

CAPÍTULO 1

“¿Por qué no consigue un empleo?”

En 1985 mi esposa Kim y yo nos quedamos sin casa. Estábamos desempleados y nos quedaba muy poco dinero de nuestros ahorros; nuestras tarjetas de crédito estaban saturadas y vivíamos en un viejo Toyota café, con asientos reclinables que nos servían como camas. Al cabo de una semana comenzamos a darnos cuenta de la amarga realidad de quiénes éramos, qué hacíamos y hacia dónde nos dirigíamos.

Nuestra miseria duró otras dos semanas. Al darse cuenta de nuestra desesperada situación financiera, una amiga nos ofreció alojarnos en su sótano. Vivimos allí durante nueve meses.

Mantuvimos nuestra situación en secreto. En general, mi esposa y yo parecíamos normales en la superficie. Cuando informamos a amigos y familiares de nuestros apuros, la primera pregunta que nos formularon siempre fue: ¿Por qué no consiguen un empleo?

Al principio tratamos de explicarles, pero en la mayoría de los casos fracasamos al tratar de aclarar nuestras razones. Para alguien que valora su empleo, es difícil explicarle por qué usted no quiere obtener uno.

Ocasionalmente desempeñamos algunos trabajos aislados y ganamos unos cuantos dólares aquí y allá. Sin embargo, lo hicimos sólo para alimentarnos y ponerle gasolina al automóvil. Esos pocos dólares extra eran sólo el combustible que nos permitía seguir adelante hacia nuestra meta singular. Debo admitir que durante algunos momentos de profundas dudas personales, la idea de tener un trabajo seguro y recibir un sueldo parecía atractiva. Sin embargo, dado que la seguridad en el empleo no era lo que estábamos buscando, seguimos esforzándonos, viviendo día a día al borde del abismo financiero.

Ese año, 1985, fue el peor de nuestras vidas, así como el más largo. Aquel que dice que el dinero no es importante obviamente no ha carecido de él por mucho tiempo. Kim y yo peleábamos y discutíamos frecuentemente. El miedo, la incertidumbre y el hambre funden el fusible emocional de los humanos y a menudo peleamos con la persona que más nos ama. Sin embargo, el amor nos mantuvo unidos y nuestro vínculo como pareja se fortaleció debido a la adversidad. Sabíamos hacia dónde nos dirigíamos; simplemente no sabíamos si llegaríamos allí algún día.

Sabíamos que siempre podríamos encontrar un empleo seguro y bien pagado. Ambos éramos graduados universitarios con buena capacidad laboral y sólida ética de trabajo. Pero no nos interesaba la seguridad en el empleo. Nos interesaba la libertad financiera.

Hacia 1989 ya éramos millonarios. Aunque teníamos éxito financiero a la vista de algunas personas, todavía no habíamos alcanzado nuestros sueños. Aún no lográbamos

obtener la libertad financiera. Eso ocurrió hasta 1994. Para entonces ya no teníamos que volver a trabajar por el resto de nuestras vidas. Salvo que ocurriera un desastre financiero imprevisto, ambos éramos libres desde el punto de vista financiero. Kim tenía 37 años de edad y yo, 47.

No se necesita dinero para ganar dinero

Comencé a escribir este libro relatando que carecíamos de hogar y no teníamos nada porque a menudo escucho a la gente decir: “Se necesita dinero para ganar dinero.”

No estoy de acuerdo. El pasar de desposeído en 1985 a rico en 1989, y luego a ser libre desde el punto de vista financiero en 1994, no requirió de dinero. No teníamos dinero cuando comenzamos; y teníamos deudas.

Tampoco se necesita una buena educación formal. Yo tengo un grado universitario y puedo decir honestamente que lograr la libertad financiera no tuvo nada que ver con lo que aprendí en la universidad. No encontré mucho en qué aplicar mis años de estudiar cálculo, trigonometría esférica, química, física, francés y literatura inglesa.

Muchas personas exitosas han abandonado la escuela sin recibir un grado universitario: personas como Thomas Edison, fundador de General Electric; Henry Ford, fundador de Ford Motor Co.; Bill Gates, fundador de Microsoft; Ted Turner, fundador de CNN; Michael Dell, fundador de Dell Computers; Steve Jobs, fundador de Apple Computer; y Ralph Lauren, fundador de Polo. Una educación universitaria es importante para las

profesiones tradicionales, pero no lo fue para la manera en que estas personas se volvieron ricas. Ellos desarrollaron sus propios negocios exitosos y era eso por lo que nos esforzábamos Kim y yo.

¿Entonces qué se necesita?

A menudo me preguntan: “Si no se necesita dinero para ganar dinero y las escuelas no le enseñan a usted cómo obtener la libertad financiera, ¿entonces qué se necesita?”

Mi respuesta es: se requiere un sueño, mucha determinación, disposición para aprender rápidamente y la habilidad para utilizar los activos que Dios le dio de manera adecuada y para saber en qué sector del cuadrante del flujo de dinero debe usted generar su ingreso.

¿Qué es el cuadrante del flujo de dinero?

El diagrama que aparece a continuación es el cuadrante del flujo de dinero.



Las letras en cada cuadrante representan:
E para empleado
A para autoempleado
D para dueño de negocio
I para inversionista

¿En qué cuadrante genera usted su ingreso?

El cuadrante del flujo de dinero representa los diferentes métodos por los que se genera el ingreso o dinero. Por ejemplo, un empleado gana dinero al conservar su empleo y trabajar para alguien más o para una compañía. Los autoempleados ganan dinero al trabajar para sí mismos. El dueño de un negocio posee una empresa que le genera dinero y los inversionistas ganan dinero de sus distintas inversiones; en otras palabras, dinero que genera dinero.

Los diferentes métodos para generar ingreso requieren distintas estructuras de pensamiento, distintas aptitudes técnicas, distintos caminos educativos y distintos tipos de personas. Diferentes personas son atraídas a distintos cuadrantes.

Aunque el dinero sea el mismo, la manera de ganarlo puede ser muy diferente. Si usted comienza a considerar las cuatro diferentes etiquetas para cada cuadrante, podría preguntarse a sí mismo: ¿En qué cuadrante genero la mayor parte de mi ingreso?

Cada cuadrante es diferente. Para generar ingreso de diferentes cuadrantes se requiere de distintas aptitudes y personalidad, incluso si la persona que se encuentra en cada cuadrante es la misma. Cambiar de un cuadrante a otro es como jugar al golf en la mañana y asistir al ballet por la noche.

Usted puede obtener ingresos de los cuatro cuadrantes

La mayoría de nosotros tiene el potencial para generar ingresos de los cuatro cuadrantes. De qué cuadrante escogemos usted y yo ganar nuestro ingreso principal no depende tanto de lo que aprendimos en la escuela, sino de quiénes somos fundamentalmente; nuestros valores, fortalezas, debilidades e intereses esenciales. Son esas diferencias esenciales lo que nos hace sentir atraídos por, o rechazar los cuatro cuadrantes.

Sin embargo, sin importar qué *hacemos* profesionalmente, todavía podemos trabajar en los cuatro cuadrantes. Por ejemplo, un médico puede escoger ganar su ingreso como un “E”, un empleado, y unirse al equipo de trabajo de un gran hospital, o trabajar para el gobierno en un servicio público de salud, o convertirse en médico militar, o unirse al equipo de una compañía de seguros que requiere contar con un doctor.

Este mismo médico también podría decidir ganar su ingreso como un “A”, un autoempleado y abrir un consultorio privado, contratar empleados y crear una lista privada de clientes.

O bien el doctor podría decidir convertirse en un “D” y ser propietario de una clínica o laboratorio y tener a otros doctores en su equipo de trabajo. Este médico probablemente contrataría a un gerente de negocios para dirigir a la organización. En este caso, el doctor sería propietario del negocio pero no tendría que trabajar en él. El doctor también podría decidir ser propietario de un negocio que no tenga relación

alguna con el campo de la medicina y al mismo tiempo seguir practicando su profesión en otra parte. En este caso, el doctor ganaría su ingreso como un “E” y como un “D”.

Como un “I”, el doctor también podría generar ingreso al ser inversionista en el negocio de alguien más, o en los medios como el mercado de valores, el mercado de obligaciones y los bienes raíces.

Las palabras importantes son *generar su ingreso de*. No es tanto lo que hacemos, sino cómo generamos nuestro ingreso.

Diferentes métodos para generar ingreso

Más que otra cosa, son las diferencias internas de nuestros valores, fortalezas, debilidades e intereses fundamentales las que determinan de qué cuadrante decidimos generar nuestro ingreso. A algunas personas les gusta mucho ser empleados, mientras otras lo odian. Algunas personas prefieren ser dueñas de compañías, pero no quieren dirigir las. A otras les gusta ser dueñas de compañías y también dirigir las. Existe gente que ama la inversión, mientras que otros sólo ven el riesgo de perder dinero. La mayoría de nosotros tenemos un poco de cada uno de esos personajes. Para ser exitoso en los cuatro cuadrantes a menudo se requiere redirigir algunos valores esenciales internos.

Usted puede ser rico o pobre en los cuatro cuadrantes

También es importante señalar que usted puede ser rico o pobre en los cuatro cuadrantes. Existen personas que ganan millones de dólares y personas que van a la bancarrota en cada uno de esos cuadrantes. El hecho de estar en uno u otro de los cuadrantes no necesariamente garantiza el éxito financiero.

No todos los cuadrantes son iguales

Al conocer las diferentes características de cada cuadrante, usted tendrá una mejor idea sobre qué cuadrante o cuadrantes pueden ser los mejores para usted.

Por ejemplo, una de las principales razones por las que escogí trabajar de manera predominante en los cuadrantes “D” e “I”, es debido a las ventajas fiscales. Para las personas que trabajan en la parte izquierda del cuadrante, existen muy pocas oportunidades de ahorrar en el pago de impuestos. Sin embargo, las oportunidades de ahorrar en el pago de impuestos abundan en la parte derecha del cuadrante. Al trabajar para generar ingreso en los cuadrantes “D” e “I”, yo podía adquirir dinero más rápidamente y hacer que el dinero se mantuviera trabajando para mí durante más tiempo, sin perder grandes cantidades para el pago de impuestos.

Diferentes maneras de ganar dinero

Cuando la gente pregunta por qué Kim y yo vivimos en la miseria, les respondo que se debe a lo que mi padre rico me enseñó sobre el dinero. Para mí, el dinero es importante y sin embargo no deseaba pasar mi vida trabajando para conseguirlo. Ésa es la razón por la que yo no quería un empleo. Si íbamos a ser ciudadanos responsables, Kim y yo deseábamos que nuestro dinero trabajara para nosotros, en vez de pasar nuestras vidas trabajando físicamente por el dinero.

Ésa es la razón por la que el cuadrante del flujo de dinero es importante. El cuadrante distingue entre las diferentes maneras en que se genera el dinero. Existen formas de ser responsable y crear dinero, además de trabajar físicamente para conseguirlo.

Diferentes padres y diferentes ideas sobre el dinero

Mi padre educado tenía una idea muy arraigada de que el amor por el dinero era perverso, que obtener una ganancia excesiva era codicia. Se sintió avergonzado cuando los periódicos publicaron cuánto dinero ganaba, porque consideraba que ganaba demasiado en comparación con los maestros de escuela que trabajaban para él. Era un hombre bueno, honesto y trabajador que hizo su mejor esfuerzo para defender su punto de vista de que el dinero no era importante para su vida.

Mi padre educado, aunque pobre, decía constantemente:

“No estoy muy interesado en el dinero”

“Nunca seré rico”

“No puedo comprarlo”

“Invertir es riesgoso”

“El dinero no lo es todo”

El dinero mantiene la vida

Mi padre rico tenía un punto de vista diferente. Consideraba que era tonto pasar la vida entera trabajando para ganar dinero y pretender que el dinero no era importante. Mi padre rico creía que la vida era más importante que el dinero, pero que el dinero era importante para mantener la vida. A menudo decía: “Usted sólo tiene un cierto número de horas en un día y hay un límite a lo duro que puede trabajar. ¿Entonces, por qué trabajar duro por el dinero? Aprenda a hacer que el dinero y la gente trabajen para usted y será libre para hacer las cosas que son importantes.”

Para mi padre rico, lo importante era:

1. Tener mucho tiempo para criar a sus hijos
2. Tener dinero para donar a las beneficencias y a los proyectos que apoyaba
3. Proporcionar empleos y estabilidad financiera a la comunidad
4. Tener tiempo y dinero para cuidar de su salud
5. Ser capaz de viajar por el mundo con su familia

“Se necesita dinero para esas cosas”, decía mi padre rico. “Por eso es que el dinero es importante para mí.”

El dinero es importante, pero no quiero pasar mi vida trabajando para ganarlo.”

Escoger los cuadrantes

Una razón por la que mi esposa y yo nos enfocamos en los cuadrantes “D” e “I” mientras vivíamos en la miseria era debido a que yo tenía más educación y capacitación correspondiente a esos cuadrantes. Fue debido a la guía de mi padre rico que yo conocí las diferentes ventajas financieras y profesionales de cada cuadrante. Para mí, los cuadrantes del lado derecho, los cuadrantes “D” e “I”, ofrecen la mejor oportunidad para obtener el éxito y la libertad financieros.

Por otra parte, a los 37 años de edad, yo había experimentado éxitos y fracasos en cada uno de los cuatro cuadrantes, lo que me permitía tener cierto nivel de comprensión sobre nuestro propio temperamento personal, nuestros gustos, aversiones, fortalezas y debilidades. Yo sabía en qué cuadrantes me desempeñaba mejor.

Los padres son maestros

Fue mi padre rico quien a menudo se refirió al cuadrante del flujo de dinero cuando yo era un niño pequeño. Él me explicó la diferencia entre alguien que tenía éxito en el lado izquierdo y alguien que lo tenía en el lado derecho. Sin embargo, debido a mi juventud, yo no presté mucha atención a lo que él decía. Yo no comprendía la

diferencia entre la mentalidad de un empleado y la de un dueño de negocio. Yo simplemente estaba tratando de sobrevivir en la escuela.

Pero escuché sus palabras y poco después éstas comenzaron a tener sentido. El hecho de tener dos figuras paternas dinámicas y exitosas a mi alrededor dotó de significado lo que cada uno de ellos decía. Sin embargo, fue lo que ellos hacían lo que me permitió comenzar a notar las diferencias entre el lado de “E” y “A” del cuadrante y el lado de “D” e “I”. Al principio esas diferencias eran sutiles, luego se hicieron más notorias.

Por ejemplo, una dolorosa lección que aprendí cuando era un niño fue simplemente cuánto tiempo podía pasar conmigo uno de mis padres, en comparación con el otro. Conforme crecieron el éxito y la importancia de ambos, se hizo evidente que uno de ellos tenía cada vez menos tiempo para su esposa y sus cuatro hijos. Mi verdadero padre estaba siempre de viaje, en reuniones, o a punto de partir hacia el aeropuerto para acudir a más reuniones. Mientras mayor fue su éxito, menos cenas tuvimos juntos como familia. Él pasaba los fines de semana en la pequeña y atiborrada oficinita que tenía en casa, enterrado bajo una montaña de papeles.

Mi padre rico, por otra parte, tenía cada vez más tiempo libre conforme creció su éxito. Una de las razones por las que aprendí tanto sobre dinero, finanzas, negocios y la vida, fue simplemente porque mi padre rico tenía cada vez más tiempo para estar con sus hijos y conmigo.

Otro ejemplo es que ambos padres ganaron cada vez más dinero conforme tuvieron éxito, pero mi

verdadero padre, el educado, también se hundió más profundamente en las deudas. De manera que él trabajó cada vez más duro y repentinamente se encontró en un nivel tributario más alto. Su banquero y su contador le dijeron entonces que comprara una casa más grande, para sacar provecho de la “oportunidad fiscal”. Mi padre siguió el consejo y compró una casa más grande y pronto debió trabajar más duro para ganar más dinero para pagar la nueva casa, lo que lo alejó aún más de su familia.

Mi padre rico era diferente. Ganó cada vez más dinero, pero pagó menos en impuestos. Él también tenía banqueros y contadores, pero no estaba recibiendo el mismo consejo que recibía mi padre educado.

La razón principal

Por otra parte, el motivo principal que no me permitiría permanecer en el lado izquierdo del cuadrante fue lo que le ocurrió a mi padre educado y pobre al llegar al clímax de su carrera.

A principios de los años setenta yo ya había dejado la universidad en Pensacola, Florida y recibía mi entrenamiento de piloto en el cuerpo de marines, en camino a ser enviado a Vietnam. Mi padre educado era entonces el Superintendente de Educación del estado de Hawai y miembro del equipo de trabajo del gobernador. Una noche mi padre me llamó por teléfono a la base.

“Hijo”, me dijo, “voy a renunciar a mi trabajo y a presentarme como candidato a vicegobernador del estado de Hawai por el Partido Republicano.”

Yo tragué saliva y le dije: “¿Vas a competir por el cargo en contra de tu jefe?”

“Así es”, me respondió.

“¿Por qué?”, le pregunté. “Los republicanos no tienen la menor oportunidad en Hawai. El Partido Demócrata y los sindicatos son demasiado fuertes.”

“Lo sé, hijo. También sé que no tenemos oportunidad de ganar. El juez Samuel King será el candidato a gobernador y yo seré su compañero de fórmula.”

“¿Por qué?”, volví a preguntarle. “¿Por qué competir contra tu propio jefe si sabes que vas a perder?”

“Porque mi conciencia no me permite hacer otra cosa. Los juegos que practican estos políticos me perturban.”

“¿Quieres decir que son corruptos?”, le pregunté.

“No quiero decir eso”, dijo mi padre verdadero. Él era un hombre honesto y moral que rara vez habló mal de nadie. Siempre fue un diplomático. Sin embargo, yo sabía, por el tono de su voz, que estaba enojado y molesto cuando dijo: “Sólo sé que mi conciencia me molesta cuando veo lo que ocurre entre bambalinas. No podría vivir conmigo mismo si fingiera estar ciego y no hiciera nada. Mi trabajo y mi sueldo no son tan importantes como mi conciencia.”

Tras un largo silencio me di cuenta de que mi padre había tomado una decisión. “Buena suerte”, le dije en voz baja. “Estoy orgulloso de tu valor y estoy orgulloso de ser tu hijo.”

Mi padre y la fórmula del Partido Republicano fueron aplastados, como se esperaba. El gobernador reelecto expresó que mi padre nunca volvería a obtener

trabajo con el gobierno del estado de Hawai... y nunca lo obtuvo. A los 54 años de edad, mi padre comenzó a buscar un empleo y yo iba camino a Vietnam.

En la edad madura, mi padre estaba buscando un nuevo empleo. Pasó de empleos a empleos con grandes títulos y salarios modestos. Trabajos en los que era el director ejecutivo de servicios XYZ, una organización no lucrativa, o director administrativo de servicios ABC, otra organización no lucrativa.

Él era un hombre alto, dinámico y brillante que ya no recibían bien en el único mundo que conocía, el mundo de los empleados gubernamentales. Intentó comenzar varios pequeños negocios. Fue consultor durante algún tiempo, incluso adquirió una franquicia famosa, pero todos esos negocios fracasaron. Conforme envejeció y perdió sus fuerzas, también perdió el impulso para comenzar otra vez; su falta de voluntad se hizo más pronunciada después de cada fracaso en los negocios. Él era un “E” exitoso que trataba de sobrevivir como un “A”, un cuadrante en el que no tenía capacitación ni experiencia y para el cual carecía de voluntad. Amaba el mundo de la educación pública, pero no podía encontrar la manera de volver. La prohibición de emplearlo en el gobierno del estado fue colocada de manera discreta. En algunos círculos se le llama a eso “lista negra”.

Si no hubiera sido por el seguro social y los servicios públicos de salud (Medicare), los últimos años de su vida hubieran sido un desastre completo. Murió frustrado y un poco enojado, aunque murió con la conciencia tranquila.

De manera que lo que me impulsó a seguir adelante en las horas más negras fue el recuerdo doloroso de mi padre educado, sentado en casa, esperando a que sonara el teléfono, tratando de obtener éxito en el mundo de los negocios; un mundo del que no sabía nada.

Eso y el alegre recuerdo de ver a mi padre rico envejecer cada vez más feliz y exitoso conforme pasaron los años, fue lo que me inspiró. En vez de comenzar su decadencia al cumplir 54 años de edad, mi padre rico alcanzó su plenitud. Se había vuelto rico años antes, pero en aquel entonces se estaba convirtiendo en mega-rico. Se le mencionaba constantemente en los diarios como el hombre que estaba comprando Waikiki y Maui. Sus años de creación metódica de negocios y de inversiones estaban redituándole y él estaba en camino de convertirse en uno de los hombres más ricos de las islas.

Las pequeñas diferencias se convierten en grandes diferencias

Debido a que mi padre rico me explicó el cuadrante, fui capaz de ver las pequeñas diferencias que se volvieron grandes diferencias al apreciarlas en relación con los años que una persona pasa trabajando. Gracias al cuadrante yo sabía que era mejor decidir no tanto lo que yo quería hacer, sino en quién quería convertirme conforme pasaran mis años de trabajo. En mis horas más negras, fue este conocimiento profundo y las lecciones que recibí de mis dos padres, lo que me permitió seguir adelante.

Es más que sólo el cuadrante

El cuadrante del flujo de dinero es más que sólo dos líneas y algunas letras.



Si usted observa debajo de la superficie de este diagrama sencillo, descubrirá mundos completamente diferentes, así como maneras diferentes de ver al mundo. Dado que soy una persona que ha observado al mundo tanto desde el lado izquierdo del cuadrante como desde el lado derecho, puedo decir honestamente que se ve de manera muy distinta, dependiendo en qué lado se encuentre usted. Este libro trata sobre esas diferencias.

Ningún cuadrante es mejor que el otro; cada uno tiene fortalezas y cada uno tiene debilidades. Este libro ha sido escrito para permitirle echar un vistazo a los diferentes cuadrantes y al desarrollo personal necesario para ser exitoso desde el punto de vista financiero en cada uno de ellos. Espero que usted obtenga enseñanzas

útiles para seleccionar la ruta hacia la vida financiera que mejor le acomode.

Muchas de las habilidades esenciales para tener éxito en el lado derecho del cuadrante no se enseñan en la escuela, lo que podría explicar por qué personas como Bill Gates, de Microsoft, Ted Turner, de CNN y Thomas Edison abandonaron la escuela prematuramente. Este libro identificará esas habilidades, así como el temperamento fundamental de la persona, que son necesarios para lograr el éxito en el lado de “D” e “I” del cuadrante.

En primer término ofrezco una visión general de los cuatro cuadrantes y a continuación un enfoque más cercano al lado de “D” e “I”. Se han escrito ya muchos libros sobre aquello que es necesario para ser exitoso en el lado de “E” y “A”.

Después de leer este libro, algunos de ustedes quizá quieran cambiar la manera en que obtienen su ingreso y algunos estarán satisfechos al permanecer en donde se encuentran. Es posible que usted elija operar en más de un cuadrante y quizá en los cuatro cuadrantes simultáneamente. Todos somos diferentes y un cuadrante no es más importante ni mejor que otro. En cada aldea, pueblo, ciudad y país del mundo se requieren personas que operen en los cuatro cuadrantes para asegurar la estabilidad financiera de la comunidad.

Por otra parte, conforme envejecemos y obtenemos diferentes experiencias, nuestros intereses cambian. Por ejemplo, he notado que muchos jóvenes recién egresados de la escuela a menudo están contentos al obtener un empleo. Sin embargo, al cabo de un par de años, unos

cuantos deciden que no están interesados en subir por la escalera corporativa o pierden interés en el campo de negocios en que se encuentran. Esos cambios de edad y experiencia a menudo ocasionan que una persona busque nuevas vías de crecimiento, desafío, recompensa financiera y felicidad personal. Espero que este libro ofrezca algunas ideas frescas para la obtención de esas metas.

En pocas palabras, este libro no trata de personas que se han quedado sin hogar, sino de la manera de encontrar un hogar... un hogar en un cuadrante o cuadrantes.