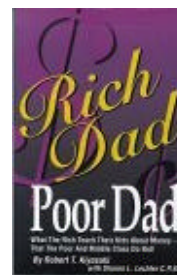




Resumido.com

Libros de Gerencia Resumidos



Padre rico, padre pobre

Qué les enseñan los ricos a sus hijos acerca del dinero, que las clases media y pobre no

por Robert Kiyosaki con Sharon L. Lechter

RESUMEN EJECUTIVO

Actualmente, la gente suele desempeñarse laboral y financieramente de acuerdo con un esquema que no hace más que perpetuar patrones de conducta perjudiciales en términos monetarios. Casi todos aprendemos sobre el dinero gracias a nuestros padres.

¿Qué le puede decir en este sentido un padre pobre a su hijo? Muy sencillo: “continúa en la escuela y estudia intensamente”. A primera vista, esta parece una respuesta sensata; pero el problema está en que las escuelas no preparan para lidiar con los asuntos relacionados con el dinero. Graduarse con excelentes calificaciones no asegura un conocimiento o un desempeño exitoso en lo que al manejo del dinero se refiere. A lo sumo, el joven se gradúa con una mentalidad de pobre.

Por tal motivo, es importante romper con ciertos mitos que envuelven al mundo de las finanzas. Y, para tal fin, es importante tanto entender cómo funcionan, como asumir una actitud más positiva hacia las mismas. Este es el conocimiento que los padres ricos dan a sus hijos.

“¡Yo no trabajo por el dinero, el dinero trabaja por mí!”, dice Padre rico.

Los ricos no trabajan por el dinero

Mientras crecía, tuve dos padres: uno era un profesor muy bien formado, con un PhD (Padre pobre); y, el otro, nunca finalizó el octavo grado (Padre rico). Ambos tenían visiones enfrentadas sobre el dinero. Uno decía: “No puedo pagarlo”, mientras el otro preguntaba: “¿Cómo puedo pagarlo?”. A continuación, lo que aprendí de ellos.

Cuando tenía nueve años, yo y mi mejor amigo, Mike, estábamos cansados de que los demás chicos no quisieran jugar con nosotros por el simple hecho de que fuéramos pobres. Cuando le preguntamos al papá de Mike (Padre rico) cómo podríamos hacer dinero, este accedió a enseñarnos, pero a su manera, no como enseñan en un salón de clases.

Padre rico nos puso a trabajar desempolvando latas en una de sus tiendas. La verdad es que no nos pagaba mucho (10 centavos a la semana) y, después de tres semanas decidí renunciar. Mi educado padre pobre dijo que debía reclamar lo

que merecía: por lo menos 25 centavos la hora. De lo contrario debía renunciar inmediatamente.

Me le acerqué a Padre rico y le pedí un aumento. Le reclamé que no estaba cumpliendo con el trato, porque no estábamos aprendiendo nada sobre el dinero. “Usted es un tramposo. Quiere todo el dinero sin tener en cuenta a sus empleados”. Pero, él no estaba de acuerdo. Según éste, en sólo tres semanas, yo me comportaba ya como lo hacen sus empleados.

Cuando le dije que no había aprendido nada, puesto que no me había dirigido la palabra en todo el tiempo que llevaba trabajado para él, me hizo una sencilla pregunta: “¿Acaso enseñar es lo mismo que hablar o disertar?”. Continuó diciéndome que así es como me enseñan en la escuela. Pero el mejor maestro es la vida. Esta te impulsa constantemente, me dijo. “Algunas personas se rinden y renuncian cada vez que la vida los empuja. Otros, aprovechan la oportunidad para aprender”.

Entonces, insistí en renunciar si no me pagaba más, y me contestó que eso es lo que normalmente haría la mayoría de la gente. Buscar un mejor salario o buscar un segundo empleo y trabajar más arduamente, creyendo que más dinero resolvería el problema, pero, en la mayoría de los casos, no será así. Luego, me dijo que lo único que podría resolver este problema era mi inteligencia

Continuó diciendo que, si quería aprender a trabajar por el dinero, siguiera en la escuela, pero si quería aprender a tener dinero trabajando para mí, lo escuchara: “pero sólo si quieres aprender”, me dijo. Extrañado le pregunté si no era eso lo que quería todo el mundo. Y, me contestó que no. Es más fácil aprender a trabajar por el dinero, sobre todo cuando el miedo es quien controla tu desempeño. “La mayoría de las personas siente temor de no tener dinero. Esa es la razón por la cual escogen un trabajo en el que les pagan poco. Algunas personas dicen que yo exploto a mis empleados pero, en realidad, son ellos quienes se explotan a sí mismos”.

Me convenció de que esta era una gran oportunidad para aprender, así que acepté quedarme. “Bien”, me dijo. “Pero, esta vez, trabajarás de gratis. Usa esto”, y me dio unos golpecitos en la cabeza.”

Así que trabajé tres semanas sin que me pagaran. Padre rico nos dijo que la mayoría de las personas deja que sus emociones (y no su cerebro) dominen su pensamiento, cuando se trata de

dinero. La mayoría de las personas se deja dominar por sus emociones de temor (no tener suficiente dinero) y por su deseo (de tener cosas). El miedo a no tener dinero nos lleva a trabajar duro y, luego, cuando recibimos nuestra remuneración, el deseo nos lleva a pensar en todo lo que podemos comprar.

De este modo, se configura un patrón del que pocas personas logran escapar. Sus vidas estarán entonces guiadas para siempre por dos emociones, el miedo y la ansiedad. Si les ofrecen más dinero, estas continuarán el ciclo, incrementando también sus gastos. Si el miedo a no tener suficiente dinero surge, en lugar de salir corriendo inmediatamente a conseguir un trabajo para ganar un sueldo miserable que mitigue el miedo, deberían hacerse esta pregunta: ¿es este trabajo la mejor solución, a largo plazo, para terminar con este miedo? Siempre se deben aceptar las emociones, pero no permitirles que intervengan en el pensamiento.

A continuación, rechazamos un jugoso aumento que nos quería hacer. De este modo, padre rico pudo cerciorarse de que habíamos superado nuestro temor de trabajar de gratis. Esto era positivo. Ahora sólo teníamos que abrir bien los ojos para encontrar las oportunidades.

Un par de semanas más tarde, descubrí que la señora que administraba la tienda cortaba la carátula de las tiras cómicas y tiraba a la basura las mismas. Así que Mike y yo montamos en una habitación de su casa una biblioteca de tiras cómicas para los chicos del vecindario. Cobrábamos 10 centavos a cada uno por entrar a la biblioteca y pagábamos un dólar a la semana a la hermana de Mike por permitirnos usar su casa. Después de un tiempo, estábamos haciendo US\$ 9,50 a la semana.

El ABC financiero

Para llegar a ser rico, es necesario desarrollar ciertos conocimientos financieros. A veces, hasta la diferencia entre activos y pasivos es confusa.

Los activos producen dinero, mientras que los pasivos se lo comen. Cuando se coloca el dinero en activos, como: acciones, bonos y propiedades, se puede ganar dinero.

Los pasivos son cosas que te cuestan dinero. Un carro pierde 25% de su valor el mismo día que es comprado. Por otra parte, existen muchos otros gastos asociados, tales como: seguro, registro, costos de mantenimiento y el pago de préstamos.

La regla para hacerse rico es colocar el dinero en activos que produzcan ingresos. Esto no quiere decir que no sea importante comprar una casa o un automóvil, pero no deben ser considerados como activos.

Echemos un vistazo al flujo de caja de los ricos, la clase media y los pobres. Estos últimos tienden a gastar todo su dinero en bienes de subsistencia (comida, ropa, impuestos, etc.), sin importar cuál sea su ingreso. Todos tenemos necesidades de este tipo, pero los pobres gastan todos sus ingresos en estas. La clase media tiende, por su parte, a gastar su dinero en pasivos,

como: cuentas de crédito, préstamos personales y el pago de hipotecas. En cambio, los ricos invierten su dinero en comprar activos que produzcan ingresos.

La riqueza no tiene que ver tanto con el nivel de ingresos, sino con el patrón de gastos. Hasta personas con altos ingresos pueden fácilmente quebrar. Por lo general, la gente que gana el premio mayor de la lotería, regresa al punto en el que estaban en cuestión de unos años.

Si uno quiere cambiar sus circunstancias financieras, es necesario cambiar primero nuestro patrón de gastos. Si se encuentra atrapado en un hueco, deje de excavar.

Ocúpese de sus propios asuntos

La mayoría de las personas que continúan luchando financieramente, dependen de su sueldo semanal. La seguridad que brinda el empleo es ahora una cuestión del pasado, de la que no se debería depender. Uno debe empezar por ocuparse de sus propios asuntos. Con esto no quiero decir que se deba dejar el empleo, sino comenzar a construir activos.

Al principio, yo ganaba comisiones, vendiendo fotocopadoras Xerox. Y utilicé el dinero que gané adquiriendo bienes inmobiliarios. En tres años, estaba ganando más dinero de mis inversiones del que ganaba vendiendo fotocopia doras.

Mientras que los ricos se enfocan en incrementar sus activos, el resto se enfoca en aumentar sus ingresos. Pero los gastos y los pasivos aumentan a la par de los ingresos. La mayoría de la gente sale corriendo a comprar: bienes de consumo caros, sistemas caseros de entretenimiento, automóviles, ropa y vacaciones, tan pronto como pueden. En cambio, los ricos retrasan todo esto hasta que no cuentan con una cartera de activos que les asegure ingresos estables.

Impuestos

No fue sino hasta 1874 y 1913 que Inglaterra y Estados Unidos, respectivamente, introdujeron impuestos permanentes por ingresos a sus ciudadanos. Inicialmente, estos debían ser pagados sólo por los ricos, pero pronto también la clase media y hasta los pobres tuvieron que pagarlos.

Los ricos nunca esperan sentados a que se les cobren los impuestos, sino que llevan a cabo estudios para sacar ventaja de los mismos. Con frecuencia, dichas ventajas pueden ser aprovechadas por todos, pero sólo los ricos se "preocupan de sus propios asuntos" y sacan partido de todas las herramientas y oportunidades disponibles.

Los pobres y la clase media no llevan a cabo muchos estudios financieros. Hoy en día, todavía hay gente que no considera legítimas las deducciones impositivas y termina sufriendo como resultado. Es necesario entender cuál es la mejor manera de utilizar el dinero y hacerlo trabajar por uno mismo.

Los ricos inventan el dinero

El elemento que más nos detiene en la vida es la confianza en uno mismo. En cambio, el coraje nos impulsa hacia adelante financieramente. Todos poseemos coraje en alguna medida. Si se quiere ser exitoso, desde un punto de vista financiero, es necesario el coraje para tomar riesgos, en vez de mantenerse apegado a lo que pensamos que es seguro.

Mientras más desarrollemos nuestro coeficiente intelectual financiero, más opciones se nos presentarán. Por ejemplo, a principios de los años 90, la economía en Phoenix era terrible. La gente estaba en quiebra. Las casas que antes costaban US\$ 100.000, ahora costaban US\$ 75.000. En las subastas por bancarrota, me fue posible comprar estas mismas casas por US\$ 20.000 o menos. Luego las revendí a US\$ 60.000, lo que me produjo una ganancia de US\$ 40.000. Hice esto mismo seis veces más, obteniendo US\$ 190.000 de ganancias en tan sólo 30 horas.

Piense en el tiempo que llevaría ahorrar US\$ 190.000 a través de sus ingresos y en los impuestos que esto le costaría. Esto prueba que, independientemente de la situación económica en la que uno se mueva, lo importante es contar con una inteligencia financiera. Este es sólo un ejemplo de las varias transacciones que he hecho en mi exitosa carrera financiera.

Trabaje para aprender, no por el dinero

Hay muchas habilidades que se deben adquirir para ser exitoso. Las más importantes se encuentran en el área de las ventas, el mercadeo y la publicidad.

Una periodista que conocí quería volverse una autora exitosa. Había escrito varias novelas bastante buenas pero nada había sucedido. Entonces, le sugerí que tomara un curso en ventas. Se ofendió y me dijo que nunca caería tan bajo. Le dije que ella era ya una buena escritora pero que, para ser exitosa, necesitaba adquirir habilidades como vendedora.

Es importante encontrar empleos en los que se aprenderán muchas habilidades, aunque esto signifique ganar menos dinero. Cuando me gradué, entré a la marina mercante y aprendí mucho sobre comercio internacional. Luego aprendí de liderazgo en la Armada, y de ventas en la Xerox.

Busque un empleo en el que pueda aprender diversas cosas, aunque esto signifique que se tenga que buscar un segundo empleo.

Superando obstáculos

Hay cinco obstáculos fundamentales en el camino al éxito financiero:

1. Temor: a nadie le gusta perder dinero. Sin embargo, si no se es capaz de lidiar con el temor, será imposible hacer dinero. Una de las razones más comunes de la falta de éxito financiero es que la gente no se arriesga lo suficiente. Una

buena idea es pensar como los texanos. Viven en grande: ganan en grande o pierden en grande. Hay un dicho que ejemplifica bien esta situación: "Todos quieren ir al cielo pero nadie quiere morir".

2. Superar el cinismo: no escuche ni su cinismo ni el de los demás. Sobre todo, no siga consejos de alguien que no haya hecho lo que usted quiere hacer. La mayoría de la gente da consejos sobre cosas de las que no sabe nada. No permita que esto lo inflencie.

3. Pereza: la gente puede ser perezosa en varias formas. Hay personas que hacen de todo menos lo que realmente deben hacer. Una buena forma de superar esto es volverse un poco codicioso. Piense en todas las cosas que podría tener y hacer una vez que haya logrado sus metas financieras.

4. Malos hábitos: créese buenos hábitos, especialmente en el área del dinero. Páguese usted mismo (en ahorros o inversiones) antes de hacer cualquier otra cosa con su dinero.

5. Arrogancia: mucha gente habla sobre finanzas, sin tener la menor idea de lo que dicen. Cuando no sepa sobre algún tema, reconózcalo y edúquese al respecto.

Comenzando

Estos son algunos pasos para despertar el genio financiero que hay en usted:

1. Necesita un gran sueño: algo que sea fuerte y lo lleve al éxito.
2. Utilice el poder de elegir: por ejemplo, en vez de ver televisión en casa, haga un curso de planificación financiera. La elección es suya.
3. Elija sus amigos con cuidado: elija gente que usted admire por sus grandes atributos personales.
4. Manténgase aprendiendo: el mundo cambia rápidamente. Es posible que lo que funcionó ayer ya no sirva hoy.
5. Páguese usted mismo primero: gaste el dinero en activos antes de gastarlo en cualquier otra cosa.
6. Pague bien a sus asesores.
7. Invierta sus ahorros en activos: no los dilapide en lujos.
8. Busque inspiración en personajes que hayan logrado cosas admirables.
9. Enseñe y recibirá.

¿Quiere más?

Si no ha quedado satisfecho con los pasos anteriores, porque le resultan poco prácticos, a continuación encontrará otros:

1. Tómese un descanso y evalúe lo que funciona y lo que no funciona. Deje de hacer esto último.

2. Busque nuevas ideas. Compre libros, etc.
3. Busque a alguien que haya hecho lo que usted quiere hacer.
4. Tome clases y cursos.
5. Haga varias ofertas. Cuando quiera comprar un activo, no se conforme con el precio solicitado.
6. Transite por una cierta área, durante diez minutos, una vez al mes. La repetición es lo que permite notar las pequeñas diferencias y las grandes oportunidades (a la hora de buscar oportunidades inmobiliarias).
7. Aproveche las liquidaciones. Cuando el supermercado hace una oferta o liquidación, el consumidor se apresura y

compra para almacenar el producto ofertado. Cuando el mercado de valores cae, el consumidor huye del mercado. Cuando el supermercado eleva sus precios, el consumidor compra en otro lugar. Cuando el mercado de valores aumenta sus precios, el consumidor comienza a comprar. Haga en el mercado de valores lo que haría en el supermercado.

8. Mire bien. Un vecino compró un condominio por US\$ 100.000. Yo compre un condominio idéntico justo al lado suyo, por US\$ 50.000.

9. Aprenda de la historia. Todas las grandes compañías en el mercado de valores comenzaron como pequeñas empresas.

10. La acción siempre es mejor que la inacción.

Este Resumido ha sido parcialmente patrocinado por:



Directorio y Buscador de Negocios
en Hispanoamérica



Lo mejor de las revistas de negocios



Estadísticas e Investigación de Mercado Digital
en Latinoamérica

Título original : Rich Dad, Poor Dad

Editorial: Warner Books

Publicado el: Abril de 2000

¿Le gustó el Resumido? Compre el libro en:

<http://www.resumido.com/es/libro.php?cod=279>

Resumido no persigue reproducir de forma parcial ni total contenido alguno de las obras de intelecto citadas para búsqueda, ni la forma en que dicha información ha sido expuesta con relación a los títulos sugeridos, en respeto a la propiedad intelectual y respectivos derechos de autor objeto de las diferentes publicaciones, sino por el contrario ofrece la oportunidad, que las mismas sean no solo conocidas sino también adquiridas en beneficio de sus respectivos creadores, motivo por el cual Meltom Technologies, se reserva el derecho de excluir cualquier título que a su conveniencia o inconveniencia del autor, cuando se presume la vulneración de derechos subjetivos, particulares y directos de los mismos.