



Guía para invertir del padre rico

Conozca los secretos de inversión de los millonarios

Por Robert Kiyosaki y Sharon Lechter

RESUMEN EJECUTIVO

Los ricos generalmente se ubican en uno de estos tres grupos de inversionistas:

- *Sofisticados*: aquellos que conocen a fondo sobre impuestos, leyes corporativas y de seguridad, y utilizan este conocimiento para maximizar sus ganancias a la vez que minimizan los riesgos.

- *Internos*: además de los conocimientos de los sofisticados, saben y entienden cómo crear y construir activos, iniciando y administrando sus propios negocios exitosos.

- *Finales*: aquellos inversionistas internos que crean un negocio tan exitoso, que logran vender una porción del mismo al público.

En base a esto, los ricos invierten en:

1.- *Educación*: se concentran en desarrollar las habilidades y la mentalidad necesarias para ser inversionistas sofisticados.

2.- *Experiencia*: aprenden a construir negocios sólidos, capaces de funcionar sin su participación directa.

3.- *Dinero en exceso*: tienen múltiples fuentes de ingresos, que cubren sus gastos y le dejan un remanente que utilizan para invertir.

Este es el primer libro de una exitosa serie sobre el padre rico, que giran en torno a las conversaciones entre el autor y su padre rico (de hecho, el padre de un amigo). No es un libro que presente un plan específico ni una guía detallada de cómo proceder – en su lugar, describe las decisiones personales y financieras que una persona toma a lo largo de su vida.

Educación

Los ricos invierten en educación financiera – aprenden el vocabulario necesario para invertir y para leer y utilizar los números financieros en forma significativa.

La educación financiera implica tres elementos básicos:

La mentalidad apropiada para invertir.

1.- *Prioridades personales*: la mayoría de las personas tienen tres prioridades fundamentales: 1) Seguridad; 2) Comodidad y

3) Ser rico. Es decir, para la mayoría, sentirse seguro y cómodo es más importante que ser ricos. El camino hacia la riqueza comienza cuando ser rico pasa a ser la prioridad número uno.

2.- *Los ricos ven la abundancia, no la escasez*: casi todos viven desde la perspectiva de escasez – nunca les alcanza el dinero.

Los inversionistas ricos, por el contrario, entienden que hay mucho dinero en el mundo, fluyendo hacia proyectos viables. Se manejan desde la perspectiva de abundancia. Siempre tienen un plan financiero para momentos de abundancia y otro para épocas de escasez.

3.- *Invertir tiene un significado distinto para cada persona*: Todo inversionista activo tiene favoritismo por las inversiones que le gustan, pero no conoce en detalle todas las opciones disponibles. Por lo tanto, pedir consejos sobre inversión, solo traerá como resultado conocer las preferencias del interrogado.

La inversión es un plan, un itinerario para ir de un punto dentro del espectro financiero a otro. Existe un número de productos de inversión que pueden emplearse para realizar este viaje, pero lo que es apropiado en una situación determinada, no es necesariamente correcto en otro viaje totalmente diferente.

Es el plan lo que dicta qué productos de inversión serán los más aplicables. Hasta que una persona no tenga un plan para llegar hasta donde quiere estar financieramente, escoger un producto de inversión no tendrá ningún sentido.

4.- *El vocabulario adecuado*: la diferencia entre una persona rica y una pobre, está en gran parte, en su vocabulario. Para volverse más rico, toda persona necesita aumentar y mejorar su vocabulario financiero. Los inversionistas adinerados entienden y emplean libremente, el vocabulario de inversiones, finanzas, contabilidad, leyes corporativas e impuestos. Ellos definen los términos apropiadamente, y comprenden su verdadero significado. Utilizan ese vocabulario para desarrollar un plan financiero a largo plazo para sí mismos.

5.- *Invertir es un proceso metódico, no una actividad riesgosa*: los inversionistas exitosos jamás basan su futuro financiero en la habilidad de encontrar “buenos datos” o en las oportunidades de ganar dinero rápido. En lugar de esto, desarrollan un plan metódico prudente, construido a base de fórmulas y estrategias. Además, mantienen sus asuntos financieros lo más simple posible.

6.- *Un plan en evolución*: un plan para lograr seguridad

financiera es muy distinto de un plan para lograr comodidad financiera; ambos son muy distintos a un plan para volverse rico. Los inversionistas exitosos saben que viven en un mundo de abundancia ilimitada, y el mayor activo que poseen no es el dinero sino el tiempo. Por esto, ellos siguen desarrollando nuevos planes financieros a lo largo de toda sus vidas, tomando en cuenta todo lo que van aprendiendo en el camino.

Antes de desarrollar un plan para volverse ricos, desarrollan planes financieros para lograr la seguridad y comodidad financiera. Usualmente, estos planes son simples y conservadores. Para ello, confían su dinero a profesionales que lo multiplicarán con el tiempo, con el uso de vehículos convencionales de inversión.

Una vez que estos planes están en funcionamiento, en “piloto automático”, el inversionista puede dedicar su tiempo a desarrollar el plan para hacerse rico.

7.- *Responsabilidad por sus futuros*: antes, las personas trabajaban toda su vida para una empresa grande, convencidos que al retirarse, la compañía se encargaría de ellos. La realidad actual es muy distinta - ahora la mayoría son proactivos y crean el tipo de futuro financiero que buscan.

8.- *No temerle a los errores*: los inversionistas ricos saben que aprenden más de sus errores de lo que pueden aprender de las cosas que marchan bien. Se dan cuenta que los errores son una parte inevitable cuando emprenden algo nuevo y retador.

Aprender a reducir los riesgos

Los ricos saben que el control compensa al riesgo, a la hora de tomar decisiones de inversión. Mientras mayor sea el control que tenga el inversionista, menores serán sus riesgos de inversión. El inversionista exitoso trata de mantener control sobre:

1.- *Sí mismo*: los inversionistas exitosos saben que no existe una sola respuesta correcta, sino una amplia variedad de opciones. Por esto, ellos aprenden a preparar y conocer mejor sus propios estados financieros, para que cada decisión financiera pueda ser evaluada desde esa perspectiva. Sólo entonces se pueden tomar decisiones sabias, consistentes y racionales.

2.- *La relación ingresos/gastos y activos/pasivos*: los inversionistas exitosos controlan sus gastos y compran activos rentables. Ellos son propietarios de negocios, ya que esto les permite maximizar la cantidad de gastos que son deducibles, como gastos de negocios legítimos y legales.

3.- *La gerencia*: los inversionistas ricos siempre tienen una participación significativa en las empresas, que le permitan influir sobre la gerencia de las mismas. Se involucran cuidadosamente en el proceso de toma de decisiones, supervisando y evaluando constantemente la gestión.

4.- *Sus impuestos*: los inversionistas sofisticados saben de leyes impositivas – ya sea gracias a cursos formales o mediante la experiencia de trabajar con profesionales competentes -. Luego intentan reducir, legalmente, sus ingresos gravables, utilizando

cualquier estrategia disponible. Con frecuencia, esto implica tener su propia empresa.

5.- *El tiempo – cuándo comprar o vender*: las personas astutas saben cómo hacer dinero si el mercado está en alza o en baja. Los buenos inversionistas son pacientes, siempre están a la espera del momento óptimo para tomar cualquier decisión. Entienden que, controlando el momento de una venta, se pueden obtener mejores resultados tomando decisiones bajo presión.

6.- *Las transacciones*: los inversionistas novatos confían en sus corredores al momento de comprar o vender acciones. Los buenos inversionistas son mucho más proactivos – instruyen a sus corredores sobre cuándo comprar y cuándo vender basados en su análisis.

7.- *Las características entidad, ingreso y tiempo*: los inversionistas astutos buscan la mejor asesoría legal y administrativa posible. Así, pueden estructurar cuidadosa y deliberadamente, múltiples formas mediante las cuales sus ganancias puedan convertirse en ingresos pasivos y de portafolio

Al controlar la entidad por la cual el ingreso ocurre, el momento en el que ocurre y su clasificación desde la perspectiva contable e impositiva, los inversionistas exitosos pueden operar varias empresas logrando beneficios de ello.

8.- *Los términos y condiciones de acuerdos*: al poseer control sobre esto, los inversionistas sofisticados poseen diversas ventajas. Ellos estructuran las transacciones ventajosamente.

9.- *El acceso a la información*: quien controla el flujo de información sobre un activo, está mejor posicionado que el público general para tomar decisiones sobre él. Los buenos inversionistas trabajan arduamente para controlar el flujo de información, de forma que satisfaga sus necesidades y requerimientos.

10.- *Iniciativas filantrópicas*: los inversionistas exitosos saben que la riqueza está íntimamente relacionada con la responsabilidad social. Ellos consiguen formas para retribuirle a la sociedad con su riqueza – a través de donaciones caritativas, proyectos filantrópicos o creando más empleos.

Aprender las 7 reglas básicas de toda inversión.

Los ricos son inversionistas astutos, que miran a las cosas desde un punto de vista diferente, y toman sus decisiones de inversión sobre la base de experiencias pasadas. En especial, existen siete reglas básicas de inversión que cumplen cuidadosamente:

1.- *Tenga claro el tipo de ingreso que está buscando*. Existen tres tipos diferentes de ingreso:

- a) Ingreso ganado: salarios y sueldos regulares. Es muy difícil construir una verdadera riqueza a partir de esto, ya que está sujeto a muchos impuestos.
- b) Ingresos de portafolio: derivados de activos como acciones, bonos, fondos mutuales, etc.
- c) Ingreso pasivo: generado de activos tangibles, tales como bienes raíces, licencias, royalties, etc.

2.- *Convierta el ingreso ganado en ingreso de portafolio o de activos:* la esencia de una inversión exitosa es tomar el dinero ganado y convertirlo en inversiones o activos tangibles, que generen ingreso de portafolio o ingreso pasivo en el futuro. Lo demás son simples detalles.

3.- *Invierta en instrumentos financieros que se conviertan en activos:* un instrumento financiero (como las acciones de una empresa o la participación en un inmueble) le será de utilidad sólo si genera ingresos. Evite aquellos instrumentos que se convierten en pasivos – le exigen desembolsar dinero.

4.- *Encuentre instrumentos que sean pasivos y conviértalos en activos:* los buenos inversionistas nunca compran los instrumentos populares que ya han tenido una ganancia espectacular en el mercado de valores. Por el contrario, están constantemente a la búsqueda de aquellos que han tenido ciertos problemas pero que pueden ser resueltos.

No se debe confundir esto con ir en contra del mercado. Se trata simplemente de buscar instrumentos que estén en desventaja temporal, pero una vez superados los problemas, serán atractivos para otros inversionistas.

5.- *Prepárese para cualquier cosa:* los buenos inversionistas saben que constantemente surgen oportunidades de inversión. Se concentran en prepararse, en lugar de tratar de predecir qué rumbo tomará el mercado. Ellos se entrenan para poder reconocer una buena oportunidad cuando se presente. Se mantienen al tanto del sentimiento general que haya en el mercado en un momento dado. De esta forma, estarán preparados para obtener ganancias cuando el mercado esté a la alza o a la baja.

6.- *Reconozca que los buenos negocios siempre encuentran el financiamiento requerido:* una buena inversión – un instrumento manejado por alguien con la mezcla correcta de educación y experiencia – siempre atrae el dinero que necesita.

En el mundo de los bienes y raíces hay tres cosas importantes: ubicación, ubicación y ubicación. En las inversiones, las tres claves son: gente, gente y gente. Si un inversionista ha cumplido con su misión y ha desarrollado una carrera exitosa, conseguir dinero jamás le será problema.

7.- *Entienda la relación entre riesgo y recompensa:* la persona común sabe, por intuición, que las inversiones especulativas ofrecen mayor potencial de recompensa, pero implican mayores riesgos. Los inversionistas exitosos aprovechan esto, invirtiendo en instrumentos riesgosos una cantidad de dinero que se puedan dar el lujo de perder, sin impactar su estilo de vida.

Experiencia

Los ricos saben cómo iniciar y construir negocios exitosos, de los que sean dueños sin necesidad de trabajar en ellos. Luego aprovechan su experiencia en esos negocios para identificar otros buenos negocios potenciales – que merezcan la pena invertir en ellos.

Todo negocio exitoso está construido sobre la base de tres

elementos:

1.- *Misión:* la misión general de todo negocio es hacer dinero. Pero esto por sí solo no proporcionará el fuego, la pasión y las ganas requeridas para respaldar al negocio durante todos los inconvenientes que debe atravesar. Una misión clara y fuerte proveerá el poder necesario para lograrlo.

Las misiones buenas y duraderas son de naturaleza espiritual. Por ejemplo, Henry Ford quería fabricar automóviles para las masas, no sólo para los ricos. Su misión era “democratizar los automóviles” y estableció una compañía que llenara esa necesidad.

Al comienzo de toda empresa, el espíritu y sentido de misión de los fundadores está para sustentar al negocio. Los clientes pueden dar referencia de si la compañía sólo quiere realizar una venta, o si está satisfaciendo sus necesidades. Las empresas que prosperan hacen lo último, no por el deseo de obtener ganancias, sino también por querer servir y satisfacer a sus clientes.

2.- *Un equipo gerencial:* los negocios, como las inversiones, son un deporte de equipo. Las personas de negocios más exitosas jamás tratan de hacerlo todo por sí solos; crean equipos de personas que colaboran unidas para alcanzar el éxito, que incluye contadores, abogados, asesores financieros, banqueros, etc.

No todos los miembros del equipo trabajan necesariamente a diario en el negocio, pero si están muy al tanto de todos los detalles. Así, este equipo puede hacer sugerencias y proporcionar la experticia necesaria ante cada circunstancia.

Hay que destacar que para un negocio nuevo, el equipo gerencial es lo más importante – los inversionistas invierten en ellos más que en la idea. Es por ello que evaluarán con cuidado su experiencia, pasión y compromiso con la empresa antes de decidir invertir.

3.- *Liderazgo:* Los constructores de negocios exitosos tienen grandes habilidades de liderazgo. Los mejores líderes:

- Tienen una mezcla dinámica de educación formal y experiencia de vida.
- Tienen la habilidad de sacar lo mejor de las personas.
- Desean ser líderes.
- Han crecido a raíz de experiencias pasadas.
- Aceptan la crítica constructiva, para aprender a ser mejores líderes.
- Escuchan los consejos de los demás, especialmente aquellos sobre la gerencia de equipos.
- Permanecen centrados en la misión corporativa todo el tiempo y bajo cualquier circunstancia.
- Están dispuestos a hacer los reclamos necesarios cuando se requieren.
- No le prestan atención a irrelevancias.
- Son visionarios.

Una vez que las bases del negocio están asentadas, el crecimiento depende de la disponibilidad de cinco bloques fundamentales para esta etapa:

1.- *Flujo de caja*: la habilidad para administrar el flujo de caja y para comprender la diferencia entre esto y las ganancias, es esencial. Un negocio rentable puede fracasar si hay fallas en la administración del flujo de caja.

Los constructores de negocios rentables revisan su posición de efectivo a diario, y revisan de dónde provendrá el efectivo en las próximas semanas y meses. Así, las grandes necesidades de efectivo pueden ser anticipadas y cubiertas a tiempo.

2.- *Comunicación*: mientras mejor se comunique una empresa, más útil será mejorando su flujo de caja. Ser un buen comunicador no es difícil, sólo toma cierto grado de reflexión para aprender qué motiva a actuar a la gente. Los buenos comunicadores:

- Superan sus miedos a hablar en público.
- Asisten a seminarios y programas de entrenamiento.
- Se visten y se arreglan de forma apropiada, para que su apariencia física no distraiga a las personas de lo que dicen.
- Saben la diferencia entre mercadeo (un sistema) y ventas (el proceso de cerrarlas).
- Siempre están aprendiendo a ser mejores comunicadores.

3.- *Sistemas*: una empresa es un conjunto de sistemas interrelacionados que trabajan unidos por un propósito común. Ninguno es más importante que el otro, todos son necesarios para el éxito de la empresa.

Los constructores de negocios trabajan para desarrollar sistemas estables y funcionales. Un buen gerente aprende a manejar un gran número de sistemas a la vez. Los inversionistas y banqueros por lo general, sólo están dispuestos a comprometer sus fondos en situaciones en donde los sistemas de negocios son estables, efectivos y capaces de suministrar una expectativa razonable de retorno.

Los sistemas de negocios típicos incluyen sistemas de operación diaria, de desarrollo de productos, de manufactura e inventario, de procesamiento de pedidos, de contabilidad, etc.

4.- *Legal*: en la era de la información, la propiedad intelectual puede ser el activo más importante de una empresa, dándole la habilidad para negociar, estructurar y ejecutar acuerdos. De allí que la administración del aspecto legal dentro de una organización es de suma importancia.

Son funciones de los abogados del equipo gerencial, entre otras:

- Proteger los activos de la empresa (tangibles e intangibles).
- Estructurar las negociaciones delicadas.
- Evitar los posibles pasivos generados por el no cumplimiento de las leyes (especialmente leyes del consumidor).
- Manejar los aspectos de leyes laborales.

Estas tareas y muchas otras deben ser abordadas de forma adecuada si el negocio quiere crecer.

5.- *Producto*: la mayoría de las personas asumen que el producto o servicio es lo más importante en un negocio. En realidad, es lo menos importante: el mundo está repleto de productos que son marginalmente mejores que algo que ha tenido un tremendo

éxito comercial. Son los bloques restantes (recién discutidos) los que agregan valor al producto.

El producto es la expresión máxima de la misión del negocio; las otras cuatro bases crean los principios sobre los cuales el negocio puede ofrecer el producto a los consumidores.

Efectivo excedente

Los pobres tienen un patrón sencillo de flujo de caja: cada centavo de su ingreso es gastado.

La clase media, tiene un patrón de flujo de caja diferente. Mientras más éxito tienen, más deuda acumulan, ya que cada aumento de sueldo les permite pedir más dinero prestado para comprar mejores casas, carros, juguetes, etc. Su patrón es, entonces: de todo el dinero que ganan, una porción la gastan, y el restante lo utilizan para pagar sus deudas.

Los millonarios tienen un patrón de flujo de caja muy distinto y mucho más complejo que los anteriores.

Para comenzar, tienen al menos tres fuentes distintas de ingreso:

- Ingreso pasivo: retorno sobre activos “duros”
- Ingresos de portafolio: retorno sobre activos financieros
- Ingresos regulares: ingresos por salarios, etc.

Por otro lado, mediante la construcción de negocios, convierten la mayoría de sus gastos personales en gastos de negocios, pagados por sus empresas.

De esta forma, los ingresos (de las tres fuentes) son utilizados para pagar sus gastos (que son pocos, puesto que muchos son cubiertos por sus empresas), dejando un excedente de efectivo que utilizan para adquirir nuevos activos “duros” y financieros, que generarán ingreso pasivo y de portafolio en el futuro.

Las ventajas del patrón de flujo de caja que tienen los millonarios son numerosas:

1.- *Crean ciclos de retroalimentación positivos*: la acumulación de activos duros y financieros permite que se generen mayores niveles de ingreso pasivo y de portafolio – lo que a su vez permite que se creen más activos en el futuro. Es una verdadera máquina de generar dinero y crecimiento.

2.- *Se re-definen el concepto activo*: las personas de clase media consideran que las cosas que compran son sus activos – casas, carros, bienes de consumo, etc. Por lo tanto, se endeudan y pagan intereses por la compra de bienes que están perdiendo valor constantemente.

Los millonarios tienen un concepto distinto: consideran cualquier cosa que pone dinero en sus bolsillos como un activo. Por esto, se enfocan en adquirir activos. Luego se colocan en una posición que les permita controlar la administración de tales activos.

3.- *Mayor seguridad*: creando negocios y acumulando activos duros y financieros, los millonarios crean una situación en la

que sus ingresos se derivan de varias fuentes. Por esto, si algún ingreso es desestabilizado por cualquier motivo, los millonarios siguen bien posicionados. Tienen mucha más seguridad que una persona cuya única fuente de ingreso es su empleo.

4.- *A mayor control, menor riesgo*: los inversionistas ricos tienen un gran control sobre sus negocios, activos duros y financieros. Esto significa que afrontan un menor riesgo que otros inversionistas que no poseen tal control.

5.- *Habilidad para manejar ventajosamente sus impuestos*: debido a que los inversionistas millonarios tienen múltiples estados financieros (uno por cada negocio y activo) existe una considerable flexibilidad para estructurar las transacciones financieras, y así lograr la mínima tasa de impuestos permitida

6.- *Los inversionistas millonarios pueden vender parte de sus negocios al público*: debido a que ellos llegan a hacer fuertes negocios y activos, pueden crear compañías capaces de vender acciones al público. En la práctica, es el equivalente de imprimir su propio dinero.

Al convertir las empresas en públicas (de capital abierto), los inversionistas exitosos pueden:

- Obtener el capital requerido para que la empresa crezca.
- Incrementar la presencia de su empresa y productos.
- Utilizar acciones para realizar adquisiciones y fusiones.
- Obtener capital circulante sin perder control del efectivo.
- Proveer de riqueza a sus herederos.
- Obtener dinero para diversificar sus inversiones.
- Poner en práctica una estrategia viable de sucesión.

- Pueden salir de sus inversiones si lo desean de forma adecuada (vendiendo las acciones en el mercado).
- Conseguir los fondos requeridos para aumentar su participación en el mercado.
- Proporcionarle acciones a los empleados.
- Formar equipos de gerencia profesionales.
- Proveer retornos para sus inversionistas iniciales.

Entonces ¿qué hacen los inversionistas ricos con la riqueza que acumulan? Terminan devolviendo gran parte de ella a la comunidad, mediante la formación de proyectos que crean un mundo mejor. Mientras más dinero hacen, más le retornan a la comunidad en la que viven.

¿Qué tipo de proyectos emprenden estos inversionistas? Esto es un asunto de preferencias personales. Algunas de las formas:

- Construyen bibliotecas
- Fundan centros de investigación para la cura de distintas enfermedades.
- Fundan instituciones caritativas.
- Crean organizaciones que tratan de hacer una sociedad más equitativa y que promocionan un mayor entendimiento entre las naciones.
- Dan dinero a las Naciones Unidas.

No existen límites respecto a lo que los inversionistas millonarios pueden hacer con su riqueza. Es el principio lo que es duradero y esencial. Mediante la devolución de una parte de las riquezas a la comunidad que les originó las mismas, los inversionistas exitosos alcanzan el verdadero control sobre sus futuros financieros.

Este Resumido ha sido parcialmente patrocinado por:



Directorio y Buscador de Negocios en Hispanoamérica



Juegue por diversión...o por dinero



Estadísticas e Investigación de Mercado Digital en Latinoamérica