos, consejeros bancarios, corredores, compañías de bienes o servicios, cónyuges o cazafortunas, cuñados y consejeros legales.

La primera C: contribuciones de impuestos

Como sabemos, los impuestos representan nuestro mayor gasto. El trabajo de las oficinas de administración tributaria o impuestos es tomar nuestro dinero y entregárselo a algún burócrata del gobierno para que lo gaste.

Desgraciadamente, el problema con la mayoría de los políticos y burócratas es que son muy buenos desperdiciando dinero. La mayoría de los servidores públicos no sabe cómo ganar dinero y por eso eligen ser burócratas. Si supieran producir dinero, probablemente serían hombres de negocios. Debido a que no saben cómo hacerlo, les encanta desperdiciarlo; de hecho, pasan mucho tiempo inventando formas creativas para despojarnos de nuestros recursos a través de los impuestos.

Por ejemplo, los burócratas estadounidenses elaboraron un ingenioso programa de impuestos conocido como amt, por las siglas en inglés de alternative minimum tax (impuesto mínimo alternativo). El amt se introdujo en 1971 y es un impuesto adicional que aplica a trabajadores que obtienen altos ingresos, aproximadamente de 60 mil dólares o más al año. Ésta es una forma muy inteligente de cobrar a una persona dos veces un impuesto sobre el mismo ingreso. En 1970, esos 60 mil dólares eran mucho dinero; pero en la actualidad la misma cantidad representa un ingreso muy bajo. Muchos de los ricos no pagan ese impuesto, sólo lo pagan los trabajadores con ingresos altos.

Como sabes, todos pagamos impuestos sobre nuestros ingresos, inversiones, casas, autos, gasolina, viajes, ropa, comidas, bebidas alcohólicas, cigarros, negocios, educación, permisos, licencias o fallecimiento, y la lista es interminable. De hecho, pagamos impuestos sobre impuestos y ni siquiera estamos enterados de eso. El gobierno nos vende la idea de que esos impuestos son buenos para la sociedad pero, aunque algunos sí son benéficos, los problemas sociales sólo aumentan porque los burócratas no saben cómo mitigarlos (y como consecuencia, no saben cómo ganar dinero). Los burócratas sólo tratan de solucionar los problemas con más dinero. Cuando una cantidad mayor no

soluciona la dificultad, elaboran nuevos impuestos con nombres ingeniosos. Dado que el problema sólo se intensifica, el porcentaje que gastamos en impuestos siempre sube. De la misma forma en que sumar ingresos enriquece, sumar impuestos empobrece. Es por eso que el IQ financiero # 2 es tan importante. No puedes hacerte rico si los depredadores financieros te despojan de todo el dinero que ganas.

La importancia de los impuestos Antes de continuar debo decir que no estoy en contra del gobierno ni de pagar impuestos. Mi padre rico decía: "Los impuestos son el gasto que tenemos que realizar para poder vivir en una sociedad civilizada." Nos señaló, a su hijo y a mí, que con los impuestos se pagan escuelas, maestros, protección policiaca, bomberos, sistemas judiciales y militares, carreteras, aeropuertos, limpieza en los alimentos y la operación general del negocio gubernamental. La queja de mi padre rico respecto a los impuestos era que los burócratas rara vez enfrentaban las adversidades; generalmente, un burócrata convoca a un comité para que estudie el problema, lo cual significa que finalmente no se hará nada. Al comprender que pagamos cada vez más en impuestos, la filosofía de mi padre rico fue: "El trabajo de un burócrata es meterse en tus bolsillos de manera legal, y tu trabajo es lograr que se lleven lo menos posible, legalmente también."

Desgraciadamente, las personas que pagan el mayor porcentaje en impuestos son las que menos ganan. En un discurso reciente, Warren Buffett habló sobre el sistema tributario de Estados Unidos: "Las 400 personas que nos encontramos aquí pagamos un porcentaje menor que el que pagan nuestras recepcionistas o nuestros empleados de intendencia. Si ustedes forman parte de ese privilegiado uno por ciento de la humanidad, tienen la obligación de pensar en el otro 99 por ciento".

¿Cuál es el mejor partido político? Como sabes, yo no soy ni republicano ni demócrata, ni conservador ni liberal, ni socialista ni capitalista. Cuando alguien me pregunta, respondo que soy todo lo anterior. Por ejemplo, como capitalista, deseo hacer donaciones deducibles de impuestos a caridades y causas nobles, y quiero que con mis impuestos tengamos una sociedad mejor y que se provean cuidados para quienes los requieren.

Mucha gente cree que los republicanos son mejores que los demócratas en lo relacionado con la economía, pero los hechos prueban lo contrario. Los republicanos dicen: "Los demócratas crean impuestos y gastan dinero." Por otra parte, los republicanos piden prestado pero también gastan. Sin importar qué partido sea, el resultado final es un incremento de la deuda pública a largo plazo, deuda que recaerá en las generaciones futuras traducida en impuestos más altos. Éste es un signo de un IQ financiero bajo.

Los presidentes demócratas Roosevelt y Johnson crearon la Seguridad Social y Medicare, dos de los programas más caros y potencialmente desastrosos de la historia.

Bajo el gobierno del presidente republicano Dwight D. Eisenhower, Estados Unidos se convirtió en el mayor acreedor mundial. Eramos una nación rica, pero cuando subió al cargo otro republicano, el presidente Richard Nixon, las reglas del dinero cambiaron y la riqueza de Estados Unidos comenzó a transformarse. En el Capítulo 1 mencioné que durante su mandato, el presidente Nixon nos sustrajo del patrón oro en 1971, lo que provocó que el dólar dejara de ser dinero y se convirtiera en moneda corriente.

Nixon permitió que el gobierno de Estados Unidos imprimiera el dinero necesario para resolver nuestros problemas económicos. Eso es el equivalente a que una persona que no tiene dinero en el banco firme y entregue cheques. Si

hiciéramos lo que el gobierno hizo entonces, estaríamos en la cárcel. La gran brecha entre los ricos y el resto de la gente se da porque la mayoría de las personas sigue funcionando con las antiguas reglas del dinero, o sea, el viejo capitalismo. Las nuevas reglas comenzaron a aplicarse después de 1971; los ricos se hicieron más ricos y las clases media y pobre tuvieron que trabajar más duro tan sólo para no desplomarse.

En 1980, el presidente republicano Reagan nos brindó la economía supply-side, también conocida como la "economía vudú". Reagan era originalmente actor, no economista, y en su papel de Reagan, el Gran Comunicador, promovió nuevas teorías económicas que creaban la impresión de que, si pedíamos

dinero prestado, podíamos bajar los impuestos y seguir pagando las deudas del gobierno. Esto es el equivalente a recortar nuestro salario y utilizar tarjetas de crédito para pagar deudas.

Cuando uno de los miembros del gabinete de asesores económicos del presidente Reagan, Thomas Gale Moore, observó que Estados Unidos empezaba a cruzar el umbral de acreedor a deudor a mediados de los años ochenta, nos aseguró que no había razón para preocuparnos: "Podemos pagarle a cualquiera con sólo echar a andar la imprenta." Llámenme loco si quieren, pero a eso se le llama falsificación.

Debido al cambio de 1971 en nuestro dinero y a la economía side-supply de Reagan, la deuda pública de Estados Unidos estalló. Al final de su mandato, era de 2.5 billones de dólares.

El vicepresidente de Reagan, George Bush padre, comprendió que la deuda estallaba por la falta de ingresos que produjo el recorte de impuestos de Reagan. Entonces, Bush se convirtió en candidato a la presidencia y prometió: "Lean mis labios, no habrá impuestos nuevos." Después de ser elegido, subió los impuestos y no fue reelecto.

Más tarde, un demócrata, el presidente Clinton, tomó el cargo. Tras un pequeño inconveniente con su cremallera, dejó la presidencia aseverando que había balanceado el presupuesto y que la deuda pública no había aumentado. Por supuesto, ya había mentido sobre su vida sexual, así que también mintió sobre el balance del presupuesto. Para "balancear" el presupuesto, consideró los impuestos para la Seguridad Social y para Medicare como ingresos. El dinero no llegó al fideicomiso para la Seguridad Social; él lo gastó. Eso es como si hubiera tomado el dinero del fondo de la escuela de su hija y lo hubiera usado para comprarle un vestido nuevo a Mónica.

No obstante, hubo algo sobre lo que Clinton no mintió mientras estuvo en el cargo: afirmaba que no existía un fondo para la Seguridad Social, y tenía razón. Medicare comenzó a operar en números rojos durante su gestión, lo que significa que salía más dinero del que entraba. Y es probable que dentro de poco, la Seguridad Social estará en el mismo predicamento, cuando los primeros de 78 millones de nuevos pensionados, parte de la generación baby-boom, se retiren en 2008.

Al ingresar a la política el segundo presidente Bush, y después de unir al mundo tras los atentados del 11 de septiembre, utilizó su popularidad para iniciar una guerra contra Irak, basada en acusaciones no sustentadas. Actualmente, es uno de los presidentes menos populares de la historia. La guerra fue un desastre, pero además, el Banco de la Reserva Federal cortó las tasas de interés e inundó el mundo con dinero falso, todo bajo la supervisión de Bush. Después de cinco años en la presidencia, Bush ha pedido prestado más dinero que los otros presidentes de Estados Unidos juntos. La crisis actual es resultado de sus políticas económicas.

Toda esta explicación la ofrezco a ustedes para demostrar que no importa qué partido esté en el poder. Si son los demócratas, probablemente cobren impuestos y gasten el dinero. Si son los republicanos, probablemente pidan prestado y gasten el dinero. El siguiente resultado final será el mismo: una deuda mayor, enormes problemas financieros e impuestos altos, y todo financiado por la enorme cantidad de dinero que logren sacar de tus bolsillos.

¿Eres capitalista o socialista?

Hace varios años escuché un chiste que explicaba la diferencia entre un capitalista y un socialista. Un día un socialista tocó a la puerta de un granjero y lo invitó a unirse al partido socialista local. Como el granjero no sabía qué era un socialista, pidió un ejemplo del comportamiento de un socialista. El socialista le dijo:

— Si usted tiene una vaca, entonces todos los del pueblo pueden tomar algo de leche de esa vaca. A eso se le llama compartir la riqueza.

—Eso suena bien —dijo el granjero.

—Y si usted tiene una oveja —añadió el socialista— entonces todos compartirán la lana.

—De acuerdo —dijo el granjero—. Ser socialista suena bien.

—Genial —dijo el socialista, creyendo que había convertido a una persona al socialismo—. Y si usted tiene una gallina, entonces, todos se reparten los huevos.

—¿Qué? —gritó el granjero enojado— ¡Eso es terrible! Largo de aquí y llévase todas sus ideas socialistas muy lejos.

—Pero, pero —tartamudeó el socialista—, no comprendo. A usted le agradó la idea de compartir leche y lana. ¿Por qué no quiere compartir los huevos?

—Porque yo no tengo vacas ni ovejas —gruñó el granjero—. Lo que sí tengo es una gallina.

Ésta es la razón por la que el IQ financiero # 2 es tan importante. Los demás están de acuerdo en que debemos compartir la riqueza, ¡siempre que sea la tuya, no la de ellos!

Escoge tus ingresos con cautela. En los capítulos anteriores aprendiste que existen tres tipos de ingresos: los "ya ganados", los de portafolio y los pasivos. Es importante reconocer las diferencias para poder proteger nuestro dinero de los burócratas. Cuando se trabaja para obtener un ingreso ya ganado, no hay muchas posibilidades de protegerlos de depredadores como los impuestos.

En Estados Unidos, incluso la gente que gana salarios bajos paga un alto porcentaje de impuestos. Los trabajadores pagan aproximadamente 15 por ciento para la Seguridad Social, además de los impuestos federales, estatales y locales. He escuchado a algunas personas decir que el impuesto que pagan a Seguridad Social no es 15 por ciento; creen que es aproximadamente 7.4 y que su empleador paga el otro 7.4 por ciento. Eso puede ser cierto, pero mi percepción es que ese 15 por ciento combinado es mi dinero. Si mi jefe no se lo pagara al gobierno, entonces debería pagármelo a mí.

Lo mismo sucede con los empleados que creen que su jefe hace una contribución igual a la que ellos hacen para su retiro. Ese dinero que el jefe le paga a un banquero para guardarlo, de todas maneras es tuyo.

En lo personal, yo no quiero que el gobierno maneje mi seguridad financiera para el futuro, porque sé que es excesivamente ineficaz. Prefiero hacerlo yo mismo. El gobierno no tiene mucha inteligencia financiera, sólo gasta el dinero que reúne. Sabemos que ellos no tuvieron educación financiera, así que, ¿por qué no preferirían enriquecerse, junto con sus cómplices, utilizando tu dinero?

La segunda C: consejeros bancarios

Los bancos se crearon para proteger el dinero de los ladrones, pero, ¿qué harías si descubrieras que tu consejero bancario también es un ladrón?

Un banquero ni siquiera tiene que meter la mano a tu bolsillo, tú mismo sacas tu dinero para entregárselo. Y, ¿qué harías si te dieras cuenta de que cada una de las personas a las que confías tu dinero están succionando mucho más de lo que piensas, y además, de que lo están haciendo legalmente?

En su cargo como juez de la Suprema Corte, el gobernador de Nueva York, Eliot Spitzer, investigó a varios bufetes de inversión bancada y grandes compañías de fondos de inversión, a los que encontró culpables de diversas prácticas ilegales. La misma gente a quien se le confiaba el dinero estaba ordeñando ligeramente a sus clientes sin que ellos lo supieran. Dichas compañías tuvieron que pagar comp multa sumas ridículas en comparación con la cantidad de dinero que habían robado. Puede ser que las multas bajas sean preocupantes, pero lo peor es que estos asesores bancarios todavía trabajan en el negocio.

El problema con la investigación que realizó Eliot Spitzer es que estuvo limitada a los bufetes bancarios de la ciudad de Nueva York, pero los banqueros que roban a clientes inocentes están por todo el mundo. Como a muchas compañías dejó de importarles la vida de sus trabajadores, éstos se han visto forzados a ahorrar para su propio retiro. A diferencia de las compañías, los trabajadores no tienen dinero para contratar servicios financieros profesionales. Esto ha provocado que la gran cacerola de dinero inactivo crezca como un globo aerostático gigante. En la actualidad, los fondos para el retiro de los trabajadores son la fuerza que sustenta un auge económico global. Los fondos para el retiro son un enorme océano de dinero que los banqueros resguardan, no tú.

La investigación comienza

En 2007 el Congreso de Estados Unidos inició una investigación sobre los planes de retiro y los fondos de inversión

que ofrecen los banqueros a quienes les confiamos nuestros recursos. A continuación leeremos un

fragmento del artículo de Eleanor Laise, titulado ¿Cuánto te está costando tu plan 401(k) de ahorro para el retiro?, publicado el 14 de marzo de 2007 en el Wall Street Journal:

Los planes 401(k) no están obligados a declarar la cantidad exacta de gastos que cobran a sus clientes; estos gastos pueden incluir cargos para cubrir auditorías independientes, búsqueda y manutención de cuentas activas, servicios de asesoría, líneas telefónicas de ayuda y, por supuesto, el cargo fundamental que se hace por el manejo del plan de inversión...

La creciente tensión que gira alrededor de los gastos en los planes de retiro hizo que la semana pasada legisladores federales realizaran un sondeo para investigar si la engañosa forma en que se entregan los estados de cuenta a los trabajadores impide que éstos sepan si la contratación del plan realmente les beneficia.

El problema con estas tarifas es que ni siquiera tu jefe las entiende. De hecho, debido a que están ocultas, él seguramente no sabe que varias de ellas existen. Así que, ¿cómo esperas reconocerlas o entenderlas? El artículo continúa:

Algunos empleados han contratado asesores externos para que les ayuden a comprender las tarifas...

Una de las áreas de mayor preocupación es la de las tarifas altas, así como su complejidad y los potenciales conflictos de interés entre los mal llamados acuerdos de repartición de ingresos. En general, estos acuerdos contemplan pagos realizados por una compañía de fondos de inversión al proveedor de los planes, para compen-

sarlo por servicios como la manutención de la cuenta. Dichos costos normalmente forman parte de los gastos de fondos que se ofrecen con los planes e incrementan el costo para los participantes del plan.

Después de leer el fragmento anterior, se evidencia lo fácil que es para los proveedores de fondos para el retiro, es decir, para los banqueros, enriquecerse con tu dinero. Como mencioné anteriormente, los bancos fueron creados para proteger el dinero, pero ahora trabajan para quitártelo. Lo más trágico de la situación es que les facilitamos esa labor. Ya ni siquiera tenemos que caminar al banco (de hecho, ¡podrían comenzar a cobrarnos incluso eso!); el dinero lo toman directamente de nuestro cheque de nómina antes de que éste llegue a nuestras manos. Los banqueros no tienen que sacarlo de nuestros bolsillos; porque ese dinero ya ni siquiera llega hasta allí.

Monedas recortadas

Durante el Imperio Romano, muchos emperadores hacían trampas con sus monedas. Algunos las recortaban, quitándoles un poco de oro o plata de las orillas. Es por eso que en la actualidad las monedas tienen surcos en las orillas. Los surcos eran para proteger a las monedas de los recortes, pero cuando ya no pudieron recortar las monedas, los emperadores hicieron que sus tesoreros mezclaran el oro y la plata con metales menos valiosos.

El gobierno de Estados Unidos hizo lo mismo con sus monedas a mediados de los años sesenta. Repentinamente, las monedas de plata desaparecieron y fueron reemplazadas por monedas falsas. Luego, en 1971, el dólar estadounidense se convirtió en dinero falso porque se le sustrajo por completo del patrón oro.

Los bancos cuentan con muchas maneras de infligir su acción depredatoria. Al imprimir más y más dinero falso diariamente, le roban su riqueza a los ahorradores. Por ejemplo, las reglas de los banqueros les permiten guardar tu dinero y pagarte un interés muy bajo. Luego, por cada dólar que ahorras, el banco puede prestarte por lo menos veinte dólares más y cobrarte un interés mucho más alto sobre ese dinero. Si depositas un dólar, el banco te paga el 5 por ciento de interés por él durante un año. Pero, inmediatamente, el banco puede prestarte 20 dólares y cobrarte 20 por ciento de interés si usas tu tarjeta de crédito. Ellos te pagan 5 por ciento por un dólar y te cobran 20 por ciento sobre 20 dólares. Así es cómo los banqueros se hacen ricos. Si tú y yo hiciéramos eso, nos llamarían usureros y terminaríamos en la cárcel.

Estas acciones provocan que la brecha entre ricos y pobres se haga cada vez más grande, además de estimular la inflación. En la actualidad, los ahorradores pierden mientras que los banqueros ganan.

En las nuevas reglas del dinero, como ya no podemos ahorrar dinero, necesitamos saber pedir prestada moneda corriente para adquirir activos. Es decir, en el nuevo capitalismo ganan quienes saben cómo

pedir prestado, no los que ahorran dinero en una cuenta bancaria.

La tercera C: corredores

"Corredor" es un sinónimo de "vendedor". En el mundo del dinero hay corredores para acciones, bonos, bienes raíces, hipotecas, seguros, negocios, etcétera. Uno de los problemas en la actualidad es que la mayoría de la gente obtiene asesoría financiera de vendedores, no de gente rica. Si tú conocieras a un corredor rico, tendrías que preguntarle si él se enriqueció con sus habilidades para las ventas o a través de su habilidad financiera.

Warren Buffett dijo una vez: "Wall Street es el lugar al que la gente viaja en Rolls-Royce para recibir asesoría de gente que se transporta en el metro." Mi padre rico dijo: "Les llaman corredores porque están más apurados que tú."

Corredores buenos - Corredores pobres Hay buenos corredores que no necesariamente tienen mucho dinero, por lo que, a pesar de saber bien lo que hacen, con frecuencia no tienen tiempo para atenderte: se encuentran ocupados trabajando para clientes que representan un valor neto mayor.

Cuando Kim y yo teníamos muy poco dinero, uno de nuestros mayores desafíos fue encontrar un corredor que estuviera dispuesto a enseñarnos. Como no contábamos con muchos recursos, la mayoría de los corredores no nos podían dedicar mucho tiempo. También conocimos a muchos que sólo querían vendernos artículos financieros, no proveernos de educación. Seguimos buscando: lo que queríamos era un joven corredor de bolsa que apenas estuviera construyendo su cartera de clientes, alguien inteligente, estudioso de su profesión y que también fuera inversionista. Conocimos a Tom casi de manera accidental, a través del amigo de un amigo. Le dimos a Tom, inicialmente, 25 mil dólares y, 15 años después, nuestro portafolio de acciones alcanzó un valor de millones de dólares y sigue aumentando.

Después de casarnos en 1986, Kim y yo comenzamos a invertir en bienes raíces, pero decidimos comenzar con muy poco capital. Conocimos a una pila de corredores de bienes raíces realmente malos, que vendían inmuebles pero no invertían en ellos. Si acaso invertían, lo hacían en fondos de inversión. Finalmente, conocimos a John. Comenzamos con 5 mil dólares y él nos ayudó a incrementar nuestro portafolio de bienes raíces a aproximadamente 250 mil. Aunque eso puede parecer un crecimiento menor, se logró en sólo tres años durante una temporada de pésimo mercado para bienes raíces en Portland, Oregon. Hoy, nuestras posesiones en bienes raíces alcanzan las decenas de millones de dólares y continúan creciendo.

Lecciones aprendidas

Como podrás darte cuenta, hay buenos corredores y malos corredores. Dicho llanamente, los buenos corredores te hacen más rico y los malos corredores sólo dan excusas. A continuación encontrarás una lista abreviada de los detalles que nos ayudaron a encontrar buenos corredores.

1. Kim y yo tomamos clases de inversión en acciones y bienes raíces. Este conocimiento nos permitió distinguir a un corredor bien preparado de un simple vendedor.
2. Buscamos corredores que también fueran estudiosos de su profesión, más allá de los requisitos básicos de su campo de acción. Encontramos a Tom y a John, quienes habían invertido mucho tiempo estudiando.
3. Otra cuestión que nos importaba saber era si ellos invertían en lo que ponían a la venta; después de todo, ¿por qué invertir en lo que vende un corredor si él mismo no tiene la confianza de hacerlo?
4. Queríamos una relación personal, no una transacción. Muchos corredores sólo desean vender. Tom y John tenían tiempo para cenar con nosotros aun cuando contábamos con muy poco dinero entonces. Ambos siguen siendo nuestros amigos.

La clave del éxito

La clave del éxito es la educación. Kim, John, Tom y yo somos estudiantes de inversión; nos interesa la misma materia y queremos seguir aprendiendo; además, invertimos en nuestro campo de estudio. Tom no sabe mucho sobre bienes raíces, por lo que no hablamos de bienes raíces con él. A John no le interesa el mercado de acciones, así que no conversamos sobre ese tema con él.

Nuestra riqueza creció porque nuestro conocimiento también creció. Con frecuencia llamé a John para preguntarle: "¿Me puedes explicar la diferencia entre las tasas de capital y las tasas internas de rendimientos?" Y él invertía tiempo en educarme, en lugar de sólo venderme algo. A Tom le preguntaba: "¿Me puedes explicar la diferencia entre bonos a largo plazo y bonos a corto plazo?" Y a Tom le encantaba tomar el papel de maestro.

The Rich Dad Company tiene seminarios que duran varios días y tratan cuestiones que tienen que ver con acciones y bienes raíces, porque la educación financiera es importante. Los maestros que imparten nuestros cursos son inversionistas que predicán con el ejemplo. The Rich Dad Company valora la educación financiera porque es el elemento que nos permite a Kim y a mí mantener una relación estrecha con nuestros corredores, Tom y John. Lo que nos ayudó a los cuatro a enriquecernos juntos fue el compromiso personal con una educación financiera a largo plazo.

Actualmente recibo llamadas constantes de corredores de bolsa y de bienes raíces que aseguran tener un gran negocio que me volverá rico. En la mayoría de los casos, sólo les interesa la comisión que les permitirá alimentar a su familia, no a la mía. Los buenos corredores desean alimentar a ambas familias.

De nuevo, el IQ financiero # 2 se mide en porcentajes. Generalmente, el ingreso de un corredor también se basa en un porcentaje. Por ejemplo, si adquiero una propiedad con valor de un millón de dólares, el corredor podría obtener seis por

ciento de la venta, o sea, 60 mil dólares. Si la propiedad me da 10 por ciento en la devolución anual de impuestos, el gasto único de contratar a un corredor habrá valido la pena.

Por otra parte, si compro y vendo (si intercambio una propiedad o compro y vendo acciones el mismo día), pagaré una comisión por ambas situaciones, compra y venta. A esto generalmente se le llama "viaje redondo" o "resbalón". En bienes raíces, un viaje redondo le podría quitar 12 por ciento de las ganancias al que compra y vende, además de detonar impuestos más altos. Eso no es financieramente inteligente.

Comerciantes versus inversionistas A la gente que "entra y sale" se le conoce como flippers; pueden ser comerciantes o inversionistas, pero yo les llamo especuladores. Cuando compra y vende, el especulador paga comisiones más altas a los corredores y paga porcentajes mayores en impuestos, también conocidos como ganancias capitales a corto plazo. Esto significa que los burócratas de la oficina de impuestos no consideran que esas personas sean inversionistas en ganancias de capital. Los consideran comerciantes profesionales, y podrían inclusive añadir un impuesto de autoem-pleo sobre las ganancias de sus transacciones. Los corredores y los burócratas ganan, pero los comerciantes pierden en este tipo de transacciones. Los inversionistas con inteligencia financiera saben cómo minimizar la depredación que implican los costos de transacciones y los impuestos: invirtiendo con sabiduría y contratando a buenos corredores.

Churning

Hace varios años, un amigable corredor de bolsa desangró la cuenta de la madre de un amigo. El término churning significa que un corredor de bolsa pasa su tiempo comprando y vendiendo acciones del portafolio de su cliente, de manera indiscriminada. Al final, el corredor obtiene dinero del cliente a través de las comisiones, pero el portafolio se ha agotado por completo.

Así que, antes de entregar tu dinero a un corredor, elígelo cuidadosamente. Por lo menos, pregúntale si puedes llamar por teléfono a algunos de sus clientes y conversar con ellos. Recuerda, los buenos corredores como Tom y John te pueden volver rico, pero los malos corredores te pueden dejar en la ruina.

La cuarta C: compañías de bienes o servicios

Todas las compañías tienen algo que vender; si no venden, significa que no es un buen negocio. Con frecuencia me pregunto: "El producto o servicio de esta compañía, ¿me está enriqueciendo o empobreciendo?" En muchos casos, el producto o servicio sólo enriquece a la compañía, no a ti.

Muchas compañías se esfuerzan por empobrecerte; por ejemplo, hay tiendas departamentales que

tienen sus propias tarjetas de crédito, las cuales son las peores que puedes adquirir. La compañía quiere que tengas su tarjeta de crédito porque de esa forma ellos obtendrán una recompensa por parte del banco. La compañía que expide la tarjeta es, en realidad, un corredor que trabaja para el banco. Observa que el patrón corredor y banquero se repite de nuevo.

Utilización de tarjetas de crédito para adquirir productos que empobrecen

Una de las razones por las que muchos batallan financieramente es porque compran productos que los empobrecen, y empeoran la situación al pagar esos productos durante años mediante tarjetas de crédito con intereses muy altos. Por ejemplo, si compro un par de zapatos con una tarjeta de crédito y me toma años pagar la cuenta, permaneceré pobre por años venideros al pagar por un producto que me hace más pobre, no más rico. La

gente pobre compra productos que la mantiene pobre y pasa años pagándolos, al mismo tiempo que incurre en altos cargos por intereses.

Si quieres ser rico debes convertirte en cliente de negocios dedicados a enriquecerte. Por ejemplo, yo soy cliente constante de una gran cantidad de revistas financieras e informes para inversionistas. También soy cliente de compañías que venden productos educativos y seminarios. En otras palabras, soy un buen cliente de mi competencia y me gusta gastar dinero en productos o servicios que me enriquecen.

La quinta C: cónyuges o cazafortunas

Todos sabemos que algunas personas se casan por dinero: tanto hombres como mujeres se casan por dinero, más que por amor. Aunque no nos guste, el dinero juega un papel importante en el matrimonio. En la película *El gran Gatsby*, hay una frase que reza: "Las chicas ricas no se casan con chicos pobres." La frase es graciosa en la película, pero en realidad existen chicas y chicos pobres que se casan con gente rica por su dinero.

Depredadores amorosos

Alas personas que se casan por dinero, mi padre rico las llama depredadores amorosos. Entre más dinero tienes, más te amarán. En su altamente publicitado divorcio, parece que Paul McCartney tendrá que ceder 50 por ciento de su fortuna estimada en un billón de dólares, lo cual es demasiado. Esto demuestra que McCartney ha ganado mucho dinero como genio musical, pero su carencia de IQ financiero # 2 le está costando dinero que se hubiera podido ahorrar con un arreglo prenupcial. Mi amigo Donald Trump dice: "Consigue un arreglo prenupcial antes de casarte." Un arreglo prenupcial es símbolo de un alto IQ financiero # 2, en tanto que perder 50 por ciento de la fortuna ganada en toda una vida es símbolo de un bajo IQ financiero # 2.

Mi padre rico solía decir: "Si combinas el amor y el dinero, frecuentemente reina la locura, no la inteligencia financiera." Cuando me casé con Kim ninguno de los dos tenía dinero, pero teníamos un plan de escape por si las cosas no salían como esperábamos. Es por eso que Kim tiene sus propias corporaciones legales y yo las mías, ella tiene sus inversiones, y yo también. Si nos separáramos, no tendríamos que dividir nuestros bienes, eso ya está considerado. Me complace decir que hemos estado felizmente casados desde 1986 y que, cada año, nuestro matrimonio se hace mejor y más rico.

Sal antes de entrar

Pensar que la vida matrimonial significa vivir felices por siempre es simplemente una locura; el "vivir felices por siempre" solamente ocurre en los cuentos de hadas. Las relaciones se transforman, por eso resulta importante tener estrategias de salida. Sé que puede ser incómodo hablar de un arreglo prematrimonial antes de casarte con el hombre o la mujer de tus sueños, pero es una decisión financiera astuta, especialmente en estos tiempos en que la tasa de divorcios es de 50 por ciento. De la misma manera, aunque me cuesta trabajo pensar en un acuerdo de compra-venta o en la disolución de una sociedad de negocios cuando ésta apenas comienza, también resulta una decisión financiera inteligente organizar tu salida cuando apenas estás entrando en el acuerdo.

A la mayoría de la gente no le gusta pensar en la siguiente estrategia de salida, pero es mejor hacerlo antes de llevar a cabo tu última gran salida.

La sexta C: cuñados

La última gran salida es la muerte, y es justo cuando los depredadores aparecen, o tal vez debería decir, cuando los buitres revolotean. Ser una persona rica que carece de IQ financiero puede resultar altamente costoso para tus seres amados. Si eres rico, en tu funeral aparecerán familiares, amigos y hasta el gobierno. Además, los nietos de los hijos de tus cuñados, a quienes no conoces, repentinamente se convertirán en tu familia y aparecerán llorando. Si tienes un IQ financiero alto, aun después de tu fallecimiento podrás tener control sobre el porcentaje de tu dinero que estos parientes llorones obtendrán. La gente con un IQ financiero alto cuenta con testamentos, fideicomisos y otros instrumentos para proteger de los depredadores su riqueza y sus deseos finales. Simplemente piensa en Leona Helmsley, quien pudo heredarle 12 millones a su perro, mientras a sus nietos les daba un ataque. Aunque no te sugiero ser tan extremista, éste es un buen ejemplo de que un IQ financiero alto te permite, aun desde la tumba, determinar adonde irá a parar tu dinero.

Antes de morir, planea tu gran salida conjuntamente con un asesor patrimonial. Si eres rico o planeas serlo, toma una decisión inteligente y organiza tu salida final. Hazlo antes de morir pero, por favor, no incluyas al perro.

La séptima C: consejeros legales

Seguramente recuerdas a la persona que demandó a McDonald' s argumentando que el café estaba demasiado caliente. Ése es un ejemplo de un depredador financiero que utiliza al sistema judicial para llegar a tu dinero. Hay millones de personas en espera de cualquier pretexto que puedan usar para demandar y hacerse ricos. Por esta razón, la séptima C es de consejeros legales. Hay abogados cuyo único propósito en la vida es llevarte ajuicio y despojarte de tu dinero.

Si estás consciente de que estos depredadores se encuentran al acecho, hay varias estrategias que puedes aplicar para eludirlos:

1. No guardes nada valioso a tu nombre. Mi padre pobre decía con orgullo: "Mi casa está a mi nombre." La gente con inteligencia financiera nunca tendría casas a su nombre.
2. Contrata un seguro de responsabilidad personal. Recuerda, los seguros no se pueden contratar cuando te urgen, se deben adquirir antes de necesitarlos.
3. Mantén tus activos valiosos en entidades legales. En Estados Unidos, las buenas entidades legales son las corporaciones hermanas (S corporations, compañías controladas por el mismo grupo de accionistas), las corporaciones de responsabilidad limitada y las sociedades de responsabilidad limitada. También hay entidades legales malas, como las que pertenecen a un solo dueño y las sociedades generales. Irónicamente, la mayoría de los dueños de negocios pequeños pertenecen a entidades malas.

Las reglas cambiaron

En la actualidad todavía escucho a gente que dice: "Trabaja duro, ahorra dinero, salda tus deudas e invierte a largo plazo en un portafolio de fondos bien diversificado." Éstos son consejos obsoletos de gente ignorante que sigue jugando bajo las viejas reglas.

En la actualidad, los trabajadores que laboran incansablemente para ganar dinero, sólo pagan más y más impuestos. Ahorran dinero y lo pierden porque el dólar ya no es dinero, sino una moneda corriente cuyo valor decae constantemente. En vez de aprender a utilizar la deuda como un apalancamiento para enriquecerse, trabajan solamnete para no tener deudas. Millones de trabajadores estadounidenses guardan sus recursos en un plan de retiro basado totalmente en fondos de inversión. Debido a la falta de educación económica en las escuelas, bancos enteros de pirañas financieras atacan las carteras de los trabajadores.

Una mirada a la historia

Cuando se revisa la historia, es fácil ver que las reglas del dinero están cambiando en Estados Unidos y el mundo. Ya sabes por qué la gente que no ha profundizado en su educación financiera es la que ahorra, y que este cambio tuvo lugar en 1971.

En 1943, el gobierno de Estados Unidos, desesperado por obtener dinero para participar en la Segunda Guerra Mundial, aprobó una ley que le permitía tomar dinero de los cheques de nómina de los trabajadores, antes de que les fueran entregados. Es decir, el gobierno recibía el dinero antes que el trabajador. Actualmente, si tienes un empleo, no cuentas con ninguna forma para protegerte de los

impuestos. De nada te serviría contratar a un contador, porque él tampoco puede hacer algo al respecto. Pero si tienes un negocio o eres inversionista, hay muchas fisuras jurídicas en la red gubernamental que puedes atravesar. En un capítulo posterior explicaré algunas de ellas.

Como ya sabes, en 1971 los trabajadores tuvieron que convertirse en inversionistas y ahorrar para su retiro. Esto produjo el plan de retiro 401(k). El problema con este plan es que el gobierno también bloqueó esta fisura para los trabajadores.

Déjame explicarte:

Cuando una persona trabaja para obtener dinero, a su ingreso se le quitan impuestos como ingreso "ya ganado". Éste es el tipo de ingreso con mayor gravamen, es decir, al que se aplican los impuestos más altos. Si el trabajador retira dinero

de su plan 401(k), ese ingreso es clasificado como... sí, ya adivinaste, como un ingreso ya ganado. Adivina cómo se aplican los impuestos a estos ahorros. Una vez más, como ingreso ya ganado.

Esto significa que una persona que trabaja duro, ahorra dinero, salda deudas y ahorra para el retiro en un plan 401(k), está obteniendo un ingreso sujeto a los impuestos más altos: el ingreso ya ganado. Esto no es inteligente. La gente que sigue estas reglas no sólo es blanco de los depredadores que están acechando justo detrás; también muestra una inteligencia financiera baja porque permite que la despojen de un porcentaje muy alto de sus ingresos.

Una persona financieramente inteligente no busca un jugoso cheque de nómina; preferiría que se le pagaran regalías o dividendos porque los impuestos son más bajos en este tipo de ingreso. Un inversionista bien informado sabe que debe invertir, por lo menos en un portafolio o en ingresos pasivos.

Es importante observar que las leyes tributarias son diferentes para distintas personas. Antes de tomar decisiones financieras, asegúrate de conseguir asesoría de contadores fiscales y de abogados que conozcan las leyes tributarias.

En 1913 se formó el Banco de la Reserva Federal de Estados Unidos. Ésta es probablemente la fecha más importante en la historia de Estados Unidos, pues las leyes globales del dinero comenzaron a cambiar verdaderamente. Es la fecha que la gente que trabajaba para obtener un cheque debe recordar como el principio del ataque a su riqueza personal.

Antes que nada, el Banco de la Reserva Federal de Estados Unidos no es una entidad gubernamental; ése es un mito. Tampoco es una entidad de Estados Unidos; es un banco que pertenece a algunas de las personas más ricas del planeta.

Cuando el Banco de la Reserva Federal se creó, la gente más rica del mundo tomó el control del sistema monetario del

país con mayor poderío económico; y entonces cambiaron las leyes del dinero.

Actualmente escucho a mis compatriotas exigir que el gobierno proteja los empleos y los intereses estadounidenses. Ocasionalmente también escucho: "Adquiere productos estadounidenses", "apoya a los negocios de este país." Bien, pues es un poco tarde para eso; son simplemente gritos débiles de gente desesperada. En 1913 los más ricos del planeta tomaron el control de la reserva económica mundial al hacerse cargo de la economía más fuerte del mundo, la de Estados Unidos. Cambiaron las reglas y no se lo comunicaron a nadie.

En la actualidad, la economía de Estados Unidos es, técnicamente, una economía en bancarrota, con un Tesoro inflado de sus propios iou, conocidos como bonos o pagarés del Tesoro (T-bills), cuentas que los niños de generaciones futuras tendrán que pagar. Este saqueo de riqueza continúa mientras millones de personas van a trabajar en los negocios de los ricos, ahorran dinero en los bancos de los ricos e invierten en los activos de los ricos (como acciones, bonos y fondos de inversión), a través de inversionistas bancarios. El sistema fue diseñado intencionalmente para tomar y controlar la mayor cantidad posible de tu dinero, de forma legal.

Hace años, a principios de los años ochenta, leí un grandioso libro titulado Grunch of Giants. La palabra "grunch" es el acrónimo de Gross Universal Cash Heist {el flagrante atraco universal del efectivo). El libro lo escribió el doctor R. Buckminster Fuller, considerado uno de los grandes genios de

nuestro tiempo. Tuve la fortuna de estudiar con el doctor Fuller en tres ocasiones, poco antes de que muriera en 1983. El tuvo un enorme impacto en mi vida, al igual que en muchas otras personas que han leído sus trabajos o que fueron sus discípulos. La Universidad de Harvard lo considera uno de sus alumnos más notables, y el Instituto Norteamericano de Arquitectos lo reconoce como uno de los grandes diseñadores de nuestra era.

Si puedes encontrar el libro del doctor Fuller, *Grunch of Giants*, creo que te aclarará un poco cómo el juego del dinero le fue arrebatado a la gente y cómo nuestro sistema educativo encubrió el robo. Encontrarás que el libro es un tanto perturbador, especialmente porque en él se explica lo que está sucediendo en nuestros días con el petróleo, la guerra, los bancos, la economía y la educación.

En el libro, el doctor Fuller asegura que el gobierno mete las manos en tus bolsillos a través de los impuestos y entrega tu dinero a sus cómplices, quienes controlan las corporaciones multinacionales. Es decir, nuestros gobernantes elegidos, miembros del Congreso y senadores, no representan a la gente, representan a los grandes negocios. ¡Sorpresa!

En 2003, el presidente George W. Bush y los republicanos en el Congreso, literalmente empujaron la Ley de Prestación de Drogas Prescritas. Esta ley es una de las más caras presentadas ante el Congreso en los últimos 20 años. El costo para el contribuyente estadounidense es de unos 500 mil billones de dólares. Poco después de que la ley fuera aprobada, varios congresistas fueron contratados en compañías farmacéuticas, algunos de ellos con salarios multimillonarios en dólares. Éste es un ejemplo del grunch en acción. Otros de los libros que sugiero que leas sobre este tema, son:

The Dollar Crisis [La crisis del dólar], de Richard Duncan

The Battle for the soul of Capitalism [La batalla por el

alma de capitalismo], de John Bogle *Empire of Debt* [El imperio de la deuda], de Bill Bonner y

Addison Wiggin

Creo que estos cuatro libros son valiosos porque cada autor proviene de una disciplina distinta y tiene una perspectiva diferente. Por ejemplo, el doctor Fuller era un futurista, Richard Duncan es un banquero internacional. John Bogle es el fundador del Grupo Vanguardia, y Bill Bonner y Addison Wiggin son asesores internacionales de inversión. Cuatro libros diferentes de cuatro disciplinas distintas, pero todos ellos dicen básicamente lo mismo: hay gente que está jugando sucio con el dinero y lo está robando de manera legal.

Nuevas reglas

Personalmente, no pienso cambiar el sistema. Mi filosofía es que es más fácil que yo cambie a que el sistema lo haga. Es decir, no soy el tipo de persona que lucha contra el viento que impulsa a los molinos, como lo son algunos políticos. Yo no tengo ninguna afiliación política; no creo que la política o sus actores sirvan para enfrentar a quienes controlan el mundo del dinero. Al contrario, parece que, con tal de ser elegidos, la mayoría de los políticos complace a la gente que controla el dinero. De igual manera, buena parte de los asesores financieros son empleados de los banqueros mundiales.

Yo sólo quiero conocer las reglas del juego para poder competir, y eso no significa que yo crea que las reglas son justas o equitativas, porque no lo son. Las reglas del dinero son lo que son y cambian con frecuencia. Además, aunque consideres que este nuevo mundo del dinero es injusto, tiene algunas cosas positivas. Ha traído enorme riqueza y nuevos productos con los que se ha mejorado el estándar de vida en muchos sitios. La calidad de vida se ha incrementado para millones de personas, y el dinero ha sido parte de ello.

Desgraciadamente, estos cambios también han representado un costo muy alto para varios países, el medio am-

biente y mucha gente. Hay quienes se enriquecieron porque se aprovecharon de la ingenuidad financiera de otros. Por ello, el IQ financiero # 2: proteger tu dinero, es parte importante de la inteligencia financiera. La ignorancia ocasiona felicidad y eso es lo que los depredadores financieros están aprovechando, que tu ignorancia los hará felizmente ricos.

Capítulo 5.

IQ financiero # 3: presupuestar tu dinero.

Mi padre pobre con frecuencia recomendaba: "Gasta lo menos posible."

Mi padre rico solía decir: "Si vas a ser rico, debes expandir tus posibilidades."

En este capítulo descubrirás por qué gastar lo menos posible no necesariamente es una forma de volverse rico. Aprenderás sobre los dos tipos de presupuestos que existen. El primero es el presupuesto con déficit y el segundo es el presupuesto con excedente. El IQ financiero # 3 es muy importante porque obtener excedentes a través de un presupuesto es la clave para volverse rico y mantenerse así.

93

Un presupuesto es un plan

Una de las definiciones de la palabra presupuesto es: "Plan para la organización de recursos y gastos."

Mi padre rico decía que un presupuesto es un plan: "La mayoría de la gente utiliza su presupuesto como un plan para formar parte de las clases media o pobre, no como un plan para volverse ricos. En vez de crear un presupuesto con excedentes, casi todos rigen sus vidas utilizando un presupuesto con déficit, o sea, trabajando para gastar lo menos posible."

El primer tipo de presupuesto: presupuesto con déficit

La definición de presupuesto con déficit del Manual Barron's de finanzas e inversiones, es: "Exceso de gasto del ingreso del gobierno, de una corporación o de un individuo." Observa la frase "exceso de gasto del ingreso". Gastar más de lo que ganas provoca un presupuesto con déficit. Mucha gente se rige por un presupuesto con déficit porque es más sencillo gastar dinero que ganarlo. Cuando la gente enfrenta un déficit paralizante, la mayoría prefiere recortar sus gastos. En vez de recortar el gasto, mi padre rico recomendaba incrementar el ingreso. Él pensaba que incrementar el ingreso es una forma más astuta de expandir tus posibilidades.

Presupuesto con déficit del gobierno Cuando se habla del presupuesto con déficit de un gobierno, se asevera: "Un presupuesto con déficit acumulado por el gobierno federal de Estados Unidos debe ser financiado con la emisión de bonos del Tesoro." En los capítulos anteriores de este libro escribí sobre cómo financiaba el gobierno sus problemas con la venta de deuda, es decir, con bonos del Tesoro, que las futuras generaciones tendrán que pagar. El fondo de la Seguridad Social en realidad no existe, está inflado con bonos del

Tesoro. En otras palabras, debido a que el gobierno de Estados Unidos opera con un presupuesto con déficit, el dinero que los trabajadores y los negocios han estado pagando al fondo de Seguridad Social se ha usado para cubrir otras deudas y no para incrementarlo. Observa el primer diagrama de la página 96.

Presupuesto con déficit de un negocio Barron's indica: "Los presupuestos de déficit corporativos se deben reducir o eliminar con un incremento en las ventas y con la reducción de gastos; de otra forma, la compañía no sobrevivirá." Observa que, de nuevo, se presentan las dos opciones: incrementar ventas y reducir gastos.

El diagrama inferior de la página 96 muestra cómo luce un estado de cuenta de un déficit corporativo.

Mi padre rico me recomendó tomar el empleo en Xerox porque con él aprendería/a incrementar las ventas y, consecuentemente, el ingreso. Para muchos individuos y negocios resulta difícil incrementar el ingreso. De hecho, para los negocios que no pueden vender, las opciones más sencillas son recortar gastos, incrementar deuda (pasivos) o vender activos. No obstante, estas estrategias sólo empeoran la situación. Mi padre rico me recomendó aprender a vender justamente por eso. Si una persona sabe cómo vender puede incrementar su ingreso. Según mi padre rico, incrementar el ingreso es una mejor forma de solucionar el problema de un presupuesto con déficit que recortar gastos. Pero, obviamente, si se tienen gastos superficiales como despilfarro en fiestas o deudas improductivas como un jet privado, antes de enfocarse en incrementar ventas se deberán atender con presteza los problemas ocasionados por irresponsabilidad financiera.

Presupuesto con déficit del gobierno

Estado financiero

Empleo

Balance general

Activos Pasivos

Bonos del Tesoro

iou para los

trabajadores

Presupuesto con déficit de un negocio

Estado financiero

Ingreso

Gasto 4

Balance general

Activos

Pasivos

Presupuesto con déficit de un individuo Barron's nos dice: "Los individuos que de manera constante gastan más de lo que ganan, acumularán enormes deudas que, de no pagarse, los forzarán a declararse en bancarrota."

Como ya sabemos, mucha gente contrae deudas porque gasta más de lo que gana pero, como se mencionó en el capítulo anterior, la gente cuenta con menos dinero para gastar porque los depredadores financieros despojan a los trabajadores de sus recursos incluso antes de que les sean entregados. El gobierno toma el dinero de los trabajadores antes de que se les pague porque la gran mayoría carece de inteligencia financiera para manejar su propio dinero. Si nuestras escuelas impartieran educación financiera, tal vez los trabajadores podrían manejar su dinero en vez de dejar que lo hicieran los burócratas y los banqueros. Si permites que los burócratas y los banqueros manejen tu dinero, en algún momento llegarán a creer que tu dinero es su dinero. En el diagrama de la página 98 aparece el estado de cuenta de un individuo típico.

A veces, la gente del cuadrante E no tiene control sobre cuatro gastos fundamentales: impuestos, seguridad social, pensiones y pagos hipotecarios. Como podrás ver en el diagrama, los burócratas del gobierno toman dinero a través de los impuestos y de la seguridad social, en tanto que los banqueros lo hacen a través de las pensiones y los pagos hipotecarios. Esto provoca los presupuestos de déficit para mucha gente.

Una persona con inteligencia financiera tiene control sobre estos gastos.

El segundo tipo de presupuesto: presupuesto con excedente

Barron nos explica: "Un presupuesto con excedente es el que tiene un exceso de ingreso sobre el gasto del gobierno, de una corporación o de un individuo en un periodo particular."

Estado de cuenta de un individuo típico

Estado financiero

Gasto

Impuestos Seguridad social Plan 401(k) para el __ retiro

Pago hipotecario

Balance general

Activos Pasivos

Bonos del Tesoro

(iou para los

trabajadores)

Burócratas Banqueros

Observa la frase "exceso de ingreso sobre el gasto". Esto no necesariamente significa gastar lo menos posible. Aunque un recorte podría llevar a un exceso de ingreso, la definición no dice que el excedente provenga de un recorte en el gasto. En realidad significa enfocarse en la creación del exceso de ingreso, IQ financiero # 1: producir más dinero. A mi padre rico le encantaba la frase "exceso de ingreso", y este capítulo trata sobre ello, no sobre recortar gastos y gastar lo menos posible.

Presupuesto con excedente del gobierno El libro de Barron's indica: "Un gobierno con excedentes

puede escoger entre comenzar nuevos programas gubernamentales o reducir los impuestos."

Esta aseveración tiene algunos inconvenientes. En principio, cuando los gobiernos producen un excedente, gastan el

dinero. Ahora te explicaré cómo el gobierno limita la eficacia de sus entidades: si una entidad gubernamental es eficiente y ahorra dinero, en lugar de recompensarla, el gobierno la castiga con una reducción en el presupuesto del año siguiente. Para evitar eso, la mayoría de las entidades gastan todos los recursos que tienen presupuestados, aunque no sea necesario. Esto significa que los gastos se magnifican y que las oportunidades de que el gobierno tenga excedentes en su presupuesto se reducen a cero. Es decir, la burocracia del gobierno está diseñada para operar con un presupuesto con déficit; sin importar quién esté en el poder, los impuestos se acrecentarán.

Cómo manejan los demócratas un presupuesto. En el capítulo anterior mencioné que a los demócratas les encanta aplicar impuestos y gastar dinero. Les complace gastar en programas gubernamentales como Seguridad Social y Medicare; pero a pesar de ese gasto, los programas sociales continúan creciendo porque no pueden mitigar el problema para el cuál se les creó. Para equilibrar este hecho, se incrementa el presupuesto y el círculo vicioso se perpetúa. En nuestro gobierno se premia la mediocridad y se castiga la eficacia.

En la página siguiente hay un diagrama sobre el presupuesto de un demócrata.

Cómo manejan los republicanos un presupuesto. Los republicanos suelen pedir prestado y gastar dinero. A ellos les complace expandir la economía con inyecciones de dinero falso aplicadas, a través de la deuda, a las reservas de moneda corriente. Es casi como inundar la economía con dinero falso pero legal. De nuevo, el dinero extra aparenta ser un incremento en el ingreso, pero en realidad es un incremento en la deuda en forma de T-bills y bonos, lo que finalmente diluye la posibilidad de un excedente. Mucha gente de la clase media hace

Estado financiero

Gasto

Incremento en gastos

Balance general

Activos Pasivos

Reducción de Incremento del

activos pasivo a través

de programas

sociales

lo mismo cuando utiliza su casa como un atm. Cada vez que el valor de su casa aumenta, debido principalmente a una caída en el valor del dólar, piden dinero prestado sobre el inmueble para pagar las deudas acumuladas en las tarjetas de crédito.

Dicho de manera simple, es imposible ganar menos, pedir dinero, gastar más y producir un excedente.

El presidente Clinton ya lo había articulado con gran elocuencia: "Así es la economía, estúpido."

En la página siguiente se incluye el diagrama de un presupuesto republicano:

Ingreso

Incremento en impuestos

Cómo manejan los republicanos un presupuesto

Declaración de ingresos Ingreso

Disminución en impuestos

para recortar

el presupuesto

Incremento del ingreso a través de la deuda

Gasto

Asignación de impuestos recaudados a los negocios de los amigos (cerdos capitalistas)

Balance general

Activos Pasivos

T-Bills y bonos de deuda

Presupuesto con excedente de un negocio En el libro de Barron's explica: "Una corporación con excedente puede ensanchar sus negocios a través de inversiones y adquisiciones, o puede volver a comprar sus propias acciones."

Observa las dos formas de expandir un negocio: inversión o adquisición. Esto significa que, para expandirse, una corporación invierte o compra otra compañía. Si un negocio no puede desarrollarse por estos medios, si no está preparado para la expansión, entonces puede optar por invertir en sí mismo y recomprar sus propias acciones. Si la compra eleva el precio de las acciones, muchos accionistas se sentirán compensados, aun si la compañía no está creciendo.

Cuando alguna compañía está comprando sus propias acciones, detecto que esa estrategia puede tener varios significados. Una compra de acciones puede significar que el desarrollo de la compañía se detuvo y los dirigentes no saben cómo impulsarla. Ésa no es una buena señal para los inversionistas; en vez de comprar más acciones mientras el precio sube, podrían optar por vender.

Una compra de este tipo también podría significar que sus ejecutivos piensan que el precio de sus acciones es una ganga en comparación al valor de activo de la compañía. Si éste es el caso, los inversionistas deberían comprar más acciones en cuanto suba el precio.

En otras palabras, un presupuesto con excedente de un negocio puede indicar distintas cosas acerca del mismo y de sus dirigentes.

Presupuesto con excedente de un individuo El libro de Barron's indica: "Un individuo con un presupuesto con excedentes puede escoger entre pagar sus deudas o incrementar su gasto o inversión."

Observa que Barron's ofrece tres opciones a los individuos: pagar deudas, gastar más dinero o invertir. Como la mayoría sabe, una de las razones por las que la gente tiene problemas financieros es porque aumenta gasto y deuda, al tiempo que reduce inversiones.

Dos opciones

Cuando se trata del IQ financiero # 3: presupuestar tu dinero, sólo hay dos opciones, déficit o excedente. Mucha gente escoge un presupuesto con déficit pero, si quieres ser rico, debes inclinarte por un presupuesto con excedentes e impulsarlo con un incremento en el ingreso, no con un recorte en los gastos.

Un presupuesto con déficit

Tengo un amigo en Atlanta que produce mucho dinero porque no le queda más remedio. Si dejara de hacerlo, sus problemas

económicos se lo comerían vivo; él prefirió vivir con un presupuesto con déficit.

Cada vez que Dan produce más dinero, compra una casa más espaciosa, un automóvil más reciente, o se toma unas costosas vacaciones con sus hijos. También tiene otro mal hábito: aproximadamente cada 10 años, se casa con una mujer más joven y tiene un nuevo hijo con ella. Dan envejece pero sus esposas son casi siempre de la misma edad, 25 años. Mi amigo es un experto en gastar mucho dinero y en crear déficits económicos que empeoran su situación.

Un presupuesto con excedentes

La segunda opción financiera es planear un presupuesto con excedentes. Esta estrategia, junto con los IQ financieros que hemos estudiado (producir más dinero y proteger tu dinero), te permitirá alcanzar la integridad financiera.

A continuación se presentan varias lecciones para elaborar presupuestos con excedente que he aprendido de mi padre rico y de otras personas adineradas.

Consejo de presupuesto #1: un presupuesto con excedente es un gasto. Ésta es una de las lecciones financieras más importantes que mi padre rico nos dio a su hijo y a mí. Señalando el estado financiero, me dijo: "Tienes que hacer que el excedente sea un gasto." Para crear un presupuesto con excedente, su estado financiero tendría que ser como se muestra en la página siguiente:

Presupuesto con excedente

Estado financiero

Gasto Ahorro

Dinero para la iglesia o fines caritativos Inversión

Balance general

Activos

Pasivos

Mi padre continuaba con su explicación: "Muchos gobiernos, negocios e individuos fracasan en su intento de crear un presupuesto con excedente porque piensan que ese presupuesto tendría que estar organizado de otra forma."

Estado financiero Ingreso

Gasto

Balance general

Activos Pasivos

Ahorro

Dinero para la
iglesia o fines carita-
tivos

Inversión

En Padre rico, padre pobre, escribí acerca de la importancia de pagarte a ti mismo primero. El presupuesto # 1 es un ejemplo de esa modalidad, y el presupuesto # 2 es un ejemplo de cuándo debes permitir que tu pago sea el último.

La mayoría de la gente sabe que debería ahorrar, dar dinero a su iglesia e invertir. El problema es que, después de cubrir sus otros gastos, a muchas personas ya no les queda dinero para repartir en estos tres rubros, y es que, generalmente, no son una prioridad.

Permíteme ilustrar lo que estoy diciendo. Como mencioné anteriormente, al leer el estado financiero de una persona, podemos conocer sus prioridades.

Prioridades de una persona según su estado financiero

Estado financiero Ingreso

1a Prioridad

Gasto 3a Prioridad

Balance general

Activos Pasivos

4a Prioridad 2a Prioridad

Esto significa que para la mayoría de gente de la clase media, las prioridades financieras son:

Prioridad # 1: conseguir un empleo que les brinde un salario alto.

Prioridad # 2: realizar los pagos de hipoteca y del

automóvil. Prioridad # 3: pagar las cuentas a tiempo. Prioridad # 4: ahorrar, dar dinero a su iglesia e invertir.

Como verás, pagarse a sí mismos es su última prioridad.

El excedente debe ser una prioridad

El excedente debe ser la prioridad cuando se elabora un presupuesto para obtener ganancias. La mejor forma de lograrlo es

ponderando tus hábitos de gasto. Procura que los apartados del ahorro, dinero para la iglesia e inversión sean, por lo menos, tu prioridad # 2 y enlístalos como un gasto en tu estado financiero.

Es más fácil decirlo que hacerlo. Estoy seguro de que la mayoría está de acuerdo en que lo que digo tiene lógica, que ahorrar, dar dinero a la iglesia e invertir debe ser una prioridad entre las personas. También sé que es más fácil decir esto que llevarlo a cabo, así que déjame decirte cómo enfrentamos Kim y yo esta adversidad.

Poco después de casarnos teníamos los mismos problemas financieros que muchos recién casados. Teníamos más gastos que ingresos y para resolver esta complicación contratamos a Betty, la contadora.

Le dimos a Betty instrucciones de que tomara el 30 por ciento de todo el ingreso, lo clasificara como gasto y lo colocara en la columna de activos.

En números esto significaba que si teníamos mil dólares de ingreso y 1 500 de gastos, Betty tomaba 30 por ciento de mil y los colocaba en la columna de activos. Con los 700 dólares restantes tendría que pagar los 1 500 de gastos.

Betty casi sufre un ataque, pensó que estábamos chiflados y nos dijo: "No pueden hacer eso, tienen cuentas por pagar." Quería renunciar porque, verás, Betty era una magnífica contadora, pero hacía presupuestos como los de la gente pobre. Le pagaba primero a todos los demás y a ella, al último. Como casi no le quedaba nada, eso era lo que ella recibía, nada. Sus acreedores, el gobierno y los banqueros eran más importantes que Betty.

Betty se quejaba y peleaba porque todo su entrenamiento le indicaba que debía pagarle antes a los demás. La idea de no pagar sus cuentas o impuestos le aterraba.

Finalmente, logré que entendiera que nos estaba haciendo un favor; nos estaba ayudando a solucionar el gran pro-

blema de no tener suficiente dinero y, como ya sabes, resolver problemas nos hace más inteligentes. Cuando comprendió que en realidad estaba produciendo un ingreso a través del gasto, estuvo de acuerdo en continuar con nuestro plan para crear un presupuesto con excedente. Por cada dólar del ingreso, Betty tomaba 30 centavos y los colocaba en ahorros, daba una parte a la iglesia e invertía. Estas acciones eran un gasto indispensable para la creación de un excedente, nuestro gasto más importante.

Con los 70 centavos que quedaban de cada dólar, Betty tenía que pagar impuestos, los pasivos, que incluían nuestros pagos de hipoteca y de automóvil y, finalmente, las cuentas de electricidad, agua, comida, ropa, etcétera.

No necesito decir que, por un largo periodo, nos quedábamos cortos cada mes. Aunque nos habíamos pagado primero a nosotros, no teníamos suficiente dinero para pagar a otros. Hubo meses en que Kim y yo nos quedábamos por debajo de los 4 mil dólares. Podríamos haber pagado los 4 mil con nuestros activos, pero ése era nuestro dinero. La columna de activos nos pertenecía.

En vez de entrar en pánico, le pedimos a Betty que se sentara con nosotros y nos informara qué tan cortos quedábamos cada mes. Después de respirar profundamente, Kim y yo decíamos: "Es momento de regresar al IQ financiero # 1: producir más dinero". Con ese objetivo nos dedicábamos a trabajar como locos y a hacer cualquier cosa para producir más dinero. Kim, con su experiencia en mercadeo, a veces contactaba algunos negocios y ofrecía asesorías sobre sus planes. También tomaba empleos como modelo y vendía una línea de ropa. Yo ofrecí dar clases de inversión, ventas y mercadotecnia. Durante algunos meses entrené equipos de venta en una compañía local de bienes raíces. Inclusive gané dinero al ayudar a una familia a mudarse y a otra a limpiar su terreno.

Con esto quiero decir que nos tragamos nuestro orgullo e hicimos lo necesario para ganar dinero extra. De alguna forma, siempre lo lográbamos y Betty se quedó con nosotros, nos apoyó durante el problema, la solución y el proceso, a pesar de que siempre estaba más preocupada que nosotros.

Betty pudo ayudarnos pero, desgraciadamente, no pudo ayudarse a sí misma. Lo último que supimos de ella fue que se jubiló y fue a vivir con su única hija. Comparten los gastos y Betty usa sus pagos de Seguridad Social para cubrirlos; pero no cuentan con un presupuesto con excedente.

Invertir nuestro dinero

En 1989 Kim compró su primera propiedad para rentar. Invertió 5 mil dólares y cada mes ganaba 25 mil en flujo de capital positivo. Actualmente, controla un portafolio multimillonario en dólares, tiene unas mil unidades para renta y sigue creciendo. Si no hubiéramos convertido nuestra inversión en un gasto, y si no nos hubiéramos pagado a nosotros mismos primero, tal vez seguiríamos pagándole a todos los demás antes.

Ahorros

Ahorramos dinero hasta que tuvimos los gastos de todo un año en efectivo. En lugar de mantener nuestro dinero en un banco, lo ahorramos en etf de oro y plata (fondos de intercambio). Esto significa que si necesitamos efectivo, o sea, liquidez, nuestros activos los guarda nuestro corredor de bolsa en

certificados de oro y plata y no como efectivo en un banco. Como ya sabes, no me agrada el dólar estadounidense porque su valor continúa decreciendo. Tener efectivo o ahorros en oro y plata también me impide que lo gaste. Me molesta cambiar oro y plata a dólares, porque implica canjear un activo cuyo valor aumenta por un artículo que se deprecia constantemente.

Dios es nuestro socio

En relación con la idea de dar dinero a la iglesia o ayudar a otros, nosotros continuamos donando una gran parte a organizaciones de caridad. Es importante dar y, como dice un amigo mío muy religioso: "Dios no necesita recibir, pero los humanos necesitan dar." Además, nosotros damos porque compartir con la iglesia y con los necesitados es nuestra forma de pagarle a nuestro socio, Dios. Dios es el mejor socio de negocios que he tenido. Pide sólo 10 por ciento y me permite conservar el otro 90 por ciento. ¿Sabes qué sucede si dejas de pagarle a tus socios? Ya no querrán trabajar contigo, es por eso que nosotros damos dinero a la iglesia.

Quedarse corto

Lo primero que Kim y yo descubrimos cuando hacíamos presupuestos para obtener un excedente fue que no estábamos ganando suficiente dinero. Uno de los beneficios de quedarnos cortos cada mes es que nos enfrentamos al problema de no tener suficiente dinero en una etapa temprana de la vida, y no cuando fuimos mayores. Sospecho que hay mucha gente que se queda corta cada mes y así continuará aun cuando se haya terminado su vida laboral. Cuando eso suceda, será muy tarde para enfrentar la complicación de no tener dinero.

Como lo mencioné al principio del libro, si no enfrentas un problema lo tendrás para toda la vida porque los problemas rara vez se resuelven solos. Por eso, decidimos pagarnos a nosotros primero cuando éramos jóvenes aunque esto provocara que nos quedáramos cortos. Quedarnos cortos nos forzó a resolver el problema de no tener suficiente dinero.

¿Quién grita más fuerte?

Cuando nos pagábamos a nosotros primero, quienes más protestaban eran los bancos y las personas a las que les debíamos

dinero. En lugar de permitir que nos intimidaran para pagarles, les permitimos que nos intimidaran para incrementar nuestro IQ financiero # 1: producir más dinero.

Mucha gente no se paga a sí misma primero porque no hay nadie que le grite. Nadie contrata a un abogado de cobranzas para que le cobre a sí mismo; tampoco te autoamenazas con rematar tu casa. Es decir, si no nos pagamos a nosotros mismos, no hay quien nos presione para hacerlo. Sin embargo, cedemos a la presión de nuestros acreedores y les pagamos. Kim y yo usamos las tácticas de presión de nuestros acreedores en la columna de gastos para motivarnos a producir más dinero e incrementar nuestro ingreso.

Consejo de presupuesto # 2: la columna de gastos es tu bola de cristal. Si alguna vez quieres predecir el futuro de una persona, sólo revisa sus gastos mensuales. Por ejemplo:

Persona A

Donación a la iglesia Ahorros

Libro sobre inversión Seminario de inversión Cuota del gimnasio Donación a la caridad Entrenador personal

Persona B

Six-pack de cervezas Zapatos nuevos Televisión nueva Boletos para el fútbol Six-pack de cervezas Bolsa de papas fritas Six-pack de cervezas

Mi padre rico decía: "Puedes adivinar el futuro de una persona con sólo ver en lo que gasta su tiempo y su dinero." También dijo: "El tiempo y el dinero son activos muy importantes, empléalos con sabiduría."

Es fácil descubrir qué tan importante es para una persona un presupuesto con excedente con sólo revisar su columna de gastos. Por ejemplo, fíjate en el esquema de la página siguiente:

Presupuesto donde se les paga primero a los demás

Estado financiero

Ingreso Nómina (ingreso ya ganado)
 Gasto
 Impuestos sobre ingresos Impuestos para seguridad social Hipoteca
 Pagos del automóvil
 Deudas en tarjetas de
 crédito
 Alimentos
 Ropa
 Gasolina
 Electricidad
 Balance general
 Activos Pasivos
 Hipoteca
 Pagos del automóvil
 Deuda en la tarjeta
 de crédito
 Retiro

Sólo fíjate cuánto dinero paga primero a otras organizaciones o personas. Observa que enlisté el retiro como un pasivo. Técnicamente, es un pasivo sin fondos hasta que se convierte en activo. Y si el dinero para tu retiro lo manejas a través de un banco, estarás pagando el porcentaje más alto en impuestos sobre ese dinero¹ porque, en este caso, se le considera ingreso ya ganado.

Compara la columna de gastos anterior a la que sigue, en la página 113, en donde tú te pagas primero.

Presupuesto en el que tú te pagas primero
 Estado financiero Ingreso Ingreso de negocios

Gasto
 Dinero para la iglesia o
 fines caritativos
 Ahorro
 Inversión
 Impuestos
 Hipoteca
 Gastos diarios
 Balance general
 Activos Pasivos
 Negocios
 Inversiones
 Reservas con
 liquidez

Recuerda: la columna de activos es la tuya. Si no te pagas primero, nadie más lo hará. Si crees en Dios y guardas una cantidad para la iglesia y los fines caritativos, Dios y tú serán quienes decidan tu futuro financiero con base en tus gastos cotidianos.

Consejo de presupuesto # 3: paga los pasivos con los activos.

Mi padre pobre era partidario de comprar barato; pensaba que presupuestar inteligentemente era hacerlo con austeridad, por eso vivíamos en una casa promedio en un vecindario modesto. A mi padre rico, por su parte, le encantaban los lujos, vivía en una casa fabulosa en una zona acomodada y gozaba de un estilo de vida desenfadado. Aunque era cauteloso con el dinero, no le gustaba abaratarse.

Mi padre pobre nunca se permitía adquirir artículos costosos aunque los deseara. "No podemos darnos ese lujo",

1 IT

decía. Pero si algún artículo despertaba interés en mi padre rico, sólo se preguntaba: "¿Qué puedo hacer para adquirirlo?" Su manera de darse el lujo era haciendo crecer la columna de activos; con el nuevo activo pagaba el pasivo. Su estado financiero se veía entonces, así:

Adquirir pasivos con la ayuda de los activos

Estado financiero

Gasto "

Balance general ^

ActivosPasivos \

Bienes raíces Hipoteca para V
casa nueva 1

Dicho de otra manera, primero se pagaba él y después adquiría activos, y utilizando el flujo de efectivo de esos activos, conseguía sus pasivos de lujo. Si quería darse un lujo muy grande, creaba activos proporcionales a ese tipo de pasivo. La mayoría de la gente accede a grandes lujos a pesar de que no tiene suficiente dinero para comprar activos. Como verás, sigue siendo cuestión de prioridades.

La cuenta del Bentley

Hace dos años quise comprar un auto nuevo, un Bentley convertible que costaba 200 mil dólares. En mi columna de activos había suficiente dinero; pude haber adquirido el auto en efectivo en ese instante. Sin embargo, cuando compras un auto de 200 mil en efectivo, su valor puede caer hasta los 125 mil dólares en cuanto lo sacas de la agencia. Ésa no es una manera astuta de usar efectivo.

En vez de pagarlo de esa forma, le llamé a Tom, mi corredor, y le autoricé a cambiar cierta cantidad de acciones de oro y plata para obtener 200 mil dólares en efectivo. Su misión era transformar esos 200 mil en 450 mil. A ese proyecto le llamamos "la cuenta Bentley". A Tom le llevó ocho meses lograrlo, pero finalmente me llamó y dijo: "Ya puedes comprar tu Bentley". En ese momento hice un cheque y pagué el auto con el efectivo que había creado por mis activos. La transacción se explica de esta forma:

Posición inicial del estado financiero:

Balance general

ActivosPasivos

\$200 mil en efectivo

Posición final del estado financiero:

Balance general

ActivosPasivos

\$200 mil en efectivo Bentley

Fue necesario convertir los 200 mil dólares en 450 mil porque sólo así podría compensar los 50 mil extra de impuestos

110

sobre ganancias de capital y la comisión para Tom. Finalmente, compré mi Bentley y conservé los 200 mil que tenía originalmente.

Si hubiera pagado el Bentley con efectivo, sin modificar la cuenta, el último balance general se habría visto así:

Balancegeneral

ActivosPasivos

Bentley

Habría perdido los 200 mil dólares que tenía en el efectivo de los activos (es decir, de los certificados de oro y plata) y 75 mil más por la depreciación instantánea que sufre un auto al salir de la agencia.

En el capítulo sobre el IQ financiero # 2: proteger tu dinero, mencioné que los buenos corredores pueden enriquecerte y los malos sólo tienen excusas para dejarte en la ruina. La cuenta Bentley es un ejemplo de lo anterior: mi corredor me hizo feliz y me ayudó a darme un lujo. Si aún no tienes un buen corredor, sigue buscando.

Activos = Pasivos de lujo

Uno de los beneficios de escribir es que cuando quiero un pasivo nuevo escribo un libro como éste y con las regalías lo pago. La transacción a futuro se explica así:

Balance general

Activos Pasivos

Este libro Pasivo en el futuro

Conviene recordar lo que es un activo y un pasivo. En mi libro Padre rico, padre pobre propuse estas sencillas definiciones: un activo es un elemento que pone dinero en tu bolsillo y un pasivo es un elemento que saca dinero de tu bolsillo. No es malo gozar de los pasivos siempre y cuando te pagues primero y los adquieras con ingresos generados por tus activos. En el ejemplo anterior utilicé mis activos para comprar un pasivo y al finalizar la transacción me quedé con el activo y el Bentley.

En el diagrama siguiente se muestran más ejemplos de compras de pasivos a través de activos. Son ejemplos reales de cómo Kim y yo utilizamos nuestro deseo de darnos lujos para enriquecernos, no para empobrecernos. Como dije anteriormente, no creo que debas gastar lo menos posible, creo que es mejor incrementar tus ingresos para poder gastar y disfrutar más de la vida. Quienes tienen un IQ financiero bajo, solamente saben gastar lo menos posible, es decir, recortar gastos. Si no gozas de los lujos de la vida, ¿para qué vivirla?

Balance general

Activos Pasivos

Complejo de Residencia perma-
apartamentos nente

Balance general

Activos Pasivos

Producción Casa de playa
petrolera

Consejo de presupuesto # 4: gasta para enriquecerte. Cuando las cosas se ponen difíciles, la mayoría de la gente deja de gastar. Por eso muchos no pueden adquirir ni mantener la riqueza.

En el mundo de los negocios, por ejemplo, cuando las ventas de una compañía comienzan a decaer lo primero que hacen los contadores es recortar gastos. Publicidad y promoción son los primeros rubros en que se aplican recortes pero, con menos publicidad, las ventas decaen más y el problema sólo empeora.

Saber cuándo gastar y cuándo recortar es prueba de una inteligencia financiera profunda. Cuando Kim y yo descubrimos que estábamos en problemas, en vez de permitir que Betty, nuestra contadora, efectuara recortes y pagara deudas, iniciamos un intenso periodo de ventas, publicidad y promoción. En vez de recortar gastos invertimos tiempo, dinero y esfuerzo para acrecentar el ingreso.

En las compañías hay muchos dueños o gerentes que se aprovechan de la debilidad de los demás, de quienes necesitan un empleo y el dinero que éste les aporta. Verás, hay muchas corporaciones que recortan tu paga o incrementan tus responsabilidades sólo para hacerte trabajar más. Ellos saben que si renuncias siempre habrá alguien más dispuesto a tomar tu lugar; así es como les gusta jugar.

En Xerox, ésa era la situación: en vez de otorgarme un aumento cuando mi desempeño era bueno, cortaban mi territorio a través de la cuota que debía cubrir y de mi salario. Ésa era su forma de obligarme a ser más productivo. Al principio me molesté muchísimo y estuve a punto de renunciar.

Habría renunciado de no ser porque mi padre rico me hizo ver que la gente de Xerox me estaba entrenando para el mundo de los negocios, para lograr más con menos. En cuanto comprobé las ventajas de hacer negocios así, me convertí en un mejor negociante; aprendí a trabajar bajo presión y a aplicarla en mi beneficio.

Cuando Kim le dijo a Betty, la contadora, que nos pagara antes de saldar deudas e impuestos, en realidad lo que hacía

era fortalecernos, preparándonos para el mundo de los negocios. En vez de llorar, quejarnos y pagar a nuestros acreedores cuando llamaban para amenazarnos, utilizamos esa energía para obligarnos a producir más dinero.

Cuando la gente quiere destruirme con sus críticas o calumnias, utilizo esa energía negativa para tornarme más positivo y decidido. Cuando surgen problemas, los uso para estimular mi astucia y crecer ante la dificultad.

Da un paso a la vez

El proceso de elaboración de presupuestos es sumamente importante; debes aprenderlo y aplicar toda tu sagacidad en él. En lugar de pelear por cuestiones económicas, Kim y yo usábamos el proceso para aprender más sobre el dinero y sobre nosotros mismos; esto no sucedió de la noche a la mañana, pero eventualmente, llegó. Si trabajas honestamente en producir excedentes en tu presupuesto, te enriquecerás; de eso se trata, de utilizar todo lo que tienes para hacerte mejor, más fuerte y rico, y eso incluye tener carencias económicas.

Cómo la pobreza puede volverte rico

Reitero: la definición de presupuesto es: un plan para la organización de recursos y gastos. Notarás que no mencioné un plan para la organización de dinero; hablamos de coordinar recursos. Una importante lección que aprendí de mi padre rico es que un problema financiero resuelto se convierte en un recurso. Si aprendes a resolver dificultades económicas como no tener suficiente dinero, tener un mal jefe o estar endeudado hasta el cuello, y si las consideras recursos y oportunidades para aprender, poco a poco crearás un presupuesto con excedente.

La verdadera lección que mi padre rico me dio sobre la inteligencia financiera es que debía saber cómo resolver situaciones; nos enseñó a su hijo y a mí cómo convertir los problemas en oportunidades. Solía decirnos: "Cuando era niño era pobre. Ahora soy rico porque descubrí que ser pobre era una oportunidad, un recurso trascendental que Dios me otorgó para ser rico."

Deuda buena y deuda mala

Existen dos tipos de deuda, la mala y la buena. Dicho llanamente, la deuda buena es aquella que te enriquece y que está amortizada, o sea, que alguien más paga. La deuda mala es la que te empobrece y además es la que tienes que pagar tú mismo.

El dinero obliga a la gente a cometer estupideces; por ejemplo, muchos cometen locuras financieras como comprar una casa, instalar una alberca, utilizar tarjetas de crédito para amortizar la deuda y después pedir un préstamo sobre la misma casa para pagar las tarjetas de crédito. Lo anterior es un claro ejemplo de que enfrentar una situación difícil y empeorarla es el mejor camino hacia un presupuesto con déficit.

Nuestro gobierno hace exactamente lo mismo; muchos burócratas piensan que para resolver problemas sólo es necesario arrojarles dinero, lo que provoca que las dificultades crezcan y requieran más dinero. Esto lleva directamente a un presupuesto con déficit.

Uno de los mayores problemas del mundo en la actualidad es el exceso de deuda mala; este tipo de deuda es el que deriva de un pasivo. Pero aunque la deuda mala es un lastre para cualquier país, negocio o individuo, se le puede usar para enriquecerse, basta que se le considere como una oportunidad, un recurso.

Si la deuda mala te impide avanzar, tal vez tu peor enemigo eres tú mismo; cuando la gente pide dinero prestado incurriendo en una deuda mala para resolver problemas, éstos continuarán creciendo y agravándose. Yo sugiero tomar el problema de deuda mala como una oportunidad para aprender y hacerse más inteligente.

Como resultado del fracaso de uno de mis negocios perdí cerca de un millón de dólares; vendí activos personales y de la compañía y aun así debía 400 mil. No obstante, Kim y yo ideamos un plan para eliminar por completo nuestra deuda mala. De nuevo, en vez de recortar gastos le pedimos a Betty, la contadora, que nos mantuviera en la carrera; usamos la dificultad para prosperar, no para empobrecer. Dicho de otra forma, mientras pagábamos la deuda nos enriquecíamos. La pagamos puntualmente y continuamos aportando dinero a nuestra iglesia, ahorrando e invirtiendo.

Si quieres enterarte de cómo salimos de esa deuda mala, puedes adquirir nuestro CD Cómo salimos de la deuda mala, que viene acompañado de un libro de trabajo para quienes están en la misma situación. Lo puedes ordenar en nuestro sitio: Richdad.com

Cuando recuerdo la enorme deuda mala por la que pasamos me alegro de que, mientras tratábamos de salir del problema, Kim y yo aprendimos a elaborar mejores presupuestos. Aunque me siento contento de haber aprendido y superado esa dificultad, no quiero volver a deber tanto dinero jamás.

Cuando teníamos la desventaja de contar con poco dinero, lo utilizábamos para producir más dinero; en lugar de gastar menos o pedir prestado más dinero malo para saldar la deuda, utilizábamos nuestros problemas como recursos para ser más independientes, y como oportunidades de aprendizaje para volvernos más ricos.

No olvides esto

Al igual que el IQ financiero # 2, el IQ financiero # 3 se mide en porcentajes. En este caso se trata del porcentaje de ingreso que alcanza tu columna de activos.

Si te resulta muy difícil apartar 30 por ciento de tu ingreso, comienza con tres por ciento; por ejemplo, si ganas mil dólares, en vez de tomar 300, sólo toma tres por ciento, 30 dólares, y llévalos a la columna de activos. Si este tres por ciento hace que tu vida sea más difícil, magnífico: una vida dura es benéfica porque te obliga a ser creativo con tus recursos.

Tu IQ financiero # 3 es proporcional al porcentaje del ingreso que colocas en la columna de activos. Actualmente, mi esposa y yo colocamos 80 por ciento de nuestro ingreso en esa columna y nos esforzamos por sobrevivir con 20 por ciento. Sin embargo, nos negamos a gastar lo menos posible y nunca decimos "no puedo darme ese lujo". La situación siempre es desafiante, pero nos permite darnos una vida más abundante y producir un presupuesto con excedentes.

Capítulo 6.

IQ financiero número 4: apalancar tu dinero.

El 9 de agosto de 2007 la bolsa de valores descendió casi 400 puntos. Para asegurarse de que el pánico no se generalizara, la Reserva Federal y los principales bancos de todo el mundo comenzaron a inyectar a la economía millones de dólares en efectivo.

Al día siguiente los mercados continuaban inestables. Mientras me preparaba para salir, el comentarista de un programa matutino de televisión entrevistó a tres asesores financieros y les pidió su opinión. Unánimemente aconsejaron: "No se angustien, sigan como hasta ahora." Cuando les pidieron ser más concretos, los tres dijeron: "Ahorren, salden deudas e inviertan a largo plazo en un fondo de inversión." Mientras terminaba de afeitarme, me preguntaba si estos expertos financieros habrían asistido a la misma escuela para pericos.

123

Finalmente, una asesora dijo algo distinto: señaló al mercado de bienes raíces como el causante del caos en la bolsa de valores y acusó a los inversionistas ambiciosos, a los agentes de bienes raíces sin escrúpulos y a los depredadores que prestan para hipotecas, de ser causantes del desastre de las hipotecas subprime que provocó la caída de la bolsa. Continuó diciendo: "Les advertí a mis clientes que los bienes raíces eran un riesgo y aún no cambio de opinión. Los inversionistas deberían concentrarse en las acciones blue-chip a largo plazo y en los fondos de inversión." Al tiempo que la asesora en televisión terminaba de atacar a los bienes raíces, Kim entró en la habitación y me dijo: "Recuerda que hoy es el cierre de la compra-venta del complejo de 300 apartamentos." Asentí y respondí: "Ahí estaré." Cuando acabé de vestirme, pensé: "Es extraño que la asesora diga que invertir en bienes raíces es arriesgado; los mercados inmobiliarios se colapsan mientras Kim y yo estamos tan emocionados en adquirir un complejo de apartamentos con valor de 17 millones, en Tulsa, Oklahoma. ¿Estaremos viviendo en el mismo planeta?"

El nuevo capitalismo

El 9 y 10 de agosto de 2007, mientras los inversionistas perdían millones de dólares, el Banco de la Reserva Federal de Estados Unidos inyectó dinero al sistema bancario en un esfuerzo por evitar el pánico en los mercados inmobiliarios, accionarios y de bonos. Esta inyección de capital es un ejemplo de cómo opera el nuevo capitalismo: jugando con la reserva económica del mundo. Es casi como si tú y

yo usáramos una tarjeta de crédito para pagar las deudas de otras tarjetas.

Durante esa misma semana me invitaron a un programa de televisión y a tres de radio para conversar sobre el colapso de la bolsa. Los anfitriones deseaban conocer mi opinión

1\¿ 1-1NAINL1EKU n t. AfALANLAK 1U UI1NKKU

sobre la inyección de efectivo que la Reserva Federal aplicaba a la bolsa y si yo pensaba que la Reserva Federal debía salvar al mercado bajando las tasas de interés. En todas las entrevistas comenté: "No me agrada que los bancos centrales manipulen los mercados; creo que el gobierno no debería salvar a los fondos millonarios y a las instituciones financieras para protegerlos de sus propios errores, producto de la avaricia." También dije: "Me da lástima el ciudadano común; en un día, millones de personas trabajadoras, gente que no juega con el dinero, vio cómo el valor de sus casas decreció en el mercado inmobiliario y cómo su portafolio perdió valor en los mercados bursátiles."

Cuando me preguntaron si yo continuaba invirtiendo, contesté que sí, y cuando me preguntaron si pensaba que era arriesgado invertir en mercados a la baja, respondí: "Siempre existe un riesgo." Concluí con la siguiente explicación: "Las fluctuaciones de los mercados no afectan mis razones para invertir ni mi selección del producto en que lo hago".

Dos puntos de vista

Creo que la mejor pregunta que me podían hacer es: "¿Por qué la asesora critica a los bienes raíces y usted favorece la inversión en el mercado inmobiliario?" o "¿Por qué mientras tanta gente caía presa del pánico usted estaba tan emocionado por haber adquirido una propiedad más?"

En este capítulo ofrezco la respuesta a ambas preguntas basándome en dos conceptos: control y apalancamiento.

Como he reiterado varias veces en el libro, las reglas del dinero cambiaron después de 1971 y 1974; actualmente hay nuevas reglas y un nuevo capitalismo. En 1974, millones de trabajadores vieron anulada la promesa de recibir un cheque vitalicio por concepto de pensión de prestaciones definidas. Desde ese momento tendrían que ahorrar e invertir en planes

de pensión de contribución definida para solventar su retiro. El problema es que muy poca gente contaba con educación o entrenamiento financiero para invertir adecuadamente. Otra dificultad es que las nuevas reglas del capitalismo implicaban que los trabajadores invirtieran en activos sobre los cuales no tenían control ni apalancamiento. Lo único que la mayoría de la gente puede hacer ante las caídas de la bolsa es contemplar con impotencia cómo el huracán financiero azota su riqueza y seguridad financiera.

El nuevo capitalismo coloca millones de dólares del dinero de los trabajadores en instrumentos sobre los que tienen muy poco control o apalancamiento. A mí no me afectan las caídas de la bolsa porque tengo control sobre mis inversiones; si consideramos el ejemplo anterior, tengo control sobre un complejo de 300 apartamentos. Como tengo control, también siento confianza para usar mucho más apalancamiento. Gracias al control y al apalancamiento puedo lograr más riqueza en menos tiempo, con muy poco riesgo y minimizando los efectos de los altibajos de los mercados sobre mis inversiones.

El mercado ha estado cayendo paulatinamente desde hace mucho tiempo

Como mencioné anteriormente, una encuesta realizada por USA Today reveló que el mayor miedo de la población en Estados Unidos no es el terrorismo sino la posibilidad de quedarse sin dinero durante su retiro. Estoy seguro de que después del 9 y 10 de agosto de 2007 ese temor se difundió más, y quienes se sienten preocupados tienen una buena razón para estarlo. Si observas las dos gráficas en la página siguiente verás los efectos que tuvieron sobre el mercado los cambios de reglas de los años 1971 y 1974. Como podrás notar, el mercado ha estado cayendo desde hace mucho tiempo.

Tal como sucede en el mercado inmobiliario, cuando el índice Dow sube en precio, en realidad su poder de compra está bajando. Esta pérdida del poder adquisitivo del dinero hace que el futuro financiero de los trabajadores sea más inseguro. Las gráficas muestran que su porvenir se hará más caro y les costará más dinero. •

Sin apalancamiento, la mayoría de los trabajadores no podrá reservar suficiente dinero para el futuro; esto sucede porque entre más dinero ahorran, menos valor tiene. Hay una graciosa historia que ilustra

este concepto; es sobre la economía alemana antes de que Hitler llegara al poder: una mujer tomó una carretilla llena de dinero y fue a comprar una barra de pan. Tras negociar el precio del pan salió de la panadería a recoger su dinero y descubrió que alguien había robado la carretilla y había dejado el dinero. Esto es lo que le está sucediendo al ahorrador estadounidense.

¿Cuánto necesitará ahorrar un jubilado para poder solventar su retiro en medio de una economía tan inflacionaria? ¿Qué pasa si estás retirado y para salvar tu vida necesitas una cirugía que los programas médicos gubernamentales no pagan? ¿Qué pasa si tu problema es no tener suficiente dinero para jubilarte?

Por esta razón es tan importante el IQ financiero número 4: apalancar tu dinero. El apalancamiento hace que tu dinero

trabaje arduamente para ti usando el financiamiento de otras personas; si además tienes un alto IQ financiero número 3, también pagarás menos impuestos.

¿Qué es el apalancamiento?

La definición de apalancamiento es, en términos simples, hacer más con menos. Por ejemplo, una persona que pone dinero en el banco no tiene apalancamiento porque el factor de apalancamiento de un dólar es de 1:1. Si el ahorrador es quien pone toda la cantidad no tiene una ganancia.

Para mi negocio del complejo de 300 apartamentos, sólo aporté 20 por ciento y mi banquero puso el 80 por ciento restante. En total fue una inversión de 17 millones de dólares en bienes raíces pero, al usar el dinero del banco, mi apalancamiento" es de 1:4 porque el banco me presta cuatro dólares por cada dólar que invierto en el negocio.

Entonces, ¿por qué la asesora financiera de la televisión dijo que los bienes raíces eran una inversión tan riesgosa? La respuesta, nuevamente, es el control. Si una persona no tiene inteligencia financiera para controlar la inversión, el uso del apalancamiento se vuelve muy arriesgado, y dado que la mayoría de los asesores colocan la inversión de la gente en donde no hay control, entonces no se debería usar apalancamiento. Usar el apalancamiento para invertir en algo sobre lo que no tienes control es como comprar un auto sin volante y pisar el acelerador.

La crisis de los bienes raíces afecta mayoritariamente a la gente que pensaba que el mercado inmobiliario seguiría creciendo y que con eso aumentaría el valor de su casa. Muchos pidieron dinero prestado sobre un falso valor asignado a su propiedad, un valor inflado. Actualmente, su casa puede valer menos de lo que deben; no tienen control sobre la inversión y ahora están a merced del mercado.

Aunque muchos propietarios de casas siguen realizando los pagos de sus hipotecas, no pueden evitar sentirse mal ante la caída del valor real de sus propiedades. Cuando los precios de los inmuebles decaen, los dueños sienten que perdieron dinero. A esto se le llama efecto riqueza, te lo explicaré a continuación. El efecto riqueza se produce cuando, debido a la inflación —es decir, cuando en realidad no hay un incremento en el valor de un activo sino un declive en el poder de compra del dólar —, mucha gente cree que el valor de su propiedad va en aumento. Al sentirse más adinerada y confiada, pide prestado (o sea, aplica apalancamiento) y gasta más en pasivos. Éste es un resultado directo del nuevo capitalismo: una expansión económica basada en la depreciación del dólar y en el incremento de la deuda.

Mi valor no está sustentado en mi valor neto

El efecto riqueza se apoya en la ilusión del valor neto, el cual equivale al valor de tus posesiones menos tu deuda. Cuando el valor de una casa sube, la mayoría de las personas sienten que su valor neto aumentó. Quienes ya leyeron mis otros libros saben que tengo tres razones para creer que el valor neto no es confiable:

1. Con frecuencia, el valor neto es un estimado que se basa en opiniones, no en hechos. El valor de una casa es tan sólo un estimado y no puedes conocer el verdadero valor hasta que el inmueble es vendido. Esto significa que mucha gente infla el valor estimado de su casa y sólo hasta que vende la propiedad se enfrenta a los hechos: al precio real y al valor real. Desgraciadamente, muchos piden dinero prestado sobre el valor de su casa, por lo que seguramente deben una cantidad mayor a la que en realidad pueden asignarle a su propiedad.

2. En general, el valor neto se basa en posesiones que tienen un valor en declive. Al llenar una solicitud de crédito puedo incluir la mayoría de mis posesiones en la columna de activos. Ahí puedo enlistar mis trajes, camisas, corbatas y zapatos, de la misma forma en que puedo incluir mis autos. Pero tú y yo sabemos que tanto la camisa como el auto son usados y valen mucho menos que si fueran nuevos.

3. Es común que cuando el valor neto aumenta es porque el dólar está a la baja. Algunos avalúos de inmuebles muy optimistas son producto de un declive en el valor del dólar. Es decir, el valor de la casa no aumenta, sólo que se necesitan mas dólares para comprarla. Esto sucede porque el gobierno y los bancos centrales siguen inyectando dinero falso al sistema para mantener viva la agradable ilusión de prosperidad y la economía a flote.

El mayor miedo de un político

Utilicé la frase "agradable ilusión de prosperidad" porque el mayor miedo de los políticos y los burócratas es el que la gente se pueda sentir molesta. A lo largo de la historia muchos reyes, reinas y gobernantes han sido derrocados e incluso ejecutados cuando la gente se siente insatisfecha. Recordarás que los franceses decapitaron a su reina, María Antonieta, y que los rusos ejecutaron al último zar, así como a su esposa e hijos.

El viejo capitalismo tenía fundamentos económicos muy rudos; el nuevo se basa en la economía del sentirse bien. La ilusión de prosperidad, sustentada en la deuda y no en la producción, podrá mantenerse siempre que el valor neto de una persona vaya en aumento porque, ¿quién necesita libertad si posee comodidades? Nuestra economía global de cuento de hadas continuará mientras el mundo permita que el gobierno y

los consumidores de Estados Unidos sigan pidiendo prestado y gastando dinero. Si el sueño se convierte en pesadilla y la burbuja de bienestar aparente estalla, volverán a rodar cabezas. Tal vez no rodarán en el sentido físico pero sí lo harán en lo político, lo profesional y lo financiero.

Valor sin fundamento en la inflación

El valor de mi complejo de apartamentos de 17 millones de dólares no se sustenta en la inflación o en el precio del edificio. Aunque el precio es importante, no confío en que aumentará gracias a alguna situación desconocida y mágica del mercado inmobiliario. No asumo que habrá un incremento en el valor neto sólo para darme ánimos, pero tampoco me siento angustiado por un posible desplome del mercado. Es por eso que la inestabilidad de los mercados no me preocupa tanto.

El valor de mi complejo de apartamentos se basa en la renta que pagan los ocupantes; el verdadero valor de la propiedad es el que mis inquilinos le dan. Si consideran que 500 dólares mensuales es un buen precio por rentar uno de mis apartamentos, ése es el valor real. Si puedo incrementar el valor de la propiedad ante los ojos de sus ocupantes, yo soy quien decide el valor, no el mercado inmobiliario. Pero si sólo subo las rentas y no aumento el valor percibido, entonces los inquilinos se mudarán al edificio de enfrente.

El valor de los inmuebles para renta, como mi complejo de apartamentos, depende de los empleos, salarios, industria local y distribución de la población, así como de la oferta y la demanda de viviendas accesibles. Cuando hay escasez de viviendas, generalmente sube la demanda de apartamentos para renta, lo que provoca que las rentas también suban. Al aumentar las rentas también podría incrementarse el valor de los inmuebles para renta, aun cuando el valor de los bienes raíces residenciales esté descendiendo.

Cuando adquirí el complejo de apartamentos los declives del mercado no me preocupaban por tres razones específicas. La primera razón es que Tulsa, Oklahoma, es un pueblo petrolero y hay muchos empleos bien pagados; la industria petrolera requiere trabajadores temporales que necesitan rentar apartamentos. La segunda es que actualmente hay toda una generación que está por entrar a la universidad; la mayoría de los denominados echo boomers, que suman unos 73 millones de personas, tendrán que rentar un apartamento. De hecho, la universidad local de Tulsa duplicará su población estudiantil pero no construirá más habitaciones en el Campus, lo que originará mayor demanda de apartamentos para renta. La tercera razón es que actualmente la tasa de interés fija del préstamo es muy baja. El valor de mi propiedad podría incrementarse debido a los pagos con intereses bajos, a los gastos

mínimos y al aumento del ingreso, pero no a las fluctuaciones en el mercado.

Esto quiere decir que el complejo de 300 apartamentos me ofrece control y apalancamiento; mi trabajo como inversionista es incrementar el apalancamiento de 1:4 a posiblemente 1:10. Esto sólo puede suceder si tengo el control, ya que tendría que aumentar el valor de la propiedad mediante mis operaciones y no mediante el mercado.

El apalancamiento no es arriesgado

Muchos asesores financieros te dirán que para obtener mayores rendimientos se necesita un riesgo más alto, o sea, que el apalancamiento es peligroso. Eso es absolutamente falso; el apalancamiento sólo es arriesgado cuando se invierte en activos sobre los que no se tiene control. Si una persona tiene control, el apalancamiento puede aplicarse con muy bajo riesgo, pero la mayoría de los asesores piensa lo contrario porque normalmente venden inversiones que ofrecen poco control.

Como mencioné anteriormente, el complejo de 17 millones de dólares en Tulsa es una buena inversión en la que puedo usar apalancamiento porque tengo control sobre las operaciones, es decir, sobre la cantidad de ingresos que acumulo con las rentas, lo cual determina el valor de la inversión. Una casa no es una buena inversión y tiene un nivel de apalancamiento dudoso porque tú no determinas su valor. El valor de una casa habitación depende del mercado y del poder de compra de la moneda con que se le adquiere, factores que no están en tus manos.

¿Qué es el control?

La mayor desventaja de los activos en papel como ahorros, acciones, bonos, fondos de inversión y de índice, es la falta de control. Sin él, resulta arriesgado aplicarles apalancamiento; dado el poco control que ofrecen, es poco probable que un banco te preste dinero para invertir en ellos. Entonces, ¿qué es el control?

El diagrama del estado financiero de la página siguiente, ilustra cuatro de los principales controles que los inversionistas profesionales y los banqueros deberían tener.

Como empresario debo tener control sobre las cuatro columnas del estado financiero de mi negocio, y como inversionista en bienes raíces debo controlar las cuatro columnas del estado financiero de mi inversión.

Cuatro controles principales que deberían tener los inversionistas profesionales y los banqueros

Estado financiero

Ingreso

Ventas Rentas

Gasto

Gastos de operación

Balance general

Activos Pasivos

Negocios Deuda

Bienes raíces

La inteligencia financiera es la clave del control

La inteligencia financiera es la clave del control porque es la que lo aumenta. El IQ financiero mide sus ganancias. Tomemos como ejemplo los 300 apartamentos de Tulsa:

1. La columna de ingreso. El primer paso tras adquirir la propiedad es incrementar la renta. La propiedad ya produce ganancias y el efectivo fluye con las rentas existentes, por lo que estoy obteniendo dinero desde el primer día. Aun así, el objetivo del plan de negocios es aumentar 100 dólares a la renta mensual de cada apartamento, en un lapso de tres años; lo anterior de la siguiente manera:

1. Aumentando las rentas actuales que están por debajo del promedio del mercado.
2. Instalando lavadoras y secadoras en cada apartamento y subiendo la renta por este servicio.
3. Mejorando la propiedad con pintura nueva y rediseño de los espacios comunes.

Todas estas acciones pueden llevarse a cabo usando el dinero del banco, no el mío. En el anteproyecto del negocio que le entregamos al banco, contemplamos estos arreglos e incluimos su costo en la

cantidad total del préstamo. Al multiplicar 300 apartamentos por 100 dólares durante tres años, el ingreso mensual del proyecto total aumentó 30 mil dólares mensuales o 360 mil anuales. Éste es un ejemplo de control y apalancamiento.

Si el plan funciona, dentro de tres años mi IQ financiero número 4 (apalancamiento) será infinito porque habré logrado un incremento en el ingreso sin capital extra de inversionistas, simplemente manejando el activo (control) para obtener más y más beneficios. El incremento en el IQ financiero será infinito porque habré aplicado mi control como inversionista usando el dinero del banco.

2. La columna de gasto. El siguiente objetivo controlable es la disminución de gastos; hay varias formas de lograrlo. Una es la reducción de costos de mano de obra mediante la limitación de gastos administrativos. Como poseemos otras propiedades, podemos atraer muchos de los gastos a la compañía principal. A estos gastos se les llama back-office e incluyen contadores, asistentes de contabilidad, abogados y personal administrativo. Con un buen manejo y la aplicación de un plan a gran escala también podrían disminuir los costos de seguros, impuestos prediales, consumo de agua, mantenimiento y diseño

de exteriores. También podría disminuir los gastos y aumentar el ingreso si limito los costos de cambio de ocupante: es decir, el tiempo que toma volver a rentar un apartamento. Por ejemplo, en el momento que el inquilino avisa a la administración que abandonará el inmueble, se coloca un anuncio informando la disponibilidad. Una vez desocupado, entrará el equipo de limpieza y dejará el apartamento listo para mostrarlo a un inquilino potencial esa misma tarde y, en muchos casos, el apartamento se rentará antes de que se mude el inquilino anterior.

Obviamente, muchos inversionistas incompetentes no sólo no reducen gastos, sino que los aumentan y con eso provocan que la propiedad sea una mala inversión. Como intentan ahorrar dinero no pueden controlar qué clase de inquilinos les rentan ni el atractivo de la propiedad. En la mayoría de los casos el valor de la propiedad decae; precisamente son esos inmuebles los que nos gusta adquirir porque con una administración competente los podemos convertir en buenas inversiones. En pocas palabras, sacamos buen dinero de los malos inversionistas.

La administración de la propiedad es la clave del control

Una de las claves para obtener ganancias de los bienes raíces es la administración de la propiedad. Como la mayoría de los inversionistas, detesto la administración de bienes inmuebles; por eso tengo como socio a Ken McElroy, autor del libro *The ABC's of Real State Investing*. Su corporación es simplemente la mejor; si deseas más información sobre la administración de bienes raíces o cómo incrementar el valor de los mismos, *The Rich Dad Company* te ofrece varios libros y audios elaborados por mi amigo y socio, Ken, cuya compañía es líder en administración de inmuebles en el suroeste de Estados Unidos.

Una de las razones por las que me mantengo alejado de las acciones y fondos de inversión es que no tengo control sobre los gastos, especialmente comisiones por manejo, bonos y tarifas. Además, me enferma enterarme de que el director general de una enorme corporación obtiene un aumento en sus comisiones mientras el valor del accionista se desploma. Por ejemplo, a Robert Nardelli, director general de Home Depot, se le pagaban 38 millones al año de salario más un bono anual garantizado de tres millones. Desgraciadamente, las cosas no salieron bien y tras una negociación con el consejo directivo, en la que se acordó pagarle 210 millones para que abandonara la compañía, Nardelli finalmente renunció.

Pienso que esto es un gasto excesivo y una estafa, por eso no me gustan los activos en papel. La mayoría de estos activos son manejados por los administradores, empleados que se preocupan más por sus finanzas personales que por la seguridad financiera de sus inversionistas. Por cierto, el altísimo finiquito para este ejecutivo de Home Depot no es una excepción, sino la regla.

3. La columna de pasivos. La tasa de interés de la hipoteca del complejo de apartamentos es de tan sólo 4.95 por ciento. Las tasas de interés bajas incrementan el valor de la propiedad considerada como activo. Al añadir una segunda hipoteca a un porcentaje de 6.5, creamos una tasa mixta de

aproximadamente 5.5 por ciento (tomando en cuenta las dos cantidades diferentes de ambos préstamos). Esta baja tasa de interés representa un importante control y apalancamiento porque, cuando se tra-

ta de millones de dólares, cada punto porcentual tiene un gran impacto sobre el ingreso neto.

Por ejemplo, un ahorro de uno por ciento sobre una hipoteca de 10 millones de dólares, equivale a 100 mil dólares anuales de ingreso extraordinario. Como se ve en el diagrama superior de la página 139, la reducción de los gastos por la deuda y por la tasa de interés sobre la misma, representan un ejemplo de apalancamiento.

4. La columna de activos. Al incrementar rentas, reducir gastos y reducir deuda o interés, se incrementa el valor de la propiedad considerada como activo.

Como habrás notado en el diagrama del estado financiero de la parte inferior de la página 139, tener control y obtener las cantidades adecuadas para ir en la dirección que desees es una forma de apalancamiento y una función de la inteligencia financiera.

El juego de las manzanas flotantes

Con las altas y bajas del mercado bursátil actual, parecería como si muchos inversionistas estuvieran participando en aquel juego de atrapar con la boca las manzanas que flotan en una tina llena de agua. Suena divertido, pero no me gustaría jugarlo todos los días sólo para ganarme un dólar.

En lugar de ver cómo baja y sube el precio de mis acciones o fondos de inversión en el mercado, prefiero controlar mi estado financiero. Si tengo inteligencia financiera para controlar el ingreso, el gasto, la deuda y el valor de mi inversión, tengo el control sobre mi destino económico.

El inversionista no tiene control ni apalancamiento sobre ninguna de las cuatro columnas de su estado financiero porque sus ahorros, acciones, bonos, fondos de inversión o fondos de índice, no se lo permiten.

Apalancamiento mediante a reducción de gastos por la deuda y la tasa de interés sobre la misma

Apalancamiento mediante control y adquisición de las cantidades adecuadas

Estado financiero Ingreso

Aumento de ingreso debido a: 1 .Aumento en rentas 2.Reducción de gastos 3.Reducción de gastos hipotecarios

Gasto

Balance general

Activos Pasivos

Aumento de

valor como activo

debido a:

1. Aumento en

rentas

2.Reducción de

gastos 3. Reducción

de gastos

hipotecarios

Estado financiero

Estado financie

Ingreso

100 mil dólares a de incremento y

Gast<?

Menos 100^ mil dólares

Balance general

Pasivos| Hipoteca \

i]

Baja de 1% en la tasa de interés

Una pausa antes de continuar

Antes de hablar sobre formas más sofisticadas de control y apalancamiento, creo que es importante recapitular y revisar los puntos estudiados hasta ahora. Éstos son los siete puntos:

Punto número 1: hay muchos tipos de apalancamiento. La deuda es el apalancamiento financiero con que más gente se encuentra familiarizada. También se le conoce como dinero de otra gente (opm, por sus siglas en inglés). Existen otros tipos de apalancamiento como el de la inteligencia financiera aplicada al control. De hecho, las cinco inteligencias financieras: aumento en el ingreso, proteger de los depredadores, presupuestar, apalancar y aumentar información, representan formas de apalancamiento. El apalancamiento significa cualquier elemento que pueda facilitar tu trabajo. Así como es más fácil mover un objeto pesado con una horquilla, es más sencillo tomar una decisión sofisticada sobre inversiones si tienes un IQ financiero mayor.

Punto número 2: gran parte de los inversionistas invierte en activos en papel sobre los cuales tiene muy poco control. Los ahorros, acciones, bonos y fondos de inversión y de índice, son ejemplos de activos en papel. Como estos activos no ofrecen control, los inversionistas tienen muy poco apalancamiento y escasos rendimientos sobre la inversión; además, muestran un IQ financiero muy bajo. Un rendimiento de cinco por ciento sobre ahorros, pagar impuestos sobre esos rendimientos y permitir que la inflación prácticamente anule su valor, son todos ejemplos de un IQ financiero bajo.

Punto número 3: un incremento en rendimientos no significa incremento en riesgo. Cuando los asesores financieros hablan sobre activos en papel e indican que incremento en rendimientos es igual a incremento en riesgo, están en lo correcto. Sin embargo, esa aseveración no es aplicable a todos los activos.

Los activos como compañías o bienes raíces requieren más inteligencia financiera pero permiten mayor control y un alto grado de apalancamiento con un riesgo mínimo. La clave del bajo riesgo es la inteligencia financiera. Por eso recomiendo que quienes comienzan con proyectos pequeños continúen con ellos mientras su inteligencia aumente. Al lograr ese aumento también se incrementarán sus rendimientos sobre sus inversiones. Si la inteligencia financiera es baja, el apalancamiento podría dañar el IQ, es decir, la medición de los rendimientos sobre inversiones.

Punto número 4\ la mayoría de los asesores financieros no son inversionistas. Los asesores financieros son simplemente vendedores. Si invierten, casi todos, incluyendo a los corredores de bienes raíces, lo hacen en activos en papel. Tienen poco apalancamiento profesional y financiero; en muchos casos su tasa de apalancamiento es de 1:1. Una tasa profesional de 1:1 significa que sólo les pagan por su trabajo, obtienen la paga de un día solamente si lo trabajan.

Al ser dueño de un negocio necesito miles de personas que me ayuden. Cuando hablé del complejo de apartamentos en Tulsa, mostré que, como inversionista, tengo 300 inquilinos que me ayudan a pagar la inversión y el banco me presta cuatro dólares por cada uno que yo ponga; además, la oficina de impuestos me permite realizar deducciones sobre mi ingreso. Éstos son ejemplos de distintos tipos de apalancamiento.

Punto número 5: la educación financiera aumenta la inteligencia financiera. La mayoría de la gente invierte en activos en papel como ahorros, acciones, bonos y fondos de inversión y de índice porque no necesitan o no desean control. Lo único que

ción contra la ignorancia, pero no es necesaria si una persona sabe bien lo que está haciendo." Y mi padre rico añadiría: "¿De qué ignorancia te estás protegiendo, de la tuya, de la de tu asesor o de la de ambos?"

En vez de diversificar, los inversionistas profesionales hacen dos cosas: la primera es enfocarse sólo en inversiones grandes, con lo cual ahorran dinero y aumentan sus ganancias. La segunda es la conocida como hedging, que es otro término para seguro. Por ejemplo, el banco exige que mi complejo de 300 apartamentos esté asegurado contra todo tipo de percances. Si la propiedad se incendia, el seguro pagará mi hipoteca y reconstruirá el edificio; mejor aún: el costo del seguro se pagará con el ingreso de la renta.

Dos de las razones por las que no me gustan los fondos de inversión son que, en primer lugar, no

funcionan como respaldo para pedir préstamos bancarios y, en segundo, porque las compañías de seguros no ofrecen ninguna póliza que cubra una pérdida catastrófica si el mercado sufre una crisis, cosa que sabemos bien, puede suceder.

Continuemos con el apalancamiento, rendimientos más altos y menor riesgo

La clave para un apalancamiento más sofisticado, mayores rendimientos y menor riesgo no es la diversificación sino el enfoque; el enfoque requiere más inteligencia financiera, la cual comienza con saber bien qué quieres obtener de tu inversión. En el mundo del dinero hay dos razones por las que se invierte: para obtener ganancias de capital y para obtener flujo de efectivo.

1. Ganancia de capital. Otra de las razones por las que la gente cree que invertir es arriesgado es que siempre ha invertido para obtener ganancias de capi-

tal. En la mayoría de los casos, esto equivale a apostar o especular. Cuando una persona dice: "Voy a comprar estas acciones, fondos de inversión o inmuebles", lo hace para obtener ganancias de capital, es decir, un aumento en el precio del activo. Por ejemplo, si yo hubiera comprado el complejo de apartamentos de 17 millones esperando venderlo en 25 millones, habría invertido para obtener ganancias de capital. En muchos países este tipo de inversión también implica un aumento en los impuestos. 2. Flujo de efectivo. Invertir por flujo de efectivo es mucho menos arriesgado porque se hace para obtener ingresos. Si pongo mis ahorros en el banco y recibo cinco por ciento de interés, estoy invirtiendo para obtener flujo de efectivo. Pero aunque ahorrar representa un riesgo menor, el problema es que el interés derivado también es minúsculo, los impuestos pueden ser altos y el dólar sigue perdiendo valor. Al adquirir el complejo estaba invirtiendo para obtener flujo de efectivo. La diferencia es que lo hice utilizando el dinero de mi banco para obtener mayores rendimientos y pagar menos impuestos. Ése es un mejor uso del apalancamiento.

¿Qué quieres obtener con tu inversión?

La mayoría de los asesores financieros recomienda invertir en fondos de crecimiento (growth funds) cuando se es joven; esto significa hacerlo por ganancias de capital. A los inversionistas de mayor edad les recomiendan cambiar sus fondos de crecimiento por fondos de ingreso o anualidades; su consejo es que, al madurar, la gente invierta por flujo de efectivo ya que es menos arriesgado.

Los tres tipos de inversionistas

Hay tres tipos de inversionistas en relación con las ganancias de capital o de flujo de efectivo:

1. Los que invierten exclusivamente por ganancias de capital. En el mundo de las acciones a estas personas se les llama, especuladores (flippers); su objetivo es comprar barato y vender caro. Si recuerdas el cuadrante de CASHFLOW sabrás que los compradores de acciones y los especuladores están en la sección A del cuadrante, no en la I; esto es porque se les considera comerciantes profesionales, no inversionistas. Consecuentemente, en Estados Unidos se les aplican las tasas de impuestos de la sección A del cuadrante y no gozan de los beneficios que recibe la sección I.

2. Los que invierten exclusivamente por flujo de efectivo. A muchos inversionistas les agradan los ahorros y los bonos porque proporcionan un ingreso fijo. A otros les encantan los bonos municipales porque con ellos obtienen una devolución no gravada. Por ejemplo, si un inversionista compra un bono municipal libre de impuestos y paga siete por ciento de interés, la devolución efectiva sobre la inversión equivale a recibir nueve por ciento en una devolución de impuestos.

A muchos inversionistas en bienes raíces les gustan los nnn {triple net leases} porque pueden recibir un ingreso sin el gasto de impuestos, reparaciones o seguros: el inquilino es quien los paga. Los nnn se parecen a los bonos municipales porque gran parte del ingreso no está gravado o tiene impuestos diferidos.

Aunque me agradan las propiedades con nnn, el problema es encontrar una propiedad de calidad y un inquilino dispuesto a pagar un rendimiento alto. En este momento, la mayoría de las propiedades nnn sólo pagan rendimientos de cinco o seis por ciento, lo cual no es muy atractivo. La buena noticia es que si sigo buscando, de lo cual hablaré más adelante, podré encontrar una propiedad con mayores rendimientos y al mismo tiempo utilizar más apalancamiento porque utilizo el dinero de mi banco para reducir el riesgo; por todo lo anterior, las propiedades nnn me agradan más que los bonos

municipales. Esto me lleva al tercer tipo de inversionista.

3. Los que invierten por ganancias de capital y por flujo de efectivo. Los antiguos inversionistas invertían para obtener ganancias de capital y flujo de efectivo. De hecho, aún hablan sobre el precio de alguna acción que está a la alza y sobre el dividendo que se le paga al inversionista; pero eso sucedía en la antigua economía, en el viejo capitalismo.

En el nuevo capitalismo, quienes invierten en papel sólo buscan obtener dinero rápido; actualmente las grandes casas de bolsa contratan jóvenes inteligentes que acaban de salir de la universidad y que usan sus súper computadoras para encontrar los modelos de mercado más vulnerables y explotarlos. Por ejemplo, si una computadora recoge una diferencia de uno por ciento en, digamos, acciones de tecnología, la casa de bolsa invertirá millones de dólares con la esperanza de ganar uno por ciento sobre ese dinero en unas cuantas horas. Este tipo de apalancamiento produce grandes ganancias pero es arriesgado.

Estos modelos computacionales también producen mucha volatilidad en los mercados, lo que puede conducirlos a una fuerte caída. Cuando la bolsa de valores anuncia que se han detenido los programas de intercambio, se está refiriendo a este tipo de programas de computadora. El mercado puede colapsar si las computadoras indican: vende. Por otra parte, si te dicen: compra, el mercado puede tener un boom y colapsar de nuevo. Esto significa que los precios pueden subir o bajar sin ningún negocio o fundamento que así lo justifique. El pre-

cio de una acción puede no tener relación alguna con el valor de la compañía sólo fluctúa porque esas computadoras arrojan ofertas o demandas artificiales. Recordarás que en la era inicial del dotcom (compañías en internet), muchas corporaciones que en realidad no eran compañías sino solamente una buena idea, fueron valuadas en millones de dólares y aquéllas que sí eran valiosas vieron cómo sus acciones se iban a la basura cuando estalló el boom del dotcom.

Soy un antiguo inversionista viviendo en la era del nuevo capitalismo y por lo tanto debo ser muy astuto en mis inversiones para obtener ganancias de capital, flujo de efectivo, apalancamiento de deuda y beneficios en impuestos, y para enfrentar los desastres que los nerds y las súper computadoras provocan en el mercado de cambios.

Por ejemplo, recientemente adquirí acciones de una aburrida empresa de la Era Industrial y, aunque no tengo control sobre ella, lo hice porque siempre ha pagado un dividendo de 11 por ciento. Las compré porque en el colapso más reciente del mercado el precio de las acciones se desplomó y el flujo de efectivo se hizo más barato. Así es: a veces adquiero activos en papel para obtener flujo de efectivo. Como no tengo recursos ilimitados ni control sobre la compañía, no uso apalancamiento. Sólo invierto con un poco de efectivo que, de estar equivocado, no me afectaría perder. Si estas acciones en particular suben de precio, podría venderlas porque me gusta invertir para obtener ganancias de capital y flujo de efectivo. Mi rendimiento sobre inversión (roí por sus siglas en inglés) solamente sube si recibo flujo de efectivo y ganancias de capital.

Existen tres componentes para ser un buen inversionista de bienes raíces:

1. Buenos socios. Donald Trump dice: "No puedes hacer buenos negocios con socios malos", pero esto no significa que los malos socios sean gente perjudicial, sólo que no funcionan para ti en los negocios. Para que el proyecto de los 300 apartamentos funcione, necesito tener buenos socios; ellos son mi esposa Kim, Kenji y Ross. Juntos ya hemos participado en varios negocios muy exitosos; también hemos encontrado dificultades y las hemos resuelto, convirtiéndonos así en personas más inteligentes y en mejores socios.

2. Buen financiamiento. La base de los bienes raíces es el financiamiento; aunque mucha gente dice: "Ubicación, ubicación, ubicación", yo insisto en: "Financiamiento, financiamiento, financiamiento." Un trato solamente funciona si puedes conseguir buen financiamiento. Para ilustrar lo anterior, imaginemos que el vendedor me pide 35 millones de dólares por el complejo de apartamentos de 17 millones. Si me permite financiar la compra de 35 millones a un dólar mensual durante 30 años, con un pago global de 35 millones al transcurrir el periodo, cerraría el trato y le daría lo que pidió. A un dólar mensual por 30 años, sí puedo darme el lujo de pagar 35 millones de dólares por una propiedad de 17 millones; en el

mundo financiero dicen: "Te pago el precio que pides si me das los términos que quiero."

Seguramente piensas que 35 millones de dólares son ejemplo de una suma ridícula, pero en realidad no es así. En el mundo de las finanzas es bastante común y frecuente pagar sumas ridículas, sólo depende de quiénes son el vendedor y el comprador, y de su forma de manipular el poder financiero para obtener lo que desean.

Hace algunos años, por ejemplo, pusieron a la venta una propiedad cercana a mi oficina. Cuando le pregunté al corredor el precio me dijo que valía dos millones de dólares; me reí, le dije que seguramente estaba bromeando y me fui. Para mí, la propiedad no valía más de 750 mil dólares; en este momento una cadena hotelera está colocando un banderín de propiedad en ese terruño lodoso. No sé cuál sea su precio actualmente, pero definitivamente es mucho mayor a los dos millones. Y conurdiee^mi amigo Ken McElroy: "Quien tiene el mejor plan, gana"; Donald Trump diría: "Piensa en grande." Cada vez que paso por esa propiedad me digo a mí mismo: "Piensa más grande."

3. Buena administración. Tengo mucha confianza en la adquisición de la propiedad de 300 apartamentos porque cuento con buenos socios. Ken tiene una compañía de administración de propiedades y su socio Ross tiene una compañía desarrollado-ra de bienes raíces. A continuación te explicaré por qué para poder subir rentas, reducir gastos e incrementar el valor de la propiedad como activo son necesarios un buen desarrollo y una administración del inmueble.

Si tuviera socios inadecuados, mal financiamiento y una administración incompetente, el negocio de los 300 apartamentos sería un desastre. Y si yo fuera el único inversionista no me arriesgaría a hacerlo, porque es un proyecto demasiado complejo.

Pero como tengo control sobre los tres componentes principales (socios, financiamiento y administración), estoy listo para usar la deuda como apalancamiento. Si no tuviera control probablemente no aplicaría un financiamiento con deuda. Cuando me enfrento a riesgos más altos, como los que implica la especulación con acciones, prefiero invertir solamente la cantidad que estoy dispuesto a perder.

Mayores rendimientos con menos riesgo

Voy a explicar con mayor detenimiento por qué, gracias a mis socios y al control que tengo sobre el proyecto del complejo, tengo confianzajm esta inversión y estoy dispuesto a aplicar gran cantidad de apalancamiento; también explicaré por qué creo que el riesgo es bajo y cómo produzco más dinero y pago menos impuestos. Hay tres estrategias de inversión avanzadas que requieren un nivel más notable de inteligencia financiera. Éstas son: opm, roí e irr.

1. Dinero de otras personas (opmpor sus siglas en inglés). Hay muchas formas de usar el dinero de otras personas; en el complejo de 300 apartamentos estoy aplicando un apalancamiento de 80 por ciento. La mayor ventaja de usar dinero del banco es que no tengo que pagar impuestos por él, pero existen oíros beneficios:

Yo Banco

1. Apreciación 100% 0 %
2. Ingreso 100% 0%
3. Beneficios fiscales 100% 0%
4. Amortización 100% 0%

Como podrás observar en estas cifras, el banco pone 80 por ciento del dinero pero yo recibo 100 por ciento de los beneficios, ¡es un gran socio!

2. Rendimiento sobre inversión (roí,por sus siglas en inglés). Éste es un concepto difícil de entender para muchos inversionistas; por ejemplo, si lees publicaciones financieras encontrarás que varios fondos de inversión aseguran haber subido 10 por ciento, pero me pregunto: ¿Alguna parte de ese 10 por ciento le fue devuelta al inversionista? y, ¿cómo se midió ese 10 por ciento? Algunos fondos lo miden considerando que el

precio de las acciones del fondo subieron, es decir, si el precio de una acción era de 10 dólares hace un año y hoy es 11 dólares, el fondo puede reclamar un rendimiento de 10 por ciento. En este caso el rendimiento se mide en ganancias de capital.

Aunque yo invierto para obtener ganancias de capital y flujo de efectivo, sólo tomo en cuenta el flujo de efectivo. Por ejemplo, si invierto 10 dólares y cada año, después de pagar impuestos, me quedo con un dólar producto del flujo de efectivo, mi rendimiento es de 10 por ciento. No incluyo el rendimiento sobre la apreciación del activo porque es un estimado y no se vuelve realidad excepto si vendo el activo. La diferencia es que el roí se refleja en el precio de la acción y en la cantidad de dinero que tengo en efectivo. En realidad me gustaría obtener ambos: 10 por ciento en apreciación del activo y 10 por ciento de efectivo en mi bolsillo. No obstante, la única ganancia que se puede medir tangiblemente, aun conservando mi activo, es el flujo de efectivo.

Contribuciones al programa 401(k) de pensiones que la empresa hace con tu dinero

Los asesores financieros también logran confundirnos al asegurar que las compañías contribuyen a tu fondo para el retiro con una parte igual a la que tu aportas. Si la contribución de la empresa es de un dólar por un dólar, hasta cierto porcentaje el asesor puede aseverar que este 100 por ciento es el roí. Yo no lo veo de esa forma, yo creo que la compañía sólo está contribuyendo con más de mi propio dinero. Es decir, la contribución que la compañía guarda y después entrega es mi dinero. Ésa es una cantidad que la compañía debió haberme pagado de todas formas porque es parte de mi compensación total, es un gasto que debería correr a cargo de ellos.

Cuando hablo sobre devoluciones apalancadas me refiero al dinero de alguien más, no al mío.

Más apalancamiento, mayores retornos

El apalancamiento es sumamente importante porque es directamente proporcional a la ganancia. Por ejemplo, si compro con mi dinero un apartamento de 100 mil dólares y al rentarlo recibo un ingreso anual neto de 10 mil dólares, mi ganancia en efectivo es de 40 por ciento. Si pido 50 mil dólares prestados y aun así recibo 10 mil, la ganancia es de 20 por ciento. Si obtengo financiamiento para los 100 mil y sigo obteniendo 10 por ciento, la ganancia es infinita. Es como obtener dinero a cambio de nada, 10 mil dólares vuelan hacia mi bolsillo pero el dinero no sale de él; los inquilinos cubren mis gastos y yo recibo el ingreso.

Dinero a cambio de nada

En el siguiente ejemplo utilizaré de nuevo el complejo de 300 apartamentos y explicaré cómo recibo un rendimiento infinito utilizando el apalancamiento. Eso lo puedo lograr si subo las rentas y añado lavadoras y secadoras a cada uno de los apartamentos. En términos simplificados, el estado financiero se vería como el esquema que se presenta en la página siguiente:

Estado financiero Ingreso

Incremento de 50 dólares en la renta.

Incremento de 50 dólares en la renta por concepto de lavadoras y secadoras. Gasto 10 dólares mensuales para pagar lavadoras y secadoras.

Balance general

Activos Pasivos

Deuda de mil dólares por concepto de lavadoras, secadoras y reparación de apartamento.

El aumento neto de 100 dólares mensuales en rentas se efectúa para igualar precios con la competencia, mejorar los exteriores y equipar cada apartamento con lavadora y secadora.

En el ingreso, este incremento de 100 dólares representa un aumento de 100 por ciento sobre una transacción financiada porque el banco nos proveyó con más dinero para efectuar reparaciones; el control es nuestro. Además, el aumento en la deuda está más que cubierto gracias al incremento en el ingreso; estos 100 dólares extra son un rendimiento infinito porque todo el gasto lo enfrenta el banco y las ganancias son para mí.

Por otra parte, el ingreso de 100 dólares mensuales se multiplica por 300 apartamentos, lo que significa un aumento de 30 mil dólares en el ingreso neto y de 360 mil anuales además del flujo de efectivo que

ya estamos recibiendo. De nuevo, los 360 mil representan un retorno infinito que puedo medir con el flujo de efectivo que tengo en la mano y no con alguna ganancia de capital ficticia en papel.

En resumen, el banco pone 100 por ciento del dinero para estos arreglos, nosotros recibimos el incremento en el ingreso y los inquilinos pagan los gastos y la hipoteca.

3. Tasa interna de retorno (iRR, por sus siglas en inglés). Una

de las formas más complejas, sofisticadas y a veces confusas de medición del roí es la tasa interna de retorno. Si los inversionistas en verdad saben lo que están haciendo, pueden entender el irr y así aumentar su roí. En el siguiente diagrama se explica de la manera más sencilla esta sofisticada forma de medir los verdaderos rendimientos de un inversionista.

Estado financiero

Ingreso

Ingreso pasivo

Gasto Depreciación

Balance general

Activos Pasivos

Apreciación Amortización

Simplificando al máximo, podemos decir que la tasa interna de retorno (irr) mide los otros rendimientos y el apalancamiento que una inversión bien controlada puede ofrecer.

1. Columna de ingreso: ingreso pasivo. La mayoría de la gente entiende que las rentas netas son parte de la columna de ingreso; sin embargo, el irr también mide otras formas de ingreso. El ingreso pasivo está sujeto a tasas más bajas de impuestos que el ingreso ganado; además, en Estados Unidos el ingreso pasivo no está sujeto a los impuestos de Seguridad Social o autoempleo. Dicho de otra forma, estos impuestos no aparecen como gastos en la columna de gastos, lo que técnicamente representa una ganancia en ingreso.

2. Columna de gastos: depreciación. Algunos inversionistas reciben, de la oficina de impuestos de Estados Unidos, lo que aparentemente es un gasto pero que en realidad es un ingreso adicional. Este ingreso se llama depreciación. Otro término para depreciación es "ingreso fantasma" (phantom income), y se le denomina así porque aparece en otros lugares. Por ejemplo, digamos que mi cuenta de impuestos es de mil dólares. La oficina de impuestos me permite depreciar mi inversión en 200 dólares, así que sólo tengo que pagar 800 de impuestos. Estos 200 adicionales son el ingreso fantasma o dinero que no tuve que pagar. Son 200 dólares que permanecen en mi bolsillo en lugar de que se los lleve el gobierno.

Es posible depreciar objetos como refrigeradores, ventiladores de techo, alfombras, muebles y otros artículos que pierden su valor con el transcurso del tiempo. Si tienes un negocio o posees bienes raíces, un contador fiscal te lo puede explicar. Pero por supuesto, no existe la depreciación para quienes invierten en activos en papel.

3. Columna de pasivos: amortización. Existe otra forma de ingreso para el inversionista, conocida como amortización. Amortización es una forma rimbombante de decir: pago deuda con un esquema calendarizado. Cuando tienes una deuda buena, como la que cubre tu inquilino, la amortización se convierte en ingreso para ti. Es decir, como el inquilino paga, ese pago se convierte en un ingreso con el que saldo mi deuda mientras yo mantengo el efectivo en mi bolsillo, listo para la siguiente gran oportunidad de inversión que venga. Adicionalmente, mientras mi inquilino está saldando mi deuda, también recibo todos los beneficios fiscales relacionados con mi inversión.

4. Columna de activos: apreciación. La apreciación es un incremento en el valor del activo, lo cual representa un ingreso para ti. Esta apreciación no se basa en las opiniones de algún valuador que cree que un aumento en el precio de venta sólo debe establecerse en relación con ventas similares realizadas en la misma zona. Yo mido la apreciación con el incremento real en el ingreso de la columna de ingresos. De esta forma puedo medir el aumento de 360 mil dólares en mi complejo de 300 apartamentos.

Aunque éste no es un método exacto para definir el irr, explica un poco cómo un inversionista puede

aumentar los rendimientos de su inversión mucho más de lo que podría la mayoría de quienes tienen activos en papel. Por lo menos ahora tienes una idea de lo que es irr, en tanto que 95 por ciento de los inversionistas ni siquiera han oído hablar de él. Ahora eres más inteligente que el 95 por ciento de los inversionistas que andan por ahí.

La estrategia de salida

La ventaja de una estrategia de salida en el caso de los 300 apartamentos es, nuevamente, el uso del apalancamiento para enriquecerse. En vez de vender la propiedad y enfrentar una cantidad sustancial de impuestos sobre ganancias de capital, nosotros obtendremos más a través de un refinanciamiento. Podemos hacerlo porque con los arreglos y la adecuada administración de la propiedad aumentamos su valor. El banco reconoce este aumento en el valor y nos presta más dinero. Al apalancar el valor de la propiedad podemos obtener más dinero de la propiedad sin pagar impuestos; además, podemos tener una deuda mayor de hipoteca porque las operaciones que realizamos nos dan un ingreso que cubre la deuda. Cuando pedimos prestado en lugar de vender, recuperamos nuestro enganche libre de impuestos y el activo sigue siendo nuestro. Para este momento el ingreso de la propiedad es un rendimiento infinito porque no hemos invertido dinero en el negocio y aun así recibimos el ingreso. Éste es el apalancamiento máximo.

Digamos que después de cinco años podemos refinanciar la propiedad y obtener cuatro millones de dólares libres de impuestos. El diagrama que lo explica está en la página 159.

Los cuatro millones de dólares refinanciados van a los inversionistas y con ellos se paga el valor neto inicial y todavía sobra. Lo mejor es que aún mantenemos el control sobre los 300 apartamentos y el incremento de 280 mil dólares en el pago de hipoteca está cubierto por el aumento de 360 mil dólares en ingreso.

El aumento de 360 mil dólares en el ingreso por renta anual menos 280 mil del gasto de intereses nos deja con 80 mil dólares netos en ingreso pasivo. Estos 80 mil dólares son una ganancia infinita porque los inversionistas ya recuperaron la inversión inicial y siguen recibiendo flujo de efectivo; es dinero gratis. Además, después de recibir los cuatro millones pueden comprar otro complejo de apartamentos.

Estado financiero

Ingreso

360 mil dólares en incremento de ingreso.

Cuatro millones de dólares libres de impuestos.

Gasto

280 mil dólares en pagos de interés adicional con una tasa de 7 por ciento.

Balance general

Activos Pasivos

Complejo de apartamentos. Cuatro millones de dólares en deuda extra.

Éste es un ejemplo de cómo usar el control y el apalancamiento, de cómo hacerse rico de acuerdo con las reglas del nuevo capitalismo fundado en el uso de la deuda para enriquecer. En vez de trabajar arduamente para salir de deudas, como lo hacen quienes se manejan con el viejo capitalismo, nosotros nos esforzamos en buscar más deudas buenas en las que utilizamos más apalancamiento.

Un comienzo con nada

Tal vez para ti un complejo de 300 apartamentos con valor de 17 millones de dólares es una inversión muy grande, para otros

puede ser una inversión pequeña. Para Kim y para mí era una inversión colosal hace 10 años, pero dentro de otros 10, estoy seguro de que la consideraremos pequeña. Kim, Ken y yo ya estamos planeando involucrarnos en proyectos mucho más desafiantes. Con Donald Trump estoy pensando en un proyecto masivo que romperá estándares en un decenio, se ubica muy cerca de mi hogar.

El tamaño y la cantidad en dólares de los proyectos los mencioné sólo para ilustrar tres cuestiones:

1. Haber nacido pobre y carecer de educación financiera no significa que no puedas volverte rico. Muy poca gente nace con suficiente dinero para comprar un complejo de apartamentos de 17 millones de dólares, y prácticamente nadie nace con inteligencia para adquirir, financiar y administrar ese tipo de propiedad por sí mismo. Quiero decir que la carencia de dinero o educación financiera no es una excusa para no comenzar. No obstante, hay millones de personas que dejan que esos factores se interpongan en su camino y sencillamente no dan el primer paso. Si acaso lo dan y cometen un error, fracasan, pierden dinero o se meten en problemas, la mayoría se da por vencida. Es por eso que para millones de personas un proyecto de 17 millones siempre será grande, mucho más grande que sus sueños.

2. Comienza con poco y con mucha cautela. La primera inversión de Kim en 1989 fue una casa de dos recámaras y un baño en Portland, Oregon, con valor de 45 mil dólares. Pagó cinco mil como enganche y obtuvo 25 dólares al mes. Estaba muy nerviosa cuando dio su primer paso, pero ahora un complejo de apartamentos de 17 millones le resulta aburrido. Kim está lista para proyectos de mayor envergadura.

En 1977 Ken McElroy comenzó con un condominio de dos recámaras y dos baños en Scottsdale, Arizona. Le costó

115 mil dólares y como enganche dio 23 mil. Obtuvo 50 dólares mensuales en flujo de efectivo. Actualmente controla un portafolio de bienes raíces valuado en cientos de millones de dólares.

Yo compré mi primera propiedad para inversión en 1973 y no tenía dinero extra para invertir. Todavía estaba en la Marina y acababa de comprar mi primera casa. En vez de dejar que un salario bajo y la falta de dinero me detuvieran, me inscribí en un curso sobre inversión en bienes raíces que me costó 385 dólares. En pocos meses adquirí, por un precio de 18 mil dólares, mi primera propiedad como inversionista: un condominio de una recámara en la isla Maui. La propiedad se estaba rematando y el banco estaba desesperado por deshacerse de ella; incluso dejaron que el enganche de dos mil dólares lo pagara con mi tarjeta de crédito. La propiedad me brindó 35 dólares mensuales tras pagar la hipoteca y la deuda en la tarjeta, lo que equivale a una ganancia infinita porque me habían prestado el 100 por ciento del dinero. Cuando le demostré al banco que podía administrar la propiedad, me autorizó a comprar dos más y así se inició mi carrera como inversionista.

Aproximadamente un año después vendí cada una de las tres propiedades por 48 mil dólares y pude mantener en mi bolsillo cerca de 90 mil. Nada mal para una inversión de 385 dólares en el seminario y los pagos de una tarjeta de crédito.

Aunque en aquel momento lo hice, no recomiendo a nadie utilizar tarjetas de crédito para dar enganches. Lo que sí recomiendo es leer libros y asistir a seminarios antes de invertir. The Rich Dad Company ofrece seminarios intensivos sobre inversiones porque creo que el poder de nuestra mente es la herramienta más importante de apalancamiento que tenemos.

Contamos con entrenadores fabulosos para nuestros seminarios. Tengo que admitir que son mejores maestros que yo, están más enfocados y son muy meticulosos con la forma

en que presentan la información y los contenidos. Están bien entrenados, orientados a la obtención del éxito y, sobre todo, predicán con el ejemplo. La mayoría de los estudiantes nos reportan que nuestros cursos les mostraron un mundo de nuevas oportunidades, de formas diversas de volverse libres económicamente para cambiar sus vidas para siempre. Puedes obtener más información en nuestro sitio: Richdad.com.

3. Sueña en grande. Casi todos sabemos que los niños deben soñar, y sucede igual con los adultos. Como pareja, Kim y yo tenemos grandes sueños, gracias a ellos nuestro matrimonio es rico, joven y divertido. Los proyectos de inversión más grandes nos permiten aprender, trabajar en equipo y crecer juntos. En lugar de gastar lo menos posible, soñamos en grande, aprendemos e invertimos con cautela para gastar más. No se trata sólo de dinero, sino de la vida misma. Kim y yo creemos que dejar de lado nuestros sueños es una tragedia.

En resumen

Muchas personas no tenían idea de que el 9 y 10 de agosto de 2007 los mercados del mundo se estaban desmoronando, que en 1971 las reglas del dinero habían cambiado y que ambos acontecimientos

afectarían sus vidas.

En la actualidad, en Estados Unidos, el país más rico del mundo, existen millones de personas que aunque trabajan arduamente, cuentan con estudios profesionales y les pagan más, cada vez ganan menos. Esas personas están ahorrando dinero que pierde su valor permanentemente, están aferradas a sus casas aunque su valor esté a la baja y usan tarjetas de crédito para pagar sus deudas.

Para empeorar la situación, debido a la caída de la bolsa, millones de estas personas trabajadoras y con estudios piensan que invertir es imprudente y que para obtener rendimientos más atractivos necesitan tomar riesgos mayores. Sólo algunos saben que la clave son el apalancamiento y el control, y que para utilizarlos se requiere inteligencia financiera.

La buena noticia es que entre mayor sea tu inteligencia financiera más dinero obtendrás sin necesidad de capital; en este nuevo capitalismo es altamente probable ganar dinero a cambio de nada. El conocimiento es el apalancamiento más sofisticado de la Era de la Información; además, tu *ROI*, *IRR* e *IQ* financiero son directamente proporcionales a la cantidad de dinero que puedas producir sin capital.

Dado que el *IQ* financiero es la medida numérica de la inteligencia financiera, si tienes un rendimiento infinito significa que tu *IQ* financiero es infinito. Puedes decirle esto a tu banquero o asesor financiero la próxima vez que te quieran convencer de que obtener cinco o 10 por ciento en un fondo de inversión es un gran rendimiento.

Capítulo 7.

IQ financiero número 5: aumentar tu información financiera.

En enero de 1972 fui transferido de Camp Pendleton, California, a un portaaviones en la costa de Vietnam. Fue mi segundo viaje a ese lugar; la primera visita la había hecho en 1966. La Academia de la Marina Mercante enviaba estudiantes a la mar a entrenarse durante un año; mi proyecto era estudiar operaciones de carga militar en zona de guerra, específicamente me encantaba en cómo cargar y descargar bombas de manera segura y sin matarnos. Mi segundo viaje como piloto de guerra fue una experiencia muy distinta a la que había tenido como estudiante.

Mi tarea a bordo del portaaviones era ser piloto de un helicóptero artillado y la misión principal era volar como escolta de un escuadrón más grande de helicópteros. El nuestro estaba formado básicamente por helicópteros de transporte de tropa, los CH-46 y CH-53 bimotor, también conocidos como

165

Jolly Green Giants. Si en la zona había fuego enemigo, el trabajo del helicóptero artillado era proteger a los helicópteros de transporte; personalmente me siento feliz de haber sido piloto artillado, era mucho mejor que ser piloto de transporte. Los pilotos de transporte tenían que ser muy valientes, porque debían pilotear helicópteros grandes hacia las zonas de conflicto y esperar ahí mientras las tropas bajaban o abordaban.

Trabajo ultra secreto.

Mi otro empleo fue como asistente del oficial de información ultra secreta del escuadrón; era un trabajo verdaderamente interesante. Nos sentábamos por horas a escuchar, observar, reunir y procesar información ultra secreta. Durante el día y la noche enviábamos, a intervalos regulares, informes al comandante y a su equipo. Nuestra misión era tomar los datos de la guerra en bruto y convertirlos en información relevante.

Información de vida o muerte.

Como oficial informante aprendí a respetar profundamente la información. Antes de ir a Vietnam nunca reflexioné mucho sobre ese tema; en la escuela pensaba que conocer información era un juego. La información era, para mí, sólo datos, hechos y cifras sin importancia, fechas y horarios que debía memorizar para aprobar los exámenes. Pero en Vietnam la información era fundamental: podía significar la vida o la muerte de mis compañeros pilotos.

Actualmente creo que soy un mejor empresario e inversionista gracias a mi experiencia como oficial de

información; ahora sé que la información puede significar la vida o la muerte en una guerra y la diferencia entre ser rico o pobre en los negocios.

Información más importante que la vida

Mientras nos preparábamos para ir a Vietnam, nos entrenaron para procesar una cantidad infinita de información y para tomar decisiones en una fracción de segundo bajo presión intensa. Si procesábamos la información exitosamente, continuábamos con vida; si no, corríamos el riesgo de morir. Comprender que la existencia de otros y la mía dependían de la calidad de la información que recibía, me sirvió para convertirme en un elemento aún más importante que mi propia vida.

En un libro anterior escribí sobre la primera vez que estuve bajo fuego en Vietnam; describí el miedo y el momento en que comprendí que el tipo que me disparaba deseaba irse a casa tanto como yo. En ese libro mencioné que el jefe de mi tripulación decía, con palabras llenas de sabiduría, que en la guerra no hay segundo lugar ni medalla de plata, es el oro o nada. Al ver de cerca las balas auténticas que nos atacaban, comprendí que mis días de estudiante se habían terminado oficialmente. Mientras volábamos hacia la muerte, procesábamos los años de entrenamiento e información para convertirlos en una sola decisión, una acción única. La ventaja de esa experiencia fue que mi tripulación y yo regresamos a casa esa noche, pero tristemente, los vietnamitas en tierra no lo lograron: no había segundo lugar.

El activo más importante

Un amigo mío, estudioso de la Biblia, dice con frecuencia: "Sin conocimiento, mi gente morirá." Actualmente mucha gente muere porque no tiene conocimiento sobre el dinero; vivimos en la Era de la Información, y aun en lugares remotos del mundo he visto a jóvenes enviando mensajes de texto mientras arrear al burro que jala la carreta de la familia. El mundo nunca había podido conectarse tan rápidamente.

La información es el mayor activo de nuestra era; en épocas anteriores, para ser rico se debía poseer fábricas, ganado, minas de oro, pozos petroleros o rascacielos. En la Era de la Información no necesitas recursos como tierra, oro o petróleo; sólo la información puede enriquecerte. Los jóvenes empresarios que crearon MySpace y YouTube son prueba de ello. Con unos cuantos dólares, algo de información y el apalancamiento de la tecnología, estos veinteañeros se convirtieron en millonarios.

De la misma forma, la información inadecuada o equivocada es un pasivo. La información inadecuada produce gente pobre. La razón por la que muchas personas batallan económicamente es que tienen información obsoleta, sesgada, engañosa o errónea que respalda su activo más importante, el cerebro. Mucha gente tiene problemas porque aplica información de la era Industrial o Agraria a la Era de la Información. Un ejemplo de información de la Era Industrial es: "Necesito una buena educación para obtener un trabajo que pague bien" y un ejemplo de información de la Era Agraria es: "La tierra es la base de toda riqueza."

Las cuatro eras de la humanidad.

La humanidad ha atravesado por cuatro eras económicas:

1. La Era de los Cazadores y Recolectores. La naturaleza fue la proveedora de la riqueza durante ese periodo; las tribus perseguían a los rebaños o buscaban comida. Sólo quienes sabían cazar y recolectar sobrevivían; quienes no, encontraban la muerte. En términos socioeconómicos, la tribu representaba la seguridad social y el equilibrio. El jefe no tenía un estilo de vida más abundante que el resto del grupo; podía comer antes y tener más esposas, pero básicamente, el fuego era fuego y la caverna era la caverna. En términos económicos había solamente un tipo de gente: todos eran pobres.
2. La Era Agraria. Cuando los humanos aprendieron a plantar semillas y domesticar animales, la tierra se convirtió en su riqueza. Los reyes y reinas poseían la tierra y todos los demás trabajaban en ella para pagarle a la realeza. La traducción literal del término "real state" (bienes raíces, en inglés), significa "tierra propiedad de la realeza". Con la llegada de los animales domésticos la realeza comenzó a transportarse en caballos y los campesinos caminaron. En inglés, campesino se dice pea-sant, es por ello que en ese idioma muchas de las palabras y términos relacionados con los conceptos "andar sobre la tierra" y "andar a pie" son derivados de peasant. Los campesinos no poseían nada, en términos socioeconómicos había dos grupos: los ricos y los campesinos.

3. La Era Industrial. En 1492 Cristóbal Colón y otros exploradores salieron en busca de nuevas rutas de comercio, tierra y recursos. Yo pienso que ahí fue donde en realidad inició la Era Industrial. En esa Era los recursos que representaban riqueza eran aceite, cobre, aluminio y caucho. Fue en esta época que cambió el valor de los bienes raíces; en la Era Agraria la tierra tenía que ser fértil para que produjera cosechas o alimentara a ganado. Pero en la Era Industrial la tierra que no estaba destinada a la agricultura adquirió más valor. Por ejemplo, Henry Ford construyó su planta de autos en Detroit porque ahí pudo comprar grandes extensiones de tierra rocosa y estéril no apropiada para la agricultura a un precio excelente. En la actualidad la tierra para uso industrial vale más que la de uso agrícola. En lo socioeconómico surgió una nueva clase: la clase media. Entonces hubo tres grupos de personas: los ricos, la clase media y los pobres.

4. La Era de la Información. Ésta comenzó oficialmente con la invención de las computadoras digitales; en esta época la riqueza se produce cuando la información se apalanca con la tecnología o a través de algunos recursos bastante baratos y abundantes, como el silicón. Es decir, el precio a pagar para hacerse rico ha bajado. Por primera vez en la historia la riqueza está disponible, se puede alcanzar y existe en abundancia para cualquiera sin importar dónde viva. En términos socioeconómicos hay cuatro grupos de gente: los pobres, la clase media, los ricos y los súper ricos. Bill Gates es el ejemplo más claro de un súper rico de la Era de la Información.

Los súper ricos.

Actualmente los súper ricos pueden sacar riqueza de donde sea; se puede ser un cazador súper rico como los maoríes de Nueva Zelanda, que se enriquecieron gracias a los derechos de pesca. También puedes ser un rancharo o granjero súper rico de la Era Agraria, y ser un fabricante de autos súper rico de la Era Industrial. Como ya lo mencioné, también hay vein-teañeros súper ricos de la Era de la Información: gente joven que se volvió millonaria con los baratos y abundantes recursos tecnológicos de la información y con sus ideas. La relación entre todos ellos es que la información les permitió coordinar los recursos en un nivel mucho más alto y con mayor velocidad que antes; el secreto es la coordinación.

El vacío.

Paradójicamente, hay gente que está pereciendo porque tiene información obsoleta o inadecuada; tribus indígenas que desaparecen porque los bosques se están destruyendo. Hay granjeros en bancarota y fabricantes de autos despidiendo a miles de obreros; cadenas de tiendas de discos que alguna vez fueron prósperas ahora no lo son debido a la música que se baja de internet.

En Estados Unidos, el país más rico del mundo, tenemos millones de personas sumamente endeudadas que se afe-

rran a las últimas hebras de seguridad que ofrece un empleo y se preguntan cómo pagarán su retiro y la educación de sus hijos. Millones de personas batallan en este rico país porque continúan funcionando bajo las ideas de las eras de los cazadores, la Agraria o la Industrial.

La información produce la gran brecha entre los súper ricos y todos los demás; la buena noticia es que la información es abundante y gratuita. Actualmente resulta relativamente fácil para una persona (inclusive muy pobre o muy joven) pasar de una situación de no poseer nada a ser súper rico sin precisar de mucho capital. Para ser rico en la actualidad no tienes que ser un conquistador, navegar a tierras lejanas y robarle sus recursos a los indígenas. Tampoco necesitas juntar millones de dólares en la bolsa de valores para construir una fábrica de autos o para contratar a miles de empleados. En la actualidad, la información y una computadora barata son suficientes para pasar de pobre a súper rico sin salir de tu casa; lo único que necesitas es la información adecuada.

Sobrecarga de información.

La buena noticia es que la información es abundante y gratuita; la mala es que la información es... ¡abundante y gratuita! La ironía de la era en que vivimos es que hay demasiada información. La gente se queja de la sobrecarga de información; una persona puede estar viendo televisión, navegando en internet y hablando por teléfono, al tiempo que pasa por debajo de anuncios publicitarios digitales. En

eras anteriores nadie se quejaba del exceso de tierra o de petróleo, pero en la Era de la Información la gente se queja de que hay demasiada información y dice estar abrumada por el mismo activo que podría hacerla súper rica.

Inteligencia militar

En Vietnam aprendí a respetar el poder de la información; se agudizó mi conciencia sobre el poder de la información para matar o salvar vidas, pero usar la inteligencia militar para matar ya no tiene sentido para mí. Ahora prefiero usar la información para dar vida, no para entorpecerla.

Como oficial de información también me enfrenté a una sobrecarga de información; mientras estábamos en guerra, la cantidad de datos que debíamos procesar era apabullante. Tuvimos que aprender con rapidez a separar, catalogar, descartar y procesar cantidades enormes de información proveniente de múltiples y variadas fuentes; si no lo hacíamos, otras personas o nosotros mismos podíamos morir.

Clasificación de la información

Para manejar la sobrecarga informativa, los militares se esfuerzan en clasificar los datos; la información es prácticamente inútil si no se le clasifica. Como oficial de información en Vietnam aprendí a organizar la información de acuerdo a una serie de características.

1. Tiempo. En la guerra y en los negocios hay información que puede ser útil en un momento y tornarse obsoleta al minuto siguiente. La guerra fluye, siempre está en movimiento, igual que los negocios y las inversiones. Las tropas enemigas pueden estar en un lugar hoy y mañana moverse a cientos de millas de distancia; en el mundo económico, una ventaja de negocios puede ser invaluable hoy y totalmente inútil mañana.

2. Credibilidad. Teníamos que saber de quién venía la información; si nuestras fuentes eran creíbles y confiables. Desgraciadamente, en el mundo del dinero la mayoría de la gente obtiene su información financiera de personas con las que tra-

baja o de vendedores, personas que también están luchando por obtener dinero. Podría ser gente buena y honesta, pero no representa una fuente confiable de información financiera.

^Clasificación. En el mundo militar aprendí a separar la información en varias categorías, por ejemplo, la información ultra secreta sólo estaba disponible para aquellos con acceso de alta seguridad.

En el mundo de los negocios e inversiones, a la información ultra secreta o clasificada se le conoce como información privilegiada. Cuando el inversionista promedio escucha ese término piensa que es información ilegal y a veces así es. Este tipo de información es ilegal cuando una persona la recibe de alguien dentro de una compañía pública y la utiliza para comprar o vender acciones de la misma.

En realidad toda la información es privilegiada, pero la pregunta más importante es: ¿qué tan lejos estás tú de ella? Para cuando una persona escucha un tip candente sobre el nuevo producto de una compañía o sobre alguna situación difícil que ésta atraviesa, la gente que está cerca de la información ya la transmitió. La batalla ya se ganó y el inversionista promedio perdió.

Permíteme aclarar que no quiero estimular el intercambio ilegal de información privilegiada; sólo quiero destacar la importancia de acercarse a ella. Una de las razones por las que me encanta ser empresario e inversionista en bienes raíces es que poseo información privilegiada que puedo transmitir. Dado que no soy una compañía pública, también tengo la libertad de decirle a mis amigos lo que sé y cómo invierto.

Los profesionales de la bolsa de valores saben que los novatos intercambian información de la Era de Piedra. Así es como los profesionales ganan dinero: lo obtienen de los novatos. Un ejemplo es el del señor Promedio, un inversionista

que se levanta, lee el periódico mientras bebe una taza de café y descubre una nota informativa sobre su compañía favorita. Llama a su corredor de bolsa o navega en internet para comprar o vender acciones, pero aunque la información sólo tenga unas horas, el señor Promedio siempre está en una situación de desventaja. Llega tarde a la fiesta porque nunca fue invitado; no está adentro sino afuera.

Mi padre rico me alentó a desarrollar mi inteligencia financiera para tener acceso a información privilegiada; entre más cercana al interior sea tu información, más rico serás.

4. Información relativa. Como oficiales de información podíamos ver cómo cambiaban diariamente

Los datos de los enfrentamientos; así interpretábamos la información del pasado y el presente para prever el futuro. Por ejemplo, si sabíamos que las tropas enemigas estaban en una posición el martes, en otra el miércoles y en otra diferente el jueves, predecíamos hacia dónde se dirigían y cuáles eran sus objetivos. Es decir, debíamos averiguar cómo se relacionaban los distintos datos.

En el mundo de los negocios y las inversiones, a este proceso de recolectar información del pasado, el presente y el futuro se le conoce como observación de tendencias.

5. Información engañosa. En la guerra el enemigo trataba frecuentemente de confundirnos enviando información engañosa y aplicando técnicas de distracción. Por ejemplo, movía un número importante de tropas y equipo provocando mucha agitación y ruido, sólo para distraernos de sus motivos y objetivos reales. O tal vez nos permitía capturar a una de sus tropas y ésta nos proveía información errónea; también usaba espías —que pensábamos estaban de nuestro lado— para proporcionarnos información poco precisa.

Pump and dump

En los negocios y las inversiones hay una proliferación indiscriminada de información engañosa; los empresarios e inversionistas deben mantenerse alerta y cuidarse de ella. Por ejemplo, es frecuente que un experto financiero te recomiende algo y haga exactamente lo contrario. Esta persona puede aparecer en la televisión, alardear sobre el beneficio de alguna acción y decir que él o ella va a adquirirla; esta información provoca un aumento en el precio de dichas acciones; cuando el precio sube, esa misma persona que sugirió comprar, venderá las suyas y obtendrá un beneficio enorme. A esto se le conoce como pump and dump.

El truco del sombrero

Otra forma de engaño es el truco de prestidigitación con un sombrero, o sleight of hand. Esta técnica tomó su nombre de un truco que realizan los prestidigitadores: cuando el mago golpea la parte superior de su sombrero de copa para atraer la atención, con la otra mano está haciendo algo a sus espaldas.

En los negocios es frecuente engañar al cliente de manera parecida; por ejemplo, una caja de cereal puede decir con letras grandes "bajo en grasa" y el consumidor que está angustiado por su peso pensará que le conviene comprar el producto. Pero al inspeccionar la caja con mayor detenimiento, podría descubrir que, aunque es bajo en grasa, tiene un altísimo contenido de azúcar.

Los encargados de un fondo de inversión podrían anunciar que éste ofrece "los rendimientos más altos de todos los fondos", pero lo que el encabezado no te dice es que ningún fondo, incluyendo éste, produce dinero. Es como decir: "Pesqué el pececito dorado mááás grande."

Clasifica la información para hacerte más rico

Mientras estuve con los militares aprendí varias lecciones sobre cómo clasificar la información, que son aplicables a los negocios:

Lección número 1: hechos contra opiniones. La clave de la inteligencia militar radica en reconocer la diferencia entre hechos y opiniones; lo mismo aplica para la inteligencia financiera. Muchos piensan que invertir es imprudente porque no reconocen la diferencia entre hechos y opiniones; a continuación te presento ejemplos de opiniones:

- Cuando alguien dice que las acciones de una compañía subirán de precio, está dando su opinión porque habla sobre un acontecimiento a futuro.
- Cuando alguien dice que el valor neto de lo que posee una persona es de un millón de dólares, es una opinión porque la mayoría de los avalúos son opiniones.
- Si una persona dice: "Es un hombre muy exitoso", es sólo una opinión porque la definición de "éxito" es relativa.

Lección número 2: soluciones de locura. Una solución de locura surge cuando una persona asume que las opiniones son hechos. En la guerra, este tipo de asunciones podrían matarte, y en los negocios, arruinarte. Por ejemplo:

Pregunta: "¿Por qué compraste esa casa si sabías que no podías pagarla?"

Respuesta: "Porque mi corredor dijo que su valor subiría. Pensé que podía comprarla, vivir en ella y después venderla para obtener una ganancia que resolviera mis problemas económicos."

Pregunta: "¿Por qué te casaste con él si sabías que era vago, perezoso y machista?"

Respuesta: "Pues era tan lindo que me dio miedo perderlo. No quería que nadie me lo quitara, así que, aunque sabía que era un vago y no le gustaba trabajar, pensé que si nos casábamos y teníamos hijos, podría hacerlo cambiar."

Pregunta: "¿Por qué no renunciaste a ese trabajo que tanto odiaste por años?"

Respuesta: "Pensé que lograría un ascenso."

Pregunta: "¿Por qué invertiste en esos fondos de inversión?" Respuesta: "Porque mi asesora me dijo que lo hiciera, insistió en que era una excelente inversión."

Lección número 3: acciones arriesgadas. Cuando estás en la guerra, si utilizas la información a ciegas y no la verificas, te arriesgas a morir. Un inversionista irreflexivo invierte basándose sólo en opiniones, y desgraciadamente así sucede con la gran mayoría. Dado que casi todos los inversionistas desean obtener ganancias de capital, sus decisiones se basan en opiniones sobre el futuro. Muchos invierten en fondos de inversión porque alguien les indicó que la bolsa de valores sube entre 8 y 10 por ciento al año, pero si la opinión es errónea, perderán su dinero.

Un inversionista inteligente reconoce la diferencia entre opiniones y hechos; quienes invierten por ganancias de capital se basan en opiniones, quienes invierten por flujo de efectivo toman en cuenta los hechos. Cuando es posible, el inversionista tomará en cuenta las opiniones y los hechos, y tratará de obtener tanto ganancias de capital como flujo de efectivo.

Si vas a invertir en acciones, fondos de inversión, bienes raíces o negocios, pregúntate antes si la información en que fundas tu decisión está conformada por hechos u opiniones.

Lección número 4: control sobre el activo. La información que más me interesa es la que me dice cuánto control tengo. En el capítulo anterior sobre el IQ financiero número 4: apalancar tu dinero, mencioné que es importante tener control antes de buscar apalancamiento. Si no tengo control, no puedo usar mucho apalancamiento; puedo controlar el valor de mi activo si vigilo las rentas. Además, el valor del activo no se sustenta en la valuación del mercado porque 99 por ciento de las veces es sólo una opinión.

Los banqueros piden enganches altos por las propiedades sencillamente porque no confían en el avalúo. Por supuesto, cuando el crédito se hizo más accesible, esta costumbre se volvió obsoleta. Cuando se facilitó obtener un crédito y conseguir dinero fue más barato, los precios de los inmuebles se fueron hasta el cielo. Atraídos por la bonanza, muchos comenzaron a comprar sin analizar la situación; al haber más compradores, los precios aumentaron y esto ocasionó que los avalúos se inflaran. Las familias se sintieron ricas porque pensaron que el valor de sus casas había aumentado, muchos pidieron préstamos sobre el precio del avalúo y compraron autos nuevos, casas de campo, viajaron en crucero y se fueron de compras. Repentinamente apareció una grieta en el globo, una rasgadura llamada hipotecas subprime. La pequeña grieta sigue creciendo y el globo se dirige de regreso a la Tierra.

Éste es el tipo de problema que surge cuando para tomar una decisión se utiliza una opinión (ganancias de capital), en vez de un hecho (flujo de efectivo). Este problema no sólo aplica a los bienes raíces; surge con todos los activos. Por ello, cuando busco información financiera, debo reconocer si es una opinión o un hecho. Confundir opiniones con hechos provoca la locura financiera.

Fools Rush In.

Hay dos canciones que deberías tararear la próxima vez que estés a punto de invertir: "Fools Rush In" ("Los tontos se apresuran") de Johnny Mercer y Rube Blume, y "The Gambler" ("El apostador") de Don Schlitz, cantada por Kenny Rogers. Mi estrofa preferida de "The Gambler", dice: "Nunca cuentes tu dinero cuando estés sentado en la mesa (de apuestas)." Cuando alguien dice "Mi valor neto es...", o "Mi casa está valuada en...", ya sé que tengo enfrente a un apostador, alguien que cuenta su dinero en la mesa de apuestas. Mi padre rico decía: "No debes contar tu dinero en la mesa porque, mientras estés sentado ahí, ese dinero no te pertenece. Sólo hasta que te levantas y te alejas de la mesa, el dinero es tuyo y puedes contarlo".

Actualmente hay millones de trabajadores que tienen cuentas de retiro y cuentan su dinero mientras están en la mesa.

Volviendo a la información, recuerda que la mayoría de quienes invierten lo hacen en activos en papel y por ganancias de capital. Por lo tanto, no tienen control y sólo invierten esperando que las opiniones se vuelvan hechos; por supuesto, eso es muy arriesgado.

Por otra parte, lo anterior no significa que un inversionista sólo deba invertir si cuenta con los hechos; una persona astuta tratará de usar opiniones y hechos y sabrá que ambos representan pequeñas tajadas de información. Dicho llanamente: "Un hecho es un suceso que se ha probado a través de la verificación de una prueba física. Una opinión es una aseveración que podría o no estar basada en un hecho". Dicho de otra forma, una opinión podría ser un hecho pero sólo hasta que se le verifique. Mi buen amigo y socio Ken McElroy dice: "Confía, pero verifica."

Lección número 5: ¿cuáles son las reglas? Las reglas y las leyes son un tipo de información fundamental y mucha gente se mete en problemas sólo porque no conoce las reglas, las ignora o las rompe.

En lo personal nunca me agradaron las reglas, mucho menos en Vietnam. Lo que más detestaba era que peleábamos siguiendo una serie de reglas y el enemigo peleaba siguiendo otras. Una de las reglas que me pareció más ridícula en la guerra era la que nos prohibía perseguir al enemigo más allá de las fronteras. El enemigo atacaba cerca de la frontera y luego escapaba a través de ella para protegerse. En muchas ocasiones tuvimos que detener un enfrentamiento porque el Vietcong cruzaba la frontera para volver a Laos.

Otra regla que me disgustaba era que yo debía usar uniforme pero mi enemigo no. Uno de los aspectos más difíciles del enfrentamiento era el no poder reconocer quién era enemigo y quién no, porque su uniforme me hubiera dado esa información.

Las reglas incrementan el valor del activo

Mi padre rico hizo que mi actitud respecto a las reglas cambiara. Me decía: "Si no hay reglas, no hay activo." Luego, explicaba: "En un vecindario en donde se rompen las reglas, hay un alto índice de criminalidad y el valor de las propiedades baja." También me decía: "Si practicas algún deporte y no hay un referí para reforzar las reglas, el juego se convierte en caos; si manejas en la carretera y la policía no ayuda a que las reglas se sigan, la gente muere. Por eso son tan importantes."

Las reglas pueden hacer que una persona sea muy pobre o muy rica; por ese motivo la información sobre las mismas es esencial. Hace no mucho, los ejecutivos de Enron rompieron las reglas: la compañía desapareció, los trabajadores perdieron

sus empleos y los inversionistas su dinero. En el mundo de las inversiones, los distintos activos tienen reglas diferentes. A mí no me gustan los fondos de inversión porque no me agradan las reglas, y porque no tengo control sobre ellos. Las reglas de los bienes raíces me permiten ganar más dinero y pagar menos impuestos de manera legal, por eso las prefiero. Si aplicara las reglas de los bienes raíces a los fondos de inversión, terminaría en la cárcel.

Quienes desean ser ricos necesitan buenos contadores y abogados; en la actualidad hay tantas reglas, leyes y regulaciones, que es imposible que una sola persona las conozca y entienda todas. Aunque parecería que contratar un abogado o un contador resulta costoso, los dolores de cabeza que te pueden evitar y el dinero que pueden hacerte ganar son mucho más valiosos que los honorarios que les pagas.

Recuerda dos cosas: las reglas son una valiosa fuente de información sobre cómo se juega el juego del dinero, y sin reglas el valor de los activos decae.

Lección número 6: tendencias. Las tendencias se desarrollan cuando un inversionista toma información de una serie de hechos y se forma una opinión. Déjame contarte una historia que tuvo gran impacto en mi vida:

A finales de 1972 la Armada Norvietnamita cruzó la zona desmilitarizada (dmz, por sus siglas en inglés); se dirigía a Saigón, ahora conocida como Ciudad Ho Chi Minh. La primera ciudad importante del sur de la dmz era Quang Tri, y sabíamos que si no los deteníamos ahí perderíamos la guerra.

Cuando íbamos perdiendo la batalla por Quang Tri, empecé a notar un tráfico distinto de mensajes: parte de la información indicaba que los vietnamitas del sur estaban cambiando su divisa, el piastre vietnamita, por hoja de oro, y pensé que este oscuro dato era interesante.

Como lo he mencionado a lo largo del libro, el dólar estadounidense dejó de ser dinero y se convirtió

en medio de cambio en 1971. Durante mi estancia en Vietnam, en 1973, observé el cambio de las reglas del dinero a través de la información que recibía sobre el pánico en la vida de los vietnamitas del sur. Sabían que la guerra se había perdido y que ellos eran los perdedores.

En 1971 el oro se congeló en 35 dólares la onza; en 1973 vi cómo ese precio subió hasta 80 dólares. Cuando los norvietnamitas se marcharon hacia el sur, el miedo se estaba convirtiendo en pánico. Los ricos que habían apoyado a Estados Unidos estaban listos para salir corriendo y, en vez de aferrarse al piastre o al dólar estadounidense, compraron todo el oro que pudieron. Recibí un reporte de inteligencia que decía: "Confianza perdida, gente lista para escapar. Cambio de dólares y piastres por oro."

Sentado en la habitación de información ultra secreta comprendí que las personas querían oro; asumí que con él podrían comprar un pasaje a otro país. Estaban angustiados y pensaban que el oro salvaría sus vidas.

Yo, por otra parte, conocía los hechos: Estados Unidos estaba perdiendo la guerra, el enemigo estaba pisando fuerte. En el ámbito internacional el dólar se desplomaba y el precio del oro iba a la alza. Gracias al reporte de inteligencia sabía que la gente de Vietnam del sur era presa del pánico y estaba deshaciéndose de su moneda para conseguir oro. Comprendí que esta tendencia era una oportunidad de inversión, es decir, la utilicé para formar una opinión.

Algunos días después volé con un amigo hacia el norte y cruzamos las líneas enemigas; yo quería comprar algo de oro. Nuestra opinión era que, dado que la Armada del Norte acababa de invadir su villa, los mineros vietnamitas estarían desesperados por vendernos el metal precioso. También opinamos que los mineros tendrían la oportunidad de quedarse con nuestros dólares y que estábamos en una buena posición para comprar oro muy barato. Gracias a nuestra opinión fundamentada en hechos, estuvimos dispuestos a romper las reglas y arriesgar nuestra^vidas sólo para ganar unos cuantos dólares.

En vez de hacer un gran negocio, casi logro que me maten, y en lugar de comprar oro con un excelente descuento aprendí una gran lección sobre el oro y las divisas. Aquel día descubrí que el precio del oro era igual en todo el mundo: 82 dólares la onza. También descubrí que sin importar si compraba el oro en el territorio estadounidense o de la Armada Norvietnamita, el precio era el mismo.

Estar tras las líneas enemigas, esperando comprar oro a un precio menor, es un buen ejemplo de cómo volverse inteligente gracias a ser un estúpido. Prácticamente estaba por obtener una maestría en finanzas internacionales mientras estaba ahí parado frente a la choza de bambú que servía como oficina de ventas de la mina, discutiendo con una ancianita con los dientes rojos por tanto masticar nueces de betel. Aunque no le pregunté, dudo mucho que se hubiera graduado en Harvard; de hecho, dudo que tuviera algún tipo de educación formal. Sin embargo, era una gran maestra. Aunque no se veía informada o vestida como una mujer exitosa, conocía bien su negocio, que era el del precio del producto. Tenía inteligencia financiera y era muy ruda; no iba a permitir que un par de pilotos estadounidenses la embaucaran para vender su oro por dólares a la baja.

Aun ahora recuerdo vividamente estar parado frente a ella, pidiendo un descuento del cinco por ciento. Yo estaba dispuesto a pagar 77 dólares, no el precio internacional de 82. En vez de aceptar nuestro dinero sólo sacudía la cabeza y masticaba sus nueces de betel porque conocía bien el precio, así como las fuerzas locales y geopolíticas del mundo. Estaba

informada, era sofisticada y no tenía ninguna prisa por vender el oro; sabía que la tendencia la favorecía y que había gente mucho más desesperada por ganar oro que un par de pilotos que trataban de ganar unos cuantos dólares.

Cuando entendí que no iba a ceder, me dije a mí mismo: "Soy hombre muerto; hoy voy a morir tras las líneas enemigas por tratar de conseguir un descuento de cinco dólares. Nadie nos va a encontrar ni sabrá nunca lo que nos sucedió. Pensarán que morimos en acción, ¡y ni siquiera estábamos en acción! No moriré por una causa noble, sino tratando de sacudirle unos cuantos dólares a un producto codiciado internacionalmente. Voy a morir porque soy barato y estúpido; si me quedo aquí más tiempo me van a disparar por la espalda mientras regateo con esta mujer por una rebaja. ¡Soy tan estúpido que

merezo morir!"

La tendencia es tu amiga

Ese día aprendí tres lecciones: la primera fue el poder de los mercados globales. Un mercado global significa que el precio es el mismo en todo el mundo; el dólar adquiere su valor en los mercados internacionales, pero los bienes raíces lo obtienen en los mercados locales. La ancianita me ganó porque contaba con información de los mercados locales e internacionales, ganó porque tenía mejor información y mayor inteligencia financiera.

Ahora entiendo bien qué información tiene relevancia local y cuál tiene relevancia global; adoro los bienes raíces porque son un activo que depende más de la información local que de la global. Con los bienes raíces puedo ser el experto de una pequeña área, y si tengo información local puedo ser más astuto que los grandes inversionistas institucionales de Nueva York, Londres, Hong Kong o Tokio. De la misma manera en la que David venció a Goliath es en la que un inversionista pequeño, con información superior e inteligencia, puede vencer al gigante.

La segunda lección que aprendí aquel día fue sobre el poder de las tendencias. Si hubiera comprendido mejor las tendencias y el precio del oro, hubiera ganado mucho dinero sin arriesgar mi vida tras las líneas enemigas. No necesitaba atravesarlas para invertir y tampoco necesitaba un descuento. Todo lo que tenía que hacer era invertir con la tendencia. Pude haber ido a cualquier tienda de numismática del mundo y comprar oro por el mismo precio. Para 1979 la tendencia había llevado el precio del oro hasta casi 800 dólares por onza. No tenía que arriesgar mi vida; si hubiera confiado en la tendencia hubiera ganado mucho dinero, y no necesitaba un descuento para lograrlo.

La tercera y más valiosa lección fue que la información es sólo información, pero la inteligencia es la habilidad de dar significado a la información. La anciana de dientes rojos tenía la misma información que yo, pero su inteligencia le dio un significado que yo no tenía. Era una jugadora experimentada, conocía el juego; yo era el chico nuevo, el novato en un juego milenario.

Cuando los mercados se colapsaron y el pánico sobrecogió a la gente el 9 de agosto de 2007, recordé a la anciana. Lo primero que hice fue revisar las tendencias; en vez de unirme a la multitud y angustiarme, mantuve mi miedo controlado y me reenfoqué en las tendencias del mercado, no en los altibajos. Volví a verificar los hechos y formé mi opinión sobre el futuro.

Lo que hice fue buscar información sobre las medidas que tomaron los bancos centrales que, de nuevo, estaban imprimiendo más dinero falso en lugar de resolver el problema. Cuando me enteré de que los bancos centrales estaban inyectando efectivo a los mercados colapsados, supe en ese momento que mi opinión de que el poder adquisitivo del dólar seguiría una tendencia a la baja era correcta.

Actualmente, en lugar de diversificar, prefiero enfocarme en los pequeños activos, en observar las tendencias e invertir con ellas. Como sé que una tendencia se puede revertir y cambiar de dirección, no invierto a ciegas a largo plazo. La Era de la Información está a punto de cambiar y debo ser flexible y no actuar como un robot. Éstas son algunas de las tendencias que estoy investigando en este momento: Tendencias del petróleo. Como seguramente sabes, la occidentalización de China, India y Europa del Este, aumenta la demanda de petróleo. A pesar de la prisa por encontrar fuentes alternativas de energía, el petróleo seguirá siendo esencial por años. Aunque no me agrada el daño que causa el aceite, la cruda realidad es que todos lo usamos, aun los ecologistas más devotos. Creo que la tendencia a largo plazo para el petróleo es a la alza y muy pronto posiblemente llegue a los 200 dólares por barril. Un precio tan alto tendrá repercusiones en la economía mundial y eso a su vez nos llevará a otras tendencias que vale la pena observar mientras se desarrollan tecnologías de energía alternativa como la solar.

Tendencias de la plata. Creo que la mejor inversión en el futuro próximo será la plata; de hecho, creo que será mejor que el petróleo. Tengo dos razones para creerlo: la primera es que la plata es un metal para consumo industrial, lo que significa que se está acabando. La plata es el metal que se emplea en los aparatos electrónicos como computadoras, teléfonos celulares, televisores y otros; se estima que ya hemos consumido 95 por ciento de la plata existente, por lo que es más escasa. Sucede diferente con el oro: se cree que 95 por ciento del oro encontrado aún se encuentra a nuestro alrededor y, en vez de ser

consumido, se acumula. Todo esto hace que la plata sea más valiosa que el oro.

La segunda razón es que la plata también es un metal precioso, es un tipo de dinero. Mientras el poder adquisitivo del dólar baja, la gente empezará a buscar otro elemento que represente dinero real o que al menos mantenga su valor. En este momento la plata es barata comparada con el oro: una onza de plata cuesta aproximadamente 13 dólares y una de oro cuesta 600. Desde hace mucho tiempo el oro ha costado solamente 14 veces más que la plata, lo que significa que si una onza de plata costara 10 dólares, la de oro costaría 140. Actualmente el oro y la plata tienen un precio diferencial de 50; por eso pienso que, si nos basamos en las tendencias históricas y el hecho de que la plata es un metal consumible, hay una alta probabilidad de que suba su precio.

Debido a que hay muchos inversionistas que no quieren acumular monedas o barras de plata, ni invertir en acciones de extracción minera de este metal, hace aproximadamente un año varias casas de cambio pusieron a su disposición fondos de intercambio de plata (etf, por sus siglas en inglés). Los etf facilitaron que la gente invirtiera en plata. Un etf es como el antiguo dinero estadounidense, un trozo de papel respaldado por plata. El certificado de plata. La diferencia es que un etf puede subir y bajar con las fluctuaciones del precio de la plata en el mundo. Creo que la adición de los etf de plata significa que el mundo se está preparando para acumular este metal dado que el poder adquisitivo de las divisas mundiales continúa a la baja.

La plata es un metal precioso además de un consumible, lo que lo convierte en la mejor oportunidad de inversión de esta década. Según los reportes, quedan menos de 300 millones de onzas de plata en la Tierra; esto significa que para el año 2020 el mundo podría quedarse sin este metal. Algunos

188

INCREMENTA TU IQ.

expertos en metales piensan que en unos años la plata será tan cara como el oro. Yo no creo que subirá tanto pero, debido a las tendencias de la oferta y la demanda, creo que la plata es una oportunidad que no se debe dejar pasar. Hoy es barata y representa una inversión de bajo costo que cualquier persona en el mundo occidental puede llevar a cabo. Yo trato de observar las tendencias y comprar plata cada vez que baja de precio en el mercado. Por supuesto, podría estar equivocado, así que lo mejor es buscar tus propios datos y realizar una investigación antes de invertir en esta tendencia.

Tendencias en vivienda. El precio de algunos productos esenciales es alto porque en el mundo se necesitan y se buscan más viviendas. Por ejemplo, la demanda de concreto en China provocó escasez en Estados Unidos, por lo que el precio del concreto subió hasta el cielo.

A mí me encanta invertir en complejos de apartamentos porque, rica o pobre, la gente pagará por tener un techo para cubrirse. Se espera que en las próximas dos décadas la población de Estados Unidos crezca de 300 a 400 millones; Por eso pienso que la tendencia en el precio de las viviendas continuará a la alza.

Creo que cada vez más gente rentará apartamentos porque la tendencia de los bienes raíces es hacerse más caros y difíciles de adquirir y la tendencia de los salarios es ir a la baja. Kim y yo no nos preocupamos durante la crisis del 9 de agosto de 2007 porque no vendemos bienes raíces, los rentamos para obtener flujo de efectivo. Aquellos que invierten por ganancias de capital son quienes, efectivamente, venden bienes raíces.

Los vendedores se preocuparon cuando el mercado de las hipotecas subprime se colapso, pero quienes invierten por flujo de efectivo, quienes rentan propiedades, se mantuvieron serenos. De hecho, vieron una oportunidad en este suceso. En

los mercados a la baja hay más inquilinos que compradores, así que generalmente un colapso beneficia a los arrendadores.

Aquella anciana que masticaba nueces de betel y vendía oro sabía que el pánico la volvería rica, la tendencia era su aliada; lo mismo sucede con la gente que renta sus propiedades. Quienes las venden o asumen que el valor de su inmueble aumentará, tienen en su contra las tendencias a corto plazo. Lo más probable es que los precios se mantengan o bajen, no que suban. El boom para los vendedores ha terminado y comienza el de los arrendadores.

La demografía es el destino.

La demografía es una fuente de información sumamente valiosa. Como reza el dicho: "La demografía es el destino." Con esto quiero decir que para saber en qué invertir, sólo tienes que observar a la gente, como lo hice yo en Vietnam. Cuando entendí que al entrar en pánico utilizaba su moneda para comprar mercancías, obtuve información muy valiosa y así pude basar mis opiniones en tendencias. Cuando el oro bajó de los 400 dólares la onza, comencé a comprar un poco, cuando llegó a 275 compré más; luego el precio volvió a subir. En pocas palabras, seguí la tendencia a la baja y compré más cuando la tendencia se revirtió. El oro y la plata me agradan porque siempre hay un mercado para ellos, son relativamente líquidos y si necesito efectivo lo puedo obtener con bastante rapidez.

Menos liquidez, mayor información.

La tendencia en los bienes raíces es que un alto porcentaje de baby boomers se está retirando a Arizona y Nevada, así que ahora invierto en esos estados. Como mucha gente ha perdido su empleo en Detroit, se está mudando fuera de la ciudad, lo que hace que los precios de la vivienda y las rentas bajen. Van a pasar varios años antes de que esa tendencia cambie. Para manejar bienes raíces debo comprender mucho mejor sus tendencias porque los inmuebles son un activo con menor liquidez que el oro, la plata o las acciones.

Después del 9 de agosto de 2007 muchos propietarios de casas, flippers y desarrolladores de bienes raíces que tenían condominios sobrevaluados, comprendieron que es muy complicado obtener liquidez de nuevo. En lugar de vender para escapar de la situación, la mayoría sólo puede ver con impotencia que el precio de sus inmuebles se hunde en el horizonte. La lección es: entre menos liquidez te ofrezca una inversión, mayor información debes tener sobre las tendencias. Mucha gente compró a un precio alto y ahora debe vender a precio bajo, para lograr lo contrario, un inversionista astuto debe saber interpretar las tendencias.

Buitres financieros.

Cuando veo las grúas de construcción de los desarrolladores colocadas en altos condominios, compruebo que se acerca el fin de la tendencia. Si ves estas grúas de construcción, también conocidas como buitres, puedes estar seguro de que el boom está a punto de estallar. Significa que el ciclo ha llegado a su parte más alta y, generalmente, ya no se puede ir sino hacia abajo. La siguiente vez que observes más de una grúa de construcción en el cielo, comienza a vender los inmuebles que ya no quieras.

La historia y los ciclos.

Para concluir el tema de las tendencias es necesario mencionar la importancia de la historia y los ciclos. Ya que sobreviví a varios vaivenes del mercado, pude aprender mucho sobre historia. Hay una tendencia financiera histórica que debes observar: la de los ciclos de 20 años de las acciones y de las mercancías que obtienen su valor en el mercado internacional. Navegar

para una compañía petrolera y volar helicópteros para obtener oro, despertó mi curiosidad sobre cómo los precios de estas mercancías suben cuando los de las acciones bajan. Hace algunos años leí el libro *Hot Commodities*, escrito por uno de mis autores financieros predilectos, Jim Rogers. Rogers descubrió que los precios de las acciones se mantienen altos durante 20 años, y que en ese tiempo los precios de las mercancías cuyo precio se establece internacionalmente, bajan.

Por ejemplo, de 1960 a 1980, al tiempo que me hacía adulto, los precios de mercancías como petróleo y oro aumentaron. En 1980, los precios del petróleo, la plata, el oro y los bienes raíces disminuyeron con rapidez y los de las acciones subieron. Entre 1980 y 2000, la bolsa de valores era el lugar de moda y el petróleo, el oro y la plata decaían. Aunque el precio de la mercancía estaba a la baja, adquirí todo el oro, plata y bienes raíces que pude. En 2000, justo a tiempo, en el climax del boom del dotcom, los precios de las acciones bajaron y los de las mercancías como oro y plata se elevaron con fuerza renovada. Si la historia se repite, las mercancías bajarán en 2020 y los mercados de acciones serán el lugar en donde debes estar.

Obviamente, no tengo una bola de cristal, pero la historia parece repetirse, y a mi edad ya he visto varias reincidencias. Si deseas más información sobre cómo un inversionista de clase mundial como Jim

Rogers analiza las tendencias, te recomiendo leer *Hot Commodities* o cualquier otro de sus libros. Es un inversionista increíble y un escritor astuto que sabe observar tendencias. Sólo recuerda: "La tendencia es tu aliada". Si la ignoras, los buitres dejarán limpios tus huesos.

En resumen.

Finalmente, no es el activo lo que te hace rico o pobre sino la información. Si yo hubiera comprado oro a 800 dólares la onza en 1979, todavía estaría esperando que mi dinero volviera y, dado que el poder adquisitivo del dólar ha bajado, tendría que esperar a que el oro costara 1 500 dólares para estar a mano.

Sucede igual con los otros activos. Por ejemplo, en bienes raíces la mayoría de los inversionistas pierde su dinero debido a información e inteligencia inadecuadas; por ello, cuando alguien me pregunta: "¿Los bienes raíces son una buena inversión?", mi respuesta es: "No lo sé. ¿Eres un buen inversionista?"

La mayoría de los negocios fracasan por falta de buena información financiera e inteligencia, no por falta de dinero. Cuando alguien me dice: "Tengo una gran idea para un nuevo negocio y estoy tratando de obtener capital, ¿te gustaría invertir en él?", mi respuesta es: "No lo sé. ¿Cuántos negocios exitosos has iniciado?"

Por extraño que parezca, ir como voluntario a Vietnam resultó ser una de las cosas más inteligentes que he hecho; si no hubiera ido no habría conocido a aquella anciana que masticaba nueces de betel. Ella me ganó porque sabía que el precio del oro no tenía nada que ver con el valor del oro. Al entender el valor, supo por qué las personas lo estaban comprando y por qué era importante para ellas. Ese día entendí que lo que te enriquece no es el activo, son la información y la inteligencia. Si puedo perder dinero invirtiendo en oro, al que considero el dinero real, puedo perder dinero en cualquier otra cosa. En ese momento me comprometí a hacerme más astuto porque ella me mostró que la información y la inteligencia son lo que enriquece, no el oro.

Capítulo 8.

La integridad del dinero.

"Integridad" es una palabra interesante; he escuchado que se utiliza de maneras distintas en contextos diversos. Creo que es una de las palabras a las que más se les ha empleado mal, confundido y explotado en el idioma inglés. He escuchado con frecuencia: "Él no tiene integridad" o "Si tuvieran más integridad serían más exitosos". Otra persona puede decir: "Esa casa tiene integridad en su diseño." Pero antes de discutir la integridad del dinero creo que lo mejor es dar mi definición de "integridad".

El diccionario Webster 's ofrece tres definiciones de esta palabra:

1. Solidez.
2. Incorruptibilidad: Firme apego a un código, especialmente de valores morales o artísticos.
3. Totalidad: Cualidad o estado de estar completo o sin divisiones.

La integridad de un auto.

Para hablar sobre dinero e integridad son necesarias las tres definiciones anteriores. Para ilustrarlo utilizaré como ejemplo la integridad de un automóvil. Un automóvil está conformado por varios sistemas: el de frenado, de combustible, eléctrico, hidráulico, etcétera. Si los sistemas no operan integralmente el auto no funciona; no tendrá solidez. Por ejemplo, si el sistema de combustible se corrompe, el auto se detiene. La integridad del auto se ve comprometida y se interrumpe, así que no está completo.

Integridad de la salud y la riqueza

Se puede dar un ejemplo similar con el cuerpo humano, que cuenta con sistemas como el respiratorio, nervioso, óseo, digestivo, etcétera. Si la integridad del cuerpo humano no es completa o, por ejemplo, las arterias se tapan, la salud decae y muy pronto puede producirse una enfermedad o la muerte.

La carencia de integridad puede comprometer la salud y lo mismo sucede con la riqueza. En lugar de enfermedad y muerte, los síntomas de la falta de integridad financiera se traducen en bajo ingreso, impuestos agobiantes, deuda excesiva, bancarrota, remate de propiedades, aumento en la criminalidad,

violencia, tristeza y desesperación.

Anteriormente presenté una lista de las cinco inteligencias financieras; aquí está de nuevo:

IQ financiero número 1: producir más dinero.

IQ financiero número 2: proteger tu dinero.

IQ financiero número 3: presupuestar tu dinero.

IQ financiero número 4: apalancar tu dinero.

IQ financiero número 5; aumentar tu información financiera.

Si una persona quiere crecer y hacerse rica, permanecer así y pasar su riqueza a otras generaciones, es indispensable la integridad de las cinco inteligencias financieras. Si falta una o más, sería como si alguien tratara de conducir un auto con frenos incompletos o con agua en el tanque de la gasolina.

Cuando una persona batalla financieramente es porque una o varias de las inteligencias financieras están desquiciadas, la integridad financiera no está completa y, por lo mismo, tampoco lo está la persona. Por ejemplo, tengo una amiga que es gerente de un pequeño negocio y gana mucho dinero; su problema es que no cuenta con protección contra los impuestos, no presupuesta bien y gasta compulsivamente en ropa y vacaciones. El único apalancamiento que tiene es una casa grande porque considera que los bienes raíces siempre aumentan su precio. Su información financiera proviene del asesor financiero de su esposo, y su esposo, aunque también gana mucho dinero, tiene problemas similares respecto a las cinco inteligencias financieras.

Ambos son gente agradable, educada, honesta, religiosa y trabajadora, les gusta vivir la vida y están criando muy bien a sus hijos; su problema es que carecen de integridad financiera.

El problema es que no creen tener un problema; se levantan muy temprano, envían a sus hijos a la escuela y se van a trabajar. Regresan a casa, juegan con los chicos, los ayudan con sus tareas, ven un rato la televisión y se van a dormir. Saben que algo no está bien pero prefieren no averiguar qué es, sólo esperan que algo cambie.

El reporte financiero

Al igual que la mayoría de la gente, mis amigos no cuentan con estados financieros personales; ni siquiera saben lo que son o su importancia. Como muchos graduados de universidad, salieron de la escuela sin conocer la diferencia entre una solicitud de crédito, un historial crediticio y un estado financiero. Al no contar con un estado financiero no pueden saber cuál es su situación económica, si está sucediendo algo malo o por qué no tienen integridad financiera. Si no tienen un reporte de sus finanzas ni las cinco inteligencias financieras, no pueden determinar qué está mal y qué debe corregirse. En mi opinión, así es como inicia la falta de integridad: comienza en nuestro sistema educativo, gracias al cual la gente carece del IQ financiero número 5: aumentar tu información financiera. Cuando los negocios requirieron que sus empleados invirtieran para su propio fondo de retiro, en 1974, el sistema escolar debió incluir en sus programas la educación financiera. Esta falta de educación en las escuelas provoca el caos en la integridad financiera del mundo entero.

Una reflexión sobre la integridad financiera

Mi padre rico decía: "Mi banquero nunca me ha pedido mi boleta de calificaciones escolares." Los banqueros no solicitan un reporte académico porque lo que buscan es inteligencia financiera, no académica. Por ello piden un estado financiero, reflejo de tu integridad financiera. Es el equivalente a tu boleta de calificaciones financieras.

Los banqueros buscan respuestas que se relacionan con las cinco inteligencias financieras y, obviamente, quieren saber cómo la gente astuta hace su dinero, cómo lo protege, presupuesta, apalanca y qué tan informada está. Un estado financiero les proporciona lo que buscan.

Sin integridad financiera

Si una persona no es íntegra financieramente, tendrá fuertes deudas, presupuestos inadecuados, gastos excesivos, remates de sus propiedades y bancarrota. Los banqueros no quieren tener clientes con estas características, es cuestión de integridad profesional.

Con la caída de los mercados crediticios en 2007, se evidenció que las instituciones de crédito, bancarias y de inversión no tenían integridad financiera. La avaricia había sustituido las prácticas de

préstamo legítimas; además, la economía no puede expandirse basándose solamente en el crédito. Como en la escuela no nos enseñan sobre el dinero o sobre cómo desarrollar la inteligencia financiera, el sistema produce adultos sin preparación para enfrentar este mundo. Hay millones de personas en el planeta que no tienen un reporte financiero personal, no saben interpretar el estado financiero de un negocio ni conocen la situación económica de su país. Esto representa una enorme falla en la integridad educativa.

Valor intrínseco

Warren Buffett no se diversifica; prefiere buscar una compañía con valor intrínseco, una compañía con integridad financiera. Lo que le interesa es si el negocio tiene las cinco inteligencias financieras. En términos muy simples, Buffett quiere saber lo siguiente sobre el negocio:

1. ¿Puede ganar dinero?
2. ¿Tiene un nicho protegido?
3. ¿Presupuesta su dinero y recursos adecuadamente?
4. ¿Se puede expandir y apalancar?
5. ¿Lo dirige un grupo de personas inteligentes y bien informadas?

Para simplificar más, el valor intrínseco significa:

1. Nicho. Esto quiere decir que el negocio tiene competitividad sólida, que podrá ganar dinero en tiempos buenos y desfavorables. Coca-Cola llena este requisito; la gente siempre beberá agua azucarada sin importar que el agua natural sea mejor.

Otra de las grandes ventajas de Coca-Cola es que su marca registrada está protegida por la ley. Recordarás que la inteligencia financiera número 2 es la protección. En este caso, a Warren le gusta este producto porque es una marca con protección legal, no sólo una mercancía ordinaria. Una marca bien reconocida, protegida y a salvo de los piratas aumenta el valor intrínseco de Coca-Cola.

La marca Rich Dad está protegida por la ley en todos los países en donde hacemos negocios. Eso le da a mi marca un valor intrínseco superior. Muchos autores escriben libros pero no pueden construir una marca. Como sabes, Harry Potter es una mega marca, también Donald Trump. Si no eres una mega marca eres un producto ordinario. Las marcas tienen mayor valor intrínseco y para mantenerlo deben ser honestas en su mensaje para los consumidores.

Hace algunos años una compañía grande de fondos de inversión me pidió que la patrocinara. Aunque me hubieran pagado mucho dinero, rechacé la oferta porque creo que patrocinar un fondo de inversión sería deshonesto con la marca Rich Dad. Creo que hubiera mostrado falta de integridad, con lo que el valor intrínseco de la marca habría disminuido. Además, no hubiera podido hacerlo con la cabeza en alto.

2. Apalancamiento. Este punto separa a los propietarios de negocios pequeños de los grandes. Por ejemplo, para un doctor es difícil apalancar su propio valor si sólo cuenta con las visitas de sus pacientes. En cambio, si ese mismo doctor inventara

una nueva cura o tipo de medicina, su inteligencia médica podría apalancarse mediante un producto.

El mundo está lleno de propietarios de pequeños negocios y profesionales que no pueden apalancarse porque ellos mismos son su producto. La mayoría de los empleados entran en esta categoría; saben cómo apalancar sus servicios y obtener buen dinero a cambio del tiempo que invierten profesionalmente.

La mayoría conocemos músicos que trabajan arduamente pero no ganan mucho dinero porque no pueden apalancar su talento. El mundo está lleno de músicos que se apalancan con la producción de un cd pero no pueden apalancar la distribución del mismo. Es por ello que los programas para aficionados como American Idol son tan populares. Quienes creen que pueden cantar buscan el apalancamiento de la televisión nacional, sin importarles que Simón los critique.

3. Capacidad de expansión. Cuando un producto o negocio se puede apalancar, la siguiente pregunta que Warren se plantea es: "¿Hasta dónde puede expandirse el apalancamiento?" A Warren le fascina Coca-Cola porque su apalancamiento puede expandirse a todo el mundo; Warren dice: "Cada vez que alguien bebe una Coca en el mundo, yo gano un poco de dinero."

El libro Padre rico, padre pobre fue mi apalancamiento. En vez de que yo enseñara, mis libros y juegos cumplieron esa función. La siguiente labor fue expandir el producto a distintos países, así que editamos el libro y los juegos en diferentes idiomas. Esto lo logré otorgando a negocios de todo el mundo licencias sobre los derechos para reproducir los productos de Rich Dad. En lugar de que mi compañía imprimiera, inventariara y distribuyera mis productos, ahora tengo editores que lo hacen en 109 países. Éste es mi ejemplo de apalancamiento y capacidad de expansión.

4. Predictibilidad. Warren Buffett también quiere saber qué tan predecible es el ingreso porque a él no le gustan los altibajos en este rubro. Quiere estar seguro de que, sin importar lo favorable o desfavorable de la situación, el dinero invariablemente entrará al negocio.

Lo que me gusta de mi complejo de apartamentos es que, sin importar las condiciones, el dinero entrará, no debo preocuparme de que suban o bajen los precios de bienes raíces. Yo sólo quiero que el dinero de mis apartamentos y otros negocios me llegue 24/7, o sea, 24 horas al día, 7 días a la semana.

Ésta es la razón por la que Warren Buffett no se diversifica, prefiere enfocarse en el valor intrínseco de un negocio. Para reconocer el valor intrínseco se requiere de las cinco inteligencias financieras. Cuando un negocio tiene este valor, es un negocio íntegro. Si tiene integridad, tiene más oportunidad de crecer y de generar ganancias constantes a pesar de las cambiantes condiciones económicas.

Antes de invertir en una compañía, el inversionista profesional escudriña el estado financiero del negocio, indaga su integridad financiera. Lo mismo sucede cuando un inversionista importante en bienes raíces adquiere un edificio o complejo de apartamentos. El valor intrínseco aplicado a los bienes raíces, depende de la tasa interna de rendimientos, es decir, el r .

Debido a la falta de educación financiera escolar y de la incapacidad para interpretar un estado financiero, la mayoría de la gente no sabe si la compañía o los bienes raíces en que invierte tienen integridad financiera y valor intrínseco.

El idioma de los negocios.

Warren Buffett dice: "La contabilidad es el idioma de los negocios." Si no conoces el idioma, no puedes saber si el negocio

tiene integridad. Rich Dad Company produce los juegos CASHFLOW para adultos y niños porque creemos firmemente que la inteligencia financiera y la capacidad de hablar el lenguaje de los negocios, son cruciales en este mundo de avaricia e integridad cuestionable.

Integridad financiera del gobierno.

Los gobiernos también necesitan de las cinco inteligencias financieras; deben generar dinero, protegerlo, presupuestarlo, apalancarlo y buscar la mejor información financiera. Si un gobierno opera con integridad, él y su pueblo prosperarán. Pero si el gobierno no tiene integridad, ambos se esforzarán inútilmente y empobrecerán. Los altos impuestos y la deuda excesiva son signos de que el gobierno de Estados Unidos tiene problemas de integridad financiera.

En 1971, cuando Nixon sacó a Estados Unidos del patrón oro e hizo que el mundo aceptara nuestra moneda como la divisa de reserva del mundo, nuestro país perdió la integridad financiera. Actualmente, en vez de ser el país más rico del mundo, somos la nación más endeudada. Mucha gente, incluyéndome, se ha enriquecido gracias a este cambio en las reglas del dinero, pero en tanto, millones de personas se quedaron rezagadas económicamente. El vacío financiero se hace cada vez más grande y peligroso.

El problema para Estados Unidos comenzó con la inteligencia financiera número 3: presupuestar tu dinero. Cuando el país comenzó a importar más de lo que exportaba, cambiaron las reglas del dinero y en lugar de que el problema se resolviera se acumuló una deuda de miles de millones de dólares.

Cuando hablamos de la inteligencia financiera número 4 vimos que el gobierno de Estados Unidos no apalanca el dinero sino la deuda. Actualmente, la gente más rica del mundo está en deuda con la más pobre; ¡vaya deshonestidad financiera!

Estados Unidos perdió la integridad cuando pidió al mundo que aceptara un dólar "respaldado por el crédito y toda la fe" del gobierno estadounidense. A nadie le gusta invertir en nuestro país y ver que el valor del dólar se desploma. Cuando el mundo reclame que se le devuelva todo su dinero, se pondrá a prueba la inteligencia número 2: proteger de los depredadores. Creo que Estados Unidos se convertirá

en un depredador gigantesco que posiblemente se negará a pagar sus deudas y a cumplir las promesas que hizo a los ciudadanos mayores respecto a cuidados de salud y seguridad social. También permitirá que la inflación destruya las ganancias de los trabajadores y aumentará los impuestos a los ciudadanos más jóvenes. Esto es una falta total de integridad.

Las formas en que el gobierno de Estados Unidos trata actualmente de incrementar su inteligencia financiera número 1 son: produciendo más dinero al subir los impuestos, imprimiendo más billetes, pidiendo más dinero prestado, participando en una nueva guerra y no pagando algunas deudas. Obviamente, todo esto provocará más problemas financieros que podrían evitarse, atacando los anteriores a su debido tiempo.

La era de la integridad.

La historia siempre se repite; nuestros líderes y educadores saben lo que sucede cuando los gobiernos violan la integridad del dinero, porque eso ya ocurrió anteriormente. En 1517 Copérnico escribió que la inflación era uno de los "flagelos que debilitan los reinos". En 1776 Adam Smith decía que la inflación es la causa de "la subversión más perniciosa de la fortuna de los individuos comunes". Su advertencia se cumplió recientemente en Alemania cuando Hitler subió al poder, después de que el gobierno de Weimar socavara la integridad de su moneda.

La única razón por la que la gente de Estados Unidos y del mundo no reconoce la diferencia entre dinero y medio de cambio es que nuestros sistemas escolares no ofrecen una educación integral para producir una población informada financieramente.

En lo personal, creo que como ciudadanos, como nación y como parte del mundo, nos acercamos a una gran tormenta. Después de no tener integridad financiera por tanto tiempo, las fuerzas financieras, políticas, ambientales y espirituales exigirán que la balanza se incline en la otra dirección. No sé exactamente lo que sucederá, pero tal vez es un suceso en ciernes.

Desgraciadamente, los súper ricos (los que más se benefician con el actual sistema monetario) se verán poco afectados por los levantamientos económicos venideros. Quienes sentirán las fuerzas de la naturaleza y tendrán que esforzarse por enfrentar la tormenta seremos nosotros. Y quienes sufrirán más serán los pobres.

La buena noticia es que los problemas venideros nos harán más inteligentes si los enfrentamos con valentía y no los evadimos. Dentro de cada problema hay una joya de sabiduría, una joya que forja nuestra inteligencia, nos fortalece y nos capacita para lograr más a pesar de las condiciones económicas. Otra buena noticia es que algunos gobiernos están implementando cursos de educación financiera en sus sistemas educativos. Creo que el país que provea la mejor educación financiera, dirigirá al mundo hacia una nueva era de prosperidad económica. Después de todo, ésta es la Era de la Información.

Incrementa tu valor intrínseco.

Por lo pronto, es importante que cada uno de nosotros se prepare para la tormenta en potencia que se avecina. Mis recomendaciones son:

1. Pon tu casa en orden. Así como un marinero prepara su bote para la tormenta, alista tu bote financiero para navegar. Revisa las cinco inteligencias financieras y pregúntate en cuál tienes que trabajar, cuál representa tu mayor problema. Enfócate y trabaja en ella. No trates de arreglar las cinco de golpe porque sería abrumador. Creo que ya te diste cuenta de que las cinco están relacionadas, así que, al enfocarte en una, podrás mejorar. Luego toma tu tiempo para aprender un poco diariamente; recuerda que ningún golfista mejoró profesionalmente en un solo día, ni siquiera Tiger Woods.

Al incrementar tus cinco inteligencias financieras, estás aumentando tu integridad financiera y tu valor intrínseco. Si no estás seguro de qué hacer, no temas pedir ayuda. En el siguiente capítulo, que trata sobre cómo encontrar tu genio financiero, podrás saber que yo dependo de otras personas astutas. Todos necesitamos ayuda.

2. Invierte en activos con valor intrínseco. Observa nuevamente el criterio de Warren Buffett para establecer el valor intrínseco de un negocio, y después, para practicar, pregúntate qué negocios cercanos conoces que llenan los requisitos. Aun si no inviertes, éste es un excelente ejercicio para incrementar tu IQ financiero.

Valor intrínseco de los bienes raíces.

A mí me gustan los bienes raíces porque puedo ver, tocar y controlar muy buena parte del valor intrínseco de la propiedad; no obstante, debes recordar que la mayoría de los bienes raíces no son una sana inversión. Sin importar si tienes dinero, puedes realizar el ejercicio de revisar varias propiedades y analizar su valor intrínseco.

La creatividad es una de las mejores partes de la inversión en bienes raíces. Por ejemplo, puedo utilizar financia-

mientos creativos, mejoras creativas o simplemente formas creativas de aumentar el valor de la propiedad. La creatividad no es una gran ventaja cuando se trata de escoger acciones o de comprar fondos de inversión, pero en los bienes raíces, la creatividad más la integridad pueden hacerte muy rico.

3. Cierra las escotillas. En la Academia de la Marina Mercante de Estados Unidos me enseñaron que cuando se aproxima una tormenta, es el momento de cerrar las escotillas; esto significa proteger la integridad del barco. En mis pocos años en la mar enfrenté cuatro tifones en el Pacífico. En la actualidad todavía puedo ver las olas monstruosas, las montañas de agua chocando contra el barco. Puedo ver, sentir y escuchar cómo crujía el barco, cómo se esforzaba por mantener su integridad estructural y salir de la ola. Me alegra saber que los ingenieros diseñaron un barco tan bueno y que la tripulación estaba entrenada y lista para enfrentar las tormentas.

El caos aumentará hacia el final de la Era Industrial y el principio de la Era de la Información. Mientras el precio del petróleo sube, el del dólar baja; China e India comienzan a producir autos y aviones; desaparecen los empleos de manufactura; las corporaciones se mudan al extranjero; los baby boomers esperan que el gobierno se haga cargo de ellos; el terrorismo aumenta; se pelean guerras que no podemos costear y la deuda que debemos volver a pagar va en aumento. Además, todos los problemas que barrimos y colocamos debajo de la alfombra saldrán a flote. En la Era de la Información, las cinco inteligencias financieras serán tu mayor activo.

Pienso que habrá un desafío inusitado para la integridad financiera del mundo; lo creo porque ya hubo más que suficiente avaricia, desinformación y corrupción en el manejo de nuestros negocios, gobiernos y escuelas. Cuando los mercados se colapsaron, en agosto de 2007, creo que nos encontrá-

bamos tocando los límites de la tormenta en gestación. El ojo del huracán todavía queda a unos años de distancia; utiliza ese tiempo para preparar el viaje de tu vida; sé valiente y ponte alerta porque va a ser muy emocionante. Va a ser un gran momento para enriquecerse aún más y hacerse más astuto. Pero debes ser osado y desarrollar tu genio financiero.

Capítulo 9.

Desarrolla tu genio financiero.

Yo no tenía conciencia de que no era inteligente hasta que asistí a la escuela; libré una batalla durante 17 años, desde el jardín de niños hasta la universidad. Siempre me catalogaron como un estudiante promedio y, sin importar en qué clase estuviera, siempre había niños más inteligentes, talentosos y que aprendían más rápidamente que yo. La escuela fue muy difícil para mí; el único 10 que obtuve fue en el taller de talla de madera porque me encantaban las actividades manuales. Construí un bote en tanto que mis compañeros fabricaban ensaladeras para sus madres.

Tampoco sabía que era pobre hasta que entré a la escuela; tenía nueve años cuando mi familia se mudó dentro de la misma ciudad y fui a una escuela para niños ricos. Curiosamente había dos primarias, una justo frente a la otra, al cruzar la calle. De un lado estaba la Union School, del otro lado estaba la Riverside School; ambas eran públicas pero una era para los ricos y otra para los trabajadores.

La Union School fue fundada originalmente para los niños de los trabajadores del sindicato de la plantación de azúcar, de ahí la palabra unión (sindicato) en el nombre de la escuela. Por su parte, Riverside era para los hijos de los propietarios y gerentes de las plantaciones de azúcar. Yo asistí a Riverside School porque la casa de nuestra familia estaba de ese lado de la calle.

Aunque sólo tenía nueve años, pude notar que mis compañeros de Riverside School tenían un nivel de

vida más alto que el de mi familia. Muchos de mis compañeros adinerados vivían en una comunidad aislada que se conectaba con un puente que cruzaba el río. Cada vez que atravesaba el río para jugar con ellos sabía que iba a un mundo diferente.

De aquel lado del puente mis compañeros vivían en mansiones solariegas de la plantación. De mi lado, las casas no eran majestuosas; la nuestra había sido construida para que la habitaran trabajadores de la plantación. Los padres de mis compañeros eran dueños de sus casas, los míos rentaban. Varios de mis compañeros tenían más de una propiedad y, algunos, hasta casas de playa. Cuando iba de vacaciones con mi familia, visitábamos el parque de la playa pública; mis amigos jugaban en el club de yates o en el club social en donde yo trabajaba.

Aunque eran ricos, mis compañeros y sus familias no eran petulantes; de hecho, era gente amistosa involucrada en la comunidad. Yo pasaba mucho tiempo en las casas de playa de mis compañeros, en sus botes y sus aviones. No presumían su riqueza, la compartían. Para ellos, ser rico era lo más natural; un estilo y un nivel de vida que no representaba demasiado.

Yo sí pensaba que era importante, tanto que a veces me hacía sentir incómodo, fuera de lugar y profundamente consciente del estándar que nos separaba. A los 12 años, mis amigos ricos fueron a escuelas privadas y yo continué en una secundaria pública con los chicos que asistían a Union School.

Tampoco sabía que yo era un nerd hasta que asistí a la secundaria y ninguna de las chicas con las que me interesaba salir quería algo conmigo. Yo no era cool\ a las chicas populares les interesaban los muchachos mayores que pertenecían a alguna pandilla y tenían auto. Aunque comenzaba a jugar en el equipo de fútbol y a surfear, no era cool, no era un chico malo y no tenía automóvil. Era tímido, regordete y manejaba la camioneta beige de mi familia. Definitivamente no era cool.

Cuando dejé el Cuerpo de Marina en 1974, a los 27 años, sabía que quería ser rico, manejar autos rápidos y salir con mujeres bellas. Aunque había madurado, perdido algo de peso, aumentado en talla y fuerza física, en mi mente todavía era el muchacho tímido, gordito y sin dinero. Ya sabía lo que quería, pero no cómo obtenerlo.

Sabía que quería ser empresario e invertir en bienes raíces pero no tenía dinero ni habilidades. Mientras más pensaba en ello y comparaba la vida que quería con la que estaba viviendo, más comprendía que mis maestros estaban en lo correcto: yo era un muchacho promedio. No tenía grandes habilidades ni talentos y no era astuto; si iba a ser rico necesitaba encontrar una forma de, por lo menos, estar por encima de todas mis capacidades.

No vivas gastando lo menos posible.

Los expertos financieros le recomiendan a la gente gastar lo menos posible y diversificarse. Para muchos, éste es un buen consejo; el problema de seguirlo es que terminas siendo promedio porque en realidad es un consejo promedio. No es una

mala sugerencia, sólo es un consejo financiero ordinario; además, ¿quién quiere vivir por debajo de sus posibilidades?

En la secundaria los estudiantes comienzan a enfocarse en sus cualidades académicas y a tomar cursos con miras a carreras que proporcionen salarios altos. Los chicos son presionados para ser inteligentes, estudiar mucho y sacar buenas calificaciones. Después de graduarse de la preparatoria, muchos ingresan a universidades y con eso limitan más sus opciones, se convierten en abogados, doctores, contadores y administradores de empresas. Muchos doctores, tras años de agotadores estudios en la escuela de medicina, ingresan a especialidades para convertirse en cirujanos o internistas. Los estudiantes de arte se especializan en barro, óleo, acuarela, diseño gráfico comercial o música. Los talentosos estudiantes atletas se preparan para carreras profesionales en el fútbol, tenis, basquetbol o golf. De hecho, si asistes a las competencias atléticas, verás que muchos padres gritan exigiendo sangre, pidiendo que sus hijos jueguen y que los equipos ganen. Nadie quiere pertenecer a un equipo promedio.

La mayoría sabe que para ser exitoso en la escuela y en una carrera profesional se debe hacer el mayor esfuerzo. Necesitamos enfocarnos y estudiar, especializarnos; sin embargo, cuando se trata de dinero, a mucha gente se le recomienda diversificarse en vez de especializarse, y que gaste lo menos posible en vez de buscar un nivel más alto de vida.

Cuando salí del Cuerpo de Marina no quería obtener un empleo promedio y gastar lo menos posible. Para mí, gastar lo menos posible significaba vivir como vive la gente promedio. Y yo no quería un auto promedio o vivir en un barrio ordinario. También sabía que si diversificaba obtendría rendimientos sobre inversión por abajo del promedio. Sabía que si quería un estándar de vida más alto, un estilo de vida como el de mis compañeros que vivían al otro lado del puente, debía enfocarme.

Cuando observé el mundo al que estaba a punto de reintegrarme después de cuatro años en la escuela militar y cinco en la Marina, noté que la mayoría de la gente se esforzaba por estar, profesionalmente, encima del promedio, pero que financieramente estaba abajo.

Decidí que la mejor forma de vencer a los estudiantes con altas calificaciones, a los chicos ricos, a los maestros que me estigmatizaron como promedio y a las chicas que no estaban interesadas en mí, era hacerme rico. En realidad no estaba enojado con ellos, sólo me sentía cansado de ser ordinario; descubrí que podía hacerme más rico que la mayoría de la gente porque, con respecto al dinero, los otros tenían estrategias y asesoría financieras por debajo del promedio.

¿Por qué los expertos recomiendan la diversificación?

Warren Buffett dice: "La diversificación es una protección contra la ignorancia, pero no es necesaria si una persona sabe bien lo que está haciendo." Sobre quienes manejan el dinero de otras personas, dice: "Los profesionales de tiempo completo en otros campos como, por ejemplo, un dentista, pueden aportar mucho a un lego. Pero quienes manejan las finanzas de otros en un nivel profesional, no ofrecen nada a cambio del dinero de sus clientes!"

Creo que cuando muchos recomiendan la diversificación lo hacen porque funciona como una protección contra su ignorancia, y sospecho que lo que Buffett quiere decir es que la diversificación es un consejo financiero por debajo del promedio que ofrecen los asesores por debajo del promedio a inversionistas que están por debajo del promedio.

Warren Buffett tiene una estrategia financiera diferente: no se diversifica, se enfoca. Busca un gran negocio a un excelente precio; no sólo adquiere muchas compañías rezando para que alguna de ellas funcione; no quiere rendimientos promedio ni jugar en la bolsa de valores. Le gusta controlar la compañía pero no dirigirla. Cuando Warren habla sobre inversiones, su palabra clave es valor intrínseco, no diversificación.

Los asesores financieros recomiendan diversificarse porque no saben encontrar buenas compañías; no tienen control y la mayoría no sabe dirigir un negocio. No son empresarios como Warren, son empleados.

Los tipos listos fallan.

Después del colapso del mercado de valores, el 24 de agosto de 2007, el Wall Street Journal publicó una historia sobre cómo todos los fondos cuantitativos (quants), que supuestamente están manejados por algunos de los tipos más inteligentes de Wall Street, perdieron dinero (Justin Lahart, "How the 'Quant Playbook Failed"). En otras palabras, los estudiantes de las calificaciones más altas, reprueban; el artículo dice:

Aunque no comparten los mismos modelos estadísticos, los fondos quant tienen un enfoque similar al mercado. Se les entrena con los mismos métodos estadísticos, se les pasa por los mismos papeles académicos y se aplican los mismo datos históricos. Como resultado, llegan a conclusiones similares sobre cómo invertir.

Dicho de otra forma, Wall Street contrata genios académicos, estudiantes de altas calificaciones y egresados de las mejores escuelas de negocios que usan sofisticados modelos de computadora para invertir millones de dólares, y todos llegan a las mismas conclusiones. Cuando sus modelos les dicen: "compra", todos adquieren las mismas acciones, con lo que provocan un boom, y cuando los modelos dicen: "vende", to

dos lo hacen al mismo tiempo, colapsando el mercado. Ésta no es inteligencia financiera.

No diversificados pero con la idea de que sí están diversificados

Tengo dos compañeros muy aplicados que se doctoraron en la Universidad de Stanford. Ambos tienen empleos bien pagados, el primero en un banco y el segundo en una compañía petrolera. Después de

que la bolsa de valores se colapsara tras los atentados del 11 de septiembre, les pregunté sobre su estrategia de inversión; ambos dijeron: "Invertí en un portafolio bien diversificado de acciones, bonos y fondos de inversión."

Aunque entonces no lo mencioné, quería señalarles que en realidad no estaban diversificados. Habían invertido 100 por ciento en activos en papel, principalmente de la bolsa de valores. Ninguno invertía en bienes raíces, ni tenían negocios propios o mercancías para manejar internacionalmente, como las que ofrece la producción de petróleo. Cuando el mercado bajó, todo lo demás también lo hizo. Ellos no estaban diversificados, pero pensaban que sí. Tenían un IQ académico un poco por encima del promedio, pero su IQ financiero estaba por debajo del promedio.

Para encontrar tu genio

Entre 1974 y 1984 estaba determinado a convertirme en empresario. En ese tiempo construí y reconstruí varios negocios. Así como un bebé se levanta y cae varias veces antes de aprender a caminar, yo también me caí y me levanté antes de caminar como empresario. Lo hice porque quería aprender a estar en el mundo de los negocios.

Después, entre 1984 y 1994, me convertí en empresario educativo porque me interesaba conocer como aprende la gente. Aunque mi experiencia en la escuela había sido desagradable, el aprendizaje me atraía. Además, quería saber por qué siempre me sentí estúpido en el salón de clase. Durante esos 10 años Kim y yo construimos una compañía educativa que enseñaba manejo empresarial e inversiones en nuestras oficinas de Australia, Canadá, Nueva Zelanda, Singapur y Estados Unidos.

En ese tiempo hice las cosas de forma diferente, casi de manera opuesta a como enseñan las escuelas tradicionales. En vez de crear un ambiente en que sólo uno o dos estudiantes [^]eañ los mejores, produjimos un ambiente en donde todos pueden sentirse aptos y aprender. En vez de competir, la clase cooperaba. En lugar de hacer que los estudiantes me escucharan dar cátedra, elaboré distintos juegos para enseñar materias específicas. Los estudiantes adultos no se aburrían; enfrentaban los desafíos activamente.

Con lo que aprendí como educador empresarial desarrollé el juego de mesa CASHFLOW, el primero que enseña a contadores e inversionistas al mismo tiempo. Como muchos saben, la contabilidad puede ser la materia más aburrida sobre la Tierra, en tanto que inversión puede ser la más amenazante. Al combinar ambas técnicas en un solo juego, el aprendizaje se convirtió en desafío y diversión. Una persona podía jugar el juego mil veces y seguir aprendiendo algo nuevo sobre inversiones, contabilidad y sobre sí misma. El juego se lanzó oficialmente en 1996.

Al conocer más sobre la mente humana y cómo aprende, encontré información aterradora sobre nuestras escuelas públicas. Descubrí que nuestro sistema actual de enseñanza daña el cerebro; es decir, hasta un estudiante con buenas calificaciones puede rezagarse por culpa del sistema educativo. Cuanto más estudiaba y practicaba las distintas técnicas de enseñanza en mis clases, más respuestas encontraba sobre por qué siempre me habían catalogado como estúpido o, en el mejor de los casos, como promedio.

Inteligencias múltiples

A lo largo de mi investigación descubrí el libro *Frames of Mind: The Theory of Multiple Intelligences*, de Howard Gardner, un trabajo muy estimulante. Gardner propone que hay siete inteligencias.

1. Lingüística
2. Lógicamatemática
3. Musical
4. Corporalquinestésica
5. Espacial
6. Interpersonal
7. Intrapersonal

Su libro validaba lo que yo intuía: que yo no tenía las inteligencias que el sistema escolar favorece: la lingüística y la lógicamatemática. Por eso reprobé dos veces inglés en la secundaria; no sabía escribir, deletrear ni redactar. No soy una persona con orientación lingüística ni lógica.

En mi primer año en la Academia de la Marina Mercante, el inglés se volvió mi materia preferida porque tuve un gran maestro. De no haber sido por él, no escribiría libros ahora. Mi maestro de la Academia tenía importantes cualidades interpersonales, por lo que se pudo relacionar conmigo; yo lo respetaba mucho porque en vez de hablarme con arrogancia, me inspiraba. Podíamos conversar como dos personas iguales, no como maestro y estudiante. Además de aprender, yo quería mostrar mi inteligencia en su clase. Ya no reprobé inglés y obtuve calificaciones mucho mejores.

Necesito seguridad

Más adelante, cuando era infante de Marina en Vietnam, mi inteligencia intrapersonal fue la que me mantuvo vivo. La inteli

gencia intrapersonal es la habilidad de controlar tus emociones y llevar a cabo un trabajo aun cuando sabes que es peligroso y amenaza tu vida. Muchas personas no tienen éxito económico porque su inteligencia intrapersonal es débil. Esa gente dice: "Necesito seguridad en mi trabajo", o "Eso suena arriesgado". Éste es un ejemplo de lo que ocurre cuando permites que tus emociones piensen por ti, cuando no aplicas la inteligencia intrapersonal.

Al profundizar más en el trabajo de Gardner y su teoría de las inteligencias múltiples, comprendí que los estudiantes con buenas calificaciones eran quienes tenían inteligencia lingüística y lógicomatemática. Leer, escribir y hacer matemáticas se les facilitaba, pero para mí resultaba muy difícil. Yo leía y escribía con lentitud y sólo me gustaban las matemáticas si se trataba de medir algo como un barco o mi dinero. Mi fortaleza estaba en las inteligencias: espacial, corporalquinestésica e intrapersonal; por eso, durante clase, garabateaba o construía un barquito y no me sentía amenazado ni motivado cuando los maestros me decían que, de no obtener buenas calificaciones, no conseguiría un buen trabajo.

Pregúntate en cuál de las siete inteligencias eres más fuerte. Puedes numerarlas, asignando uno a aquella en la que te sientas más fuerte y siete a la que piensas que es tu mayor debilidad. Ojalá puedas leer el libro del doctor Gardner.

Tres partes del cerebro

A Albert Einstein se le atribuye la frase: "La imaginación es más importante que el conocimiento."

Como empresario educativo realicé muchas investigaciones sobre las distintas secciones del cerebro. Para decirlo de la manera más sencilla, el cerebro tiene tres partes, que se ilustran en la página 217.

1. Hemisferio izquierdo. Generalmente esta sección se utiliza para la lectura, escritura, el habla y el pensamiento lógico. Los niños que se desempeñan bien en la escuela tienen el hemisferio izquierdo bien desarrollado. Si consideramos el trabajo de Gardner sobre las inteligencias múltiples, podemos relacionar el lado izquierdo del cerebro con las inteligencias lingüística, lógicomatemática e interpersonal. Las profesiones adecuadas para la gente así, son: escritor, científico, abogado, contador y maestro.

2. Hemisferio derecho. Esta sección tiene que ver con el cine, el arte, la música y otras relaciones no lineales, es decir, con la creatividad y la imaginación. Las inteligencias musical y espacial de Gardner son las que se asocian con este hemisferio; las profesiones más adecuadas son: diseñador, arquitecto y músico.

3. Cerebro subconsciente. Ésta es la parte más trascendental porque incluye lo que se conoce como cerebro primitivo. El cerebro primitivo tiene una gran semejanza con el cerebro de los animales: no piensa, más bien reacciona, pelea, huye o se congela. La inteligencia intrapersonal del trabajo de Gardner sería la más relacionada con la mente subconsciente. Yo creo que la inteligencia intrapersonal de alguien es la que finalmente determina si tendrá éxito o fracasará en su vida, en el amor, la salud y el dinero. Esto se debe a que el subconsciente es la parte más poderosa del cerebro, especialmente cuando nos encontramos bajo presión.

El subconsciente también afecta nuestras acciones corporales a través de la inteligencia corporalquinestésica. Por ejemplo, en el golf, la presión podría provocar que el golfista fallara un golpe fácil. Otra persona podría paralizarse y no reaccionar por el miedo a cometer un error, o permanecer en un empleo por la seguridad que ofrece y no porque realmente le guste su trabajo.

La gente con inteligencia intrapersonal alta tiene la habilidad de controlar los impulsos del

subconsciente de pelear, huir o paralizarse. En lugar de huir, pueden decidir paralizarse. Si están paralizados pueden escoger pelear. La cuestión es que tienen la inteligencia para escoger la respuesta subconsciente más adecuada. Si están enojados pueden mantenerse calmados y si sienten temor pueden confrontar su miedo.

La gente piensa de forma diferente cuando el miedo controla su subconsciente; si tienen temor pueden decir: "No puedo hacer esto, ¿qué tal si fallo?" o "Eso es muy arriesgado". Compara la situación anterior con la de una persona cuyo subconsciente libra una lucha interna y que puede decir: "Les voy a mostrar quién soy. Voy a cerrar ese trato sólo para probarles que puedo hacerlo."

Es muy importante aprender a decidir el estado de tu subconsciente antes de pensar y de tomar decisiones importantes. Cuando estuve en Vietnam me sentía mejor, volaba mejor y tenía más confianza cuando subconscientemente decidía pelear. Cuando sentía el impulso de huida o miedo, mis pensamientos eran de temor. Por ello debes escoger tu estado subconsciente antes de utilizar los hemisferios derecho e izquierdo.

Las profesiones que requieren un tremendo control bajo presión son las mejores para personas con una fuerte inteligencia intrapersonal. Por ejemplo: policías, enfermeras y doctores de salas de urgencia, bomberos y soldados requieren un alto grado de esta inteligencia.

¿Qué parte del cerebro controla tu dinero?

Lo que despertó mi curiosidad sobre el cerebro y su funcionamiento fue descubrir que mucha gente dice una cosa y hace otra. Por ejemplo, preguntaba a una persona: "¿Quieres ser rico?", la mayoría contestaba desde su hemisferio izquierdo, el de la lógica, "Sí, realmente quiero ser rico". El problema no está en su hemisferio izquierdo sino en su subconsciente, que dice: "No, tú no. Tú nunca serás rico" o "¿Cómo puedes volverte rico si no tienes nada de dinero?"

En la mayor parte de los casos el miedo subconsciente al fracaso es lo que detiene a las personas. Es el miedo lo que los maestros utilizan en la escuela para motivar a la gente. Recuerdo que los míos me decían: "Si no sacas buenas calificaciones no obtendrás un buen empleo." Más adelante, cuando los estudiantes con buenas calificaciones que han obtenido empleos competitivos quieren hacer cambios en sus carreras, el miedo se los impide.

Por ejemplo, tengo un amigo abogado que fue un estudiante sobresaliente en Harvard, pero ahora quiere cambiar

y no puede. Tiene miedo de hacer algo nuevo, fracasar y no ganar dinero suficiente: "He sido abogado por tanto tiempo que no sé qué más hacer. ¿Quién me va a pagar lo que gano ahora?" Mi amigo tiene un hemisferio izquierdo maravilloso, un hemisferio derecho poco desarrollado y un subconsciente totalmente fuera de control.

Te reitero que el subconsciente es la parte más importante del cerebro; es tan poderosa que controla nuestras adicciones. Por ejemplo, la mayoría de los fumadores desean dejar de fumar; de manera lógica se le pueden explicar a su hemisferio izquierdo todos los efectos dañinos del cigarro, y al hemisferio derecho se le pueden mostrar espantosas fotografías de cáncer de pulmón. No obstante, si el subconsciente quiere fumar, la persona fuma. El subconsciente controla tu vida de muchas formas, no importa si eres estudiante sobresaliente o no. Cuando se trata de dinero, la mayoría de la gente tiene una batalla interna de las tres partes del cerebro. Este conflicto provoca que mucha gente gaste lo menos posible cuando en realidad desea mejorar su nivel de vida y ser rico.

Como educador empresarial y financiero, he encontrado muchas personas, inclusive bien informadas, adictas a la pobreza. Algo dentro de su cerebro hace que sigan siendo pobres. En lugar de convertir todo lo que tocan en oro, lo transforman en plomo.

Batalla de las partes del cerebro

Esta batalla de las partes del cerebro despertó mi curiosidad de maestro. Me intrigaba el conflicto entre la parte lógica y la ilógica del cerebro; comprendí que la verdadera educación no sólo significaba enseñarle a los estudiantes a leer, escribir y memorizar respuestas. Para que fuera efectiva, la verdadera educación debía alinear el poder de las tres partes del cerebro; en lugar de que éstas trabajaran una contra la otra, debían fun

cionar en equipo. Si una persona podía alinear y desarrollar las tres secciones, tendría una oportunidad mayor de éxito en el mundo real.

El problema de la educación tradicional es que se enfoca en una sola parte del cerebro; el hemisferio izquierdo. En otras palabras, podrías ser un genio del hemisferio izquierdo y un estúpido en el subconsciente; tu hemisferio izquierdo sabría perfectamente cómo actuar pero tu subconsciente estaría muerto de miedo de hacerlo. O peor, hay muchas personas que al dejar la escuela saben leer, escribir y hacer cálculos matemáticos pero tienen terror al fracaso, y en el mundo real, en vez de buscar la oportunidad, buscan seguridades. A ellos se les enseñó a valorar más el conocimiento que la imaginación y que la habilidad para integrar las tres partes del cerebro. Después de años de lucha por ser mejores, estas personas reciben el consejo de diversificarse y vivir con austeridad. Para el miedoso subconsciente, esta sugerencia suena inteligente y lógica; y por años, estas personas le dan una tajada de su salario a expertos financieros, con la esperanza de que sepan bien lo que están haciendo. Al mismo tiempo, Warren Buffett, el inversionista más rico del mundo, dice: "La diversificación es una protección contra la ignorancia." Y así es.

Un mundo controlado

por los del hemisferio izquierdo.

Al mundo lo controla la gente que tiene más desarrollado el hemisferio izquierdo, y el problema con ellos es que sólo utilizan una sección y una inteligencia. Muchos no saben que hay otras partes en el cerebro y que existen otros tipos de inteligencia. Cuando le preguntas a una de estas personas tan bien informadas cuál es la definición de inteligencia, contestan: "Si estás de acuerdo conmigo, eres inteligente, si no, eres un idiota."

En el mundo del dinero, estas personas generan ganancias mediante una fórmula, una ecuación matemática. Por eso, cuando el mercado se cayó, muchos fondos colapsaron al unísono. Estos fondos los dirigen genios académicos que siguen la misma fórmula. Aquí hay otra cita del artículo del 24 de agosto de 2007 del Wall Street Journal, sobre los fondos quant (Justin Lahart, "How the 'Quant' Playbook Failed"):

Hay una cantidad de fondos quant que utilizan modelos estadísticos para encontrar las estrategias de intercambio ganadoras y que reportaron fuertes pérdidas este mes. En muchos casos, los dirigentes señalaron a otros fondos de seguros cuantitativos y dijeron, esencialmente, que todos tenían las mismas acciones y que sus modelos les habían dicho que vendieran al mismo tiempo, por lo que bajaron los precios de las acciones, perjudicando a todo mundo en el proceso.

Esto significa que los estudiantes sobresalientes utilizaron su hemisferio izquierdo, lingüístico y lógico-matemático para invertir en la bolsa de valores, y obtuvieron las mismas respuestas, igual que en la escuela. ¿Y quién paga el precio por las pérdidas? Ellos no; ellos tienen sus cheques de nómina asegurados, son empleados, no inversionistas.

Aprende a ganar utilizando todo tu cerebro.

Warren Buffett dijo alguna vez: "Tienes que pensar por ti mismo; siempre me sorprende cómo mucha gente con alto IQ imita a otros sin pensar."

Como empresario educativo, enseñé a mis estudiantes a pensar de manera distinta, a crear en vez de imitar. Me sorprendió lo atemorizante que fue para ellos este proceso de aprendizaje; muchos estaban tan acostumbrados a creer que

necesitaban seguridad en el trabajo, una fórmula mágica de inversión y a evitar los errores, que la parte más difícil fue la de romper las barreras del miedo. Y fue difícil a pesar de que eran personas inteligentes, exitosas e informadas que querían hacer cambios.

Mi trabajo como educador era enseñarles cómo emplear sus inteligencias primarias y las tres partes de su cerebro para ganar financieramente. A veces les llamo a mis programas de negocios: "Aprende a ganar utilizando todo tu cerebro" y para atraer la atención de la gente, digo: "Los estudiantes sobresalientes trabajan para los estudiantes promedio y los buenos estudiantes trabajan para el gobierno." Obviamente, esto no les agrada a los sobresalientes, pero se sobreponen en cuanto les explico la lógica detrás de mis descubrimientos.

Dialectos de las clases media y pobre.

Los neurocientíficos descubrieron recientemente que el cerebro tiene neuronas espejo; creen que este descubrimiento es aun más importante que el descubrimiento del ADN. En términos sencillos, una neurona espejo es el equivalente a lo que hace la mano, hace la tras. Nuestros cerebros están programados para imitar lo que vemos que hacen los otros; eso explica por qué los dirigentes de los fondos quant invierten en las mismas acciones, por qué la gente pobre sigue siéndolo aunque gane mucho dinero, y por qué un niño que nació en Inglaterra hablará con acento diferente al de un niño nacido en Estados Unidos o Australia.

Las neuronas espejos del dialecto y los acentos limitan nuestro mundo y el tipo de gente con que nos relacionamos. Muchos niños tienen problemas cuando dejan Hawai porque hablan un dialecto del inglés conocido como inglés pidgin. Los niños hawaianos que hablan pidgin a veces van a escuelas del continente en donde hay grandes clubes hawaianos,

para no sentirse incómodos. Muchos de los niños de la Union School hablaban pidgin, pero a los niños de Riverside les prohibían hacerlo. Creo que esto marcó una enorme diferencia en mi vida e influyó para que asistiera a la escuela en Nueva York y no a la Universidad de Hawai.

En el mundo de los negocios y las inversiones, la gente pobre habla el dialecto de los pobres; en lugar de utilizar el lenguaje de los negocios y las inversiones, emplea términos como: "Programas gubernamentales y asistencia social". La clase media utiliza un dialecto diferente con términos como "Diversifica y vive en austeridad". Buffett, el inversionista más rico del mundo, dice: "No es que no quiera el dinero, pero lo que más me gusta es la diversión de producirlo y verlo crecer." Éste es un ejemplo de un dialecto distinto del idioma inglés que refleja un cerebro diferente.

Cada grupo habla un dialecto distinto; por ejemplo, cuando los golfistas se juntan hablan una forma completamente distinta de inglés. Cuando hablan de un birdie, no se refieren a dispararle a pájaros en el campo de golf. Si un golfista le dice a otro "/ shot a birdie" [le disparé a un pajarito], significa que esa persona anotó uno bajo par, o sea, un juego por encima del promedio.

De la misma forma, la gente rica habla otro dialecto; es sólo cuestión de un tipo distinto de cerebro y de neuronas espejo. Es por eso que, al cruzar el puente a los nueve años mi vida cambió y ahora no creo en vivir con austeridad ni en diversificarme. Aun cuando estaba en bancarrota, no manejé autos baratos, usé ropa corriente ni viví en un vecindario ordinario. Todo tiene que ver con las neuronas espejo y el nivel de vida.

Actualmente, los neurocientíficos creen que las neuronas espejo son el elemento más poderoso para el aprendizaje. De esta forma se explica por qué en el salón de clase algunos estudiantes son los consentidos de los profesores. Debido a que la mayoría de las aulas las dirigen personas con mayor tendencia hacia el hemisferio izquierdo, tienden a favorecer a los chicos con el mismo tipo de inteligencia. El otro lado de la moneda es que a estos maestros generalmente no les agradan los chicos con tendencias artísticas, musicales, creativas, que aprenden más físicamente o que no se dejan intimidar. La mayoría de los estudiantes que no tienen tendencia lingüística o lógicomatemática han desaparecido para cuando deberían ingresar a la universidad. A esas alturas la mayoría fue estigmatizada o eliminada. Tristemente, muchos de los que fueron excluidos abandonan la escuela sintiéndose estúpidos. Imagina las consecuencias de que eso te suceda cuando eres muy joven; ¿cómo afectaría esta categorización el resto de tu vida?

En un experimento realizado por los profesores de Harvard, Robert Rosenthal y Leonore Jacobson en 1966, a varios profesores se les dijo que ciertos estudiantes de sus clases eran genios, lo cual no era verdad. En la mayoría de los casos esos chicos recibieron calificaciones excepcionalmente altas. Es decir, que la percepción que tiene un maestro de la inteligencia de un niño es el elemento de mayor influencia en su aprendizaje. En el mundo de las inversiones a este fenómeno se le denomina parcialidad o sesgo; respecto a las relaciones raciales, se le conoce como prejuicio. Esto es un ejemplo del poder de las neuronas espejo.

Dicho llanamente, las neuronas espejo hacen que nuestros cerebros funcionen como transmisores y receptores de televisión. Aunque no estemos hablando físicamente unos con otros, nuestros cerebros se

comunican a niveles muy profundos. Por ejemplo, al entrar a una habitación, la mayoría de nosotros siente de inmediato a quién le agradamos y a quién no, aunque nadie hable. Pero la peor parte es descubrir que si no me siento cómodo conmigo mismo la gente tampoco se sentirá cómoda respecto a mi persona. En muchos casos el otro sólo envía de vuelta la señal que yo envié primero. Si me considero un perdedor, los otros pensarán de la misma forma.

La buena noticia es que si tú y yo cambiamos la percepción que tenemos de nosotros mismos, también podemos cambiar la percepción que los demás tienen de nosotros. Y esto se puede lograr si adaptamos nuestras neuronas espejo; no es algo sencillo pero se puede lograr. Por ejemplo, si yo no hubiera cambiado la percepción que tenía de mí mismo, nunca hubiera conocido ni me hubiera casado con una mujer hermosa como Kim, alguien como Donald Trump no sería mi amigo y no contaría con la seguridad financiera que tengo ahora. Si no hubiera cambiado conscientemente mi percepción probablemente todavía sería un pobre chico tímido y gordo que habla inglés pidgin.

Aunque me gradué de una escuela muy buena, al salir no me sentía inteligente; sentía que nunca sería tan brillante como muchas otras personas. Siempre fui promedio, así que cuando me entrevistaban para algún empleo, las primeras preguntas que me hacían eran a qué escuela había asistido y si tenía una maestría. Si tenía una maestría había más posibilidades de que me contrataran. A pesar de que ya había entrado al mundo de los negocios, todavía me sentía como en el salón de clases, en un mundo dominado por la gente que favorece su hemisferio izquierdo del cerebro. En 1974, cuando todavía trabajaba para Xerox, les hice la promesa de que obtendría mi maestría. Sin embargo, comencé a investigar sobre el cerebro y sobre las distintas formas de aprender y enseñar porque estaba decidido a ganar en mis propios términos, no en los de ellos.

Ya que había sido criado en una familia de profesores, comprendí que la medida de su éxito era saber a qué escuela había asistido una persona y cuántos grados había avanzado. En el mundo de los negocios sucedía más o menos igual; en

casi todas las corporaciones grandes, los empleados quieren el prestigio que da haber estudiado en escuelas reconocidas. Es decir, los graduados de las escuelas Ivy League son mejores que los que se graduaron de las universidades estatales, quienes, a su vez, son mejores que los egresados de las escuelas comunitarias. En el mundo de los grandes negocios la escuela a la que asististe te puede conseguir un mejor empleo, un mejor título y un mejor salario. Ésa es la medida del éxito.

Al pasar un tiempo con mi padre rico comprendí que su medida del éxito era cuánto dinero ganaba, la gente con la que pasaba el tiempo, la libertad de trabajar o no trabajar, y cuántos empleos generaba. Comprendí que debía decidir en qué medida de éxito basaría mi vida. Dado que no me creí capaz de vencer en el juego de mi padre pobre, el juego que juegan las escuelas y las grandes corporaciones, decidí que tenía más oportunidades en el juego de mi padre rico. Ahí fue en donde se inició mi verdadera educación.

Decidí seguir los pasos de mi padre rico como empresario e inversionista en bienes raíces. Sabía que tenía más oportunidades en esas áreas porque la mayor parte de los estudiantes sobresalientes son empleados que buscan los empleos con mejores salarios e invierten en activos como acciones, bonos y fondos de inversión. Como yo era un estudiante promedio, necesitaba utilizar las tres partes de mi cerebro, no sólo el hemisferio izquierdo.

Las preguntas para ti ahora son:

- ¿Cuál es tu medida del éxito?
- ¿En qué área tienes las mayores oportunidades de ganar?
- ¿Tu cerebro está entrenado para ganar?
- Las distintas partes de tu cerebro, ¿trabajan juntas u operan contra ti?

Dos desventajas

A través de los años descubrí que la gente tiene dos desventajas cuando maneja dinero:

1. Nuestras escuelas no enseñan mucho sobre el dinero. Inclusive un estudiante sobresaliente sale de la escuela sabiendo muy poco; además, si consideramos los descubrimientos recientes sobre las neuronas espejo, lo que aprendemos sobre el dinero proviene de gente que tampoco es muy inteligente en el

aspecto financiero. Por eso muchos sólo tienen las aspiraciones de la clase media, como vivir con austeridad, ahorrar dinero y no tener deudas.

2. Las escuelas no fortalecen el subconsciente. De hecho, en vez de educar, las escuelas se valen del miedo para motivar, amenazan en lugar de instruir, imitan en lugar de innovar, castigan los errores en vez de estimular, juegan a la segura en vez de pensar en grande y le dicen a la gente lo que ésta quiere escuchar, no lo que necesita saber.

Gracias a estos dos factores, mucha gente compra cuando debería vender, ahorra cuando debería gastar, gasta cuando debería ahorrar, tiene miedo cuando debería ser valiente y es osada cuando debería ser cautelosa.

Éstos son algunos ejemplos de lo que ocurre cuando el subconsciente actúa sin control, irracional y tontamente en torno a la cuestión económica:

1. Todos los fondos quant están vendiendo al mismo tiempo, colapsando el mercado porque todos se habían invertido en las mismas acciones. Estaban vendiendo cuando deberían comprar. El pánico proviene del subconsciente; copiar o imitar es producto del miedo a ser diferente, así que hacen lo mismo en lu

gar de ser creativos y arriesgarse a pensar de forma distinta.

2. Cuando la gente recibe un aumento o le llega algún dinero, en lugar de pagar sus deudas, generalmente lo gasta porque se siente bien. Conozco a un hombre que heredó casi un millón de dólares de sus padres; inmediatamente compró una mansión y dos carros nuevos a crédito. En lugar de salir de la deuda mala, su euforia lo hizo endeudarse más. Actualmente no tiene dinero y está tratando de salvar su casa.

3. Cuando la economía decae, el "departamento de recortes presupuestales" de muchas compañías se hace cargo. Cuando las ventas caen, la mayoría de los negocios recortan el presupuesto para publicidad, promoción y personal de ventas. En lugar de ahorrar, el negocio necesita gastar. En una economía deficiente, el negocio necesita gastar más en publicidad y promoción, contratar más representantes de ventas, ofrecer más incentivos, como comisiones y ser más creativo. En otras palabras, inclinarse más hacia el hemisferio derecho del cerebro y comunicarse mejor. En vez de que el departamento de adquisiciones se haga cargo, dejan la tarea al de recortes presupuestales, el cuál está conformado por contadores, abogados y empleados asalariados que tienen un hemisferio izquierdo más desarrollado pero cuyo subconsciente está aterrado. Cuando el departamento de recortes presupuestales se hace cargo, muchos empleados pierden su trabajo. En mi opinión, cuando los tiempos son difíciles, éste es el departamento que debería deshacerse de unos cuantos empleados.

El subconsciente se cree inteligente, pero el problema es que puede ser tu mejor amigo o tu peor enemigo. Para que una persona dé un paso atrás y determine objetivamente qué parte de su cerebro le habla, el amigo o el enemigo, se requiere de una inteligencia superior. Cuando se trata de temas demasiado emotivos, como el dinero, el sexo, la religión y la política, se requiere de un intelecto altamente evolucionado para separar, expandir, escuchar objetivamente y después pensar claramente con ambos hemisferios. El problema con el subconsciente es que es impulsivo, no inteligente; además, no puede evaluar pros y contras.

Discutir con un idiota

Es imposible ser lógico al tratar con una persona que está hablando desde su subconsciente, porque no puede pensar, sólo reaccionar. El problema es que cuando la gente habla desde su subconsciente, cree que está siendo lógica y perspicaz. Por ejemplo, cuando le sugiero a un empresario gastar durante una recesión en lugar de ahorrar, en la mayoría de los casos el subconsciente toma el control y le da al empresario las razones lógicas por las que debería hacer recortes, despedir empleados y enfocarse en ahorrar. Para casi todos los empresarios esto resulta lógico e inteligente; no quieren aprender algo nuevo, su mente ya está decidida y el cerebro, cerrado a ideas nuevas.

Si presionas en la discusión, la mente se pone a la defensiva, se construyen las murallas, y las personas, en lugar de huir desean pelear. Quieren defender su decisión y estar en lo correcto. En lugar de aprender se transforman en idiotas. El problema de discutir con un idiota es que muy pronto habrá dos

idiotas: tú y la persona con quien discutes.

Mucha gente pobre sigue siéndolo porque tiene el subconsciente de una persona pobre. Cuando hablo con personas que están luchando económicamente, muchas defienden su derecho a permanecer pobres. Dicen cosas como: "Prefiero ser feliz que rico" o "Para ser rico hay que ser un desgraciado". Si discutes con ellas tratando de abrir sus mentes a las ideas nuevas, su subconsciente generalmente se cierra más y muy pronto habrá dos idiotas sosteniendo una discusión amistosa.

Algo similar sucede con muchos empleados y ejecutivos de alto rango a quienes les gusta su empleo pero desearían hacer algo más. En lugar de hacer lo que quieren, su subconsciente sale con una razón lógica y razonable del porqué no deberían intentarlo. Cuando les informas las altas cantidades que pagan en impuestos por recibir salarios tan altos, te pueden contestar: "Pues hay que pagar los impuestos." Si presionas un poco y les hablas sobre mejores inversiones, rendimientos más altos y menos impuestos, pueden responder: "Eso suena arriesgado." Cierran su mente a las nuevas posibilidades debido al miedo. Si discutes con ellos, de nuevo habrá dos idiotas.

Para cambiar tu vida, cambia tu entorno

En mi investigación sobre la educación y sobre cómo aprendemos se hizo muy claro que el entorno era el maestro más poderoso de todos. Por ello es tan importante la reciente validación de los neurocientíficos que descubrieron las neuronas espejo en el cerebro. La ciencia finalmente está descubriendo lo que muchos de nosotros ya sabíamos: para cambiar tu vida tienes que cambiar tu enfoque.

Muchos sabíamos que para perder peso es mejor ir a un gimnasio que a un restaurante. Si queremos estudiar es mejor ir a la biblioteca que hacerlo mientras conducimos un auto (lo que he visto que hace mucha gente). Si deseamos relajarnos, dejamos la oficina y nos dirigimos a la playa o a caminar a una colina. Y si quieres volverte rico, necesitas encontrar el ambiente que te lleve a ese objetivo, un entorno que fortalezca

las tres partes de tu cerebro. Irónicamente, el trabajo y la escuela no proveen ese tipo de entorno a la mayoría de las personas.

El poder del entorno.

Si quieres hacerte más rico y exitoso, es crucial que encuentres el entorno que provea estímulos y tiempo para que se desarrollen las tres partes de tu cerebro.

En 1974 descubrí que nunca me contratarían para trabajar para una persona o profesional que en su pasado había sido un estudiante sobresaliente. Por ejemplo, un doctor o abogado no me contrataría jamás porque ellos necesitan a su alrededor gente inteligente en los aspectos académico y profesional. Ningún doctor quiere a una enfermera torpe y ningún abogado quiere a un asistente legal incompetente.

Como yo era un estudiante promedio, necesitaba que los estudiantes sobresalientes trabajaran para mí. Entonces decidí ser como mi padre rico y convertirme en empresario e inversionista en bienes raíces, y no como mi padre pobre, que era un estudiante extraordinario y trabajaba como maestro. Decidí convertirme en empresario porque sabía que mi proceso de aprendizaje era lento y que necesitaría tiempo para desarrollarme. No deseaba volverme rico de la noche a la mañana, sólo buscaba un entorno adecuado en donde pudiera pasar mucho tiempo aprendiendo lentamente.

Otra razón que me llevó a ser empresario fue que así podría rodearme de gente astuta; sé que mi orientación no es lingüística o matemática, así que necesitaba este tipo de gente en mi equipo. Todavía soy un escritor promedio, mis matemáticas son regulares y soy terrible con los detalles. Cuando se trataba de deportes, sabía que era mejor en los de equipo, como fútbol, rugby y canotaje. No soy bueno en los deportes individuales como el golf o el tenis. Al saber todo esto sobre mí mismo me pareció más lógico rodearme de personas inteligentes a quienes también les gustara formar parte de un equipo.

No obstante, aprendí a la mala que muchas personas inteligentes no son buenos miembros de equipos; por eso es que fueron excelentes en la escuela, donde podían contestar los exámenes por sí mismos. En

mi mundo de negocios me enfrento a exámenes cotidianamente, pero no de forma individual. Aquí enfrento los exámenes y resuelvo los problemas con un grupo de gente inteligente. Es decir, mi genio surge a través de un equipo; para otros, como Tiger Woods, su genio sale de forma individual. La pregunta es: ¿eres mejor actuando individualmente o en equipo?

Hazlo a tu modo.

Todo lo anterior no significa que debas ser empresario o inversionista en bienes raíces. No estoy diciéndote qué hacer, sólo que consideres moverte a un entorno de aprendizaje que aumente tus posibilidades de ganar, financieramente hablando. Encuentra tu propio ambiente y tu forma de éxito financiero. Por ejemplo, si crees que puedes convertirte en un gran golfista debes pasar mucho más tiempo en el campo de golf, haciendo que las neuronas espejo de tu cerebro aprendan con los mejores golfistas que puedas encontrar.

El descubrimiento de las neuronas espejo es muy significativo para mí porque desde 1974 he pasado la mayor parte del tiempo con empresarios e inversionistas en bienes raíces. Constantemente estoy en búsqueda de oportunidades para hacer negocios con grandes empresarios e inversionistas. Por eso fue tan importante para mí escribir un libro con Donald Trump en 2006. Más que el libro en sí, fue una gran oportunidad de aprender, a través de las neuronas espejo, conviviendo con un gran hombre. Al compartir tiempo con él, mis perspectivas sobre los negocios, la vida y los estándares de vida se movieron

a un nivel completamente distinto, casi como cuando cruzaba el puente para ir a las casas de mis amigos ricos a los nueve años.

Para encontrar tu entorno.

Actualmente, muchas escuelas de negocios me piden hablar en sus clases de educación empresarial. La pregunta común que hacen los estudiantes sobre la inteligencia financiera número 1: producir más dinero, es: "¿Cómo encuentro inversionistas?" o "¿Cómo reúno capital?". Entiendo bien la pregunta porque a mí me persiguió la misma duda cuando dejé la seguridad de Xerox y me convertí en empresario. No tenía dinero y nadie quería invertir conmigo; las grandes compañías de préstamos de capital no tocaban a mi puerta.

Mi respuesta a los estudiantes de las escuelas de negocios es: "Sólo hazlo; lo haces porque tienes que hacerlo. Si no lo haces, estarás fuera del negocio. Aunque ahora tengo suficiente dinero, sólo me dedico a obtener capital. Es lo mismo que hace mi amigo Donald Trump, su trabajo es obtener el capital; ése es el trabajo número uno de un empresario y el capital lo obtenemos de tres grupos de personas: clientes, inversionistas y empleados. Tu trabajo como empresario es hacer que los clientes compren tus productos; si logras que los clientes te den dinero al comprar tus productos, tus inversionistas te darán un montón de dinero. Y si tienes empleados, tu trabajo es hacer que produzcan y que generen por lo menos 10 veces más la cantidad que les pagas como salario. Si no puedes lograr que tus empleados produzcan al menos 10 veces más de lo que les pagas, tu negocio no funciona y si no funciona, pues ya no necesitas obtener más capital."

Obviamente, ésta no es la respuesta que la mayoría de los estudiantes de administración de empresas está buscando; en realidad lo que esperan es una fórmula mágica, una receta

o un plan secreto para hacerse ricos de la noche a la mañana. Muchos instructores de las escuelas de negocios se retuercen porque ofrecen educación empresarial pero no son empresarios, necesitan todavía un trabajo seguro, un cheque y están esperando un puesto permanente en la universidad. Se retuercen

i por efecto de las neuronas espejo cuando no están de acuerdo

con los pensamientos opuestos. Muchas escuelas de negocios preferirían que las conferencias las dieran directores generales de alguna enorme corporación, porque quienes lo hacen sólo son empleados.

Los ojos no mienten.

Mientras compartía mis opiniones sobre cómo reunir capital, observé los ojos de los estudiantes; entre 70 y 90 por ciento demostraba miedo. Sus ojos se veían vidriosos y su respiración se hizo más superficial. La sangre se había ido del hemisferio izquierdo al derecho y hacia el cerebro primitivo, la

parte más antigua del subconsciente. Por su parte, 10 por ciento de la clase sonreía porque le había gustado mi respuesta. Sus ojos brillaron y mostraron emoción; se sabían capaces de ganar, de vencer a sus compañeros de clase y convertirse en empresarios. A pesar de que el entorno estimula el fracaso, las tres partes de su cerebro estaban alineadas y candentes.

Para desarrollar las tres partes del cerebro

Quienes han jugado mi juego CASHFLOW recordarán que para ganar se necesita mucho conocimiento financiero del hemisferio izquierdo y creatividad del hemisferio derecho. Como sólo es un juego en el que se utiliza dinero de juguete, se reduce ampliamente el miedo a fracasar o perder dinero, lo que deja al subconsciente más o menos neutralizado. Cuando una persona comprende el juego, el subconsciente cambia del miedo a la emoción y a la alegría de ganar. El aprendizaje se hace divertido y emocionante, al tiempo que las tres partes del cerebro se educan y desarrollan. Además, se abren nuevas posibilidades para todo el cerebro.

El cono del aprendizaje.

En 2005, la Universidad de Arizona realizó un estudio sobre la viabilidad de usar mi juego para la enseñanza de la contabilidad y de la inversión a los estudiantes de las escuelas de negocios. Sus resultados fueron completamente positivos y favorables, y concluyeron que los estudiantes en verdad aprendieron con más rapidez y retuvieron el conocimiento por más tiempo que cuando aprendían de otras maneras.

La universidad también me mostró el cono del aprendizaje que se muestra a continuación, en la página siguiente.

La segunda mejor forma de aprender.

Como puedes notar en ese mismo diagrama, la peor forma de aprender es leyendo y la segunda peor es escuchando una conferencia, o sea, los métodos más populares de enseñanza en las escuelas tradicionales. En la parte superior del cono se encuentra "vivir la experiencia real". Cuando les dije a los estudiantes de maestría que simplemente vivieran la experiencia, muchos se paralizaron. Obviamente hay un vacío entre leer, estar en una conferencia y sobrevivir en el mundo real.

El estudio de la Universidad Estatal de Arizona señaló que, debajo de la experiencia de la vida real, están las simulaciones o los juegos. El estudio confirmó lo que dice el cono del aprendizaje, y también que nuestro juego era la segunda mejor forma de aprender acerca de la lógica del hemisferio izquierdo combinada con la creatividad en la administración del dinero, contabilidad e inversiones, correspondientes al lado derecho. En vez de despertar el miedo del subconsciente, el juego generó diversión y motivación; los estudiantes sintieron más confianza, poder y deseos de aprender, además de que pudieron aplicar mejor lo que habían aprendido.

El cono del aprendizaje

Después de dos semanas usualmente recordamos	Naturaleza de la participación	
Vivir la experiencia real		
90% de lo que decimos y hacemos	Simular la experiencia	
Hacer una representación	Activa	
70% de lo que decimos	Dar una plática	
Participar en una discusión		
Ver una demostración		
50% de lo que escuchamos y vemos	Asistir a una exposición	Pasiva
Ver una película		
30% de lo que vemos	Ver imágenes	
20% de lo que escuchamos	Escuchar palabras	
10% de lo que leemos	Leer	

Fuente: AudioVisual Methods in Teaching, tercera edición, Dale, 1969. Reimpreso con permiso de Wadsworth, una división de Thomson Learning: www.Thomsonrights.com. Fax 8007302215.

Los descubrimientos de la Universidad respaldaban los míos como empresario de la educación. Descubrí que al enfocarme en la cuarta inteligencia de Howard Gardner, la corporalquinestésica, los

estudiantes aprendieron mejor, con mayor rapidez, se divirtieron más y retuvieron la información por más tiempo. En vez de sólo asistir a conferencias, jugamos con dis

238

Incrementa tu IQ financiero

tintas dinámicas para ilustrar varios asuntos. Los estimulé para jugar y cometer errores; cuando el juego terminó, realizamos un resumen.

El aprendizaje fue profundo porque los juegos involucran las tres partes del cerebro. Muchas veces, los participantes se incomodan, enojan o afligen porque no les gustan los errores que cometen; algunos culpan a otros participantes. Tanto en mis clases como en la vida real, todas estas emociones son parte del proceso de aprendizaje. Mi trabajo como instructor es apartar al jugador de la culpa y la emoción, y guiarlo hacia el aprendizaje de la lección en turno. Cuando los participantes hablaron sobre lo que habían aprendido en el juego, varios estallaron en risas y dijeron: "No me había dado cuenta de que hago lo mismo en la vida real." Cuando hay cognición, es decir, una relación entre el comportamiento en el juego y en la vida real, el participante tiene la oportunidad de hacer cambios si así lo desea. Ese momento de cognición es el "Ajá" de la vida, las tres partes del cerebro funcionan en conjunto y, cuando eso ocurre, generalmente el participante está más abierto al aprendizaje y al crecimiento.

Hace poco me enteré de una historia de gran éxito en un club llamado Boys and Girls en un área muy pobre de Phoenix. Un grupo de mi compañía estableció un club de CASHFLOW y, de nuevo, la enseñanza de la inteligencia financiera a través del juego resultó muy poderosa, profunda y conmovedora. Uno de los participantes era un estudiante a quien el sistema escolar había catalogado como imposibilitado y por ello había sido inscrito en una clase especial para estudiantes de lento aprendizaje. Después de jugar CASHFLOW varias veces con sus amigos, comenzó a mejorar en sus habilidades de lectura y matemáticas. Ahora está en una clase normal; ése es el poder de coordinar las tres partes del cerebro en un entorno cooperativo, entre iguales.

Cambia tu entorno y cambia tu vida

Como empresario de la educación noté que el ambiente era la mejor herramienta de aprendizaje. Intuí que podía enseñar e informar pero, si el estudiante regresaba al mismo ambiente, el efecto de mi enseñanza disminuía. Es decir, si la persona regresa al empleo en donde sancionan los errores y suprimen la creatividad, mis enseñanzas le serían de poca ayuda. El antiguo entorno habría ganado.

Hay un antiguo proverbio que reza: "Si supiera en dónde voy a morir, jamás iría a ese lugar." Actualmente conozco millones de personas en entornos que no son adecuados para su aprendizaje, riqueza y desarrollo personal. Su ambiente de trabajo y en el hogar no contribuyen al desarrollo de su inteligencia financiera ni de su riqueza. En lugar de hacerse más ricos se convierten en prisioneros de sus oficinas y casas; en lugar de buscar el éxito, la mayoría vive en entornos que premian a los que no se arriesgan pero, como dice Paul Tudor Jones: "Se aprende de los errores, no del éxito."

Para encontrar tu genio

Para que una persona desarrolle su genio necesita encontrar el entorno que respalde ese desarrollo. Por ejemplo, el entorno de Tiger Woods es el campo de golf; él no habría funcionado como jockey. Donald Trump encontró su fuerza en el rudo mundo de los bienes financieros de Nueva York. Ése fue el entorno que lo desafió, le enseñó y desarrolló sus habilidades.

No es un proceso sencillo; como ya sabes, Tiger Woods trabaja arduamente en ser un genio del golf, y Donald Trump trabaja en ser un genio del desarrollo de bienes raíces. Si alguna vez observas uno de los edificios que edificó en Manhattan, y alrededor del mundo, podrás percibir su pasión. Oprah sobrevive y lucha en el rudo ambiente televisivo.

Una de las razones por las que la gente no desarrolla su genio es porque es perezosa. Muchos sólo van a recoger su cheque a la oficina; para ellos es más sencillo ser del montón que trabajar duramente para desarrollar su genio.

Mis preguntas son: "¿Qué crees que sea el genio y cuál es el mejor entorno para desarrollar el tuyo?" Otra pregunta importante es: "¿Tienes el valor para cambiar de entorno?". Imagina tu futuro si te atrevieras a hacerlo.

Para mucha gente las respuestas a estas preguntas son: "No lo sé" o simplemente "No". Muchos prefieren la comodidad que encontrar y desarrollar su genio. Es mucho más sencillo ser promedio, trabajar duro, recoger un cheque, ahorrar dinero, diversificarse en fondos de inversión y vivir con austeridad. Si tú eres así, entonces mantente igual.

Todos somos diferentes, tenemos distintas fortalezas y debilidades, por eso no recomiendo que todos hagan lo mismo que yo. Aunque es bastante sencillo ser empresario, sé que ser un empresario rico no es tan fácil. El mundo está lleno de inversionistas en bienes raíces que no ganan mucho dinero.

Todos tenemos un talento o genio único. Si la gente quiere ser rica, tal vez súper rica, necesita encontrar un entorno que le permita desarrollar y aplicar su genio. Esto no es fácil, pero se puede lograr si eres perseverante y tienes la energía para ganar. En el mundo real la dedicación y la energía son más valiosas que las buenas calificaciones.

Entornos que te enriquecen

Si quieres hacerte más rico es importante que mejores tu entorno continuamente. Es por eso que me molesta que un experto financiero recomiende vivir con austeridad. Al vivir así siempre estás en un ambiente inferior. Cuando era joven, cada vez que cruzaba el puente para ir al vecindario de mis amigos ricos mi cerebro absorbía lo que es vivir en un nivel más alto, un estándar que yo deseaba alcanzar. Mi cerebro buscaba formas de acceder a ese estándar.

Esto no significa que debas correr a comprar una casa grande, autos lujosos, ropa nueva y que te llenes de deuda mala. Significa que debes desafiarte, consciente e inteligentemente, para incrementar tu inteligencia financiera y mejorar tu nivel de vida.

La mejor forma de incrementar tu inteligencia financiera es, primeramente, encontrar el entorno en donde tu genio pueda crecer y desarrollarse. Eso puede ser tan sencillo como ir a una biblioteca y leer un libro escrito por alguna persona como la que te gustaría ser, o ver fotografías de casas grandes en las revistas. El primer paso es comenzar a estimular conscientemente tus neuronas espejo y acostumbrarlas al estilo de vida que deseas y al tipo de persona que te gustaría ser.

En resumen

La gente es débil financieramente porque no desarrolla su inteligencia; busca entornos y respuestas fáciles. Estas personas pagan impuestos muy altos, trabajan duro, viven con austeridad, además de que son manipuladas. Tal vez son inteligentes, buenas y estudiosas, pero sin el desarrollo de las tres partes del cerebro en el aspecto financiero, siempre serán débiles económicamente.

El éxito requiere cierto grado de rudeza física y mental. Si puedes entrenar al hemisferio izquierdo de tu cerebro para entender la materia, involucrar al hemisferio derecho para que aporte soluciones creativas, mantener a tu subconsciente emocionado en vez de atemorizado, y así actuar siempre dispuesto a cometer errores y aprender, entonces puedes hacer magia. Puedes desarrollar tu genio.

Capítulo 10.

Desarrolla tu IQ financiero: aplicaciones prácticas.

Este libro versó sobre cómo desarrollar tus inteligencias financieras e incrementar tu IQ financiero. Como mencioné anteriormente, necesitas tener la integridad de las cinco inteligencias para volverte rico y exitoso. Sé que es más fácil decirlo que hacerlo, ya que conlleva un proceso de toda la vida, y no puede lograrse en un día o en un año. Yo continúo trabajando en el desarrollo de mis inteligencias y te exhorto a que también lo hagas. Este capítulo ofrece algunas estrategias para afilar tu IQ financiero.

Muchos asesores recomiendan invertir a largo plazo, pero la mayoría en realidad quiere que le entregues tu dinero para que ellos reciban comisiones a largo plazo. El problema de esta sugerencia es que tú aprenderás poco o casi nada. Al final del plazo no serás necesariamente más listo ni habrás desarrollado tu IQ financiero. Además, la mayoría de los inversionistas a largo plazo invierten en instrumentos de alto riesgo que ofrecen rendimientos bajos y muy poco control.

En lugar de seguir ciegamente los consejos de tu asesor, considera una inversión a largo plazo en entornos de transición que vigoricen las tres partes de tu cerebro y ofrezcan oportunidades para

fortalecer tu IQ financiero. Debes buscar entornos que estimulen el desarrollo de las tres partes de tu cerebro y de tu genio de manera práctica. Éstos son algunos ejemplos:

1. Escuela. La escuela es un entorno de transición para la mayoría de las personas. Tomar clases es una excelente forma de mejorar las funciones de ambos hemisferios. El problema de las escuelas tradicionales es que no son ambientes favorables para el subconsciente, la parte más poderosa del cerebro. En su mayoría, las escuelas tradicionales magnifican el miedo a fracasar o a cometer errores de las neuronas espejo.

2. Iglesia. He notado que hay dos tipos de iglesias: las que enseñan el amor a Dios y las que enseñan el temor a Dios. No sé cuan efectivo sea temer a Dios, pero sí sé que la Iglesia es un buen lugar para encontrar fortaleza espiritual, la cual llega al subconsciente. Y con mayor fortaleza, la persona podrá ser ética, moral y generosa.

3. El ejército. El Cuerpo de Marina fue un gran entorno para que yo desarrollara las tres partes de mi cerebro. Ser piloto me exigía las tres partes y las siete inteligencias, incluida la musical. A veces tocábamos rock and roll para darnos valor antes de ir al combate. Ahora creo que actué mejor como empresario, especialmente cuando estoy perdiendo dinero, porque aprendí a mejorar mi inteligencia intrapersonal y a mantener mis miedos bajo control.

4. Mercadeo multinivel. La mayor parte de las compañías de mercadeo multinivel son ambientes increíblemente didácticos porque ofrecen entrenamiento, apoyo, infraestructura y productos, así que puedes enfocarte en desarrollar tus habilidades de ventas y en construir tu negocio. Recomiendo que cualquiera que desee ser empresario se una a una compañía de mercadeo multinivel para obtener el mejor entrenamiento en negocios del mundo real y de la calle. Estas compañías se enfocan en desarrollar las tres partes del cerebro y especialmente en templar el subconsciente.

Los programas de entrenamiento de las cadenas de mercadeo son excelentes para desarrollar tus inteligencias interpersonal e intrapersonal. Al desarrollarlas tu vida cambiará y aumentará tu estándar porque te enseñan a enfrentar el miedo a otras personas y al fracaso. Lo mejor de aprender en este ambiente es que no prevalece el miedo, como en las escuelas y los negocios. En vez de reprobarte o despedirte por un desempeño inferior al esperado, en los negocios de este tipo trabajan para vigorizarte durante todo el tiempo que estés dispuesto a aprender y crecer. Conozco a varias personas que pasaron cinco años en un negocio de cadenas de mercadeo antes de romper con sus dudas y miedos, pero cuando lo hicieron, el dinero comenzó a llegarles a carretadas.

5. Negocios. Hay básicamente dos tipos de negocios, los grandes y los pequeños. Los grandes pueden ser un lugar magnífico para desarrollar el cerebro y especialmente el subconsciente. La presión que mis amigos enfrentan en estas grandes corporaciones es enorme. No sé cómo lo hacen. La manipulación y las políticas internas ofrecen grandes oportunidades para desarrollar tus inteligencias interpersonal e intrapersonal.

Una compañía pequeña puede ser un ambiente favorable para quienes desean ser empresarios. Una ventaja de las compañías pequeñas es que puedes aprender de los aspectos del negocio. En mi libro *Antes de renunciar a tu empleo*, describí las ocho partes esenciales de un negocio. Trabajar en una empresa pequeña te da una oportunidad mayor de aprender las ocho partes y ganar experiencia en negocios.

6. Seminarios. Las escuelas tradicionales son importantes para quien desee convertirse en un profesional con licencia, como los doctores, abogados y arquitectos. También son benéficas para quienes desean ascender por las escalas corporativas o gubernamentales en donde, para ser promovido, se requieren estudios en escuelas tradicionales acreditadas. No obstante, los seminarios son excelentes para quienes desean ser empresarios o inversionistas. Actualmente hay seminarios y convenciones acerca de prácticamente cualquier materia sobre la Tierra. Sólo tienes que encontrar una atractiva para ti.

Rich Dad Company ofrece excelentes seminarios para personas que quieren convertirse en profesionales en bienes raíces o aprender a intercambiar acciones. Estoy muy orgulloso de estos programas porque los imparten instructores que predicán con el ejemplo. Los cursos más avanzados

ofrecen experiencias prácticas paso a paso. Por ejemplo, irás a los vecindarios a hacer ofertas verdaderas con dinero real. Si estás en el curso de desarrollo de terrenos, trabajarás en proyectos genuinos de esta área. Y lo más importante, nuestros cursos están diseñados para educar y fortalecer las tres partes del cerebro y hacerlas trabajar en armonía. Al enfocarse en las tres secciones, tus ganancias y oportunidades de éxito mejoran.

Si deseas más información sobre nuestros programas sólo entra a Richdad.com y dedica algunos minutos a investigar lo que necesitas.

7. Entrenamiento. Donald Trump y yo tuvimos la suerte de contar con padres ricos que nos entrenaron. Cualquiera que haya jugado en un deporte de equipo sabrá lo importante que puede ser el entrenador para lograr el éxito.

Rich Dad Company también cuenta con una división de entrenamiento; en ella trabajan entrenadores profesionales que no sólo son grandiosos, sino que también predicán con el ejemplo. El entrenamiento de Rich Dad es para la gente que quiere atención personalizada. Si deseas más información sobre nuestro programa de entrenamiento, por favor entra a Richdad.com. Al igual que con todos los programas de Rich Dad, se enfatiza la educación de las tres partes del cerebro.

Si te preguntas: "¿Cómo puedo pagar un entrenador personal si no tengo dinero?" o "¿Por qué habría de necesitar un entrenamiento, si estoy en una situación perfecta?", piensa que cuando alguien dice: "No puedo pagarlo" o "No necesito ayuda", pero es obvio que sí la requiere, quien habla es el subconsciente. Es por ello que esa persona necesita un entrenador.

Un entrenador es esencial para cualquier persona que está lista para pasar de un punto A, a un punto B, de un entorno al siguiente. Si mi padre rico no me hubiera entrenado durante casi 30 años, no estaría en donde estoy ahora. Incluso ahora tengo varios entrenadores porque mi subconsciente todavía no está totalmente alineado con mi espíritu.

8. Clubes de CASHFLOW. En la actualidad hay miles de clubes de CASHFLOW en todo el mundo, dirigidos por voluntarios a quienes les encanta reproducir el entorno de aprendizaje de Rich Dad. Algunos clubes ofrecen el "Curriculum oficial de 10 pasos de Rich Dad" para quienes desean incrementar su inteligencia financiera. Muchos operan gratuitamente; otros solicitan una cuota para cubrir gastos. Para mayor información entra a Richdad.com y busca el club de CASHFLOW más cercano a ti. Unirse a un club es una excelente forma de encontrar a gente que piensa como tú y de activar las neuronas espejo de tu cerebro. Tal vez te interese iniciar un club de CASHFLOW en tu vecindario, negocio o iglesia.

9. Una descarga para ti. El 6 de septiembre de 2007 hice una entrevista en video con el doctor Michael Carlton, un experto en neurología y adicciones. El título de la plática fue: "¿La gente puede ser adicta a la pobreza?" Ésa fue una de las mejores entrevistas en las que he tenido el gusto de participar; durante la plática, el doctor Carlton me explicó detalladamente cómo funciona el cerebro y por qué algunas personas son ricas y otras son pobres; es una cuestión de adicciones. Puedes obtener tu propia copia del video descargándola de Richdad.com. Creo que vas a encontrar esta plática divertida y sumamente informativa; y es nuestra forma de darte las gracias por leer este libro.

Éstos fueron ejemplos de posibles entornos de transición; en mi caso, pude aprender y desarrollar mi genio en el Cuerpo de Marina, en Xerox, con mis propios negocios e invirtiendo en bienes raíces. Si tú quieres desarrollar tu genio, ¿cuál crees que sea el mejor ambiente?

¿Qué se requiere para ser empresario?

La mayoría sabe que los empresarios son la gente más rica sobre la Tierra. Algunos de los más famosos en la actualidad son Richard Branson, Donald Trump, Oprah Winfrey, Steve Jobs y Rupert Murdoch.

Por otra parte, hay un debate continuo que cuestiona si los empresarios nacen siéndolo o es una habilidad que puede desarrollarse. La pregunta surge porque hay quienes piensan que se requiere ser alguien especial o tener cierta magia para

ser empresario. Yo no creo que así sea. Por ejemplo, hay una chica de secundaria que vive cerca de mi casa que tiene un incipiente negocio de niñeras, en donde contrata a sus compañeras de clase para que trabajen para ella. Esa chica ya es una empresaria. La mayoría de los chicos suele no tener miedo, pero

desgraciadamente, muchos adultos sí lo tienen.

Dos características de los empresarios.

Hay millones de personas que sueñan con renunciar a sus empleos, convertirse en empresarios y dirigir sus propios negocios. El problema es que para muchos un sueño es sólo eso y nunca se hace realidad.

¿Por qué tantas personas no intentan perseguir su sueño de convertirse en empresarios?

La mejor respuesta a esta antigua pregunta la propuso un amigo mío: "Los empresarios tienen dos características: ignorancia y valor" Esta aseveración es muy profunda y explica algo más que la vena empresarial. Explica por qué algunas personas son ricas y por qué la mayoría no. Por ejemplo, una de las razones por las que muchos estudiantes sobresalientes no son ricos es que tal vez son inteligentes pero no tienen valor. También hay mucha gente que carece de conocimiento y osadía.

La historia de dos estilistas.

Tengo un amigo que es un gran estilista: si se trata de hacer que una mujer se vea bella, es un mago. Durante años ha dicho que quiere abrir su propio salón; tiene grandes planes pero, tristemente, todavía trabaja atendiendo a un solo cliente a la vez en un salón grande a cuyo dueño siempre le queda debiendo dinero.

Por otra parte, tengo otro amigo cuya esposa se cansó de ser asistente de vuelo; hace dos años renunció a su trabajo y entró a una escuela para convertirse en estilista. El mes pasado inauguró su salón de belleza con una gran ceremonia. Creó un ambiente espectacular con el que atrajo a los mejores estilistas para que trabajaran para ella.

Cuando mi otro amigo escuchó sobre el salón de ella, me dijo: "¿Cómo puede abrir un salón? ¡No tiene talento, ni el don, ni estudió en Nueva York como yo y, además, no tiene experiencia! Le doy un año para que fracase y cierre."

Sí, puede ser que ella fracase; las estadísticas muestran que 90 por ciento de los negocios fracasan en los primeros cinco años, pero el meollo de la historia es el impacto que tienen la ignorancia y el valor en nuestras vidas. En este ejemplo tenemos a un estilista con talento pero sin arrojo, y a otra que no cuenta con experiencia pero es muy osada. Yo pienso que la relación entre la ignorancia y el valor es lo que forma la esencia de la vida misma.

En 1974 yo no tenía empleo ni dinero ni experiencia laboral. Ya no podía vivir más austeramente ni podía diversificarme porque no tenía nada que diversificar. Lo único que tenía era mi arrojo.

En el mundo real la valentía es mucho más importante que las buenas calificaciones. Para descubrir, desarrollar y donar tu genio al mundo, necesitas valor.

Recuerda que tu mente es infinita pero tus dudas te pueden limitar. Ayn Rand, autora de Atlas Shrugged, dijo: "La riqueza es producto de la capacidad del hombre de pensar." Si estás listo para cambiar tu vida, encuentra un ambiente que permite a las tres partes de tu cerebro pensar y que te permita hacerte rico. Y, ¿quién sabe? Tal vez hasta encuentres tu genio.

Tu círculo de retroalimentación: el hombre no es una isla.

Vivimos en el mundo de la retroalimentación; cuando subimos a una báscula, nuestro peso nos da retroalimentación. Si la báscula[^]líee que tenemos sobrepeso de cinco kilos, tal vez no nos guste la retroalimentación, especialmente si ya teníamos 10 kilos de más. Cuando el doctor mide tu presión arterial y envía la muestra de sangre al laboratorio, lo que busca es retroalimentación.

La retroalimentación puede ser una importante fuente de información sobre nuestro medio ambiente y sobre nosotros mismos. El problema es que si no nos gusta la retroalimentación, nuestro subconsciente puede bloquear, distorsionar, disminuir o negar la importancia de la información que recibimos.

Una de las lecciones más enriquecedoras que recibí en el Cuerpo de Marina fue sobre la importancia de la retroalimentación. Cuando yo comenzaba a cometer errores era porque la retroalimentación era muy intensa y definitivamente no venía endulzada. Cuando trabajé con mi padre rico recibíamos retroalimentación de la misma intensidad. Al escribir el libro con Donald Trump, recibí de él retroalimentación sumamente rápida y cruda. De no haber tenido entrenamiento militar o trabajado con mi padre rico, nunca hubiera podido trabajar con Donald. Su retroalimentación era veloz, precisa y directa. Sé que si hubiera discutido con él, estado en desacuerdo o si no hubiera escuchado su

retroalimentación, no estaría trabajando con él y tampoco hubiera aprendido tanto.

Lo anterior lo menciono porque muchos trabajamos «ahora en entornos en donde no se permite la retroalimentación, o no es directa u honesta. Muchas escuelas y negocios tienen miedo de decirte lo que debes escuchar porque no quieren ser demandados. Muchos amigos y compañeros de trabajo hablarán a tus espaldas porque no tienen el valor de decirte las cosas en la cara. Éste no es un ambiente sano, es disfuncional.

Un ambiente sano ofrece retroalimentación. La vida ofrece constantemente información valiosa, y casi siempre gratuita, que sólo obtendrás si estás dispuesto a recibirla. Obtienes retroalimentación cuando ves cuánto perdiste en impuestos, cuando te llaman los acreedores exigiendo que les pagues, cuando trabajas muy duro y no ganas suficiente, si pasas más tiempo en la oficina que en casa, si tus hijos toman drogas y la policía anda tras ellos, si todos tus amigos son unos fracasados y no les interesa cambiar. Todo eso es información importante con la que el mundo está tratando de decirte algo.

También tu estándar de vida es una fuente importante de retroalimentación. Recibes retroalimentación si vives en una casa que te hace sentir pobre o si manejas un auto barato y preferirías tener un Lamborghini. El estándar de vida es aquel con el que te sientes más cómodo. No significa que tiene que ser cómodo, barato o comprometedor. El estándar de vida significa que estás enamorado y que te sientes orgulloso de tu casa, amigos y posesiones, y que no envidias el estilo de vida de otro. Esto no significa que debas mejorar tu nivel de vida endeudándote; más bien que debes encontrar un entorno adecuado para aprender, hacerte más inteligente y rico, y así elevar tu nivel de vida.

No necesitas asistir a una gran escuela, tener un excelente trabajo o leer libros grandiosos para recibir la mejor información del mundo; sólo tienes que ver a tu alrededor y escuchar la retroalimentación.

Hay tres datos importantes que debes saber sobre ella:

1. Ten la valentía para estar abierto a la retroalimentación. Si quieres mejorar, busca más retroalimentación. Por lo mismo, los entrenadores y mentores deben ser gente importante y exitosa. La gente exitosa siempre busca más retroalimentación.
2. Ofrece retroalimentación o sugerencias sólo si te las solicitan. No hay nada más molesto para mucha gente que recibir retroalimentación que no ha solicitado, aun cuando sabe que la necesita. Como reza el viejo y sabio refrán: "No les enseñes a los cerdos a cantar, perderás tu tiempo y los pondrás de malas."
3. Los defraudadores siempre te dirán lo que deseas escuchar, no lo que necesitas escuchar. Los defraudadores acechan a las mentes desinformadas y débiles emocionalmente. Detectan cuál es tu punto débil y luego elaboran un mensaje que ataca esa debilidad. En el mundo financiero, los defraudadores han hecho creer a las masas que vivir diversificando y austeramente es algo astuto, aun cuando los inversionistas más inteligentes, como Warren Buffett, sugieren lo contrario.

Buffett vive su estándar de vida, el cual es muy distinto al de Donald Trump. Warren Buffett vive en Omaha, Nebraska, y Donald Trump vive en Nueva York. Ambos tienen los recursos para vivir en cualquier lugar del mundo y en cualquier nivel, pero son felices en donde están ahora.

Otras preguntas importantes:

- ¿Vives en donde quieres y con el nivel de vida que deseas?
- ¿Estás diversificándote y viviendo con austeridad mientras los defraudadores pueden vivir sin ella?
- ¿Te asocias y convives con la gente y los amigos que te agradan?

Si quieres ser más sano, inteligente, rico y feliz, pon atención a la retroalimentación que recibas, ya que te ofrecerá la información más importante del mundo. Sin importar que te guste o no tu retroalimentación, si tienes el valor para escuchar y aprender de ella, serás exitoso.

Gracias por leer este libro.