

EL CÍRCULO

de la

RIQUEZA

*Por qué los Ricos son cada vez más Ricos
y los pobres cada vez más pobres*



CRISTIAN ABRATTE

Abratte, Cristian

El círculo de la riqueza. - 1ª ed. -

Buenos Aires: Editorial Txt, 2016.

90 p. 15x23 cm.

ISBN 978-1539386223

1. Autoayuda. 2. Finanzas personales.

I. Título II. Serie

CDD 331

Dirección Editorial:

Luisina Dávila

Diseño:

Cubierta: Máximo Sánchez

Quedan rigurosamente prohibidas, sin la autorización escrita de los titulares del copyright, bajo las sanciones establecidas en las leyes, la reproducción total o parcial de esta obra por cualquier medio o procedimiento, comprendidos la reprografía y el tratamiento informático, y la distribución de ejemplares de ella mediante alquiler o préstamo públicos.

© 2016 Cristian Abratte

© 2016 Txt editorial

Impreso por CreateSpace



ÍNDICE

[PRÓLOGO](#)

[I. LO QUE ESTÁS A PUNTO DE APRENDER](#)

[II. PRIMER COMPONENTE: DINERO](#)

[III. SEGUNDO COMPONENTE: *CASHFLOW*](#)

[IV. TERCER COMPONENTE: AHORROS](#)

[V. CUARTO COMPONENTE: INVERSIÓN](#)

[VI. QUINTO COMPONENTE: ACTIVOS](#)

[VII. SEXTO COMPONENTE: RIQUEZA](#)

[VIII. TU PRIMERA Y MEJOR INVERSIÓN](#)

[LIBROS QUE LEÍ Y RECOMIENDO](#)

[LINKS DE INTERÉS](#)

[ACERCA DEL AUTOR](#)

[ANEXO 1](#)

[ANEXO 2](#)

[ANEXO 3](#)



MATERIAL DE REGALO DISPONIBLE EN:
[HTTP://WWW.ELCIRCULODELARIQUEZA.COM/](http://www.elcircuitodelariqueza.com/)

PRÓLOGO

Conozco a Cristian desde hace años pues compartimos criterios acerca de la libertad financiera y la educación financiera. Compartimos lectores y alumnos. Ello nos ha llevado a colaborar profesionalmente en el coaching financiero y en el evento anual “Seminario millonario para la inversión inmobiliaria”, además de pasar muy buenos ratos conversando con él.

Jugar el juego Cashflow, en el que él me introdujo, fue una de las experiencias más nutritivas financieramente pues en unas horas, y a través de un aparentemente inocente juego de mesa, me di cuenta de que los principios de riqueza y libertad que yo había aprendido durante años estaban resumidos en ese juego. Al jugar, cada jugador cambia su mentalidad y entiende cuál es el camino hacia la libertad. Deseé haber conocido y jugado a ese juego de joven y no perder tantos años en la “carrera de la rata”. Este juego debería promocionarse en todas las escuelas. Y Cristian es un experto en Cashflow, la palabra con más magia en el universo del dinero y que casi nadie comprende.

Siempre me llamó la atención la devoción de Cristian de aprender de los mejores, y siempre me sorprende con una nueva foto junto a alguno de los más aclamados gurús del emprendimiento y las finanzas personales. Escucha y aprende siempre. Esa sed de aprender, su humildad, y pasión por mejorar le honran.

Si quieres mejorar tus cuentas, acércate a él, a sus libros y formaciones. Te cambiará la mentalidad acerca del dinero. Empieza por leer este libro breve pero claro. Aquí encontrarás un sistema o método, el Círculo, para avanzar en tu libertad financiera. Ahora mismo las personas están o bien en un Círculo de pobreza o bien en un Círculo de riqueza. Y cuanto

más avanzan en su círculo más se acentúa uno de ambos resultados.

También encontrarás apuntes para inspirarte a crear tus propios ingresos pasivos con lo que tienes a mano y donde estés ahora. Sin grandes inversiones. Las rentas pasivas son otro concepto que sigue ignorándose por personas que después desgraciadamente tienen que vender su tiempo para obtener ingresos sin que vivan la vida que desearían.

Creo que este libro sobre riqueza low cost, es decir de cómo ser rico sin necesidad de ser millonario, puede ayudarte a aclarar los conceptos básicos de la educación financiera que estás buscando. Feliz lectura.

Raimon Samsó

www.elcodigodeldinero.com

I. LO QUE ESTÁS A PUNTO DE APRENDER

No importa si alguna vez consideraste estar en un negocio por tu cuenta. No importa si tienes alguna experiencia. Lo único que importa es que no estás feliz con tu carrera o posición financiera.

Si deseas más de tu vida, si quieres una vida llena de libertad financiera, entonces este libro para ti. Estoy a punto de llevarte a través de un viaje asombroso en el que llevo viajando más de diez años. Todo empezó con un sueño que tuve al llegar a mis cuarenta años, después de leer el clásico *Padre rico, padre pobre*, que fue lo que me mostró de manera clara que había una forma distinta de vivir, con libertad de tiempo y dinero a partir de los Ingresos Pasivos. No tenía ningún conocimiento técnico ni experiencia, no tenía la menor idea de lo que estaba haciendo. Sin embargo, pronto me convertí en adicto a la idea de la creación de riqueza a través de los Ingresos Pasivos. De eso es de lo que trata este libro: *lograr riqueza por medio de los ingresos pasivos*.

Ahora dedico mi vida a aprender cómo alguien puede despertar cada mañana e ir a dormir cada noche después de haber hecho solo lo que le apasiona. Sin embargo, todo el mundo lo sabe, no es suficiente solo con vivir apasionado por algo, es necesario crear una vida también con ingresos que permitan vivir de esa manera.

El *Círculo de la riqueza* es un sistema de finanzas que permite a cualquier persona en el mundo construir rápidamente un sistema de negocios directamente desde su hogar, y con lo que tiene a mano.

Si alguna vez has soñado con obtener más de tu vida, el *Círculo de la riqueza* es el sistema para llegar hasta allí.

¿Qué es la riqueza?

Una de las primeras distinciones que hay que realizar es acerca de la riqueza y lo que esta es. Me gusta la definición que da Robert Kiyosaki en el libro *Padre rico, padre pobre*: “Riqueza es la cantidad de días que puedes vivir sin tener que volver a trabajar”. O sea que riqueza no tiene que ver con ser millonario, pues alguien que tenga un millón de dólares, si gasta u\$s10.000 al mes, luego de ocho años y cuatro meses deberá, irremediamente, volver a trabajar para mantener su estilo de vida de u\$s10.000. Entonces, la riqueza tiene que ver con el tiempo y no con el dinero y eso podemos aprenderlo y entrenarlo cuando jugamos el juego Cashflow pues ahí vemos que tanto quien gana mucho como quien gana poco tiene chances de lograr su libertad financiera.

Una persona que tenga ingresos pasivos superiores a sus gastos tiene riqueza, aunque quizá no tenga millones en su cuenta o en su patrimonio y ese concepto cambió un paradigma muy importante en mí y en muchas personas en el mundo que ahora pueden aspirar y lograr riqueza con un plan sencillo y aplicable con altas posibilidades de lograrlo.

El Círculo de la pobreza

De la misma forma que hay un Círculo de la riqueza, también hay un Círculo de la pobreza, también conocido como “La carrera de la rata”, que es algo así como estar todo el día y todos los días trabajando para conseguir dinero, teniendo la idea fantasiosa de que al momento de la jubilación ya no necesitaremos trabajar para llevar un buen estilo de vida, algo que cada vez es más difícil porque la jubilación o el retiro se retrasa legal o literalmente cada vez más (en la mayoría de los países esto ocurre entre los 65 y los 70 años) y mucha gente que deja de estar activa para el Estado sigue trabajando para

conseguir el dinero extra que necesita para cubrir sus gastos básicos de supervivencia.

Es en esta *carrera de la rata* es donde pasan la mayor parte del juego la gran mayoría de los participantes en el juego Cashflow y en el juego del dinero de la vida de cada día, porque el juego es la representación de lo que ocurre en la vida de cada persona y lo cierto es que son pocos los que tienen la inteligencia financiera para aprovechar las oportunidades, las situaciones del mercado y el flujo de dinero que van generando y así lograr de escaparse de esta prisión económica autoimpuesta.

Es por esto que es prácticamente una obligación transformarnos en amos de nuestro dinero y hacer que el dinero trabaje para nosotros.

Si sientes que te la pasas trabajando para no conseguir una mejora que se equipare con todo tu esfuerzo; si ves que tus sueños cada vez están más lejos, más allá de todo tu esfuerzo; si te escuchas a ti mismo decirte una y otra vez que no lograrás llegar a ser rico; entonces es que estás en la carrera de la rata. Y a no ser que quieras quedarte ahí, que es una elección, entonces deberías enfocarte en tu educación financiera para aprender cuáles son las mejores alternativas que tienes disponibles para lograr escapar y dejar de ser un esclavo de tu dinero.

Aquí la clave: La única forma de escapar de la carrera de las ratas es lograr crear activos que generen ingresos pasivos que sean superiores a tus gastos para mantener tu actual estilo de vida.

¿Qué es el Círculo de la riqueza?

El Círculo de la riqueza (www.elcirculodelariqueza.com) es una fórmula para lograr libertad financiera, como una receta de

EL CÍRCULO DE LA RIQUEZA

cocina, si tienes los ingredientes, los utensilios y el método paso a paso, el resultado final será lo que esperas, sin más.

A continuación, te explicaré los seis componentes del Círculo de la riqueza. Comencemos.

II. PRIMER COMPONENTE: DINERO

El primer componente es el dinero pues para lograr riqueza y preservarla, todo inicia con el dinero que contemos, luego de pagar nuestro estilo de vida, o sea, el Cashflow que se genera entre los ingresos y los gastos.

Todo el mundo genera ingresos, de una u otra forma, trabajando para alguien o para sí mismo o pidiendo o de otras diversas formas. Lo que cuenta es lo que queda una vez que hemos pagado nuestros gastos y ese remanente de dinero que queda es lo que realmente importa, es el *cashflow*, es la sangre de la riqueza. Veamos entonces lo que genera el dinero. Hay básicamente dos tipos de ingresos:

- Por tiempo
- Por resultado

Los ingresos por tiempo solo se calculan en función de los días y horas que se entregan, ya sea como empleado donde nos pagarían un determinado monto por cada hora de trabajo, o de forma independiente, donde cobraríamos por cada hora que dediquemos a un cliente. Los ingresos por resultado dependerán de lo que conseguimos (el resultado obtenido) y no de las horas que dediquemos. El caso más típico son los ingresos por ventas.

La diferencia entre ingreso por tiempo e ingresos por resultados es evidente: mientras que los primeros están limitados, los segundos son *ilimitados*. A partir de esta distinción podremos ver la importancia que debemos darle a la construcción de ingresos por resultados o *Ingresos Pasivos* usando nuestro tiempo libre pues son este tipo de ingresos lo que genera la riqueza.

Los Ingresos Pasivos son los generadores de la riqueza

Los ingresos pasivos son aquellos que una vez que los hemos creado pueden llegar a nosotros con un mínimo esfuerzo, o sea que una vez hemos creado esa fuente de ingreso hemos creado un beneficio. Ejemplos de ingresos pasivos podrían ser:

- Audios (música o *podscast*): con cada pista descargada puede recibirse una cantidad de dinero mientras que la tarea fue grabarla una sola vez
- Películas o documentales
- Software
- Aplicaciones o *Apps*
- *E-books* y libros en papel
- Cursos *online*
- Intereses por préstamos, certificados de depósito, garantías, etc.
- Dividendos de acciones que cotizar en el mercado de valores
- Revistas por alquiler
- Membresías
- Cobros recurrentes por ventas
- Cobro por publicidad
- Etc.

En la vida real, cualquier persona en edad activa puede y debería generar algún ingreso ya sea trabajando como empleado o por su propios medios como trabajador independiente.

Lo interesante a destacar es que *todos deben generar algún ingreso* de alguna forma, de hecho casi todo el mundo lo

gana, el tema a considerar es que siempre se puede mejorar en lo que uno hace para ganar más.

Si eres empleado quizás estés pensando que tu ingreso está limitado por el sueldo que te asignó quién te contrató y que no podrás ganar más en tu jornada de 9 a 18, aunque debes considerar que *el ingreso que percibes está determinado por el valor que entregas*. Hoy estás entregando al mercado laboral determinado valor por aquello que sabes y que haces y en consecuencia el mercado laboral (en este caso la empresa en la cual trabajas) te está compensando por eso que sabes, y lo que haces con lo que sabes.

Seguramente encontrarás otras personas que desarrollan tus habilidades y que tienen tus conocimientos pero que ganan más dinero que tú o también menos dinero que tú y el porqué es que están entregando más valor que tú o menos valor que tú.

El sabio maestro Jim Rohn decía que “siempre se puede ganar más porque siempre se puede *ser más*” y esta posibilidad depende de cada uno de nosotros.

Si estás trabajando en forma de dependencia para otros, pregúntate si es que estás dando el cien por ciento de lo que sabes, de lo que puedes, de lo que sientes, de lo que entiendes, etc. Quizás en ese análisis puedas darte cuenta de que no estás dando todo porque consideras que no estás recibiendo lo que esperabas y si es así, entraste en un juego de “suma cero” típico del mercado empleado-empleador en el que el primero trata de ganar lo máximo posible dando lo mínimo posible y el segundo trata de pagar lo mínimo posible y conseguir lo máximo posible.

Otra cosa que Jim Rohn decía sobre esto es que “para que algo cambie yo debo cambiar”. Si te das cuenta que has entrado a ese juego te propongo que pienses en tus sueños, en eso que quieres, en lo que te motiva, y que leas nuevamente el primer libro del maestro Robert Kiyosaki, *Padre rico, padre*

pobre, donde el primer consejo del Padre rico es: “Trabaja para aprender y no para ganar dinero”, esto no deja de ser un cambio de mentalidad, algo así como mirar el vaso medio lleno o medio vacío. Si lo ves medio vacío seguramente estarás viendo aquello que puedes ganar: el dinero, y como no estarás satisfecho con lo que te pagan siempre harás menos de lo que puedes y darás menos de lo que sabes. Pero si miras el vaso medio lleno te darás cuenta que esta empresa o emprendimiento en el que trabajas te está dando formación profesional y además te paga para que aprendas nuevas habilidades, seas más profesional y adquieras nuevos conocimientos.

Si puedes verlo de esta forma habrás cambiado la mentalidad del “Padre pobre” por la del “Padre rico” y al cambiar tu mentalidad cambiará tu actitud hacia ese lugar en dónde te están formando y te pagan para ello y empezaras a dar el cien por ciento de lo que sabes, de lo que sientes, de lo que puedes, y eso es lo que vas a transmitir, entonces no será una casualidad que te ofrezcan un mejor puesto del trabajo, mejores condiciones laborales, salariales, o que se te abran nuevas oportunidades en otros lugares en donde podrás seguir aprendiendo para formarte y ser más profesional de tal manera de generar más y mejor ingreso. Y esto aplica tanto para quien es empleado en relación de dependencia como empleado independiente ya que para éstos últimos sus jefes son sus clientes.

Sé que la gran mayoría de la gente que lea esto creerá que soy un iluso o un fantasioso, aunque espero estar hablándoles a personas que tienen claro que en el interior de sus mentes conviven un “Padre pobre” y un “Padre rico” a quien eligen a diario a escuchar y hacer caso. Yo elijo ser rico y escuchar a mi “padre rico” interior, ya que la riqueza es una elección de la misma forma que la actitud con la que habré de desarrollar mi trabajo.

Como puedes ver el ingreso que percibas como sueldo no está determinado por el mercado sino por tu actitud y tus conocimientos y como llevas al mercado esta mezcla de actitud y conocimiento sumado a la constancia de seguir aportando valor en aquel lugar en el que te desarrolles.

Siguiendo con los ingresos percibidos, más allá del dinero que ingreses por tu actividad como empleado o como trabajador independiente durante el horario laboral, está aquello que hagas fuera de tu horario de trabajo.

Una de las frases más conocidas del maestro Robert Kiyosaki es la que dice: “La diferencia entre el rico y el pobre es lo que hace en su tiempo libre”. Como hemos visto anteriormente todos tenemos el recurso del tiempo a nuestra disposición y en la misma cantidad ya que todos, absolutamente todos, tenemos veinticuatro horas al día. El más rico de los ricos y el más pobre de los pobres comparten este recurso en la misma proporción: veinticuatro horas al día. La gran diferencia está en lo que unos y otros hacen con estas veinticuatro horas.

Me gustaría que tengas en cuenta la importancia suprema que tiene generar ingresos extra en tu tiempo libre en el camino hacia tu libertad financiera. Hay múltiples formas de hacerlo que seguramente requerirán poco tiempo y poca inversión y que podrían iniciar un goteo de dinero constante a tu columna de ingresos de tal manera de suplementar el ingreso que te llega por tu trabajo habitual.

La era de la información nos privilegió para conseguir ingresos extra, muchos de ellos podrán transformarse con el tiempo en ingresos pasivos, aunque inicialmente requieran de nuestro tiempo activo para poder ponernos en marcha, aprender, mejorarlos, acrecentarlos, etc.

III. SEGUNDO COMPONENTE: *CASHFLOW*

En inglés, flujo de efectivo se denomina *cashflow*. También es el nombre del juego creado por Robert Kiyosaki porque es el *cashflow que genere* y lo que se haga con él lo que va a determinar si una persona será rica o estará siempre en la carrera de las ratas.

El flujo de efectivo es el resultante de restarle a los ingresos totales (ingresos activos + ingresos pasivos) el total de gastos que haya computado a lo largo de un mes o de un ciclo normal de ingresos.

Ya hemos visto en el apartado anterior el tema de ingresos y ahora toca revisar el tema de los gastos que es algo muy importante que debemos entender para poder lograr la libertad financiera. Robert Kiyosaki recalca en muchos de sus libros que es en el patrón de gastos de una persona donde se encuentra la bola de cristal de su futuro financiero.

El juego Cashflow nos demuestra que no es necesario tener ingresos altos para lograr llegar a la riqueza sino que es el manejo del flujo de efectivo (lo que nos queda entre lo que ganamos y lo que gastamos) y la manera en que invertimos ese dinero lo que nos dará libertad financiera, es por eso que el nombre del juego es “Cashflow” ya que lo más importante en el juego del dinero es tener flujo de efectivo positivo cada mes y saber invertirlo en activos que generen ingresos pasivos.

Hay mucha gente que definitivamente es esclava de sus deudas y cada día trabaja solo para sobrevivir y pagar esas deudas.

No es tan complicado tener el dominio de nuestros gastos, si se tiene la voluntad y la motivación adecuada (¿recuerdas tu sueño y tus porqués?), solo necesitas anotar cada gasto que hagas o hagan en tu familia para luego identificar qué tipo de gasto es y si debe mantenerse, si puede

reducirse, o mejor aún si puede o debe eliminarse. De forma sencilla podrías crear un sistema de anotación en donde identifiques a dónde debería ir cada gasto separándolos por cuentas, por ejemplo:

- Cuenta vivienda: para todo lo relacionado con tu hogar ya sea propio o alquilado
- Cuenta alimentos: para todo lo relacionado con la alimentación
- Cuenta entretenimiento: para todo lo relacionado con tu diversión
- Cuenta transporte: para todo lo relacionado con tus gastos de movilidad, incluyendo automóvil, transportes públicos, todo lo que implique tu transporte o movimiento
- Cuenta de educación: para todo lo relacionado con tu formación
- Cuenta de salud: para todo lo relacionado con tu salud y la de tu familia

En el Programa de *Coaching* Financiero tenemos un total de veinte cuentas y ciento treinta sub-cuentas para identificar de manera exacta y precisa cada gasto que se efectúa, pues el dinero que se gasta o tuvo que ser ganado o nos endeudamos para realizarlo (puedes descargar esta planilla de la [zona de descargas](#)).

Recuerdo haber leído que uno de los consejos que dio John D. Rockefeller a sus hijos en su infancia fue que vigilaran de manera puntillosa a dónde iba cada dólar, que tanto les había costado ganar, pues un dólar que no se sabe a dónde fue, es un dólar perdido (él mismo lo había vivenciado de niño cuando trabajaba para ganar el dinero que ahorró para fundar su primera compañía).

Muchas veces nos vemos obligados a “ajustarnos el cinturón” en los gastos porque nuestra fuente de ingreso, ya sea como empleados en relación de dependencia o como trabajadores independientes, ha caído y cuando lo hacemos es de tal forma que estamos molestos con la vida y el destino que nos tocó, sin darnos cuenta de que fuimos nosotros quienes creamos ese estilo de vida, muchas veces ficticio, por tener arraigado el sentimiento de merecimiento, o sea de creer que me lo merezco por mi esfuerzo, por mis horas de trabajo, por el trabajo realizado, o cualquier otra excusa que mi mente quiera aceptar y arropar para sustentar un estilo de vida que nada tiene que ver con mi situación financiera real.

Es obvio, pero de cualquier manera debo decirte que necesitarás siempre que el flujo de efectivo sea positivo, o sea, siempre deberás gastar menos de lo que ganes y ganar más de lo que gastes.

$$\text{Cashflow} = \text{Ingresos Totales} - \text{Gastos Totales}$$

$$\text{Cashflow Positivo} = \text{Ingresos Totales} > \text{Gastos Totales}$$

$$\text{Cashflow Negativo} = \text{Ingresos Totales} < \text{Gastos Totales}$$

Si al día de hoy tu flujo de efectivo es igual a cero o es negativo deberás tomar medidas de emergencia para ponerte en positivo con tu *cashflow*, porque esa es la única forma que tendrás de lograr riqueza permanente en tu vida.

El flujo de efectivo se acumula mes tras mes en una cuenta que en el juego se denomina “ahorros” y en tu vida real podrías llamarla “dinero disponible”, “acumulado para la libertad financiera”, “ingrediente necesario para la riqueza”, o sencillamente “ahorros”, pues es a partir de tener ahorros que vas a poder participar de las oportunidades que te presenta la vida de hacer pequeños y grandes negocios.

¿Cómo está tu flujo de efectivo al día de hoy?, ¿es positivo o negativo? ¿Cuál es el porcentaje con respecto a tu total de ingresos? Tener un flujo de efectivo saludable debería estar alrededor del 30% o más.

Cuanto mayor sea tu *cashflow* respecto de tus ingresos, mayor posibilidad tendrás de alcanzar antes la salida de la carrera de las ratas. La gran pregunta que deberías hacerte buscando la mayor cantidad de respuestas es: “¿Cómo aumento mi *cashflow*?”. Hay dos respuestas básicas aunque debes buscar las respuestas derivadas, y estas son:

- Incrementando ingresos
- Reduciendo gastos

Ahora tu mente debe ponerse a trabajar de manera constante y disciplinada para encontrar la forma de mejorar los ingresos, ya sea incrementando los actuales o generando nuevos, y de reducir gastos sin desmejorar el estilo de vida.

También podrías utilizar la planilla de registro de gastos que utilizan los miembros del programa de Coaching Financiero para poder detallar todos los gastos que hagas y utilizar las herramientas y filtros que tiene esa planilla para identificar donde estás gastando de forma no adecuada el dinero que tanto te ha costado ganar.

Recuerda que el nombre del juego que creó el maestro Robert Kiyosaki es *Cashflow*, porque es el *cashflow* positivo lo que te llevará a la riqueza mientras que el *cashflow* negativo es lo que te dejará cada vez más metido dentro de la carrera de las ratas.

IV. TERCER COMPONENTE: AHORROS

Es aquella cantidad de dinero que tenemos disponible y líquido al momento del balance, teniendo en cuenta que el balance es como una fotografía de un momento determinado.

Hay mucha gente que “vive al día” y no tiene mayor ahorro que el dinero que ha olvidado en algún bolsillo.

También hay gente que solo ha recibido como educación financiera la lección de que “hay que ahorrar para las épocas de vacas flacas” y entonces tienen guardado un pequeño capital para emergencias.

Tener ahorros es muy importante porque es con ese dinero con el que podemos iniciar inversiones y negocios cuando se presenten las oportunidades.

Mucha gente que quiere escapar de la carrera de la rata busca fórmulas mágicas donde el ingrediente “dinero” no esté presente y aunque no dudo que pueda haber alguna, creo que para la gran mayoría de nosotros siempre será necesario contar con dinero para llevar a cabo esa receta que nos dará libertad financiera.

Debo destacar que es fundamental generar el ahorro mes a mes, con el flujo de efectivo positivo que tengamos, ya que es necesario para poder meternos en el mundo de los negocios y las inversiones, pero debemos tener en claro que el ahorro es un medio para el fin de la libertad financiera y no es un fin en sí mismo.

Mucha gente que tiene un mínimo de educación financiera, ya sea porque se la dieron en casa o la aprendió por sus propios medios, sabe que ahorrar es importante y hasta lo hace con regularidad con el único fin de ahorrar para una eventualidad o para gastarlo en algún capricho. Entonces, ante la falta de una mayor educación financiera, quien ha ahorrado el dinero sin el fin de conseguir libertad financiera, lo usará para

un buen viaje de vacaciones, remodelar la cocina, cambiar que automóvil, o cualquier otro destino que en definitiva y a fin de cuentas solo lo dejará dando vueltas en la carrera de las ratas.

Por otro lado es importante saber que el dinero ahorrado de manera convencional no genera intereses más allá de un mínimo que siempre estará por debajo de la inflación, por lo tanto quien ahorra dinero sin educación financiera perderá dinero de manera constante por efecto de esa inflación.

La inflación genera una pérdida de valor en la moneda y el efecto es que mes tras mes y año tras año el dinero vale menos, y se podrá comprar menos con el mismo dinero.

Te propongo un ejercicio simple (quizá demasiado simple aunque sirve como ejemplo) para que puedas entender el catastrófico efecto de la inflación en tu vida: piensa en cuánto te costaba pagar hace un año algo por lo que regularmente pagas, en mi caso (es mi sistema de medición) un café. Si pagas hoy lo mismo que hace un año, quizá para tu bolsillo no hubo efecto inflacionario pero si hoy pagas más que antes, la inflación hizo lo suyo. ¿Quieres entenderlo mejor? Piensa en ese gasto pero trasládalo a cinco años y podrás percibir como el dinero ha perdido poder de compra.

En casos de países con economías y monedas altamente inestables (actualmente diría que son la gran mayoría) podría perderse muchísimo dinero en términos de "poder de compra" por las devaluaciones constantes que vienen haciendo los bancos centrales.

Dicho esto te recomiendo que puedas aprender de manera inmediata la mayor cantidad de reglas en este juego del dinero que estás jugando para poder ganar la mayor cantidad de partidas y así lograr el objetivo que es abandonar la carrera de las ratas.

¡Juega Cashflow!, aprenderás las reglas del juego de manera divertida y poco a poco te convertirás en un maestro en el manejo del flujo de efectivo.

Si eres de las personas que al día de hoy tiene un flujo de efectivo positivo y mes tras mes tienes un sobrante de dinero que vas acumulando en tus ahorros, entonces puedes considerarte en la economía actual un caso poco común pues iniciarás tu camino a la libertad financiera con una ventaja: tener *cashflow* positivo y ahorros.

Si estás entre la gran mayoría de las personas que gasta todo lo que gana sin posibilidad de generar un flujo de efectivo positivo para poder ahorrar mes a mes, debes aprender a ahorrar de manera constante y disciplinada pues es ese ahorro el que te permitirá dar pasos serios en tu plan de escape hacia la libertad financiera.

Si nunca habías pensado en establecer seriamente un sistema para ahorrar dinero este es el momento en que debes empezar a hacerlo.

En el libro *Padre rico, padre pobre*, el maestro Kiyosaki recomienda un clásico de los libros de autoayuda en temas financieros: *El hombre más rico de Babilonia*, de George Clason. También te recomiendo que además de leerlo hagas tuyos sus conceptos financieros, ya que sin duda es una forma sencilla de entender cómo se puede lograr la riqueza desde donde estás ahora mismo.

El libro tiene muchas enseñanzas aunque la fundamental es que cada vez que cobres un dinero ya sea en forma de salario o en forma de honorario debes apartar inicialmente un porcentaje que pondrás aparte en una cuenta de ahorro y deberás pagar todo lo que debas pagar con lo que te quede.

V. CUARTO COMPONENTE: INVERSIÓN

La inversión es un ejercicio íntimamente ligado a la educación. Quien está educado en algo puede invertir en eso con buenas probabilidades de ganar, aunque cada día hay más gente que cree que invierte y se dispone a emprender negocios simplemente con las ganas y la esperanza de lograr un buen resultado. Si no hay educación, hay especulación y cuando se especula las probabilidades de ganar no son controlables por nosotros. Es por eso que, la segunda mejor manera de aprender, según el cono del aprendizaje, es simular la experiencia y eso es lo que ocurre en el juego Cashflow; se simulan situaciones de inversión, de negocios, de administración del dinero, de manejo de lo que ocurre en el mercado, de situaciones de la vida diaria que afectan la posición económica de un trabajador o un profesional.

Una *inversión*, en el sentido económico, es una colocación de capital para obtener una *ganancia futura*. Esta colocación supone una elección que *resigna un beneficio inmediato* por uno futuro y, por lo general, improbable. Para hacerlo muy entendible: “el ahorro pasa a ser una inversión cuando nuestro dinero trabaja para nosotros”.

Y esto implica un crecimiento en el valor de aquello en lo que hemos invertido y es algo que adquirimos hoy a determinado precio con la expectativa e intención de venderlo en un futuro a un precio mayor y/o que nos genere una entrada de dinero con periodicidad.

Entonces hemos de considerar que aquello en lo que vamos a invertir cuenta con dos partes, la primera es que debe revaluarse con el tiempo (y no al revés, como muchos objetos que solo se devalúan con el correr de los meses y años) y la segunda es que en las inversiones, no valen los sentimientos (pues muchos compran cosas con la intención de generar una

inversión pero terminan encariñándose y de forma automática pasa de ser una inversión a un gasto o capricho).

Un tema principal al momento de invertir es tener claridad de aquello que se quiere conseguir, o sea las metas u objetivos que tenemos pues eso dará lugar al tipo de inversión que haremos pues será muy distinto el vehículo que usemos si lo que buscamos es algo para este año que algo para dentro de diez años pues hay una regla que dice que a menor tiempo para la inversión, menor el riesgo que hay que asumir.

El riesgo es la posibilidad de perder nuestro dinero u obtener un resultado distinto del esperado y el tiempo es muy relevante cuando se considera el riesgo pues si has invertido en algo que esperas vender en poco tiempo, si el riesgo es alto las posibilidades de que lo pierdas o no tengas el retorno esperada también serán altas.

Al momento de decidir una inversión, hemos de considerar el tiempo de la misma y asumir que ese dinero no ha de tocarse durante ese período de tiempo, al que llamaremos horizonte de inversión, para que genere el rendimiento esperado. Este es un tema delicado pues mucha gente que tiene dinero invertido, al presentarse una emergencia u oportunidad, liquidan esa inversión y el rendimiento nunca llega, y es por eso que el maestro Kiyosaki recomienda que del 100% que se genera mes a mes, debería hacerse un desglose como este:

- 70% para gastos de vida
- 10% para inversión
- 10% para ahorro a largo plazo (emergencias)
- 10% para donaciones

Entonces, el dinero invertido, no se tocaría ni siquiera en emergencias pues para eso está disponible el ahorro a largo plazo. Una inversión contempla cuatro variables:

- **Rendimiento esperado** (cuánto se espera ganar)
- **Riesgo aceptado** (qué probabilidad hay de obtener la ganancia esperada)
- **Horizonte temporal** (cuándo se obtendrá la ganancia)
- **Meta a lograr** (para qué hemos de invertir)

Pero para que quede claro, la ecuación inicia en la meta a conseguir, que determinará el tiempo de nuestra inversión, que determinará el riesgo que asumiremos para lograr el rendimiento esperado.

- Meta a conseguir
 - Horizonte Temporal
 - Riesgo Asumido
 - Rendimiento

Otro tema a tener en cuenta es que si deseas invertir, has de dedicarle tiempo pues no se trata de “poner el dinero a trabajar” sin más, sino que habrá que hacer una buena selección del vehículo en el que invertiremos y eso significa que hemos de estudiar y formarnos para lograr los rendimientos esperados. Recuerda la máxima que dice: “La inversión es un hecho ligado a la educación”. O el dicho popular que reza “el ojo del amo, engorda el ganado”. Definitivamente hemos de poder dedicarle tiempo a aquello en lo que hemos de invertir si esperamos obtener rendimientos por diseño y no por azar y aunque contemos con la asistencia de un asesor financiero, debemos entender aquello que haga nuestro asesor pues al fin

y al cabo, él cobrará ya sea nuestro dinero genere resultados o no los genere.

Lo que nunca debes olvidar en una inversión

Hay una sigla que es lo más importante a considerar cuando se hace una inversión y es el ROI o RSI. El retorno sobre la inversión (ROI por sus siglas en inglés) es un indicador financiero que mide la rentabilidad de una inversión, es decir, la relación que existe entre la utilidad neta o la ganancia obtenida, y la inversión. La fórmula del índice de retorno sobre la inversión es:

$$\text{ROI} = (\text{Utilidad neta o Ganancia} / \text{Inversión}) \times 100$$

Por ejemplo, si el total de una inversión (capital invertido) es de 4000 y las utilidades netas obtenidas en el periodo fueron de 1000, aplicando la fórmula del ROI [$\text{ROI} = (1000 / 4000) \times 100$] nos da un ROI de 25%, con lo que podemos afirmar que la inversión tuvo una rentabilidad del 25%.

El ROI lo podemos usar para evaluar una empresa en marcha: si el ROI es positivo significa que la empresa es rentable (mientras más alto sea el ROI, más eficiente es la empresa al usar el capital para generar utilidades). Pero si el ROI es menor o igual que cero, significa que los inversionistas están perdiendo dinero.

Pero principalmente el ROI se utiliza al momento de evaluar un proyecto de inversión: si el ROI es positivo significa que el proyecto es rentable (mientras mayor sea el ROI, un mayor porcentaje del capital se va a recuperar al ser invertido en el proyecto). Pero si el ROI es menor o igual que cero, significa que el proyecto o futuro negocio no es rentable (viable), pues en caso de ponerse a marchar se perdería dinero invertido.

Asimismo, el ROI nos permite comparar diferentes proyectos de inversión: aquel que tenga un mayor ROI será el más rentable y, por tanto, el más atractivo.

VI. QUINTO COMPONENTE: ACTIVOS

La definición del “Padre rico” acerca de “Activos” es distinta a la de la contabilidad general, ya que el maestro Kiyosaki enseña que: “Un activo es cualquier bien o derecho que genere dinero”. Para Robert Kiyosaki, activo es todo aquel bien o derecho que genera efectivo, o como dirían los contadores, todos aquellos activos productivos, esos que generan renta, mientras que para la contabilidad general, el banco, la agencia de impuestos y para la gran mayoría de la gente, los activos son posesiones que tienen un valor realizable. Para la contabilidad general esto está bien, pero a los efectos de conseguir libertad financiera esto no es así.

Si estás seriamente comprometido en la búsqueda de tu libertad financiera y de escapar de la carrera de las ratas debes entonces entender y aceptar que la definición de que “activo” es la de *aquello que pone dinero en tu bolsillo* y eso quiere decir que cumple con las condiciones de inversiones que vimos en el capítulo anterior.

Podemos encontrar activos que generan ingresos pasivos en:

- Activos financieros
- Bienes inmuebles
- Negocios

Se trata de participar activamente en todos estos tipos de negocios e inversiones, iniciando en pequeño y con poco dinero para ir ganando experiencia, sabiduría y dinero de tal manera que cada vez que hagas un nuevo negocio cuentas con más conocimiento de los mercados en los que trabajes y más capital disponible para realizar negocios mejores y más provechosos.

Recuerda que ganar el juego del dinero tiene que ver con escapar de la carrera de las ratas y para ello debes tener suficientes activos generando ingresos pasivos que sean superiores a tu gastos.

Activos financieros

Entre los activos financieros tenemos a todos aquellos en lo que ponemos nuestro dinero esperando tener un retorno de ese dinero dentro del mercado financiero. Como por ejemplo:

- Acciones
- Bonos
- Fondos de inversión
- Certificados de depósito, etc.

Hay que destacar que este es el vehículo de inversión, en los activos financieros, es donde menor control tenemos y por lo tanto donde es más fácil perder nuestro dinero.

Anteriormente dejé en claro que *la inversión es un ejercicio atado a la educación* y que cualquiera que quiera invertir en activos financieros tendrá la obligación de aprender de los mismos.

El juego Cashflow es un buen inicio para poder conocer cómo funciona el mercado financiero, entendiendo las pautas fundamentales al momento de invertir en acciones y fondos.

Olivier Seban, en su libro *Usted también merece ser rico* (2007), dice algo muy interesante acerca de esto:

Hay dos modos de intervención en los mercados financieros: la inversión y la especulación. Cada uno se corresponde con un perfil de actor financiero muy distinto. La meta de todo inversor consiste en comprar acciones de una o varias empresas esperando que se revaloricen significativamente para obtener beneficios el día en que

EL CÍRCULO DE LA RIQUEZA

las venta. Para que las plusvalías sean significativas, deberíamos conservar estas acciones durante períodos que pueden oscilar entre unos pocos meses a varios años. Estos períodos de retención son necesarios dado que, salvo en casos excepcionales, las empresas correspondientes no hacen valer sus descubrimientos o innovaciones de un día para otro. La posesión de estas participaciones en dichas sociedades implica asimismo que cada año recibamos los dividendos devengados por la empresa cuyas acciones poseemos, siempre y cuando ésta obtenga beneficios. La inversión se presta, pues, a la creación de patrimonio y a la acumulación de riqueza. Este último aspecto es el que nos interesa. La especulación o *trading* consiste en la intervención en los mercados bursátiles con el objetivo de obtener ganancias rápidamente. Los especuladores intentan anticiparse a los movimientos de los mercados a corto plazo, para posicionarse en el momento oportuno y salir de allí tan deprisa como entraron. Estos actores financieros especulan tanto con las acciones como con las divisas, el dólar o el euro, al igual que con las materias primas. Los períodos de implicación varían de unos pocos minutos (con la técnica denominada *Day Trading*) a varios días. Dado que el capital queda inmovilizado durante tiempos muy cortos, la meta consiste esencialmente en la generación de ingresos de capital.

Todos lo que leyeron el libro *Padre rico, padre pobre* sabrán que el maestro Robert Kiyosaki hace un importante hincapié en no volcarse al mercado financiero sin conocimiento, ya que las variaciones que sufre el mercado generan pérdidas muy importantes para aquellos que utilizan la técnica de “comprar, esperar y rezar”, cuando lo único que hacen es seguir su instinto o corazonadas a partir de haber escuchado acerca de alguna empresa que cotiza en la bolsa, o cuando un fondo de inversión que ha generado un buen rendimiento en un momento determinado, o siguiendo el consejo de supuestos asesores financieros, que en realidad son vendedores, que no actúan con imparcialidad sino buscando su mejor ganancia a partir de las comisiones, ofreciendo productos financieros que

probablemente nada tengan que ver con el objetivo que busca el dueño de los ahorros al que no se puede llamar inversor.¹

Recuerda que invertir quiere decir tener educación en aquello en lo que se pone el dinero, y cuando hablo de educación no me refiero a la formal o universitaria sino a conocer el sector, la industria, el movimiento, las tendencias, las empresas que compiten, etc. porque esa es la mejor forma de minimizar el riesgo de pérdida.

Aquellos que entran al mercado financiero “esperando ganar” normalmente no conocen lo mínimo necesario para no perder y proteger el dinero que han puesto y especulan con la posibilidad de ganar.

Especular no está mal, hay mucha gente que gana muy buen dinero especulando, pero quien busca libertad financiera debe saber que los ingresos pasivos llegarán a partir de la inversión y no de la especulación.

Cuando jugamos a Cashflow nos encontramos con la oportunidad de especular y de invertir en el mercado financiero, esta es una buena forma empezar a educarse para luego hacerlo en la vida real.

Hay varias tarjetas que proponen la compra de acciones de empresas y que nos van metiendo de manera sutil en el análisis fundamental, y nos hacen conocer la empresa y las condiciones del mercado que generan que en ese momento las acciones de esa empresa tengan un costo determinado que podría variar según lo que ocurrido en el pasado. La especulación en acciones y fondos de inversión se presenta en el juego como una buena manera de poder incrementar el capital que disponemos, *básicamente comprando barato y vendiendo caro*. Y aunque en el juego Cashflow vemos esta

¹ Para quien quiera saber más del tema, recomiendo el libro *El flujo de efectivo en el mercado de valores*, de Andy Tanner.

práctica en el mercado accionario, es muy importante que entiendas que es una alegoría de aquello que puedes hacer en tu vida, comprando barato y vendiendo caro, porque el contexto es el mismo y solo cambia el contenido.

Por ejemplo, tú puedes comprar a un bajo precio algo que veas en el mercado y que sepas que podrías vender a un precio mayor y ganar una diferencia. Supongamos que se acerca el día de San Valentín y tienes la idea de aprovecharlo para mejorar en tus finanzas, podrías usar \$100 para comprar, por ejemplo, unas hermosas rosas rojas de tallo alto, a \$0,50 la unidad, para vender a un dólar la unidad esperando ganar (especulando) un 100% el dinero que pusiste porque sabes que habrá mucha gente enamorada que querrá obsequiar un lindo ramo de rosas, pero nunca lo hiciste antes y tampoco tienes un mercado de posibles compradores que te reconozcan como proveedor, solo tienes la idea y el dinero. Puede ser que tu aventura sea todo un éxito y para el mediodía hayas vendido todas tus rosas y hayas duplicado tu capital, pues compraste a \$0,50 Y vendiste a \$1. Especulaste e incrementaste tu capital. Lo mejor que podría pasarte es que hayas aprendido acerca de ese negocio para poder repetirlo en incontable cantidad de veces, porque si repitieras el negocio cada mes tu inversión inicial se multiplicaría por doce. La técnica es la misma para las rosas, que para bombillas de luz o para acciones del mercado de valores.

El riesgo existe en el desconocimiento del mercado y sus jugadores, porque en tu aventura de las rosas si no las hubieras vendido a todas, quizá te habría generado una pérdida en tu capital.

Comprar y vender es una excelente forma de generar aumentos de nuestro capital y de nuestro conocimiento para ser cada vez menos especuladores y más inversores.

Iniciar en el mundo de las ventas tiene muchas ventajas y la primera es la de poder hacerse de esta importantísima

habilidad. Recordemos que el “Padre rico” le mostró a Robert Kiyosaki que la habilidad número uno para llegar a la riqueza es la habilidad de vender.

Imagino que mucha gente que está leyendo esto ya tiene ganas de cerrar el libro o pasar a otra sección porque odia vender y quizás no se ha dado la oportunidad de aprender acerca de qué es vender, por lo que se deja llevar por prejuicios que le dicen que la venta es un oficio de baja calidad reservado para aquellos que no tienen estudios o que no tienen una habilidad para algún oficio, o para aquellos que quieren aprovecharse de otros. Nada más alejado de la realidad. Vender es servir. La venta es servicio. Quien vende está ayudando a otras personas a que compren aquello que necesitan ya sea racional o emocionalmente.

Probablemente la profesión de vendedor o comerciante sea una de las profesiones más infravaloradas en el mercado laboral y por las propias empresas. Para mí, en cambio, el vendedor es el motor de una empresa, y si algo aprendí en esta profesión, es que en la calle y el mercado el dinero lo ganan los mejores profesionales en ventas, del mismo modo que en un campo de juego ganan los mejores deportistas.

¿Por qué deberías aprender sobre ventas? En esta vida todo es una continua y constante venta. Lo primero que se vende eres tú, como persona, como trabajador, imagen o marca. Cuando vas a una entrevista de trabajo, te estás vendiendo, y muchas de las técnicas empleadas en ventas son exactamente las mismas que las que se emplean en una entrevista.

Incluso si sales a “ligar” un sábado por la noche, estás vendiéndote, intentando introducir tu producto por delante de la competencia. Y no siempre gana el producto más atractivo (mejor diseño). A veces gana el producto con mejor funcionalidad (mejores prestaciones), pero hay que saber lo que en realidad quiere comprar el cliente y saber venderlo.

El problema de que los vendedores tengan tan mala fama en algunos sectores es porque se los etiquetó de mentirosos y estafadores en muchos casos, aunque claro está que parte de la culpa la tienen las empresas, debido sobre todo a que al considerar que cualquiera sirve para vendedor, terminan contratando personas que carecen de la capacitación, aptitudes y competencia para dedicarse a este complicado mundo que hoy día tampoco te enseñan en la universidad.

Todo el mundo vive de la venta de algo, ya sea su tiempo (empleados), su imagen, sus habilidades (empleados independientes), sus conocimientos, etc. Hagas lo que hagas en la vida, las habilidades en ventas te ayudarán (sin excepciones).

Dicho esto, te animo a que puedas participar de los pequeños negocios ya sea en el mercado financiero o en aquel mercado en el que te sientas cómodo para poder incrementar tu capital y para luego poder participar de los grandes negocios que generan ingresos pasivos.

Bienes inmuebles

Otro de los vehículos financieros para alcanzar la libertad son los bienes raíces, bienes inmuebles, finca raíz, propiedades inmobiliarias, etc.

Aunque pueda tener sus altos y bajos, el negocio inmobiliario tiene fama de ser un sector estable, alimentado por una demanda constante, generada a su vez por la necesidad de tener una vivienda, hoy y siempre. Es un mercado poco reactivo, lo cual no impide que presente cierto dinamismo en determinadas épocas, dado que una transacción requiere de varios meses para llegar a buen puerto. Este aspecto está reforzado por el hecho de que la cantidad potencial de clientes es limitada para cada transacción y que el costo unitario equivale a varias decenas o cientos de miles de dólares.

Aparte de la adquisición de una residencia principal, el mecanismo más conocido para enriquecerse consiste en adquirir un bien inmueble y alquilarlo para financiar el crédito. Los inversores conocen este principio perfectamente, pero la mayor parte de las veces, no saben quién será la primera persona que se enriquecerá: si ellos mismos, los banqueros o el vendedor. Para evitar algunos de los errores más comunes, te propongo que analicemos una serie de sutilezas que te permitirán hacer crecer tu dinero de forma mucho más rápida.

Como en todas las inversiones, si aspiras a enriquecerte en las mejores condiciones y amortizar rápidamente tus activos, resulta primordial que sepas qué comprar, cuándo comprar y cómo comprar.

El obstáculo principal para la adquisición de un bien inmueble tiene que ver con el elevado precio de este tipo de productos. Se requiere por tanto recurrir a un crédito empleando un mecanismo financiero denominado “apalancamiento”. Ahora es cuando Arquímedes entra en escena para permitirnos descubrir que en materia de enriquecimiento, el efecto palanca se convierte ante todo en sinónimo de velocidad de enriquecimiento. “¿Y qué tiene que ver Arquímedes con el enriquecimiento?”. Arquímedes demostró que cuanto más larga es una palanca, más pesadas son las cargas que es capaz de levantar con menor esfuerzo. Veamos ahora como utilizar esta analogía en el ámbito financiero.

Hay cuatro elementos que conviene tener presentes a la hora poner en práctica el efecto palanca:

- El objetivo que intenta alcanzar: por ejemplo, la adquisición de una casa cuyo precio es de 100.000 dólares.
- El punto de apoyo: el edificio financiero que estás construyendo descansa sobre tu persona. Este punto de

apoyo deberá ser lo suficientemente sólido como para soportar el peso del edificio. Esta solidez quedará determinada por tu capacidad para devolver el préstamo que hayas pedido.

- La palanca propiamente dicha: todo dependerá de su longitud. Cuanto más larga sea, menor será el esfuerzo que tengas que hacer. En el marco de un crédito hipotecario, la longitud de la palanca se corresponde con la duración total de la hipoteca. Si devuelves 100.000 dólares en un plazo de veinte años al 5%, deberás hacer un esfuerzo financiero de 656 dólares mensuales. Reduciendo la duración del crédito a solo cuatro años, las mensualidades ascenderían a 2.303 dólares. Esto es, un esfuerzo 3.5 veces superior.
- La fuerza aplicada para levantar el objetivo está integrada por las cantidades que devolverás todos los meses. Esta suma puede proceder del alquiler percibido o de cualquier otro ingreso indirecto como, por ejemplo, una desgravación fiscal. Cuanto mayor sea la fuerza que apliques sobre esta palanca, más deprisa se elevará el edificio y tanto más rápida será su adquisición.

¿Pero cuándo empezaremos a ganar dinero con este tipo de negocios? Cuando realizamos la adquisición de un bien inmueble mediante un crédito hipotecario, no estamos ganado dinero con tal, a menos que el importe del alquiler sea superior al de la cuota mensual de la hipoteca. Sin embargo, estaremos generando riqueza que se convertirá en dinero en efectivo el día en que decidamos vender este bien.

El rendimiento de una inversión no guarda relación directa con la riqueza creada, sirve únicamente para cuantificar la productividad de tu dinero.

Olvidemos durante unos instantes los aspectos fiscales y supongamos que haces una aportación personal de \$10.000

para la compra de la propiedad de \$100.000 y que tu propiedad se revaloriza un 2.5% cada año, esto es, \$2.500. Si alquilas esta casa y el alquiler es igual a la cuota mensual que estás pagando, diremos que tu inversión se autofinancia. En tal caso, el rendimiento anual será del 25%, obtenido por el ratio de valorización de la cantidad invertida ($\$2.500/\10.000). Con una suma de partida de \$5.000, el rendimiento alcanzaría el 50% desde el primer año.

Calcula los resultados para los años consecutivos, teniendo en cuenta que el valor del bien seguirá aumentando años tras año. ¡Cómo podrás comprobar, ya estamos muy lejos del 1% de las cajas de ahorro!

Para obtener el máximo rendimiento, las conclusiones matemáticas caen por su propio peso. Y la regla a seguir será la siguiente: *cuanto menos dinero por adelantado pagues, mayor será tu rendimiento.*

Por lo tanto, *la compra ideal se produce cuando adelantamos la menor cantidad de dinero posible y el alquiler equivale a la mensualidad del crédito.*

Ya lo entendiste. Aplica estos dos principios y orientarás automáticamente la búsqueda de inversiones inmobiliarias en la dirección adecuada, actuando de forma selectiva.

En el juego Cashflow encontramos tarjetas de oportunidad de bienes inmuebles tanto en los pequeños como en los grandes negocios. En la vida real ocurre de manera similar ya que para comprar una propiedad muchas veces podrá realizarse esa compra con un pequeño capital de inicio apalancándose en un crédito hipotecario y esto permite entrar en el mundo de las inversiones inmobiliarias con poco dinero.

En el juego, cada propiedad es considerada como un negocio y no como una vivienda y se espera que cada compra que se realice genere algún ingreso pasivo, por lo tanto lo que se pague en hipoteca debería ser inferior a lo que se cobre por el alquiler de esa propiedad. Nos encontramos con algunas

tarjetas en donde el flujo de efectivo es negativo pero en el análisis de la oportunidad de negocio podemos ver una alta probabilidad de revalorización y podemos adquirir esa propiedad especulando con venderla aún a mayor precio y así generar un incremento importante de nuestro capital disponible para nuevas inversiones.

En la vida real a esta técnica se llama *flipping*, y se trata de comprar un bien inmueble para poder arreglarlo o reacondicionado muy rápidamente y ponerlo nuevamente del mercado para venderlo a un precio mayor y obtener entonces una ganancia de capital.

Aunque el *flipping* es una técnica utilizada comúnmente en el mercado de los bienes inmuebles no es algo que genere ingresos pasivos, es una técnica de especulación y por lo tanto debe tenerse el conocimiento necesario del mercado para saber que aquello que se está comprando puede ser vendido rápidamente, y la palabra clave es: *rápidamente*.

Hay algunos programas televisivos que muestran equipos de personas que se dedican a realizar estos negocios, por ejemplo *Flip this house*, *Los recontructores*, etc. A mí me resulta un poco estresante ver con la velocidad que trabajan y como cuenta cada día en su resultado financiero, ya que se imponen reconstruir la vivienda en plazos muy cortos de tiempo para ponerla a la venta y obtener el mayor beneficio en el menor tiempo posible. Al mirar estas series puede verse que los protagonistas cuentan con una serie de elementos que tú también deberías tener si quisieras entrar en este mercado:

1. Experiencia
2. Equipo de profesionales
3. Dinero para la compra inicial
4. Conocimiento del mercado inmobiliario

Será importante, en caso de que inicies en estos negocios, que consideres que todo arranca con un muy buen precio de compra, que continúa con un trabajo rápido, profesional y de muy buen gusto para la reforma, reconstrucción o mejora de la propiedad comprada y culmina con una venta a un precio de mercado en el menor tiempo posible. Por eso deberías contar con los elementos antes mencionados para no exponerte a comprar algo que creas que es una ganga pero en realidad no lo es, a iniciar las reformas o mejoras con el constructor de tu barrio que a veces trabaja y a veces no, incumpliendo plazos de entrega que genera pérdidas en tu flujo de efectivo, y a quedarte con la propiedad por tiempo indeterminado sin venderla por no tener conocimiento del mercado y de lo que este está buscando.

En muchos de sus libros Robert Kiyosaki menciona la importancia fundamental de contar con un buen equipo del trabajo y de asesores que serán un pilar de apoyo en nuestra búsqueda de libertad financiera. Debemos empezar a buscar estos asesores y equipos de trabajo antes de iniciar nuestras inversiones, debemos conocerlos, conocer su trabajo, sus credenciales, su reputación, saber que podremos entendernos, y que podremos contar con ellos al momento de iniciar nuestros negocios.²

Encontrar a este equipo es algo que seguramente va a requerir tiempo, esfuerzo y dinero pero será una tarea fundamental si has de dedicarte a estos negocios.

En el juego Cashflow la mayoría de las oportunidades se presentan con flujo de efectivo positivo, esto quiere decir que podemos comprar esa propiedad a un buen precio con una financiación conveniente y que nos quedará un pequeño flujo

² Para quien quiera saber más del tema, recomiendo el libro *El ABC de la inversión en bienes raíces*, de Ken McElroy.

de efectivo que será un ingreso pasivo que sumaremos a nuestros ingresos, aunque cada tarjeta de oportunidad también nos permite vender la propiedad y generar incremento de capital para poder participar de los grandes negocios.

Casa en Venta: 3 Pzas/2 Baños.(SD.2.2)

Buena casa 3/2 de arriendo súbitamente disponible por cierre de actividad del Estado. Propiedad antigua bien mantenida, con arrendatario.

Úselo usted mismo o venda a otro jugador.
38% RSI, puede vender por \$65.000 a \$135.000

Costo: \$65.000 Hipoteca: \$60.000
Entrada: \$5.000 Flujo de Caja: +\$160

3

Esta tarjeta, por ejemplo, nos da información para el análisis de los fundamentos del negocio: nos cuenta cómo es, cómo está, por qué se vende, y si tiene o no inquilino.

También nos ofrece la información técnica de costos, retornos y posibilidades de venta futura para ganancias de capital.

Y un tema importante, nos muestra que, aunque no hagamos la inversión, podríamos aprovechar la oportunidad para generar algo de dinero al vender esa oportunidad: “úselo usted mismo o venda a otro jugador”. Encontrar una buena oportunidad de negocio no quiere decir que invertiremos en ella aunque seguramente habrá alguien que sí estará interesado y podremos venderle esa oportunidad de inversión.

Hay varias oportunidades además de la inversión tradicional, que podrías aprovechar en la vida real dentro del mercado de los bienes raíces como:

- Comprar propiedades en remates judiciales o extrajudiciales
- Hacer [compras conjuntas](#) (mira en este link)
- *Crowdfunding* inmobiliario
- Comprar participaciones accionarias de fondos dedicados a la compra de activos inmobiliarios (llamados REITs en USA, FIBRAS en México, SOCIMIs en España, etc.)

Lo importante es entender que los bienes raíces serán un instrumento financiero para lograr nuestra meta de Ingresos pasivos que nos permitan escapar de la carrera de las ratas y por ello, cuanto menos capital inicial propio utilicemos y mayor sea el retorno de nuestra inversión, antes lograremos nuestro objetivo.

La compra de propiedades inmobiliarias debe ser entendida como la compra de negocios donde no necesariamente debemos ser los dueños de esas propiedades para generar dinero con ellas. Ya analizamos en la tarjeta del juego Cashflow que las opciones que tenemos son “use usted mismo” o “venta a otro jugador”, o sea que podemos “pasar” esa propiedad y ganar dinero intermediando con ella si es que no se ajusta a nuestra cartera de inversiones, por eso en cada oportunidad que nos surja, ya sea de bienes inmuebles u otras, deberíamos preguntarnos constantemente: “¿Cómo hago dinero en esta situación?”. Eso determina tus ganas de lograr el objetivo último de conseguir tus sueños y fortalece tu carácter emprendedor, ya sea en la búsqueda de inmuebles como en los sistemas para poder generar dinero con ese inmueble, ya que

si el banco no te financia, necesitarás un “financiamiento creativo”, por ejemplo, haciendo una compra conjunta con otros inversionistas que aporten el capital o buscando el dinero de amigos y conocidos que quieran ganar intereses, etc.

Una gran frase de emprendedor para mantener en la mente es la que utiliza Steve Jobs para terminar su discurso en la Universidad de Stanford: “Mantente hambriento, mantente alocado”. Para ganar dinero en la bienes raíces, como en cualquier otro negocio (recuerda que tomaremos a las propiedades inmobiliarias como un negocio, no como una vivienda), debemos tener una estrategia para empezar a trabajar desde el inicio. Mucha gente compra inmuebles “como inversión” sin tener en cuenta los parámetros mínimos que indican si es que se está invirtiendo o si se está especulando, o cuál será el rendimiento de esa inversión, o el tiempo de retorno, o el coste de oportunidad, etc. Tener una estrategia implica que tienes un equipo en el cual apoyarte, un plan para vender cuando haya una revalorización que se ajuste a tus planes o que simplemente alquilarás para mantener las rentas en el largo plazo, ya que muchas veces no se tienen en cuenta los costes legales y operacionales de las transacciones, los impuestos, etc.

Negocios

El juego Cashflow nos presenta también la oportunidad de conseguir negocios que nos generen ingresos pasivos, esto es algo a lo que hoy más que nunca tenemos la posibilidad de acceder en nuestra vida por las ventajas que nos da la era de la información.

Ser dueño de tu propia empresa suele ser sinónimo de independencia. Es un sueño para muchas personas, pero hay que reconocer que en este ámbito es donde más difícil puede resultar hacerse rico. Las cifras así lo demuestran. La mayoría

de los estudios realizados sobre el sector, demuestran que cerca del 90% de las empresas desaparecen antes de cumplir el quinto año. Las causas principales para que esto suceda son la falta de experiencia en el ámbito de actividad de que se trate y una capitalización insuficiente.

Por otra parte, otros estudios han puesto de manifiesto que los empresarios trabajan más, están más estresados y muestran más síntomas de fatiga que los empleados. No estoy diciendo que vaya a ser tu caso, pero conviene que sepas que estadísticamente las probabilidades de éxito en este campo son poco satisfactorias.⁴ Pero que sea difícil no significa que no seas capaz de conseguirlo. Pese a lo anterior, si estás convencido de tus ideas y de tus capacidades, además de estar dispuesto a trabajar muchas horas, adelante, hazlo. La empresa sigue siendo un excelente vehículo de enriquecimiento cuyas recompensas van mucho más allá de la simple satisfacción financiera y demostró ser el vehículo que más ricos creó desde siempre. Si eres capaz de explotar tu negocio correctamente, ganarás a menudo más dinero como dueño que como simple asalariado. No solo obtendrás un salario (si tu empresa logra beneficios), sino también dividendos. Y si tienes la suerte de vender tu empresa a un competidor o a cualquier otro inversor, obtendrás una plusvalía muy sustanciosa que se convertirá en un increíble acelerador de tu enriquecimiento.

¿Qué requisitos previos hay que cumplir para ponerse a trabajar por cuenta propia? Para lanzarse a la aventura, existen algunas condiciones ideales y cualidades específicas

⁴ Para quien quiera saber más del tema, recomiendo dos libros de Robert Kiyosaki: *Antes de Renunciar a Tu Empleo* y *El Toque de Midas*, escrito en co-autoría con Donad Trump.

necesarias para reunir el máximo de puntos. A continuación enumero las principales:

1. Tener experiencia en el campo de actividad que desees explotar. Si te lanzas a la creación aplicaciones web y no sabes utilizar un computador, es muy posible que sufras algunos contratiempos. Por consiguiente, será necesario que tengas conocimientos sólidos adaptados al sector de actividad en el que te quieras desenvolver.
2. Tener un producto que responda a la demanda del mercado. Si vendes zapatos de deporte en el Polo Norte, encontrarás muchas dificultades para adaptarte al entorno económico. Si otras empresas ofrecen los mismos productos o servicios, no deduzcas por ello que tu proyecto está amenazado sino todo lo contrario: esto significa que hay mercado. ¡No vayas a creer que porque ya hay muchos panaderos no deberías ponerte a vender pan! Por el contrario, cuando varias empresas ofrecen el mismo producto, no solo deben hacer frente a la competencia, sino también velar por la competitividad de sus propios productos. Esto suele conducir a una rebaja de los márgenes de beneficio. Lo mismo que sucede con los vendedores de coches. Todos los concesionarios de una misma marca venden exactamente los mismos coches. En tales condiciones, suele ser el que esté dispuesto a aplicar mayores descuentos el que consigue la venta o el que tiene mejor marketing y habilidad para cerrar la venta.
3. Tener una protección contra la competencia. Si tienes un producto que obedece a una necesidad,

resulta evidente que cuantos menos competidores tengas, menos problemas tendrás para obtener beneficios y organizar tu red comercial.

4. Disponer de capital suficiente. Sea cual fuere el tamaño de tu empresa, para poner en marcha una actividad comercial o industrial necesitarás unos fondos mínimos. Aunque solo sea para alquilar los locales, pagar las nóminas de los primeros meses, financiar los stocks, hacer publicidad del producto, etc. Si no tienes los fondos necesarios para lanzar correctamente tu actividad, te verás limitado en tu desarrollo y obligado a reducir el ritmo o a cerrar.
5. Ser capaz de replantearte las cosas. Una cualidad importante de todo empresario es su capacidad de mirar las cosas desde diferentes perspectivas. Vivimos en un mundo donde las cosas van cada vez más deprisa y donde las decisiones económicas se ponen permanentemente en tela de juicio. Este fenómeno hace que la estabilidad de las empresas esté muy supeditada al estado del mercado. Si no sabes reconocer o no puedes admitir que vas en la dirección equivocada, tus posibilidades de fracasar se multiplicarán.
6. Saber plantarse. Nada te impide cerrar la empresa llegado el momento, aunque lleves años explotándola con éxito, si entiendes que ha llegado el momento de cerrar. Me sorprende al encontrar en algunos lugares que aún existen los arcaicos “video-clubs”, debe ser gente que es propietaria del local y se resigna a perder el dinero invertido en películas en VHS o DVDs... pero los hay.
7. Tener madera de manager. Si de verdad quieres que tu empresa prospere deberás contratar

personal, sean empleados o contratados *freelance*. A partir de este momento las cualidades de los hombres y mujeres que contrates condicionarán el buen funcionamiento de tu empresa. No esconderé que sin duda es la cosa más difícil y el ámbito donde cometí más errores en mi calidad de empresario.

Les voy a confiar tres secretos personales sobre la gestión de recursos humanos:

1. Nunca tengas reparos a la hora de deshacerte de los elementos perjudiciales. Muchos empleados mediocres sobreviven en sus puestos porque los empresarios no tienen el valor de deshacerse de ellos. He visto la ruina de una empresa próspera por culpa de un único empleado, particularmente nefasto, que paralizaba la empresa desde su cargo clave por el chantaje que ejercía. Por no hablar de las consecuencias indirectas, que resultaron ser aún más nefastas, por ejemplo, la dificultad de motivar a los buenos empleados si descubren que su trabajo no está mejor valorado que el de los malos. Al separar los buenos de los malos, favorecemos el espíritu empresarial y crearemos una dinámica propicia.
2. Como empresario, estoy totalmente convencido de que toda empresa contrae responsabilidades sociales y morales con los trabajadores que emplea. Pero eso no significa que tenga que asumir un papel de asistente social. Si niegas la evidencia y te resistes a deshacerte del elemento nefasto, no solo estarás poniendo trabas al buen funcionamiento de la empresa, sino que estarás arriesgando tus activos y, por extensión, los

ingresos y puestos de trabajo de los demás empleados.

3. Otra recomendación: no tengas reparos a la hora de incentivar económicamente a tus mejores empleados y colaboradores. Si te lanzas a la gran aventura empresarial, no dudes en recompensar a los mejores en detrimento de los peores, instaurando una meritocracia. Crea diferencias entre salarios, porque si no lo haces, desmotivarás a los mejores elementos y consolidarás a los peores en su actitud pasiva. Y si éstos últimos no se conforman con su suerte y claman contra la injusticia, pregúntales si les parece normal que reciban el mismo salario que los empleados que sí contribuyen a la prosperidad de la empresa. Una empresa es, ante todo, un grupo de individuos que hacen que la máquina funcione. Por tanto, es normal incentivar a que estos se interesen por unos resultados que no son sino consecuencia de su trabajo. Cuanto más gratificante sea la recompensa, más trabajarán. Cuanta más entrega pongan en su labor, más beneficios generará la empresa.

Me gustaría que conozcas la raíz etimológica de la palabra “negocio” que viene del latín: *nec + otium*, o sea, “sin ocio” o “negación del ocio”. O sea: ¡trabaja! Un negocio, significa que debes trabajar poniendo tu tiempo, esfuerzo, ideas, y claro está, dinero (si no, sería un empleo).

En el caso de la palabra “inversión”, también viene del vocablo latín *inversio* y significa “acción y efecto de dar vuelta hacia dentro”, sus componentes son el prefijo *in* (hacia dentro), *versus* (dado vuelta) y el sufijo *ción* (acción y efecto), por ello, al

invertir algo (dinero o tiempo) esperamos que regrese acrecentado.

Si nos damos cuenta de lo que cada cosa significa, podemos ver las opciones que tenemos de negocios e inversiones para lograr ingresos pasivos, tanto en el juego Cashflow como en la vida real. En el tablero de juego, las opciones son tales como:

- Montar un negocio en internet
- La compra de una empresa en funcionamiento
- Crear tu propia empresa
- La generación de una *Start-Up*
- La compra de una franquicia
- La participación en negocios de redes

Todas estas oportunidades que son totalmente viables el día de hoy pues vemos un retorno al empleo independiente a partir de que cada vez hay menos empleos seguros que duren para toda la vida y mucha gente tiene que volver a valerse por sí misma y depender de sus habilidades o voluntad iniciando emprendimientos.

Este nuevo milenio nos ha traído la “era de la información” y el milagro que genera Internet en la vida de cualquiera que quiera alcanzar la riqueza y escapar de la carrera de las ratas.

Internet nos ha regresado a lo que se conoce como “la fiebre del oro”, ¿recuerdas lo que fue? Durante una década en 1850 se dio uno de los fenómenos más increíbles de la historia en Estados Unidos: la fiebre del oro. El descubrimiento de fuentes de oro en las áreas rurales causó la migración masiva de muchísima gente que en bien de cambiar su vida para siempre abandonaba todo para ir en búsqueda de éste metal precioso que según decían, se podía encontrar en baja

California. Miles de hombres y mujeres dejaban sus empleos y hasta sus familias para atravesar el país entero en búsqueda de un sueño. La historia es fascinante. Pero al mismo tiempo se dice que la gran mayoría de los migrantes que buscaban una pequeña semilla dorada regresaban sin nada en las manos. Algunos de ellos retornaban a su lugar de origen con el deseo de regresar a su empleo antiguo que, dicho sea de paso, muchas veces ya había sido ocupado. Lo cierto es que solo unos pocos regresaron con las manos llenas de dinero. Y fueron aquellos que buscaron lo suficiente. Los que no se rindieron. Los que no estuvieron dispuestos a volver derrotados a su empleo tradicional y tuvieron, además de las ganas, el conocimiento (muchas veces adquirido *in-situ*). Los que no pudieron regresar para ver a sus hijos a los ojos y decirles “no pude encontrar nada”.

Y es que la búsqueda de oro no era una cuestión de habilidad, sino de persistencia y conocimiento. Al igual que hoy. La historia se repite, con Internet.

Mucha gente sabe que *los negocios en Internet son la nueva mina del oro*. Desde hace dos décadas, la red no dejó de dar paso a muchos millonarios. Muchos sabemos que es posible pero la duda nos derrota antes de siquiera intentarlo. La mayoría lamentablemente se desanima demasiado pronto. Otros no están dispuestos a invertir nada, ni siquiera en ellos mismos, quieren el oro pero sin pagar el precio para obtenerlo. Internet es la nueva fiebre del oro. Y lo mejor de todo es que esta mina es inagotable, cada día surgen nuevas ideas de cómo usar Internet en la vida y eso abre espacios para nuevos negocios. Pero la idea es que cada uno pueda participar en negocios invirtiendo en ellos y generando una rentabilidad y muchos están justo frente a nosotros. Aunque la premisa de “estar educado” sigue aquí más viva que nunca, invertir en algún negocio del que no sepas nada puede generarte varios dolores de cabeza, pérdidas de dinero y malos momentos. ¿En

qué área tienes experiencia?, ¿de qué sabes mucho?, ¿qué cosas te apasionan?, responder estas preguntas debería ponerte en camino al negocio en el cual invertir.

Hay muchos negocios y emprendedores que necesitan de capital para poder echar a andar sus emprendimientos y tú deberías ser capaz de identificarlos para hacer tu aporte, pues el nuevo milenio y el primer jinete del apocalipsis financiero están generando una multitud de nuevos negocios donde puedes invertir, y no me canso de repetir que deberías invertir y no apostar.

En el tablero Cashflow podemos ver oportunidades de negocios como estas:

Empiece una compañía a tiempo parcial

Desarrolle una idea interesante para un programa de software, empiece una compañía que lo produzca y venda. No hay beneficio al comienzo, le dedica muchas horas y no hay paga extra.

Use usted mismo o venda a otro jugador.

No hay retorno de la inversión y podría venderse en....., si es que se puede.

Costo \$5000

Pago inicial \$5000

Pasivos \$0

Flujo de caja \$0

Este tipo de oportunidad es de desarrollo propio y tiene todo que ver con la máxima del maestro Robert Kiyosaki que reza: “La diferencia entre el rico y el pobre está en lo que hace en su tiempo libre”. Si generas tu dinero de 9 a 17 hs., lo que hagas antes de las 9 y después de las 17 podría darte la libertad financiera.

Tienes la idea, pones tu dinero y tu tiempo y si todo sale bien, generas un gran negocio que te pague tu estilo de vida. Si logras automatizarlo y salirte de la ecuación, te dará los ingresos pasivos esperados.

Esta es una oportunidad de “desarrollo de ideas” y sin dudas que todos tenemos miles de ideas de negocios, aunque para la gran mayoría de la gente no pasan de ideas, por eso el dicho popular “las ideas se venden a centavo la docena”, pues miles de veces me encontré con gente que me dice “tengo una idea millonaria...” pero la idea, ahí se queda, en idea y muchas veces, pasado un tiempo, vemos que alguien más la llevó adelante (pues le puso acción a esa idea) y está disfrutando de los beneficios.

Recuerda también que el mercado puede adquirir tu empresa, como fue el caso muy sonado de la compra de WhatsApp por Facebook en 19.000 millones de dólares.

Comprador de Cia. de Software (MK.4.1)

Una gran compañía de software ofrece \$100.000 en dinero por empresas innovadoras de programas para computador y empresas relacionadas.

Cualquier jugador que posea una Empresa de Software puede vender a este precio.

Si usted vende, elimine el Flujo de Caja que recibe de este negocio.

5

También nos encontramos en el juego Cashflow con oportunidades de poner dinero en negocios en funcionamiento como estas:

Empresa Automatizada en venta

Negocio de cabinas de teléfono con mucho éxito disponible a causa de la muerte del dueño. Los herederos viven en otro Estado. Todos los locales con contrato de largo plazo. Use usted mismo o venda a otro jugador. Rendimiento de la inversión 81%. Sin compradores a la vista

5

Esta imagen es propiedad de Cashflow Technologies LLC

EL CÍRCULO DE LA RIQUEZA

Costo \$200.000
Pago Inicial: \$40.000
Pasivos: \$160.000
Flujo de Caja \$2.700

Auto-lavado en venta

Auto-lavado familiar en venta. La familia está enemistada, quieren vender lo antes posible. Ubicado en excelente zona en expansión. Use usted mismo o venda a otro jugador. Rendimiento de la inversión 36%. Puede venderse por 12-25 veces el flujo de efectivo que genera anualmente.

Costo \$350.000
Pago Inicial: \$50.000
Pasivos: \$300.000
Flujo de Caja \$1.500

Aquí nos encontramos con dos oportunidades de inversión típicas. Y nótese que digo “oportunidades de inversión” ya que debes usar tus ahorros y dinero disponible para poder comprarlas.

Son negocios que ya están funcionando y que luego de comprarlos lo seguirán haciendo. Normalmente se conocen como “Traspasos de comercio” o “Traspasos de negocio” y son sumamente fáciles de encontrar.

Si vas caminando por la calle, los carteles pueden aparecer de repente o más sencillo aún, buscando en Google:

Traspaso de Negocios BCN - lacentraldelnegocio.com

Anuncio www.lacentraldelnegocio.com/ ▼

Te ayudamos a encontrar **negocios** en **Traspaso** en Barcelona ¡Visítanos!

Compra Venta de negocios - distritonegocio.com

Anuncio www.districtonegocio.com/ ▼

Quiere vender su empresa o **negocio**? Anúnciese gratis en nuestro portal!

traspasos de negocios - milanuncios.com

Anuncio www.milanuncios.com/ ▼

mil anuncios.com ¡ 7.000 **traspasos** !

Mascotas - Motor - Inmobiliaria - Empleo

Crédito Traspaso Negocio - fundingcircle.com

Anuncio www.fundingcircle.com/Créditos-Empresas ▼

Créditos Empresas Hasta 250.000€ Calcule Interés y Consiga Préstamo!

Para Empresas - Proyectos de préstamo - Para Inversores

También se encuentran en portales de clasificados o de compraventa como:

- Mercado Libre
- eBay
- Craigslist
- OLX
- Encuentra24

Hay muchas posibilidades en cada país pues hay mucha gente que se lanzó al mundo emprendedor sin tener las habilidades que se requieren para montar un negocio exitoso, pero el espíritu emprendedor está en cada uno y en algún momento nos lanzaremos especulando con el éxito del emprendimiento y quién sabe, quizá sea positivo o quizá negativo pero podremos encontrar negocios que se abrieron hace unos meses y por falta de alguno de los componentes del éxito están cerrando y se pueden comprar a un buen precio o quizá el negocio funcione muy bien pero, como en los ejemplos

de las tarjetas del juego, se vendan por una desgracia familiar o una pelea entre socios.

Lo importante es estar preparado teniendo los tres ingredientes de la receta listos: *tiempo* (para buscar y poner en marcha el negocio), *ideas* (para encontrar el que se acomode a mis proyectos) y *dinero* (para poder comprarlo).

El maestro Robert Kiyosaki sabe del tema de los negocios por su propia experiencia y por su trabajo con miles de emprendedores. Él dejó un par de manuales que recomendé anteriormente para aquellos que quieren tener las mejores posibilidades de éxito al lanzarse al mundo de los negocios: *Antes de renunciar a tu empleo* y *El toque de Midas*.

Los leí más de tres veces, porque la información que brindan es invaluable para cualquiera que quiera iniciarse en el mundo de los negocios y es donde mejor se explica el triángulo “dueño-inversor” o “Triángulo D-I” que contiene todas las partes necesarias a tener en cuenta para desarrollar eficazmente un negocio.



El triángulo D-I es propiedad de “The Rich Dad Company”.⁶

⁶ El triángulo D-I es propiedad de “The Rich Dad Company”.

No dejes tu negocio librado al azar, aprende lo que puedas antes de lanzarte al fabuloso mundo del emprendimiento y recuerda que debes contar con un equipo de asesores que vean aquello que tú no estás viendo. En el mundo de los negocios, las posibilidades de triunfar usando la estrategia de “Rambo” son realmente pocas.

VII. SEXTO COMPONENTE: RIQUEZA

La Riqueza llega cuando los Ingresos Pasivos que generan nuestros activos superan nuestros gastos. La fórmula es sencilla:

$$\text{Riqueza} = \text{Ingresos Pasivos} > \text{Gastos Totales}$$

Ahora detengámonos a pensar un instante. Si hicimos bien nuestra fórmula, estaremos generando ingresos pasivos mes a mes con activos productivos que han salido de nuestras inversiones a partir de tener un *cashflow* positivo mes a mes y aún mantengo mi ingreso activo lo que me permite tener un mayor cantidad de dinero, que a su vez me da un mayor *cashflow* positivo que me permitirá mejores inversiones y más activos productivos que generen mayor cantidad de ingresos pasivos y que repercutan en una riqueza aún mayor y el círculo virtuoso se transforma en una espiral ascendente. Quizás esta forma de entenderlo nos muestre porqué los ricos son cada vez más ricos y porqué los pobres y clase media siguen atrapados de forma recurrente en la carrera de las ratas en una espiral descendente que los deja hundidos en deudas y un volver a empezar una y otra vez.

Sencillamente se trata entonces de tener un plan de lo que haremos con nuestro dinero cada vez que llegue a nuestras manos para transformar una parte de ese dinero en ingresos pasivos que nos acerquen a la riqueza y la buena noticia es que podrías empezar a generar *Ingresos Pasivos Masivos* hoy mismo con una estrategia y la guía adecuada.



La ecuación de la riqueza

La fórmula directa para alcanzar tu meta de libertad financiera, es lograr que los seis factores del Círculo de la Riqueza generen que la ecuación de la libertad financiera funcionen a tu favor, individualmente y en combinación.

Cada factor influye sobre el otro. Lograr la riqueza, o sea vivir el estilo de vida actual sin necesidad de trabajar, requiere que cada uno de ellos se cumpla. Míralo en este gráfico:

EL CÍRCULO DE LA RIQUEZA



El siguiente ejercicio te ayudará a analizar tu situación financiera de acuerdo a la ecuación de la libertad financiera, lo que se traduce en ingresos pasivos mayores o iguales que los gastos ($LF = IP > G$), por lo tanto:

1. Califica del 1 al 10, cómo te encuentras actualmente en cada factor de la ecuación de Libertad Financiera.
2. Marca con un círculo los factores que debes mejorar.

| <u>Factores</u> | <u>Calificación</u> |
|----------------------------|---------------------|
| 1. Sueldo u otros ingresos | _____ |
| 2. Cashflow | _____ |
| 3. Ahorros | _____ |
| 4. Inversiones | _____ |
| 5. Ingresos pasivos | _____ |
| 6. Riqueza | _____ |

Si tu calificación en los puntos 2, 3, 4 y 5, no fue muy buena, quizá tengas que pensar en un punto al que llamaríamos 1.5. El factor número 1.5 será el de simplificar tu nivel de vida. Simplificar tu nivel de vida, es el secreto para el tiempo que te tomará ganar el juego del dinero.

Ya en varios de sus libros, Robert Kiyosaki explica cómo se “acomodaron” él y su esposa Kim cuando debieron iniciar su propio camino hacia la libertad financiera, sin dinero, sin ahorros, sin ingresos, viviendo en el sótano de una amiga e inclusive algunos días durmiendo en su automóvil. Pero “acomodarse” fue solo una pieza de la maquinaria que pusieron en marcha como parte de un plan que ejecutaron tenazmente durante diez años hasta lograr la libertad financiera.

Recuerda que *tener el dinero, no significa que puedas permitirte*. Ese es el gran error de la clase media que nunca logrará la riqueza.

Si puedes vivir con menos y ser una persona feliz, porque sigues tu plan, acortarás el tiempo y la cantidad de dinero que necesitas para alcanzar tu meta de escapar de la carrera de las ratas.

Primero debes ganar el juego del dinero y después vendrán los lujos, comodidades y el estilo de vida ideal. Eso es lo que aprendemos mientras jugamos el juego Cashflow, donde cada participante mantiene el estilo de vida y gastos de manera férrea pues su objetivo es salir de la carrera de las ratas. Muchas personas piensan solo en los lujos y comodidades y hacen lo posible por conseguirlos pero esa mentalidad nunca les dejará ganar el juego del dinero.

Simplificar tu nivel de vida te facilitará alcanzar tu meta de libertad financiera porque necesitarás generar una menor cantidad de ingresos pasivos.

Si tuvieras que ganar el juego del dinero teniendo el estilo de vida de un rico tendrías obligadamente que llegar a ser rico y te tomaría mucho tiempo. El primer paso es ganar el

juego del dinero conociendo tus gastos y generando ingresos pasivos superiores a estos y después, si así lo deseas, trabajar por alcanzar tu riqueza personal.

Mientras más rápido ganes el juego del dinero, mejor, ya que nunca más tendrás que volver a trabajar arduamente por dinero, por lo tanto, debes construir activos que te generen mayores ingresos pasivos de los que gastas, debes ocuparte de crear *Ingresos pasivos masivos*. De esta manera, tendrás el poder para elegir qué hacer con tu tiempo. Además podrás concentrarte en construir más fuentes de ingresos pasivos, es decir, más activos que te generen más ingresos pasivos.

La clave para alcanzar tu meta de libertad financiera, es lograr que cada factor de la ecuación funcione bien, por separado y en conjunto. Si analizas frecuentemente los factores de la ecuación de la libertad financiera, estos te ayudarán a identificar por qué no estás alcanzando tu máximo potencial financiero:

- Si tienes dinero (buenos ingresos activos) pero jamás ahorras, ni te pagas a ti mismo primero y tampoco reservas un porcentaje de ellos, no alcanzarás tu meta de libertad financiera.
- Si tienes dinero, te pagas a ti mismo primero, ahorras, reservas un porcentaje de ellos, pero no inviertes, no alcanzarás tu meta de libertad financiera.
- Si tienes dinero, te pagas a ti mismo primero, ahorras, reservas un porcentaje de ellos, inviertes, pero no generas ingresos pasivos, el proceso de alcanzar tu meta de libertad financiera será imposible.
- Si tienes dinero, te pagas a ti mismo primero, ahorras, reservas un porcentaje de ellos, inviertes, generas ingresos pasivos, pero no simplificas tu nivel de vida, necesitarás grandes cantidades de dinero para alcanzar

tu meta de libertad financiera y el proceso será muy lento.

Si tienes dinero, simplificas tu nivel de vida, te pagas a ti mismo primero, ahorras, inviertes en activos productivos, generas ingresos pasivos y te mantienes repitiendo el proceso, entonces la riqueza ha de llegar por simple lógica matemática.

VIII. TU PRIMERA Y MEJOR INVERSIÓN

Educarte financieramente debería ser tu primer objetivo financiero a corto plazo, y remarco financiero, porque ya lo dice Robert Kiyosaki: “La mente es el activo más valioso que puedes tener”.

En la actualidad la educación financiera básica, es accesible a todo el mundo mediante Internet, pues con solo buscar un poco podrías encontrar miles de documentos, informes, *eBooks* gratuitos, videos, etc., con los que puedes empezar a formarte financieramente si creas el hábito de leer parte de la gran cantidad de información que existe al respecto.

Sin dudas, este podría ser un primer paso, sin embargo, la auto educación financiera es un área de estudio y desarrollo personal demasiado extensa y puedo asegurarte que te tomará un gran tiempo asimilar parte de los que podrás encontrar en tu búsqueda diaria de información, por lo tanto, no pretendas aprenderlo todo en un día.

Una buena recomendación es que comiences leyendo libros y escuchando audio-libros básicos y fundamentales que no pueden faltar en tu programa de educación financiera básica, por lo tanto, te recomiendo los siguientes:

- Robert Kiyosaki, todos sus libros.
- Asesores de “Padre rico”, todos sus libros.
- Napoleón Hill, *Piense y hágase rico*.
- Cristian Abratte, *Maestría en cashflow*.
- Cristian Abratte y Walter Queijeiro, *Aprende a ser rico*
- George Clason, *El hombre más rico de Babilonia*.
- Charles Albert Poissant y Christian Godefroy, *Mi primer millón*.
- T. Harv Eker, *Los secretos de la mente millonaria*.
- Camilo Cruz y Brian Tracy, *Piense como un millonario*.

- Wallace D. Wattles, *La ciencia de la riqueza*.
- Lair Ribeiro, *La prosperidad y el éxito no llegan por casualidad*.
- Brian Tracy, *Las 21 leyes inquebrantables del dinero*.
- Raimon Samsó, *El Código del dinero*.
- Rennie Gabriel, *Generando riqueza cualquiera sea su ingreso*.
- Robert Allen, *Múltiples fuentes de ingresos*.
- Jim Rohn, *Cómo independizarse económicamente*.

Una vez que termines de leer y escuchar este material básico e imprescindible, puedes seguir con cuestiones más avanzadas y así, poco a poco irás descubriendo y adquiriendo materiales de un gran número de expertos que podrán aportarte mucho en tu formación financiera.

Puedes apuntarte en la [Escuela de Riqueza](#) donde obtendrás entrenamientos dirigidos para que la consigas o podrías acceder a una [sesión gratuita de Coaching Financiero](#).

Robert Kiyosaki, ofrece de manera periódica entrenamientos gratuitos con temas de actualidad. Muchos se dictan en inglés (y si no dominas el idioma será un buen motivo para hacerlo) aunque con creciente frecuencia los están transmitiendo traducidos al español.

La información en el área financiera es tan grande que no siempre sabrás por dónde comenzar y es por eso que debes iniciar por lo básico para que a partir de eso, puedas tomar el rumbo que te conduzca a la consecución de tus metas financieras a largo plazo, es decir, tu libertad financiera y tu riqueza personal.

La importancia de la educación financiera

Dejamos atrás la era industrial, también la era de la información y nos encontramos en plena era del conocimiento,

caracterizada por los grandes avances tecnológicos, la globalización, los cambios acelerados y una competencia feroz en los negocios, lo que provoca también que el empleo tradicional esté sufriendo algunos cambios trascendentales en la economía mundial.

Antes, conseguir un empleo en una empresa sólida garantizaba un sueldo para toda la vida. Hoy, un empleo ya no ofrece la seguridad y estabilidad económica de hace décadas. Las empresas renuevan su personal periódicamente sin tener en cuenta a las personas ni sus sueños, sus ambiciones o sus familias, y esto hace más importante aún la primera lección del libro *Padre rico, padre pobre*: “Trabaja para aprender, no para ganar dinero”.

Los conocimientos se modifican a una velocidad creciente de manera exponencial. Lo que aprendimos ayer no nos sirve para desempeñarnos hoy; requerimos un constante aprendizaje y nuevas habilidades. Si dejamos de actualizarnos, en tan solo unos meses somos desplazados en el competitivo mercado laboral o de negocios.

Si eres de los que recién están empezando, puede que tengas el entusiasmo y la voluntad de participar en esta loca carrera, pero ¿por cuánto tiempo podrás estar corriendo esa maratón? Responde a estas preguntas:

- ¿Eres de las personas que se conforman con lo que ganan?
- ¿Estás contento con tu ocupación actual?
- ¿Estás conforme con tu nivel de vida?
- ¿Tienes asegurado económicamente tu retiro?

Si has respondido que sí, probablemente no te interese contar con un “Programa básico de educación financiera”, porque quienes tienen estos conocimientos pronto abren los ojos y entienden que *el mayor riesgo que existe actualmente es*

el de permanecer en un trabajo remunerado, fruto de la preparación académica. Por el contrario, si necesitas:

- Aprender a generar más dinero del que estás ganando actualmente.
- Tomar el control de tus ingresos.
- Iniciar tu propio negocio.
- Aprender a asumir riesgos.
- Planificar tu retiro.
- No temer a un despido.
- Convertirte en una persona financieramente libre.
- Acceder a la riqueza personal.

Entonces debes estar dispuesto a hacer cambios en tu manera de pensar e iniciar lo más pronto un [Programa de Educación Financiera](#).

El tipo de educación que necesitas en la actualidad

Aunque existen diferentes tipos de educación (académica, física, artística, musical, espiritual, política, etc.) y todas ellas son muy importantes, la verdad es que los estudios educativos fundamentales que necesitas para tener mínima seguridad financiera en la actual era del conocimiento, son los siguientes:

- Educación escolar, que es la que te enseña a leer, escribir y hacer operaciones aritméticas (¿te imaginas sin estas habilidades?).
- Educación profesional, que es la que te enseña las habilidades específicas que requieres para ganarte la vida. Estos estudios son los que te convertirán en médico, abogado, militar, secretaria, electricista, artesano, maestro, etc.

EL CÍRCULO DE LA RIQUEZA

- Educación financiera básica, que es la que te enseña cómo hacer que el dinero que ahora percibes, trabaje muy duro para ti, en vez de que suceda lo contrario y a lo que está acostumbrada la gran mayoría de la gente.

Tener una educación financiera básica no es sencillamente leer algunos libros, se trata de un área de estudio muy grande aunque podríamos resumirla en algunos objetivos a conseguir:

- Aprender a controlar y administrar el dinero que ganamos.
- Entender la forma en que funciona el dinero en nuestra vida.
- Aprender los conceptos básicos de inversión para utilizar el ahorro que genera el flujo de efectivo.
- Comprender que nuestro futuro financiero depende de nuestros conocimientos financieros.

En definitiva se trata de incrementar nuestra inteligencia financiera por medio de una capacitación constante en estos temas que muy raramente se ven en casa, en la escuela o en la universidad y jugar el juego Cashflow es una forma ideal de iniciar tu educación.

Nunca podrás solucionar tus problemas financieros si no aprendes el lenguaje del dinero, de la misma forma que nunca podrías solucionar un problema matemático sin conocer el lenguaje de los números, es por ello que necesitas educarte financieramente.

Si tu objetivo es el de lograr libertad financiera, de poco te servirá ganar mucho dinero e inclusive tener grandes flujos de efectivo si no sabes qué hacer con ellos, cómo invertirlos y como generar *Ingresos Pasivos*. Es por eso que mucha gente

que gana grandes cantidades de dinero e inclusive ahorra mucho, pero en determinado momento, al no saber qué hacer con ese dinero acumulado, termina cambiando su automóvil por uno de moda, haciendo una reforma en la casa, haciendo unas costosas vacaciones, etc.

Lo clásico de aquellos que ganan mucho es gastar mucho y endeudarse mucho para tener que volver a ganar más dinero para pagar deudas y un estilo de vida que no se corresponde con su realidad. Eso sucede porque nunca aprendieron a invertir con el propósito de lograr libertad financiera generando *Ingresos Pasivos Masivos*.

Te espero en [El Círculo de la Riqueza](#) para mostrarte como construir 10 fuentes de Ingresos Pasivos desde el lugar en el que estás hoy, con lo que tienes y de forma muy sencilla.

Cristian Abratte
cristian@coachingfinanciero.net

LIBROS QUE LEÍ Y RECOMIENDO

Abundancia, Deepak Chopra
Adelanta Tu Jubilación, Raimon Samsó
Administración de sus recursos personales, Ellis Patrick
Antes de renunciar a tu empleo, Robert Kiyosaki
Así llegué a la cima, Donald Trump
Autobiografía, Benjamín Franklin
Basta Ya... ahora sí, Juan Carlos Castro
Cita en la Cima, Raimon Samsó
Código de honor del equipo, Blair Singer
Código de riqueza, Víctor del Rosal
Cómo comprar y vender un negocio, Garrett Sutton
Cómo crear abundancia en su vida, Camilo Cruz
Cómo establecer negocios con Dios, Grupo Sion
Cómo hacerse rico pronto y para siempre, Blair Singer
Cómo hacerse rico sin preocupaciones, Napoleón Hill
Cómo hacerse rico, Donald Trump
Como independizarse económicamente, Jim Rohn
Cómo manejar mi dinero, Cristian J. Stival
Cómo resolver para siempre todos sus problemas de dinero,
Victor Boc
Cómo superar el fracaso y obtener el éxito, Napoleón Hill
Como un hombre piensa, así es su vida, James Allen
Compra y venta de negocios, Garrett Sutton
Cuadrante del flujo de dinero, Robert Kiyosaki
Despierta el Gigante Interior, Anthony Robbins
Diez pasos hacia una actitud mental positiva, Napoleón Hill
Dinero Feliz, Raimon Samsó
Economía, Stanley Fisher
Ejecute su propia corporación, Garrett Sutton
El ABC de la inversión en bienes raíces, Ken McElroy

El ABC para construir un equipo de negocios exitoso, Blair Singer

El ABC para diseñar planes de negocios exitosos, Garrett Sutton

El ABC para salir de la deuda, Garrett Sutton

El arte de crear, Neville

El arte de hacer dinero, Mario Borghino

El arte de la negociación, Donald Trump

El capitalista social, Josh y Lisa Lannon

El Código del Dinero, Raimon Samsó

El día que les di un millón de dólares a mis hijos, Marcelo Perazolo

El dinero de su familia. Maneras simples para establecer un mejor futuro, Anónimo

El éxito es inevitable, Matías Parmigiani

El éxito no llega por casualidad, Lair Ribeiro

El Hombre más rico de Babilonia, George Clason

El juego de la prosperidad, Olivia Reyes

El juego del dinero, Robert Kiyosaki

El lado positivo del fracaso, John Maxwell

El libro más útil del mundo, José Farid

El libro para hacer un presupuesto, College of Agricultural Sciences Agricultural Research and Cooperative Extension

El mapa para alcanzar el éxito, John Maxwell

El mensaje de los sabios, Camilo Cruz

El milagroso poder de la mente, Dan Custer

El millonario de al lado, Tom Stanley y William Danko

El millonario instantáneo, Mark Fisher

El negocio del siglo XXI, Robert Kiyosaki

El Plan original de Dios para una economía de éxito, Francisco Jamoco

El reto para triunfar, Jim Rohn

El secreto de la prosperidad, Mark Fisher

El secreto del éxito, Carlos Cuauhtémoc Sánchez

EL CÍRCULO DE LA RIQUEZA

El secreto del éxito, Donald Trump
El secreto más extraordinario del mundo, Napoleón Hill
El secreto, Rondha Byrne
El Test de la Pasión, Janett Bray Attwoody
El toque de Midas, Robert Kiyosaki y Donald Trump
Escribiendo planes de negocios ganadores, Garrett Sutton
Estrategia Competitiva, Michael Porter
Flujo de caja del mercado de valores, Andy Tanner
Generando riqueza cualquiera sea su ingreso, Rennie Gabriel
Gimnasia Financiera, Javier Rivero Díaz
Guía avanzada de inversión en bienes raíces, Ken McElroy
Guía para alcanzar sus metas financieras, Dallas Bank
Guía para hacerse rico, Robert Kiyosaki
Guía para hacerte rico sin cancelar tus tarjetas, Robert Kiyosaki
Guía para invertir en oro y plata, Mike Maloney
Guía para invertir, Robert Kiyosaki
Guía práctica para establecer metas, Jordys Gonzales
Hazte rico mientras duermes, Ben Sweetland
Hermano rico, hermana rica, Robert Kiyosaki
Historias de éxito, Robert Kiyosaki
Incrementa tu IQ financiero, Robert Kiyosaki
Ingresos lineales y residuales, Max Benavente
Inteligencia emocional y libertad financiera, Florinda Tobal
Inteligencia emocional, Daniel Goleman
Intentar es conseguir, Esther y Jerry Hicks
La actitud mental positiva, Napoleón Hill y William Clement Stone
La carrera contra el tiempo, Camilo Cruz
La ciencia de la riqueza, Wallace D. Wattles
La ciencia de ser millonario, Ricardo Flores
La Clase Emergente de los Expertos, Raimon Samsó
La conspiración de los ricos, Robert Kiyosaki
La cueva de la estrategia, Carlos Cuauhtémoc Sánchez
La dinámica del dinero, Carlos Wuderlin

La escuela de negocios, Robert Kiyosaki
La estrategia del Océano Azul, W. Chan Kim
La ley de la atracción. Mitos y verdades sobre el secreto,
Camilo Cruz
La llave de la vida y el éxito, Adolfo Torres
La lógica del Éxito, Víctor Gonzales
La nueva ciencia de hacerse rico, Phil Alpharo
La pirámide del éxito, John R. Wooden
La profecía del padre rico, Robert Kiyosaki
La Semana Laboral de 4 horas, Timothy Ferriss
La tercera ola, Alvin Tofler
La ventaja del ganador, Robert Kiyosaki
Las Estaciones de la Vida, Jim Rohn
Las lagunas de los bienes raíces, Garrett Sutton
Las once trampas hacia unas finanzas personales sanas,
Planing Advisors
Las siete leyes espirituales del éxito, Deepak Chopra
Las siete leyes eternas del éxito, Carlos Devis
Libertad Financiera, Robin Elliot y Joint Ventures
Los mejores consejos, Donald Trump
Los secretos de una mente millonaria, T. Harv Eker
Los secretos del éxito y la riqueza, Armando Ortega
Los siete hábitos de la gente altamente efectiva, Stephen
R.Covey
Manual de Prosperidad, Raimon Samsó
Más allá de la cumbre, Zig Ziglar
Metafísica al alcance de todos, Conny Méndez
Mi primer millón, C. A Poissant y Cristián Godefroy
Mina de diamantes bajo sus pies, Russell H. Conwell
Mujer millonaria, Kim Kiyosaki
Múltiples fuentes de ingreso, Robert Allen
Nos veremos en la cumbre, Zig Ziglar
Noventa artículos, Camilo Cruz
Padre rico, padre pobre, Robert Kiyosaki

EL CÍRCULO DE LA RIQUEZA

Pide y se te dará, Esther y Jerry Hicks
Piensa como multimillonario, Donald Trump
Piense y hágase rico, Napoleón Hill
Poder Sin Límites, Anthony Robbins
Posea su propia compañía, Garrett Sutton
Primero lo primero, Stephen Covey
Prosperidad, Lair Ribeiro
Psicocibernética, Maxwell Maltz
Queremos que seas rico, Robert Kiyosaki y Donald Trump
Retírate joven y rico, Robert Kiyosaki
Riqueza libre de impuestos, Tom Wheelwright
Segunda Oportunidad, Robert Kiyosaki
Si desea ser rico y feliz no vaya a la escuela, Robert Kiyosaki
Siete estrategias para alcanzar riqueza y felicidad, Jim Rohn
Sincrodestino, Deepak Chopra
Su dinero y futuro económico. Una guía para ahorrar, Anónimo
Supercoaching, Raimon Samsó
Te desafío a prosperar, Carlos Cuauhtémoc Sánchez
Tener y ser, Erick Fromm
Todo el mundo merece ser rico, Oliver Seban
Transposición cibernética (El método), Stuart Lichtman
Tratado de Melquisedec, Dar Al Rahman
Tú eres la causa de tu buena suerte, Fernando Trias
Tus zonas mágicas, Wayne Dyer
Un feliz bolsillo lleno de dinero, David Cameron
Usted puede sanar su vida, Lousie Hay
Veintiún secretos de los millonarios, Brian Tracy
Vendedores perros, Blair Singer
Visualización creativa, Shakti Gawain

LINKS DE INTERÉS

Páginas Web:

escueladeriqueza.org
coachingfinanciero.net
coachingfinanciero.info
cristianoabratte.com
inteligenciamonetaria.com
richdad.com
elcodigodeldinero.com
supercoaching.es
institutedeexpertos.com
cerocash.com

Facebook:

<https://www.facebook.com/coachdefinanzas>
<https://www.facebook.com/EscuelaRiqueza>
<https://www.facebook.com/padrericolatino>

Grupo de Escuela de Riqueza

<https://www.facebook.com/groups/130575883675734/>
<https://www.facebook.com/gimnasia.financiera>

Twitter:

[@abrattecristian](https://twitter.com/abrattecristian)
[@escuelariqueza](https://twitter.com/escuelariqueza)
[@CoachdeFinanzas](https://twitter.com/CoachdeFinanzas)

LinkedIn:

es.linkedin.com/in/cristianoabratte/

About Me:

about.me/cristianoabratte

ACERCA DEL AUTOR

Creo que siempre estuve buscando lograr riqueza aunque sin una guía clara, sin saber hacia dónde dirigirme y peor aún, sin tener a quien preguntar. En mi familia no había historias de riqueza o de éxito para poder emular o buscar referencias y llegado el momento, tuve que guiarme por los pocos libros que podían conseguirse del tema, pero la gran mayoría eran historias sin planes de acción que era lo que necesitaba.

A fines de 2005 llegó a mis manos el libro *Padre rico, padre pobre* y todo empezó a tener sentido pues por primera vez entendí la forma de lograr libertad por medio de los Ingresos Pasivos y entendí la importancia de invertir en mí mismo por medio de capacitación y formación específica, que me llevó a jugar el juego Cashflow y convertirme en un experto en el tema y hasta escribir un libro sobre eso: [Maestría en Cashflow](#), también pude escribir el libro [Aprende a ser rico](#) en co-autoría con el periodista Walter Queijeiro y para poder llevar más y mejor información y guías de acción a aquellos que están interesados en lograr riqueza desarrollé el sitio [Escuela de Riqueza](#) y el [Programa de Coaching Financiero](#) donde acompañamos, entrenamos y guiamos a quienes están comprometidos con lograr su liberación.

ANEXO 1

Fuentes de ingresos que podrías poner en marcha

Recuerda que “la diferencia entre el rico y el pobre es lo que hace en su tiempo libre”, así que a partir de aquí, planea como aprovechar al máximo este tiempo para que tus ingresos crezcan.

Muchas de estas sugerencias estarán ligadas a tus conocimientos, pasatiempos, experiencias, etc.

1. La primera idea es que hagas algo que aporte más valor a tu propio empleo o negocio actual para que ese aumento de valor se transforme en más dinero.
2. Vender: algo tan sencillo y tan poderoso que puede hacerse en cualquier momento y en cualquier lugar.
3. Comprar al por mayor de contado y vender al por menor financiando (doble negocio).
4. Vender en Internet: usando portales como Mercado Libre, eBay, Amazon, OLX, etc.
5. Intermediar en portales.
6. *Dropshipping*: se trata de una variante de comercio electrónico en la que la logística tradicional se transformó. La tienda *online* se encarga de gestionar la atención al cliente, la facturación, y la generación de bases de datos, mientras que la empresa mayorista almacena, empaqueta y envía los artículos a nombre de la tienda *online*.
7. Alquileres.
 7. a. Herramientas.
 7. b. Equipos.
 7. b. I. Audio.
 7. b. II. Video.
 7. b. III. Fotografía.
 7. c. Vehículos.

EL CÍRCULO DE LA RIQUEZA

7. d. Disfraces.
7. e. Árboles y plantas.
7. f. Habitaciones.
7. g. Estacionamientos.
7. h. Bicicletas.
7. i. Juguetes.
8. Elaboración de comidas en casa.
9. Mercadeo multinivel: es una estrategia de marketing en la que los vendedores son retribuidos no solo por las ventas que ellos mismos generan, sino también por las ventas generadas por los vendedores que forman parte de su estructura organizativa.
10. Negocios en Internet.
 10. a. Afiliación.
 10. b. *Bloggging*.
11. Micro empresa de reparto de publicidad.
12. Asistente personal o asistente virtual.
13. Consultor de Pymes enfocado a la tecnología.
14. Blogs corporativos de empresa.
15. Entrenador personal.
16. Terapias orientales.
17. Clases de defensa personal a la mujer.
18. Asesor de imagen.
19. Grabación de maquetas profesionales.
20. Decoración *low cost* (bajo costo).
21. Edición de vídeos.
22. Venta de comida casera.
23. Arreglos de ropa.
24. Peluquería y estética a domicilio.
25. Venta de productos y accesorios hechos a mano.
26. Ropa personalizada.
27. Jardinería a domicilio.
28. Limpieza de piscinas.
29. Limpieza de oficinas.

30. Limpieza de toldos.
31. Erradicación de goma de mascar de aceras y veredas.
32. Ser “Mystery Shopper” o Cliente misterioso: a los Mystery Shopper se los manda a una tienda para comprar un artículo concreto o para observar detalles concretos sobre los productos o servicios que ofrece un negocio. Por ejemplo: un día puede ir a un restaurante, ya sea de comida rápida o de alta cocina, otro día pueden pedirle que examine el servicio que se ofrece en un cine o un banco. A lo largo de su encargo de Mystery Shopping, se le pedirá que anote detalles muy específicos sobre todo el proceso de adquisición, ya sea de productos como de servicios.
33. Traducciones.
34. Fabricación y venta de bisutería.
35. Escribir notas para *blogs*.
36. Clases particulares personales o por Skype.
37. Creación de sitios web para pequeños negocios.
38. Creación de video cursos y venta en portales dedicados.
39. Publicidad AdSense en videos de Youtube.
40. Guía turístico independiente.
41. Comprador para quienes no pueden ir a comprar.
42. Cuidado de personas.
43. Paseo de perros.
44. Cuidado de mascotas en tu domicilio.
45. Lavado de automóviles a domicilio.
46. Enseñar informática y usos de *smartphones* a ancianos.
47. Escribir un *eBook* a partir de tus conocimientos y experiencias.
48. Clases de maquillaje.
49. Depilación a domicilio.
50. Venta de *cupcakes* en oficinas y empresas.
51. Cultivar y vender plantas aromáticas.
52. Lavado y limpieza de alfombras.
53. Limpieza de ácaros en colchones.
54. Lavado de vidrios en locales comerciales.

EL CÍRCULO DE LA RIQUEZA

55. Venta de autos (de amigos, conocidos y vecinos) en portales.

56. Etc.

57. Etc.

58. Etc.

Mi idea es que veas que si tu porqué es importante, encontrarás el cómo conseguirlo.

¡Ponte en marcha! ¿Necesitas ayuda? Contáctate con un *Coach* financiero.

ANEXO 2

Método de gestión de gastos

Entra en <http://www.maestriaencashflow.com/descargas> y bájate la planilla de estados financieros y control de gastos.

Un estado financiero familiar o personal es un documento donde proyectamos futuros ingresos monetarios (por ejemplo, ingresos que obtendremos a través de nuestro empleo o negocios), y futuros egresos monetarios (por ejemplo, los gastos implicados en cubrir necesidades familiares o en el pago de deudas contraídas).

El principal objetivo de elaborar un estado financiero, es tener un mayor control de nuestros egresos, procurando siempre que la diferencia entre los ingresos y egresos, sea la mayor posible. Recordemos que Kiyosaki sentencia que “la bola de cristal de tu futuro financiero está en tu columna de gastos”.

Veamos a continuación cuáles son los objetivos o razones de elaborar un estado financiero familiar:

- Conocer nuestro nivel de ahorro (ingresos menos egresos) y, de ese modo, saber si estamos logrando un nivel de *cashflow* y a su vez de ahorro adecuado, o es necesario reducir algunos gastos, o buscar nuevas fuentes de ingresos (por ejemplo, nuevos negocios o inversiones).
- Identificar las cuentas y subcuentas donde se concentra el mayor porcentaje de egresos y, de ese modo, analizar si es posible reducir los gastos en dicha partida, sabiendo si esos gastos son F=fijos, V=variables o D=discrecionales o sea, los que elegimos hacer.
- Conocer nuestro nivel de endeudamiento (egresos como consecuencia del pago de deudas) y, de ese modo,

saber si debemos limitar el uso de deudas o, en todo caso, si es posible adquirir nuevas.

Es *muy* importante, que en este primer ejercicio supongamos nuestros ingresos y gastos pues si no hemos llevado registro de ellos, a partir de ahora lo haremos y entonces, dentro de un mes, haremos un contraste entre lo que realmente ganamos y gastamos y lo que habíamos supuesto para hacer este primer ejercicio. También es muy importante que sepas que debes llevar estos registros de manera continuada al menos durante un año entero, pues hay gastos que son ocasionales o estacionales que estarán un mes sí, otro no y por eso para tener una visión de nuestra vida, será necesario llevar estos registros de manera continuada.

Dentro de los ingresos, si solo cuentas con uno o dos, te sugiero que anotes aquellos que te gustaría tener pero anotando que el ingreso al día de hoy es = 0 y de donde ingresaría dinero en el futuro, de manera de empezar a mentalizarte en próximas fuentes de ingreso, que a su vez te sirvan en el diseño y enriquecimiento de tu plan personalizado de éxito financiero.

En forma inmediata (hoy mismo) debes empezar el “Registro de gastos diarios” (que puedes ver en la pestaña siguiente del Excel descargado de la página). En ella debes registrar todos, absolutamente *todos* los gastos que hagas o hagan en tu familia (en caso de manejar un presupuesto familiar) con total detalle y exactitud numérica. No importa el gasto, debes anotarlo, pues cada centavo que sale de tu bolsillo, es un centavo que ya no trabaja para tu riqueza, sino para la de otro. Por eso cada centavo debe ser anotado y registrado.

A tener en cuenta:

Fecha: la que hagas el gasto.

Item: detalle del gasto realizado.

F/V/D: si el gasto es Fijo (mes a mes es el mismo), Variable (todos los meses lo pagas, pero el monto cambia) o Discrecional (el que elijas hacer).

\$/T/CH: pagado en efectivo, con Tarjeta o con Cheque o Banco.

Cuenta: de la 1 a la 20, cada gasto estará encuadrado en una cuenta y una subcuenta.

Subcuenta: especifica el gasto.

Monto: lo que has pagado.

Por ejemplo:

| FECHA | ITEM | F/V/D/I | \$/T/CH | CUENTA | SUB | MONTO |
|--------|-------------------------------------|---------|---------|--------|-----|--------|
| 02-feb | Cuota Moto | F | T | 2 | a | 833,33 |
| 02-feb | WWW.DESPEGAR.COM C.12/12 618501* | F | T | 2 | J | 34,95 |
| 02-feb | WWW.DESPEGAR.COM C.11/12 409500* | F | T | 2 | J | 31,12 |
| 03-feb | DESPEGAR COM AR SA C.09/12 119502* | F | T | 2 | J | 237,44 |
| 04-abr | COPAAIRLINES CAP FE C.09/12 431503* | F | T | 2 | J | 368,61 |

Notas

- A este presupuesto básico le agregaremos o modificaremos algunas subcuentas de acuerdo a otros ingresos o egresos que tengamos, pero es importante no quitar ninguna.
- La diferencia entre los ingresos y egresos de cada mes (*cashflow*), vendría a ser el ahorro que hemos logrado en el mes y que, según nuestra decisión, o gastaremos en caprichos o acumularemos para aprovechar oportunidades que se presenten.
- Debemos procurar que este saldo, *cashflow* o ahorro mensual, siempre sea positivo (que los ingresos sean siempre mayores que los egresos), y debemos procurar que sea siempre el mayor posible, lo recomendable es que represente un mínimo del 10% del total de los ingresos.

EL CÍRCULO DE LA RIQUEZA

- Este saldo, *cashflow* o ahorro mensual nos servirá para ir construyendo nuestros ahorros totales, los cuales usaremos para cualquier emergencia o eventualidad, invertir en nuevos negocios o inversiones, o para darnos algunos gustos que mejoren nuestra calidad de vida.
- Para lograr el mayor saldo, *cashflow* o ahorro mensual posible, debemos identificar las partidas que mayores gastos representen y procurar reducir los gastos en ella o, de ser posible, sacarlas de nuestro presupuesto.
- Otra forma de lograr el mayor saldo, *cashflow* o ahorro mensual posible, es buscando nuevas fuentes de ingresos, por ejemplo, nuevos negocios o nuevas inversiones.
- A nuestro saldo, *cashflow* o ahorro mensual, podemos sumarle el saldo que teníamos acumulado para, de ese modo, conocer cuál es el ahorro total que tenemos.
- Una vez que conocemos nuestros ahorros totales, los analizaremos, y veremos la posibilidad de crear nuevos negocios, adquirir nuevas inversiones, o darnos algunos merecidos lujos que mejoren nuestra calidad de vida.

ANEXO 3

Método de gestión de gastos

- Págate a ti primero. El secreto para convertir el ahorro en un hábito es darte prioridad a ti. Esto no quiere decir que compres todo lo que te llama la atención, sino que te pagues a ti cada mes al igual que pagas a todos tus acreedores habituales.
- Llena un frasco con monedas sueltas. Pon un frasco grande y de boca estrecha (para que no puedas meter la mano) en un lugar bien visible, y vacía allí cada noche las monedas que llevas en la billetera.
- Ahorra los ingresos extras. Cada vez que recibas una cantidad de dinero extra, por ejemplo, una devolución de los impuestos, un pago que se había retrasado mucho, un bono en el trabajo o un regalo monetario, ingrésalo en tu cuenta de ahorros.
- Sal a cenar usando distintas webs para obtener descuentos. Hoy en día hay decenas de sitios de descuento en casi todos los lugares que habitualmente visitamos. Úsalos.
- Comprar artículos de segunda mano. Si buscas, encontrarás artículos casi sin uso por la mitad de valor que los nuevos.
- Comprar los regalos de Navidad y Reyes anticipadamente. Si de cualquier manera vas a hacerlos, cómpralos antes.
- No uses tarjeta. El simple uso de la tarjeta hace que sea mucho más sencillo gastar. Si llevas dinero en efectivo sentirás que pierdes algo, lo tendrás en la mano y te costará más.

EL CÍRCULO DE LA RIQUEZA

- Mete en un sobre el dinero que gastarás en un mes. Esto es un hábito que da muy buenos resultados. Si sabes lo que has gastado los meses previos, podrás hacer un cálculo aproximado de lo que gastarás el próximo.
- Mete en un sobre esa cantidad de dinero y ve sacándolo a medida que lo necesites. No uses tarjeta. Junto a la anterior, es una técnica que suele usarse para personas que tienen problemas de impulsividad a la hora de comprar y que funciona muy bien.
- Cambia de banco. Hay bancos que dan mejor interés y también que no te cobran tasas por mantener la cuenta abierta o por la tarjeta de crédito. No estés en un mismo banco porque llevas ya años y tienes confianza en ellos. Infórmate, busca opiniones y si encuentras un banco de calidad y con mejores condiciones, cámbiate. No voy a mencionar nombres, pero en la actualidad hay bancos que no cobran tasas por tener tu cuenta ni por usar tarjetas. Además dan más dinero por intereses. Esto puede suponer varios cientos de dólares de ahorro cada año.
- Apunta lo que gastas. Este hábito es muy importante. Si apuntas en una hoja que cuelgues en la nevera (o en un lugar donde lo veas a diario) lo que gastas cada día, serás consciente del dinero innecesario que gastas. Es muy sencillo salir y tomar una cerveza, luego ir y llevarse una camiseta, luego la gasolina. Al final no sabes lo que has gastado, pero si lo anotas, impedirás volver a cometer los mismos errores.
- No compres cosas innecesarias. Hay una frase de Warren Buffet que dice algo así: “Si antes de verlo no lo necesitabas, no lo necesitas”. Si sales de tu casa sin voluntad de comprar, pasas por casualidad por una tienda y te surge en tu mente esta idea “lo necesito”,

probablemente sea un capricho. ¿Cuánta ropa y cosas tienes en tu casa que no usas?

- Acostúmbrate a comparar. Nunca compres algo caro sin haber comparado precios. Las diferencias entre un establecimiento y otro pueden ser sorprendentes y te harán ahorrar mucho. No tienes por qué ir trasladándote de una tienda a otra. Hoy en día con Internet puedes comparar cientos de comercios en muy poco tiempo. Si tienes que ir a la tienda en persona también te aconsejo que lo hagas.
- Compra en diferentes supermercados y anota tus gastos. Una técnica muy buena es ir cada año a tres supermercados distintos, comprar lo que sueles comprar y calcular los gastos. Es decir, la semana 1 vas al supermercado 1, te llevas tu compra de siempre y calculas los gastos. Lo mismo con el supermercado 2 y 3. En la semana 3 podrás comprobar en cuál gastaste menos. Normalmente la diferencia suele ser de entre \$10 y \$20 (o en la moneda de tu país), pero si vas a comprar semanalmente, la diferencia puede ser de \$40 al mes, es decir \$480 o más al año.
- Aprende la regla de los 15 días. Se trata de que esperes 15 días antes de comprar algo que consideras necesario. Muchas compras son por impulso, ves el servicio o producto, te viene a la mente el pensamiento de “lo necesito”, vas y lo compras. Intenta ser consciente de ese proceso, pregúntate si realmente lo necesitas o si puedes esperar y espera 15 días.
- Apúntate a los programas de recompensas. Hay tiendas, gasolineras o cualquier otro servicio, que tienen programas con los que vas acumulando puntos y estos te dan regalos o te permiten gastar los puntos en lo que quieras. Si por ejemplo gastas \$10 de gasolina al día,

cada dólar te da un punto y una recarga de gasolina cuesta 100 puntos, estarás teniendo 3 días de gasolina “gratis” al mes.

- Haz tus propios regalos. No es algo sencillo si no sabes hacer manualidades, pero es una opción muy interesante si quieres evitar comprar cosas caras y que no sabes si se llegaran a usar. Además, personalmente creo que es mucho más original algo realizado por uno mismo y demuestra más interés en la otra persona.
- Cuando vayas al supermercado haz una lista y come antes. En los supermercados se compran muchos productos no saludables y que además te hacen gastar de más. Si vas al supermercado tras haber comido, no tendrás apetito y no pondrás en el carro productos como chocolates o patatas fritas que no son esenciales para tu alimentación. Si has hecho una lista antes, sabrás lo que es verdaderamente necesario y no comprarás tonterías que no necesitas y que te harán engordar.
- Come en tu casa. La vida social es muy importante y es recomendable que salgas a hacer deporte, a algún acontecimiento, a un parque, a pasear, etc. Pero si quieres ahorrar más, una muy buena opción es comer en tu casa y luego salir. Si sales sin pensar esto, puede que te de hambre y luego gastes en un helado, un perrito caliente o cualquier otro capricho.
- Deshazte de todo lo innecesario. En realidad esto es más bien ganar dinero, pero al fin y al cabo te hará mejorar tu bienestar económico. Seguro que tienes en tu casa libros, ropa o electrodomésticos que no usas. Búscalos y ponlos a la venta, puede que no saques mucho. El beneficio que le saques dependerá de la cantidad de cosas que vendas y de su valor. Puede que incluso tengas algo antiguo que valga mucho. Hoy en día

existen muchas plataformas para vender en Internet cosas de segunda mano, tanto en Europa como en Latinoamérica.

- Usa la bicicleta o camina. El medio de transporte más económico, saludable y que respeta el medio ambiente es la bicicleta. Además, en mi humilde opinión es mucho más cómoda que tener que esperar atascos o al autobús que a veces tanto se retrasa. Si tienes el trabajo a varios kilómetros, no tendrás más remedio que usar el coche o el transporte público pero si estas cerca, piensa en comprarte una bicicleta o en caminar.
- Abandona los hábitos caros o no saludables. Es increíble lo caro que llegó a costar el tabaco y el alcohol. Además de ser muy caros, no son saludables y pagas impuestos por ellos. Son hábitos que solo disminuyen tu capacidad económica y hacen empeorar tu salud. Con el tabaco, si fumas un paquete cada dos días es \$60 al mes y \$720 al año (si el paquete costara \$4 aproximadamente). Serían \$120 al mes y \$1.440 si fumas un paquete al día. Ten en cuenta también esto: tu salud es lo que más valor tiene y el tabaco o el alcohol la disminuyen. Por otra parte, cuidar de tu salud puede resultar muy caro en determinados casos, por lo que esos hábitos tienen un posible costo adicional.
- Come menos. Este consejo sería aplicable si tienes problemas de peso o quieres adelgazar. A veces la gente come sin hambre y es una de las causas de ganar peso. Hoy en día hay millones de personas obesas en el mundo y la principal causa es el sedentarismo.
- Apaga luces y electrodomésticos. Acuérdate de apagar los electrodomésticos cuando no estés en casa y si los dejas enchufados asegúrate de que no estén gastando

luz. Dejar las luces en stand-by, encendidas, te puede suponer un costo adicional de \$600 anuales.

- Instala luces LED. Las luces LED son buenas para el medio ambiente porque no contaminan y gastan poca energía. Son más caras de adquirir pero con el tiempo amortizarás esa cantidad de sobra.
- Compra productos que te produzcan el mínimo costo. Con esto no quiero decir los productos más baratos, sino los que o bien consuman menos energía (si un televisor barato te hace gastar \$1 la hora y otro caro \$0,50 la hora, a la larga te saldrá más barato el televisor caro), o bien no se rompan y tengan garantía (no te va a servir de nada comprar un ordenador portátil muy económico si luego se va a romper o no va a tener garantía. Al final tendrás que comprarte otro y gastarás más que si hubieras comprado algo bueno). Ojo, de calidad no significa que sea caro. Algo puede costar mucho dinero y ser malo. Al igual que algo económico puede resultar de muy buena calidad. Investiga siempre y compara. Para ver opiniones, tienes plataformas como Amazon o Ciao en las que sabrás las experiencias que otras personas tuvieron con algún producto.
- No esperes a que se rompan las cosas. Si por ejemplo mantienes en buen estado tu coche, no tendrás que hacer grandes reparaciones que te cuesten un dineral. Más vale que te gastes el dinero en una revisión anual y en la que te tengan que hacer una pequeña reparación que esperar a que algo se rompa y tengas que hacer un gran gasto.
- No compres por quitarte del estrés. Conozco perfectamente esa sensación de “me voy comprar esto porque pasé un mal día...”. En realidad es absurdo, porque no por comprar algo vas a ser más feliz. Para

aliviar un mal día te basta con dar un paseo o visitar a un familiar o amigo. O tomarte una cerveza. No es necesario que le regales tu dinero a las grandes compañías porque te sientes mal.

- Siempre revisa tus gastos. Hoy en día lo puedes hacer online. Casi todos los bancos tienen sistemas virtuales para ver tus cuentas. Si las revisas al menos una vez al mes estarás evitando pagos indebidos, gastos que se te olvidaban o incluso “errores del banco”.
- Compra ropa de invierno en verano y de verano en invierno. La ropa de temporada es mucho más cara. Si compras en verano la ropa que usarás el próximo invierno te ahorrarás muchísimo dinero, porque las ponen muy económicas. Y son diseños que son muy parecidos por no decir iguales a los que te encontrarás “de temporada”.
- Haz una lista de prioridades. Si tienes tantos gastos que no sabes por dónde empezar, toma un papel y un bolígrafo y haz una lista de prioridades. Serás consciente de qué es lo más importante y podrás eliminar los gastos que no son esenciales.

