

Introducción

¿Cómo puedes convertir 10 mil dólares en 10 millones, en 10 años?

El mayor miedo de los norteamericanos es quedarse sin dinero durante el retiro.

ENCUESTA DE USA TODAY

La razón principal por la que las personas tienen dificultades financieras es porque aceptan consejos financieros de personas pobres o de vendedores.

PADRE RICO

En diciembre de 2002, un periódico local de Phoenix, Arizona, publicó un artículo sobre mi libro *Profecía del Padre Rico (Rich Dad's Prophecy)* que había sido publicado en octubre del mismo año. Me sorprendió encontrar que el artículo era justo y equilibrado. Me sentí sorprendido porque algunos periodistas financieros no tuvieron muchas cosas buenas que decir sobre ese libro.

Aunque fue un artículo justo y equilibrado, el periodista cerraba con un comentario fuera de lugar. Lo que me molestó fue su explicación sobre mi ganancia de 39 por ciento en mi última inversión. Sentí que su reseña insinuaba que yo estaba o mintiendo o exagerando con relación a mis ganancias.

Ahora, a la mayoría nos molestan las personas que presumen o exageran. A mí no me importa ese tipo de

gente. Mi problema con el comentario fue que no estaba mintiendo ni exagerando. Más bien hice exactamente lo contrario: expresé modestamente mi ganancia que, en otras palabras, no sólo fue en papel. Mi ganancia, efectivo sobre efectivo, se medía en dinero real en mi bolsillo y era mucho mayor al 39 por ciento.

Permití que su comentario me molestara durante varios días. Al final, llamé por teléfono y pedí una cita de manera que pudiera poner las cosas en claro. Le dije que no esperaba que escribiera nada más sobre mí ni que publicara algo retractándose. Lo único que pedía era que me permitiera ir a su oficina con mi contador, mostrarle mis registros y explicarle de qué manera se había logrado el 39 por ciento. Se mostró dispuesto y fijamos una cita.

Después de que mi contador y yo le explicamos cómo se había logrado el 39 por ciento y por qué en realidad estaba expresado modestamente, su único comentario fue: “Bueno, el inversionista promedio no puede hacer lo que usted hace”.

Mi respuesta al comentario fue: “Yo nunca dije que pudieran”.

Luego dijo: “Lo que usted hace es demasiado arriesgado”.

Mi respuesta a su afirmación fue: “En los últimos años, millones de inversionistas han perdido billones de dólares, la mayor parte de acciones y fondos de inversión, que usted recomienda. Muchas personas que perdieron dinero invirtiendo a largo plazo en fondos de inversión nunca podrán retirarse. ¿No es eso arriesgado?”

“Bueno, eso se debe a que había mucha corrupción corporativa”, contestó a la defensiva.

“Eso es parcialmente cierto. Pero ¿cuántas de las pérdidas se deben a malos consejos de las personas que realizan estrategias financieras, corredores de bolsa y periodistas financieros? Si invertir a largo plazo en fondos de inversión es una idea tan buena, ¿por qué tanta gente perdió dinero?”

“Sigo creyendo en mi consejo”, fue su respuesta. “Invertir a largo plazo y diversificar en un portafolio de fondos de inversión es el mejor plan para el inversionista promedio”.

“Estoy de acuerdo”, contesté. “Su consejo es el mejor para el inversionista promedio, pero no para mí.”

Mi contador, Tom, intervino en ese momento y dijo: “Con un ligero cambio de enfoque y el uso de diferentes activos, el inversionista promedio podría lograr ganancias mucho más altas con un riesgo menor. En lugar de sentarse y observar cómo el mercado bursátil sube y baja, escuchando a los gurús financieros que tratan de predecir la siguiente acción maravillosa que se debe emprender, al usar el plan de mi padre rico, un inversionista no tiene que entrar en pánico cada vez que cae la bolsa, ni preocuparse sobre qué sector subirá a continuación. El inversionista no sólo logra ganancias mucho más altas, con menos dinero y riesgo, sino que el dinero llega de manera automática, como por arte de magia. De hecho, a menudo a esta estrategia de inversión la llamo *dinero mágico*.”

La idea de una ganancia de 39 por ciento —y ahora del *dinero mágico*— era demasiado para una reunión corta con ese periodista. Con la mención de “dinero mágico”, la reunión terminó.

Como dije, el periodista fue amable y tuvo una actitud mental abierta. Unas cuantas semanas después, escribió otro artículo sobre mí, aunque no se lo pedí. Aunque el artículo fue preciso, no mencionaba cómo logré ganancias tan altas ni hablaba sobre dinero mágico.

Lo más importante es que le estoy agradecido por inspirarme a escribir este libro, un libro que *no* es para el inversionista promedio.

PF (Preguntas frecuentes)

Después de la reunión con el periodista, decidí escribir este libro. Era tiempo de explicar la fórmula de mi padre rico para convertir una pequeña inversión en una ganancia ultra alta. Este libro también me ofrecería la oportunidad de responder algunas preguntas frecuentes que a menudo evito como:

1. “Tengo 10 mil dólares. ¿En qué debería invertir?”
2. “¿Qué tipo de inversión recomienda?”
3. “¿Cómo puedo empezar?”

La razón principal por la que he evitado responder esas preguntas es que la respuesta es: “Depende de ti. Lo que yo *haría* es distinto de lo que tú *deberías* hacer”.

Otra razón es que cuando las he respondido, explicándole a la gente exactamente qué hago y cómo logro ganancias altas con menos dinero y menos riesgo, los comentarios con frecuencia son:

1. “Eso no se puede hacer aquí”
2. “No me puedo permitir hacer eso”
3. “¿No existe una forma más sencilla de hacerlo?”

Por qué tantas personas pierden

En mi opinión, una de las razones por las que millones de personas perdieron billones de dólares entre 2000 y 2003 es que buscan respuestas fáciles sobre dónde invertir su dinero, y hubo muchos consejeros listos para proporcionar respuestas fáciles como:

1. “Ahorra”
2. “Invierte a largo plazo y diversifica”
3. “Corta tus tarjetas de crédito y sal de tus deudas”

Este libro *no* está escrito para personas que quieren respuestas fáciles. Si te gustan las respuestas financieras simplificadas en extremo, las que la mayoría de las personas están dispuestas a aceptar, entonces este libro probablemente no es para ti. Mis respuestas pueden parecer demasiado difíciles o demasiado duras para mucha gente.

Este libro está escrito para quienes quieren tomar el control sobre su dinero y multiplicarlo. Si esto resulta de interés para ti, entonces sigue leyendo.

La peor manera de hacerse rico

Aunque el periodista estaba en lo correcto al decir que su indicación era excelente para el inversionista

promedio, los hechos indican que ese consejo representa una de las formas más difíciles de hacerse rico. Las personas que trabajan y que ponen su dinero en un plan de retiro como un 401 (k) lleno de fondos de inversión, están tomando el autobús lento para recorrer la vida; se trata de uno con el motor desgastado, lo que significa que no va rápido y nunca llega a las cimas de las ganancias financieras. También es un vehículo que ha tenido mal los frenos, lo cual hace que ir cuesta abajo sea atemorizante.

Aunque colocar dinero en un plan de retiro a largo plazo puede ser una buena idea para los inversionistas promedio, para mí es una forma lenta de invertir, riesgosa, poco efectiva y con altos impuestos.

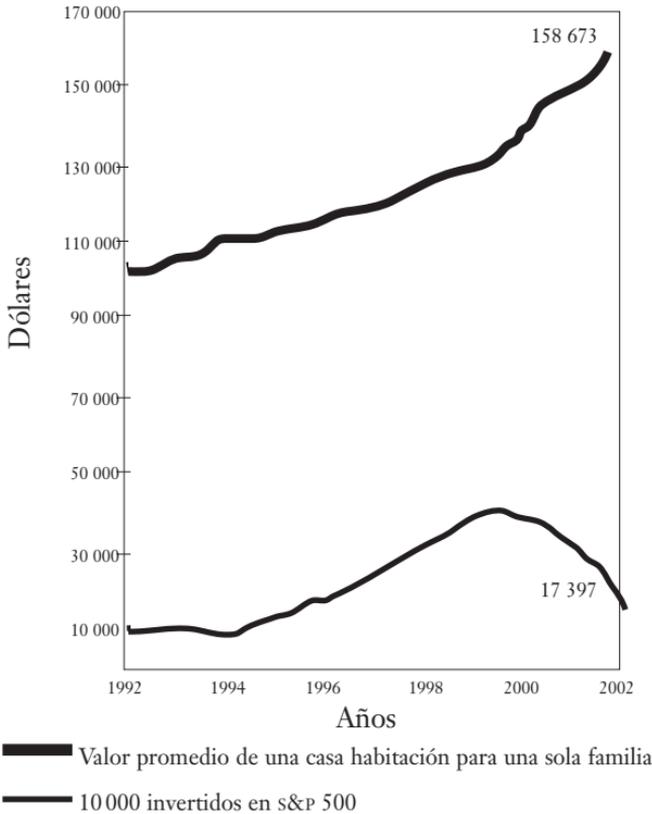
Hay mejores inversiones

Cuando me preguntan “¿En qué debería invertir?” Suelo mostrar la siguiente tabla si la tengo a mano.

Mientras la muestro, agrego: “Hay tres clases de activos diferentes: *negocios*, *bienes raíces* y *activos en papel*. La siguiente tabla compara dos de los tres activos, los bienes raíces en comparación con invertir en el índice S&P 500, que es en lo que invierte la mayoría de los inversionistas promedio. Suelo dejar que la tabla hable por sí misma. Creo que muestra la diferencia entre las cimas de las montañas y las colinas”.

Padre Rico

10 000 dólares invertidos durante 10 años
10 000 dólares en s&p 500 contra 10 000 dólares invertidos en bienes raíces con apalancamiento



Para explicar a mayor profundidad digo: “Una inversión buena y sencilla es colocar dinero en un fondo s&p 500. Para la mayoría de los administradores de fondos de inversión, el s&p 500 es la marca que tienen que vencer; desafortunadamente, pocos lo logran”.

Eso a menudo provoca la pregunta: “¿Por qué se necesita un administrador de un fondo si pocos pueden vencer el s&p? ¿Por qué no simplemente invierto ese dinero yo mismo en el s&p?”

Mi respuesta es: “Yo me hago la misma pregunta”. Continúo diciendo: “Si inviertes 10 mil en bienes raíces, incrementas la base de tu inversión usando 90 por ciento de apalancamiento, en este caso 90 mil dólares de tu banquero. Entre 1992 y 2002, tus 10 mil dólares en el s&p 500 se habrán incrementado a 17 mil 397 dólares y tus 10 mil dólares, junto con el dinero de tu banquero, habrán aumentado a casi 158 mil 673 dólares.”

Después de que la gente mira la tabla por un tiempo, frecuentemente formula la siguiente pregunta: “¿Por qué no invierte más gente en bienes raíces?”

Mi respuesta es: “Porque para invertir en bienes raíces, tienes que ser un mejor inversionista. Invertir con éxito en bienes raíces no sólo requiere de más habilidades financieras, invertir en bienes raíces requiere de mucho más capital y administración. Entrar en los activos en papel como los fondos de inversión es mucho más fácil, menos costoso y requiere de muy poca administración, razón por la cual hay tantas personas que invierten en ellos”.

Ganancias promedio

Sin embargo, yo señalo que las ganancias de la tabla para bienes raíces es un promedio nacional y los promedios pueden ser engañosos. En realidad, las ganancias en bienes raíces fueron más altas en ciertas partes del país

y mucho más bajas en otras. Explico: “El s&p 500 es un mercado *internacional*, mientras que los bienes raíces son un mercado *local*. Eso significa que si eres un inversionista experimentado en bienes raíces, a menudo puedes lograr ganancias aún más altas en los bienes raíces. Tus 10 mil dólares en el s&p 500 lograrán las mismas ganancias que todos los demás han recibido, mientras que tus 10 mil dólares en bienes raíces, durante el mismo período, podrían ser mucho más altos que 158 mil 673 dólares o mucho más bajos. Si eres un inversionista en bienes raíces y un administrador de propiedades terrible, podrías perder todo lo que invertiste y posiblemente hasta más. Si no eres bueno en la adquisición y administración de bienes raíces, podría irte mejor invirtiendo en el s&p 500. El éxito en los bienes raíces depende de *ti* como inversionista. El éxito en el s&p 500 depende de las compañías del s&p 500”.

A la pregunta “¿Puedo llegar a obtener ganancias más altas que 158 mil 673 dólares con 10 mil dólares?”, la respuesta es: “Sí, pero para lograr esas ganancias, un inversionista a menudo necesita usar el poder de un negocio”. De las tres clases de activos, un negocio es el activo más poderoso de todos, pero requiere de la mayor cantidad de habilidades para empezar, construir y administrar. Para una persona que es buena construyendo negocios y también invirtiendo en bienes raíces, las ganancias ultra altas son posibles, ganancias que no encajan en la tabla que compara el s&p 500 con los bienes raíces. En otras palabras, las ganancias están *fuera* de la tabla.

Cómo lograr ganancias ultra altas

Aunque parte de los contenidos de este libro se han cubierto en otros libros de *Padre Rico*, éste detallará cómo se pueden lograr ganancias ultra altas por inversiones en formas que nunca antes he mencionado. Presentaré los *aceleradores* de dinero que mi padre rico me enseñó.

En este libro encontrarás por qué *diversificar* e *invertir a largo plazo* frecuentemente no es el mejor consejo de inversión y por qué muchas personas pierden dinero en la bolsa al seguirlo.

Uno de los secretos mejor guardados por los inversionistas no es *diversificar* sino *integrar*. En vez de invertir sólo en un activo, los inversionistas exitosos integran dos o tres clases de activos y luego *aceleran*, *usan apalancamiento* y *protegen* el dinero que surge de esos activos. Por ejemplo, Bill Gates se convirtió en el hombre más rico del mundo integrando el poder de un negocio y el poder de activos en papel. Logró el sueño de muchos empresarios, el sueño de crear un negocio y hacerlo público a través de la bolsa. En otras palabras, convirtió parte de su negocio en papel, lo que se conoce como “acciones”. Si Bill Gates no hubiera hecho pública su empresa, probablemente seguiría siendo rico, pero quizá no se habría convertido en el hombre más rico del mundo a tan corta edad. Dicho de manera sencilla, fue la *integración* de dos clases de activos lo que *aceleró* su riqueza. No se convirtió en el hombre más rico del mundo a partir de su salario como empleado de Microsoft ni diversificando su salario en fondos de inversión.

Donald Trump logra mayores ganancias por su dinero como dueño de un negocio que invierte en bienes raíces. Warren Buffett, el mayor inversionista del mundo, logra ganancias extremadamente altas con un negocio que invierte en otros negocios.

Negocio grande *versus* negocio chico

Esto no significa que tu negocio debe ser grande ni que tiene que ser un negocio de bienes raíces. El punto es que un inversionista puede tener un negocio pequeño y además invertir en bienes raíces. Es como tener dos profesiones, una para la persona y la otra para el dinero, lo que yo recomiendo. Por ejemplo, la profesión por la que más me conocen es la de autor. Ésa es mi profesión. Mi profesión para el dinero son los bienes raíces. De nuevo, el punto importante es la *integración* de dos o tres clases de activos en lugar de la *diversificación* de un solo activo.

Incluso si tú tienes un negocio pequeño, puedes aprovechar las mismas ventajas financieras que los negocios grandes. De la misma manera en que un negocio grande y la bolsa hicieron de Bill Gates un multimillonario, un negocio pequeño, bienes raíces y activos en papel pueden convertirte en multimillonario en menos de 10 años. La pregunta es: *¿Puedes volverte muy bueno por lo menos en dos activos o clases de activos diferentes?* Si es así, la magia financiera puede suceder.

Sinergia *versus* diversificación

Lo que aprenderás en este libro es la fórmula de mi padre rico para obtener ganancias ultra altas. *Padre Rico* nos enseñó a su hijo y a mí a tener asesores fuertes y luego a integrar y acelerar el poder de esas fuerzas financieras, que son:

1. Negocios
2. Bienes raíces
3. Activos en papel
4. El dinero de tu banquero
5. Leyes en materia de impuestos
6. Leyes corporativas

Integrar significa combinar y operar en conjunto. Diversificar significa separar y operar por separado.

Si una persona puede integrar y acelerar las seis fuerzas anteriores, es posible que alcance ganancias ultra altas, empezando con muy poco dinero. Si una persona realiza un trabajo extraordinario —integrando las seis fuerzas— entonces se presentará el dinero mágico o la sinergia financiera.

¿Qué es sinergia?

La palabra “sinergia” con frecuencia se define como “el todo es mayor que la suma de las partes”. En términos simples, significa $1 + 1 = 4$. El resultado, en este caso 4, es mayor que las partes, o el $1 + 1$.

Otro ejemplo de sinergia: digamos que tomas una semilla de calabaza y una pila de tierra. La tierra por sí sola no hará que la semilla crezca, aunque sigas apilando más y más tierra encima de la semilla. Si añades luz solar y agua, en las combinaciones adecuadas a la pila de tierra, de pronto la semilla empezará a crecer. Es la *sinergia* entre la tierra, el sol y el agua lo que hace que se dé la magia en la semilla. Lo mismo sucede con el dinero. Si tu dinero solamente está enterrado bajo una pila de tierra diversificada, puede convertirse en un *bongo* pero no se convertirá en *dinero mágico*.

El poder de la sinergia

Este libro trata sobre cómo puedes aprovechar tu dinero usando las diferentes fuerzas financieras, creando sinergia financiera y *dinero mágico*.

Obviamente, *este libro no es para el inversionista promedio*. Repitiendo lo que me dijo el periodista cuando le expliqué cómo lograba ganancias del 39 por ciento: “Bueno, el inversionista promedio no puede hacer lo que usted hace.”

Y repitiendo mi respuesta a ese comentario: “Nunca dije que pudiera”.

Este libro es para las personas a las que no les gusta entregar su dinero a extraños y luego esperar y rezar para que siga ahí cuando lo necesiten. Este libro es para quienes quieren tener más control sobre su dinero y rebasar las ganancias promedio de los inversionistas promedio. No te diré exactamente qué hacer, pues lo que hagas para hacerte rico y cómo lo hagas en realidad

depende de ti; no obstante te ayudará a comprender por qué algunos inversionistas logran ganancias mucho más altas que el inversionista promedio, con menos riesgo y más dinero en mucho menos tiempo.

¿Puedes hacer 10 millones invirtiendo 10 mil dólares en fondos de inversión?

¿Eso significa que después de leer este libro serás capaz de lograr resultados similares con tus 10 mil dólares? Una vez más la respuesta es: “Depende de ti.”

Una pregunta más importante sería: “¿Crees poder convertir 10 mil dólares en 10 millones en 10 años invirtiendo sólo en fondos de inversión?” La misma pregunta la puede plantear alguien que *sólo* invierte en bienes raíces. La respuesta en la mayoría de los casos es no. Es muy difícil lograr ganancias ultra altas de un solo activo, cosa que hace la mayoría de las personas. Si invierten en diferentes clases de activos e integran el poder de los diferentes aceleradores de activos, hacerlo creará sinergia de inversiones y hará que sea posible lograr ganancias ultra altas.

El miedo número uno de los norteamericanos

Durante una conferencia, una joven levantó la mano y preguntó: “¿Por qué las ganancias ultra altas son importantes? ¿Qué hay de hacerse rico lentamente? ¿Después de todo qué es tan importante sobre el dinero? ¿Qué no es más importante ser feliz?”

Cada vez que hablo sobre dinero y sobre hacerse rico, siempre hay alguien en la audiencia con lo que yo llamaría la cínica actitud de “el dinero no es tan importante”. Esta vez, como estaba preparado, sonreí y entregué un artículo del USA Today. El periódico había hecho una encuesta y había descubierto que *el miedo número uno de los norteamericanos es quedarse sin dinero*. Su miedo principal no era el cáncer, el crimen o la guerra nuclear, sino quedarse sin dinero en la vejez. El nuevo miedo es vivir una vida larga sin dinero. La mayoría de las personas se dan cuenta de que la Seguridad Social y el Medicare pueden no estar ahí para ayudarlos en su vejez.

Mientras dejaba que la mujer leyera en voz alta el artículo al grupo, escribí en mi rotafolios: “El juego del dinero”. Debajo de ese título escribí lo siguiente:

El juego del dinero		
Edad	Periodo del juego	
25 a 35	Primer cuarto	
35 a 45	Segundo cuarto	
—————	Medio tiempo	—————
45 a 55	Tercer cuarto	
55 a 65	Cuarto cuarto	
—————	Tiempo extra	—————
Fuera de tiempo		

Después de que la mujer concluyó la lectura, dije: “¿Sabían que, para el año 2010, 78 millones de norteamericanos tendrán 65 años o más? Uno de cada tres no tiene plan de retiro”.

“Lo he escuchado”, contestó. “Pero, ¿por qué lo llama juego?”

Tomé aliento y mientras señalaba las edades escritas en el rotafolios, dije: “Un juego con frecuencia está dividido en cuartos. Muchas personas dejan la escuela alrededor de los 25 y planean retirarse a los 65. Eso quiere decir que el juego del dinero en el que participamos dura 40 años, lo que significa que un cuarto del juego dura 10 años. A veces, durante esos 40 años, esperamos ganar y ahorrar lo suficiente para retirarnos. Yo logré salir del juego poco después del final del segundo cuarto, a los 47 años. Mi esposa, Kim, logró salir de su juego a la edad de 37, poco después del final del primer cuarto. ¿Entienden lo que estoy diciendo sobre el juego?”

La joven asintió, aún sosteniendo el artículo del USA Today. “Y si no tienen suficiente dinero y trabajan más allá de la edad de 65 es lo que llamamos *tiempo extra*.”

“Correcto. En realidad, eso puede ser bueno, puesto que trabajar probablemente los haga más sanos. La diferencia está entre *tener* que trabajar y *querer* trabajar.”

“Y *tiempo fuera* significa que estás vivo pero físicamente inactivo para seguir trabajando.”

Asentí, dije: “Correcto”. Luego pregunté: “Sin mencionar su edad, ¿podría decirme en qué cuarto del

juego del dinero se encuentra, si sigue en el juego o si ya lo ganó?”

“No me importa decirle mi edad. Tengo 32 años, lo que me coloca en el primer cuarto de lo que usted llama el juego del dinero.” Haciendo una breve pausa, continuó: “Y no, no estoy ni siquiera cerca de ganar el juego. Estoy muy endeudada por préstamos escolares, por los pagos de la casa y del coche, por los impuestos y por vivir al día, lo cual se está llevando la mayor parte de lo que gano.”

Después de un largo silencio, al permitir que sus palabras hicieran eco por el cuarto, dije: “Gracias por su honestidad. Y si usted estuviera empezando el cuarto cuarto de su vida, digamos si tuviera 55 años, y acabara de perder mucho dinero en la bolsa, ¿podría darse el lujo de invertir a largo plazo? ¿Podría darse el lujo de otra baja del mercado? ¿Podría darse el lujo de trabajar y esperar hasta que su dinero ganara menos de 10 por ciento anual?”

“No”, contestó.

“¿Ahora puede entender por qué tener suficiente dinero es importante y por qué incrementar su inteligencia financiera y crear ganancias más altas en menos tiempo y con menos riesgo es importante?”

Ella asintió al escucharme.

Con la intención de reforzar mi punto, pregunté: “¿Ahora puede entender por qué no tiene sentido apostar su futuro financiero en las altas y bajas de un mercado bursátil? ¿Ahora puede entender por qué no es inteligente entregar su dinero a extraños que están adivinando qué acciones tendrán buenos rendimientos y

cuáles no? ¿Tiene sentido trabajar duro y pagar cada vez más impuestos a medida que envejece y luego darse cuenta de que no tienen nada a cambio de una vida de trabajo duro?”

“No”, dijo.

Sabiendo que ella entendía por qué era importante tomar el control de su dinero para obtener ganancias más altas, añadió: “¿Y entiende por qué el mayor miedo de los norteamericanos es quedarse sin dinero en la vejez?”

“Sí”, dijo, con voz quebrada. “Mi mamá y mi papá están aterrorizados por tener que mudarse conmigo en unos años. Yo también lo temo. Los quiero mucho, pero soy su única hija. Tengo marido y tres hijos. ¿Cómo podemos mi marido y yo mantener nuestra joven familia y a mis padres a medida que envejecen, y pagar la educación de nuestros hijos y nuestro propio retiro?”

No seas una víctima

Otra vez el cuarto estaba en silencio, yo sabía que muchas otras personas estaban enfrentando desafíos financieros similares. “No son los 10 mil dólares lo importante”, dije suavemente. “Es tomar el control de su futuro financiero. Es aprender a proponer su propio juego del dinero en vez de dejar que alguien más tome su dinero y juegue por ustedes. No estoy hablando de que se vuelvan ricos de la noche a la mañana, aunque podrían hacerlo. Se trata de entender por qué las personas ricas se vuelven más ricas y qué necesitan hacer para no ser víctimas del juego del dinero. No quiero que sean víctimas del juego

ni de quienes lo dirigen. Al entender el juego, pueden tener mayor control y responsabilidad sobre su dinero y su futuro financiero.”

No es demasiado tarde

“¿Puedo ganar el juego?”, preguntó la joven.

“Claro”, contesté. “Comienza con un cambio de actitud. Después de un cambio de actitud, escribe un plan a 10 años. Repito: no se trata de hacerse rico. Se trata de aprender el juego y de jugarlo. Una vez que aprendes el juego, éste se vuelve más divertido. A medida que pasan los años, la mayoría de las personas dicen: ‘¿Por qué no hice esto antes? Es un juego divertido.’”

“Y si no cambio, no tengo muchas probabilidades de ganar... o sí?”

“Bueno, no tengo una bola de cristal, pero con tres hijos pequeños, unos padres que están envejeciendo, más tus necesidades financieras personales y las de tu marido, yo diría que el juego está ganando en este momento, no tú. Nunca es demasiado tarde para empezar, así que hazlo cuanto antes. Lo único que pido es no esperar hasta que todo tu dinero y tu energía se hayan ido, no tomar malos consejos financieros e invertir a largo plazo sólo para descubrir que las inversiones en las que pusiste el dinero (que ganaste con tanto trabajo) no funcionan como esperabas, ni trabajar cada vez más duro, esperando que tus problemas económicos desaparezcan, o aún peor, sabiendo que nunca podrás dejar de trabajar. Por favor, no seas como los millones de personas que se despiertan un día y preguntan: ‘¿Quién se ha llevado mi dinero?’”

La joven asintió y tomó asiento. Yo podía ver que tenía muchas cosas en qué pensar. Tenía que decidir entre tomar el control sobre su dinero o entregarlo a personas de quienes esperaba fueran financieramente más inteligentes que ella. Era una elección que sólo ella podía tomar.

Y de eso se trata este libro. Este libro trata sobre el juego del dinero y sobre tu elección de entregar el manejo de tu dinero a alguien para que juegue en tu lugar o de elegir tomar el control de tu dinero, tu futuro y el juego.

Como decía mi padre rico: “Si tomas el control de tu dinero, tomas el control de tu vida.” También decía: “Dale tu dinero a extraños y tu dinero trabajará para extraños antes de trabajar para ti.”

Notas de Sharon

Robert me pidió que agregara notas al final de cada capítulo desde mi perspectiva como contadora y como mujer de negocios. Me criaron en la idea tradicional de ir a la escuela y sacar buenas calificaciones para poder conseguir un buen trabajo. Mi esposo, Michael, y yo hemos disfrutado vidas profesionales exitosas juntos pero las oportunidades de éxito que estaban disponibles para nosotros hace 20 años cuando empezamos no existen hoy en día para las personas. Con el acceso a la información actual, nunca ha sido más fácil, o más importante, tomar el control de tu destino financiero y el de tu familia. *El juego del dinero* ofrece estrategias de inversión alternativas que probablemente quieras tomar en consideración.

Mis notas subrayarán los comentarios de Robert o bien añadirán un contenido adicional para que te sirvas de él.

Este libro está dividido en dos partes

La primera parte trata sobre la sinergia de asesores y distintos puntos de vista. La razón por la que una sinergia de asesores es importante es porque tu mente es el mayor activo. Al tener la visión de muchos asesores diferentes, buenos y malos, y al sinergizar su consejo, mejoramos en gran medida el poder de la mente nuestro mayor activo. La mayoría dejamos la escuela pensando que tenemos que hacerlo todo solos. Este libro mostrará el valor de crear un equipo de expertos que te asistan.

Una razón por la que tantas personas pierden su dinero o no logran alcanzar ganancias financieras ultra altas es porque reciben consejo financiero de instituciones y vendedores no de inversionistas exitosos.

De todos tus activos, tu mente es el mayor, así que necesitas el mejor consejo posible.

La segunda parte trata sobre la sinergia de diferentes activos y otras fuerzas financieras. Esa parte del libro te muestra cómo unir el poder de un negocio, bienes raíces, activos en papel, leyes en materia de impuestos, el dinero de tu banquero y el poder de estructuras corporativas para alcanzar ganancias financieras ultra altas con menos riesgo y menos dinero.

Por ahora te presentaré la siguiente tabla, que resalta la diferencia entre la forma en que las personas del lado izquierdo del Cuadrante del flujo del dinero

invierten típicamente su dinero y cómo lo hacen las que se encuentran en el lado derecho del Cuadrante de flujo del dinero, el dueño de un negocio e inversionista. Otra forma de distinguir esos hábitos de inversión es que quienes se encuentran en el lado izquierdo del Cuadrante típicamente estacionan su dinero (ahorran), mientras que los inversionistas profesionales del lado derecho quieren mantener su dinero en aceleración y crecimiento constantes. Mantén esta tabla en mente a medida que leas este libro.

Por qué los ricos se vuelven más ricos

E-A	D-I
<p>Empleo</p> <p style="text-align: center;">↓</p> <p>Ahorros</p> <p>Salir de las deudas</p> <p>Residencia personal</p> <p>Fondos de inversión</p> <p>Acciones</p> <p>401 (k), IRA, SEP</p>	<p>Activo Acelerador</p> <p>Negocio</p> <p style="text-align: center;">↓</p> <p>Bienes raíces</p> <p style="text-align: center;">↓</p> <p>Papel</p> <p>DOP</p> <p>Selección de entidad</p> <p>TOP</p> <p>Leyes de impuestos</p> <p>Caridad</p> <p>DOP- \$1: \$9</p> <p>Selección de entidad</p> <p>Leyes de impuestos</p> <ul style="list-style-type: none"> • Depreciación • Pérdida pasiva <p>Excención de impuestos</p> <p>Fondos compensatorios</p> <p>Opciones</p> <p>PPM</p> <p>Ofertas públicas iniciales</p>

Al momento de desarrollar esta tabla, casi al terminar de escribir el libro, fue cuando Robert y yo realmente comprendimos mejor nuestros propios métodos de inversión. De verdad es la fórmula que mi padre rico le enseñó a Robert, la misma que utiliza actualmente.

Los métodos y vehículos usados por mi padre rico, Robert, y otros inversionistas profesionales son analizados y discutidos. Con una mejor comprensión de varias clases de activos y de los aceleradores relacionados con

ellos, puedes descubrir nuevas oportunidades de inversión que pueden crear un futuro con libertad financiera para ti y tu familia.
