

El mercado ha estado cayendo paulatinamente desde hace mucho tiempo.....	142
¿Qué es el apalancamiento?.....	143
Mi valor no está sustentado en mi valor neto	145
El mayor miedo de un político.....	145
Valor sin fundamento en la inflación	146
El apalancamiento no es arriesgado	148
¿Qué es el control?	148
La inteligencia financiera es la clave del control.....	149
La administración de la propiedad es la clave del control	151
El juego de las manzanas flotantes	153
Una pausa antes de continuar	155
Continuemos con el apalancamiento, rendimientos más altos y menor riesgo	159
¿Qué quieres obtener con tu inversión?	160
Los tres tipos de inversionistas.....	160
Mayores rendimientos con menos riesgo	165
Contribuciones al programa 401(k) de pensiones que la empresa hace con tu dinero	166
Más apalancamiento, mayores retornos.....	167
Dinero a cambio de nada.....	167
La estrategia de salida.....	171
Un comienzo con nada.....	173
En resumen.....	176

VII. COCIENTE INTELECTUAL FINANCIERO

NÚMERO 5: AUMENTAR TU INFORMACIÓN FINANCIERA...	179
Trabajo ultra secreto.....	180
Información de vida o muerte	180
Información más importante que la vida	180
El activo más importante.....	181
Las cuatro eras de la humanidad	182
Los súper ricos.....	183
El vacío	184
Sobrecarga de información	185

ÍNDICE

Inteligencia militar	185
Clasificación de la información	185
<i>Pump and dump</i>	188
El truco del sombrero.....	188
Clasifica la información para hacerte más rico	189
<i>Fools Rush In</i>	191
Las reglas incrementan el valor del activo	193
La tendencia es tu amiga	196
La demografía es el destino	201
Menos liquidez, mayor información	201
Buitres financieros	202
La historia y los ciclos	202
En resumen.....	203
VIII. LA INTEGRIDAD DEL DINERO.....	205
La integridad de un automóvil	205
Integridad de la salud y la riqueza	206
El reporte financiero	207
Una reflexión sobre la integridad financiera.....	208
Sin integridad financiera	208
Valor intrínseco	209
El idioma de los negocios.....	212
Integridad financiera del gobierno.....	212
La era de la integridad.....	213
Incrementa tu valor intrínseco	215
Valor intrínseco de los bienes raíces.....	215
IX. DESARROLLA TU GENIO FINANCIERO	219
No vivas gastando lo menos posible	221
¿Por qué los expertos recomiendan la diversificación?	222
Los tipos listos fallan	223
No diversificados pero con la idea de que sí están diversificados	224
Para encontrar tu genio.....	225
Inteligencias múltiples.....	226
Necesito seguridad	227

Tres partes del cerebro	227
¿Qué parte del cerebro controla tu dinero?	230
Batalla de las partes del cerebro	231
Un mundo controlado por los del hemisferio izquierdo	232
Aprende a ganar utilizando todo tu cerebro	233
Dialectos de las clases media y pobre.....	234
Dos desventajas.....	238
Discutir con un idiota.....	240
Para cambiar tu vida cambia tu entorno	241
El poder del entorno	242
Hazlo a tu modo	243
Para encontrar tu entorno.....	243
Los ojos no mienten	245
Para desarrollar las tres partes del cerebro	245
El cono del aprendizaje	245
La segunda mejor forma de aprender	246
Cambia tu entorno y cambia tu vida	248
Para encontrar tu genio.....	249
Entornos que te enriquecen	250
En resumen.....	251
X. DESARROLLA TU COCIENTE INTELECTUAL	
FINANCIERO: APLICACIONES PRÁCTICAS.....	253
¿Qué se requiere para ser empresario?	258
Dos características de los empresarios	258
La historia de dos estilistas.....	259
Tu círculo de retroalimentación: el hombre no es una isla.....	260

Prefacio

Conocí a Robert T. Kiyosaki en 2004. En 2006 escribimos juntos un libro que fue un éxito editorial y ahora veo con más claridad que lo que Robert dice y enseña ha cobrado mayor importancia. En este momento la educación financiera es crucial y la autoridad de Robert en este campo es indiscutible.

Basta leer lo que discutimos en nuestro libro *Queremos que seas rico*, y analizar lo que ha sucedido desde entonces. A mí me parece que sabíamos bien de lo que estábamos hablando. Con el libro *Incrementa tu cociente intelectual financiero* de la serie Padre Rico, Robert te llevará un paso más allá. Te aconsejo leerlo concienzudamente porque estoy seguro de que este volumen es tan profético como el que escribimos en 2006.

Robert y yo hemos compartido las mismas preocupaciones y también hemos transitado por caminos similares como maestros y hombres de negocios. Los dos tuvimos padres adinerados que nos ayudaron a moldear nuestra vida, nuestro espíritu y muchos de nuestros éxitos. Ambos somos empresarios e inversionistas en bienes raíces, y hemos tenido éxito porque contamos con una educación financiera. Sabemos que ésta es importante y nos tomamos muy en serio nuestro conocimiento en la materia. Robert dijo alguna vez: «Lo que le permite a la gente procesar y convertir en conocimiento la información económica es la educación financiera, pero la mayoría de la gente carece de la misma a pesar de que ésta la ayudaría a tomar las riendas de su vida». Estoy totalmente de acuerdo con esto.

Algo que noté de inmediato en Robert es que no es autocomplaciente, él es sumamente exitoso porque le encanta su trabajo. Ésa es otra característica que tenemos en común, y tú tendrás la fortuna de recibir todos sus consejos. Tal como dije en *Queremos que seas rico*: «¿De qué sirve saber mucho si no compartes tu conocimiento?». En cada libro que escribe Robert responde a esa pregunta. En verdad eres afortunado de que comparta contigo su experiencia.

Uno de los primeros pasos que tienes que dar para tener un mejor manejo del dinero y volverte rico consiste en aprovechar cada oportunidad que se presente, y una de ellas la tienes entre las manos en este mismo instante. Mi consejo es que leas *Incrementa tu cociente intelectual financiero* con mucha atención y así tomarás el camino correcto hacia la libertad financiera y el éxito. Por cierto, nunca dejes de pensar en grande. ¡Nos vemos en el círculo de ganadores!

DONALD J. TRUMP

Nota del autor

EL DINERO NO ES UN MAL

Uno de los grandes fallos del sistema educativo es no proveer de educación financiera a los estudiantes. Al parecer los maestros piensan que el dinero tiene una mancha casi religiosa y que *el gusto por el dinero es la raíz de todo mal*.

Como la mayoría sabe, no es el gusto por el dinero lo que ocasiona el mal, sino la carencia del mismo. El mal es trabajar en un empleo que odiamos, trabajar duro y no ganar lo suficiente para mantener a nuestras familias. Para algunas personas lo funesto es permanecer altamente endeudados. Pelear por dinero con quienes amas, ser avaricioso y cometer actos criminales o inmorales para obtenerlo también es malévolo. El dinero por sí mismo no es un mal, es simplemente dinero.

TU CASA NO ES UN ACTIVO

La falta de educación financiera ocasiona que la gente haga tonterías o se deje guiar por incompetentes. Por ejemplo, cuando publiqué en 1997 *Padre Rico, Padre Pobre* y afirmé: «Tu casa no es un activo... es un pasivo», muchos protestaron de inmediato. Tanto yo como el libro fuimos criticados con severidad y muchos autoproclamados expertos financieros me agredieron en los medios. Diez años después, en 2007, los mercados crediticios se desmoronaron y millones de personas se precipitaron en una caída libre financiera. Algunos perdie-

ron su casa, otros se declararon en bancarrota o, debido a la caída en el valor de los bienes raíces, comenzaron a pagar más por sus inmuebles de lo que éstos valían. Todos descubrieron con pena que en realidad *sus casas eran pasivos*, no activos.

DOS HOMBRES, UN MENSAJE

En 2006 escribí en colaboración con mi amigo Donald Trump el libro titulado *Queremos que seas rico*. En él entablamos una discusión acerca de por qué la clase media se estaba quedando atrás y hablamos sobre las posibles razones de este declive. Dijimos que muchas de las causas se encontraban en los mercados globales, gubernamentales y financieros. Los medios financieros también arremetieron contra ese libro pero hacia 2007 buena parte de lo que en él se mencionó se hacía realidad.

CONSEJOS OBSOLETOS

En la actualidad muchos expertos financieros continúan recomendando: «Trabaja duro, ahorra dinero, salda deudas, gasta lo menos posible y diversifícate». El problema de estos consejos es que son *malos consejos*, sencillamente porque están *obsoletos*. Las reglas del dinero cambiaron en 1971 y ahora existe un nuevo capitalismo. Ahorrar dinero, saldar deudas y diversificarse funcionaban bien en la era del antiguo capitalismo. En la era del nuevo capitalismo quienes obedezcan el *mantra* de «trabaja duro y ahorra dinero» tendrán problemas financieros.

INFORMACIÓN ‘VERSUS’ EDUCACIÓN

En mi opinión la falta de educación financiera en el sistema educativo es un hecho cruel y vergonzoso. Este tipo de educación es absolutamente esencial para la supervivencia en el mundo de hoy, sin importar si somos ricos o pobres, astutos o tontos.

Como casi todos sabemos, vivimos en la era de la información, cuya mayor dificultad es la *sobrecarga de datos*: hay demasiada información. La siguiente ecuación muestra por qué es tan importante la educación financiera.

Información + Educación = Conocimiento

Sin educación financiera no se puede procesar la información para convertirla en un conocimiento útil y sin conocimiento financiero la gente sufre en el aspecto económico. Sin él hace cosas como comprar una casa y pensar que es un activo o ahorrar dinero sin darse cuenta de que desde 1971 su dinero sólo sirve como medio de cambio. La gente tampoco sabe por qué los ricos ganan más dinero y pagan menos impuestos; o por qué el inversionista más rico del mundo, Warren Buffett, no se diversifica.

SALTOS SUICIDAS

Quienes no tienen conocimiento financiero buscan la ayuda y asesoría de otras personas: expertos que generalmente recomiendan trabajar duro, ahorrar dinero, pagar deudas, gastar lo menos posible y diversificarse. Al igual que ratas suicidas que simplemente siguen a su líder, estas personas se lanzan desde un precipicio hacia el océano de la incertidumbre financiera con la esperanza de poder nadar hasta la otra orilla.

ÉSTE NO ES UN LIBRO SOBRE CONSEJOS FINANCIEROS

Este libro no te dirá qué hacer; no hay consejos financieros en él. Este libro trata de cómo volverte más astuto en el aspecto económico para que puedas procesar tu propia información y encontrar un camino hacia el *nirvana* financiero.

En resumen este libro aborda la cuestión de cómo ser más inteligente para ser más rico; es decir, cómo incrementar tu cociente intelectual financiero.

Introducción

¿El dinero realmente enriquece?

La respuesta es no, el dinero por sí mismo no enriquece. Todos conocemos gente que trabaja todos los días; gente que, aunque trabaja por dinero y lo obtiene, no se hace más rica. Irónicamente hay muchas personas que con cada dólar que ganan se endeudan más. Hemos escuchado historias sobre gente que ganó la lotería: ganadores instantáneos que se volvieron inmediatamente pobres de nuevo. También hemos oído hablar de casos sobre bienes raíces que son rematados. En lugar de ayudar a quienes los poseen para que obtengan más dinero o seguridad financiera, los bienes raíces los sacan de sus hogares y los llevan al albergue de los necesitados. Muchos conocemos a personas que perdieron dinero al invertirlo en la Bolsa de valores. Tal vez tú eres una de ellas. Incluso la inversión en oro, el único dinero real en el mundo, puede resultar costosa para el inversionista.

Mi primera inversión real como adulto fue en oro; empecé a invertir en ese metal antes de hacerlo en bienes raíces. En 1972 a los 25 años comencé a comprar monedas de oro cuando una onza costaba aproximadamente setenta dólares. En 1980 el valor del oro se acercaba a los ochocientos dólares por onza. Se desató la locura y la avaricia venció a la cautela. Corrían rumores de que el metal subiría a 2.500 dólares la onza, por lo que los inversionistas apilaron oro; lo compraban a pesar de no haberlo hecho nunca antes. En lugar de vender algunas de mis monedas y obtener ganancias, esperé, creyendo que el valor del oro remontaría. Vendí mi última moneda un año después, cuan-

do este metal costaba menos de quinientos dólares la onza. Desde 1980 pude ver cómo disminuía su valor cada vez más, hasta que finalmente llegó al fondo, a un precio de 250 dólares en 1999.

A pesar de que no obtuve mucho dinero, gracias a esa experiencia con el oro aprendí lecciones invaluable. El oro es considerado el dinero más real que existe, así que cuando descubrí que aun invirtiendo en él podía perder supe que en sí mismo el metal no era lo valioso, sino la información. Lo que finalmente convierte a una persona en rica o pobre es la *información* relacionada con un activo. Dicho de otra forma: «Lo que enriquece a una persona no son los bienes raíces, las acciones, los fondos de inversión, los negocios o el dinero. Lo que en realidad enriquece es la información, el conocimiento, la sabiduría, saber cómo hacer las cosas; es decir, la inteligencia financiera».

CLASES DE GOLF O PALOS DE GOLF

Tengo un amigo que es fanático del golf; gasta miles de dólares al año en palos y en cualquier artículo que sale al mercado relacionado con este deporte. El problema es que nunca ha invertido un centavo en tomar clases. Debido a esto, aunque cuenta con el equipo más moderno y sofisticado, su forma de jugar sigue siendo la misma. Si mi amigo utilizara sus palos del año anterior e invirtiera en clases de golf, sería mucho mejor golfista.

En el juego del dinero ocurre el mismo extraño fenómeno. Millones de personas invierten el dinero que han ganado con mucho esfuerzo en activos como acciones y bienes raíces, pero casi no invierten en información. Consecuentemente sus logros financieros son siempre los mismos.

NO ES UNA FÓRMULA MÁGICA

Éste no es un libro para volverse rico de la noche a la mañana, ni contiene una fórmula mágica. Es un libro con el que puedes incrementar tu inteligencia financiera, es decir, tu cocien-

te intelectual financiero. Aquí encontrarás cómo enriquecerte desarrollando las *cinco inteligencias financieras básicas* que son necesarias para volverse rico a pesar de lo que suceda con la economía, las acciones o los mercados de bienes raíces.

LAS NUEVAS REGLAS DEL DINERO

En este libro también encontrarás las nuevas reglas del dinero. Las anteriores funcionaron hasta 1971, pero entonces cambiaron y se quedaron obsoletas. Muchas personas aún libran una batalla económica porque siguen operando bajo los lineamientos anteriores con normas como «trabaja duro, ahorra, paga tus deudas e invierte a largo plazo en un portafolio bien diversificado de acciones, bonos y fondos». En este libro jugaremos con las nuevas reglas del dinero, pero para lograrlo debemos incrementar tu inteligencia y tu cociente intelectual financieros.

Después de leer este volumen estarás en condiciones de elegir si debes jugar con las *antiguas reglas* o con las *nuevas reglas* del dinero.

PARA ENCONTRAR TU GENIO FINANCIERO

El capítulo IX del libro trata sobre cómo encontrar tu genio financiero mediante el uso de las tres partes del cerebro. Como sabemos nuestro cerebro consta de tres partes: hemisferio izquierdo, hemisferio derecho y subconsciente.

Mucha gente no se vuelve rica porque el subconsciente es la parte más poderosa del cerebro. Por ejemplo, algunos pueden estudiar el mercado de bienes raíces y saber exactamente qué hacer a través de sus hemisferios izquierdo y derecho, pero el subconsciente puede tomar el control y decir: «¡Oh, eso es muy arriesgado!, ¿qué pasa si pierdes tu dinero?, ¿qué pasa si te equivocas?». En el ejemplo anterior el miedo provoca que el subconsciente opere en contra de los

deseos de los hemisferios izquierdo y derecho. Dicho en términos simples: para desarrollar tu genio financiero primero debes lograr que las tres partes de tu cerebro trabajen en armonía y no una contra otra. Este libro te enseñará cómo hacerlo.

EN RESUMEN

Mucha gente cree que es necesario tener dinero para hacer dinero, pero eso no es verdad. Recuerda que aun invirtiendo en oro se puede perder dinero. Finalmente el oro, las acciones, los bienes raíces, el trabajo duro o el dinero no enriquecen; lo que enriquece es *lo que sabes* sobre el oro, las acciones, los bienes raíces, el trabajo duro o el dinero. Lo que en realidad te vuelve rico es tu inteligencia financiera, tu cociente intelectual financiero, así que continúa leyendo y enríquécete mientras desarrollas tu inteligencia financiera.

¿Qué es la inteligencia financiera?

Recuerdo que cuando tenía 5 años me llevaron al hospital para realizarme una cirugía de emergencia. Según creo debido a una complicación de la varicela tuve una grave infección en los oídos. Aunque fue una experiencia aterradora, en mi mente permanece el recuerdo de mi padre, mi hermano menor y mis dos hermanas en el jardín, fuera del hospital, saludando a través de la ventana mientras yacía en una cama recuperándome. Mi madre no estaba allí, se había quedado en casa postrada en su cama; sufría del corazón.

En menos de un año mi hermano menor también fue hospitalizado, cuando se cayó desde un alféizar y aterrizó con la cabeza en el garaje. La siguiente fue mi hermana, quien necesitaba ser operada de la rodilla. Y finalmente Beth, la más pequeña, que era apenas una recién nacida, presentó una grave enfermedad de la piel que los doctores nunca pudieron explicar satisfactoriamente.

Mi padre fue el único de los seis integrantes de la familia que no sufrió algún problema médico, sin embargo fue un año difícil para él. A pesar de que todos nos recuperamos y tuvimos salud tras los incidentes, las cuentas médicas continuaban llegando. Mi padre no enfermó en esa época, pero contrajo una dolencia que podría dejar inválido a cualquiera: una deuda médica abrumadora.

Por aquel entonces mi padre era estudiante de licenciatura en la Universidad de Hawai; sobresalía en la escuela, recibió su título de licenciado en tan sólo dos años y tenía el sueño de convertirse en académico. Con una familia de seis

miembros, una hipoteca y altas cuentas médicas por pagar, tuvo que abandonar su sueño y aceptar un empleo como asistente de director escolar en un pequeño pueblo de Hilo, en la Gran Isla de Hawai. Tan sólo para mudar a su familia de una isla a otra se vio forzado a pedir un préstamo a su padre. Fueron tiempos difíciles para él y para todos nosotros.

A pesar de que logró el éxito profesional y finalmente obtuvo su título de doctorado, sospecho que el hecho de no haber realizado el sueño de convertirse en académico lo persiguió hasta el final de sus días. Frecuentemente nos decía: «Cuando os hayáis ido de esta casa regresaré a la escuela para hacer lo que amo: enseñar».

Sin embargo en vez de enseñar obtuvo un puesto administrativo: director de educación del Estado de Hawai; después fue candidato a la vicegubernatura de Hawai y perdió. A los 50 años se encontraba desempleado. Poco después de la elección mi madre murió de forma repentina a los 48 años debido a su problema del corazón. Él nunca pudo reponerse de la pérdida.

Las dificultades de dinero se acumularon nuevamente. Sin haber podido conseguir un empleo, mi padre decidió sacar sus ahorros para la vejez e invertir en una franquicia nacional de heladerías. Lo perdió todo.

Conforme se hacía más viejo mi padre sentía que los otros lo dejaban atrás; su carrera en la vida se había terminado. Su identidad desapareció cuando perdió su trabajo como director de educación. Algunos de sus antiguos compañeros de clase eran adinerados y él resentía que en lugar de dedicarse a la educación como él, se hubieran centrado en los negocios. Con frecuencia decía enfadado: «Dediqué mi vida a la educación de los niños de Hawai y ¿qué obtuve a cambio? Nada. Mis compañeros se enriquecen y ¿qué tengo yo? Nada».

Nunca sabré por qué no regresó a enseñar a la universidad; creo que fue porque trataba de enriquecerse rápidamente y recuperar el tiempo perdido. Mi padre lesionó su economía afanándose en cerrar tratos inciertos y en relacionarse con vendedores parlanchines, sin obtener éxito en ninguno de sus intentos por volverse rico de la noche a la mañana.

De no ser por empleos temporales y la Seguridad Social, habría tenido que ir a vivir con alguno de sus hijos. Pocos meses antes de morir de cáncer a los 72 años mi padre se disculpó por no tener mucho para darnos como herencia. Tomé su mano, me incliné hacia él y lloramos juntos.

NO TENER SUFICIENTE DINERO

Mi padre pobre tuvo problemas económicos durante toda su vida. Sin importar cuánto dinero ganaba, su problema era *no tener suficiente dinero*. Su incapacidad para resolver esa cuestión le provocó gran dolor hasta el día de su muerte. Para empeorar las cosas, siempre se sintió inseguro como profesional y como padre.

Debido a su vínculo con el mundo académico hizo un gran esfuerzo por dejar a un lado sus problemas financieros y dedicar su vida a una causa más noble que el dinero. Él siempre afirmaba que el dinero no importaba, aunque no fuera así. Fue un gran hombre, esposo y padre, también un profesor sobresaliente; sin embargo, el dinero siempre lo manipuló y acosó en silencio. Al final tristemente el dinero también fue el parámetro con que calificó su vida. A pesar de su inteligencia, nunca pudo resolver sus problemas económicos.

TENER DEMASIADO DINERO

Mi padre rico, quien me enseñó todo sobre el dinero desde que cumplí 9 años, también tenía problemas económicos. Él los resolvió de manera distinta a mi padre pobre. En principio aceptó que el dinero era importante y por lo mismo se empeñó en incrementar su inteligencia financiera en cualquier situación que se le presentara. Esto significaba para él enfrentar sus problemas económicos de manera directa y aprender en el proceso. Mi padre rico no era tan destacado en lo académico como mi padre pobre pero, debido a que resolvió sus

conflictos de una forma diferente y a que incrementó su inteligencia financiera, el problema de mi padre rico fue *tener demasiado dinero*.

Al tener un padre rico y uno pobre aprendí que todos tenemos problemas de dinero.

Los problemas económicos de los pobres son:

- No tienen suficiente dinero.
- Utilizan el crédito para suplir carencias económicas.
- Enfrentan el permanente aumento en el costo de la vida.
- Cuanto más ganan más impuestos pagan.
- Temen las emergencias.
- Obtienen malos consejos financieros.
- No tienen suficiente dinero para retirarse.

Los problemas de los ricos son:

- Tienen demasiado dinero.
- Necesitan guardarlo e invertirlo.
- Nunca saben si a los demás les agradan ellos o su dinero.
- Requieren asesores financieros más eficaces.
- Deben criar a sus mimados hijos.
- Deben organizar sus propiedades y herencias.
- Pagan impuestos excesivos al gobierno.

Mi padre pobre tuvo dificultades económicas durante toda su vida. Sin importar cuánto ganara, su problema siempre fue no tener suficiente dinero. Mi padre rico también tuvo problemas de dinero. Su problema fue que tenía demasiado. ¿Cuál de esos problemas quieres tener tú?

SOLUCIONES POBRES A PROBLEMAS DE DINERO

Para mí fue muy importante aprender, cuando era aún muy niño, que todos tenemos problemas de dinero sin importar cuán pobres o ricos seamos. Mucha gente piensa que si logra-

ra tener mucho dinero sus problemas económicos se acabarían. No saben que tener muchísimo dinero ocasiona problemas económicos aún mayores.

Uno de mis anuncios favoritos es el de una compañía de servicios financieros. Al principio aparece, frente a una enorme mansión, el cantante de rap MC Hammer bailando con hermosas mujeres junto a un Ferrari y un Bentley. Detrás de ellos se ve cómo llegan a la mansión costosos productos. Mientras todo esto sucede el único gran éxito musical de MC Hammer, «U Can't Touch This», se escucha de fondo. La pantalla se oscurece y se lee la frase «quince minutos después». En la siguiente escena aparece MC Hammer sentado en la acera, fuera de la misma ridícula mansión, con la cabeza entre las manos y junto a un letrero en donde se lee: «Para remate». El locutor advierte: «La vida te llega pronto. Nosotros estamos aquí para ayudarte».

El mundo está lleno de MC Hammers. Todos hemos sabido de gente que gana millones en la lotería y unos años después se encuentra altamente endeudada. O del joven atleta que vive en una mansión mientras es un jugador activo pero que acaba viviendo debajo de algún puente cuando termina su vida como deportista profesional. También todos hemos escuchado alguna historia sobre la joven estrella de rock que se convirtió en multimillonaria antes de cumplir 30 años y después tuvo que buscar empleo. (O sobre el cantante de rap que anuncia servicios financieros que probablemente *ya había contratado* desde antes de perder su fortuna).

El dinero por sí mismo no resuelve los problemas financieros; por eso dar monedas a los pobres no acaba con sus dificultades. En muchos casos regalarles dinero sólo prolonga el problema y provoca que haya más gente pobre.

Analicemos como ejemplo el caso de la Seguridad Social en Estados Unidos. Desde la época de la Gran Depresión hasta 1996 el gobierno garantizó dinero a los pobres del país sin importar sus circunstancias personales. Lo único que era necesario para recibir un cheque del gobierno de manera permanente era cumplir los requisitos de pobreza. Si alguien,

por alguna razón, demostraba algo de iniciativa, obtenía un empleo y comenzaba a ganar más de lo que los requisitos de pobreza permitían, entonces el gobierno le retiraba totalmente la ayuda financiera. Por supuesto la gente pobre que conseguía un empleo enfrentaba repentinamente otros costes relacionados con su nuevo trabajo: gastos en uniformes, cuidado de sus hijos, transporte, etcétera. En muchos casos terminaban con mucho menos dinero y tiempo del que tenían cuando no trabajaban. Como el sistema privilegiaba a los holgazanes y castigaba a quienes mostraban iniciativa, lo único que logró fue estimular la proliferación de gente pobre.

Trabajar duro no resuelve los problemas económicos. El mundo está lleno de gente que trabaja con ahínco pero el poco dinero que tiene no lo refleja así. Hay muchas personas que trabajan fuertemente para ganar dinero y a pesar de eso viven endeudados, por lo que necesitan trabajar aún más para pagar sus cuentas.

La educación tampoco resuelve los problemas de dinero. El mundo está repleto de eruditos pobres: les llamamos socialistas.

Un empleo formal tampoco soluciona los problemas económicos. Para mucha gente tener empleo significa estar *apenas por encima de la bancarrota*. Hay millones de personas que ganan lo justo para sobrevivir, pero no les llega para vivir; muchos de ellos no pueden tener una casa propia, cuidados médicos adecuados, acceder a la educación o ahorrar para su retiro.

¿CÓMO SE RESUELVEN LOS PROBLEMAS DE DINERO?

La inteligencia financiera resuelve los problemas de dinero. En términos simples, la inteligencia financiera es aquella parte de nuestra inteligencia global que utilizamos para resolver problemas financieros. Éstos son algunos ejemplos de problemas comunes:

1. «No gano suficiente dinero».
2. «Estoy sumamente endeudado».
3. «No puedo comprarme una casa».
4. «Mi coche no funciona. ¿De dónde saco dinero para repararlo?».
5. «Tengo diez mil dólares. ¿Cómo debo invertirlos?».
6. «Mi hijo quiere ir a la universidad pero no tenemos fondos para pagarla».
7. «No tengo suficiente dinero ahorrado para mi jubilación».
8. «No me gusta mi empleo pero no puedo darme el lujo de renunciar».
9. «Estoy jubilado y me estoy quedando sin dinero».
10. «No puedo pagar la cirugía».

La inteligencia financiera puede resolver éstos y otros problemas. Por desgracia si no está suficientemente desarrollada para resolver las dificultades, éstas persistirán. Los problemas no se van, muchas veces se complican y causan más problemas. Por ejemplo, hay millones de personas que no han ahorrado lo suficiente para su retiro. Si no resuelven el problema, se intensificará conforme envejezcan y requieran dinero para cuidados médicos. Nos guste o no, el dinero afecta el estilo y la calidad de vida; nos permite pagar servicios y tomar decisiones sin preocuparnos. El dinero nos ofrece libertad para decidir, y esa libertad puede marcar la diferencia entre hacer autostop, coger un autobús o... viajar en *jet* privado.

RESOLVER LOS PROBLEMAS ECONÓMICOS TE HACE MÁS INTELIGENTE

Cuando era un niño mi padre rico me dijo: «Los problemas de dinero te hacen más inteligente... si logras resolverlos». También me dijo: «Si resuelves tu problema económico, también crece tu inteligencia financiera. Cuando tu inteligencia

financiera crece, te enriqueces. *Si no vences el obstáculo* te empobreces. Si no lo resuelves, ese problema generalmente se convierte en más problemas». Si deseas incrementar tu inteligencia financiera debes convertirte en una persona que resuelve problemas. Si no enfrentas tus dificultades económicas nunca serás rico; de hecho, mientras las dificultades persistan serás más pobre.

Mi padre rico usó el ejemplo del dolor de muelas para ilustrar lo que quería decir con que un problema te lleva a más problemas. Me dijo: «Tener un problema económico es como tener un dolor de muelas. Si no atiendes el dolor te sientes mal, y si te sientes mal te irritas con facilidad y no funcionas bien en el trabajo. Si no atiendes el dolor tendrás complicaciones médicas porque en tu boca pueden reproducirse los gérmenes. Un día pierdes tu empleo porque has faltado debido a una enfermedad crónica. Si no tienes trabajo no puedes pagar la renta. Si no resuelves el problema de la renta te quedarás en la calle, sin casa, enfermizo, comiendo de los basureros y *aún* tendrás el dolor de muelas».

La historia se quedó conmigo para siempre a pesar de que se trata de un ejemplo exagerado. Siendo muy pequeño comprendí la importancia de la resolución de problemas y el efecto dominó que ocasiona no atenderlos con prontitud.

Mucha gente no resuelve sus problemas financieros cuando éstos son pequeños, cuando son como un incipiente dolor de muelas. Ignorar el problema o su raíz lo complica. Por ejemplo, algunos usan tarjetas de crédito para cubrirse cuando no tienen muchos fondos. De pronto acumulan montones de deudas en las tarjetas y aparecen abogados acosándolos para que las paguen. Para resolver ese inconveniente solicitan algún préstamo sobre el patrimonio neto de su casa y con él pagan las tarjetas. El problema es que continúan usándolas y entonces no sólo tienen una deuda, sino una hipoteca y *más* gastos en sus tarjetas de crédito.

Para resolver sus dificultades de crédito obtienen nuevas tarjetas para pagar las deudas en las anteriores, pero se sienten tan deprimidos por sus dificultades económicas que deci-

den tomarse unas vacaciones utilizando las tarjetas nuevas. Muy pronto ya no pueden pagar su hipoteca ni las tarjetas de crédito y optan por declararse en bancarrota; declararse en bancarrota es absurdo porque la raíz del problema, al igual que el dolor de muelas, sigue allí. La raíz del problema es la falta de inteligencia financiera, la cual nos impide resolver conflictos económicos sencillos. En lugar de atacar la raíz que en este caso significaría controlar los hábitos de consumo, mucha gente prefiere ignorarla. Si sólo cortas la parte superior de la hierba mala y no la arrancas desde las raíces volverá a florecer con prontitud y continuará extendiéndose; lo mismo sucede con tus problemas financieros.

Aunque los ejemplos anteriores suenan exagerados no son poco frecuentes. El asunto es que las dificultades financieras son un *problema*, pero al mismo tiempo pueden ser una *solución*. Si la gente resuelve sus problemas se hace más inteligente; su cociente intelectual financiero se incrementa. Al ser más inteligentes están preparados para resolver problemas mayores y, si pueden hacer eso, entonces se volverán más ricos.

Me gusta utilizar las matemáticas como ejemplo. Mucha gente las detesta pero, como todos sabemos, si no haces tu tarea de matemáticas (es decir, practicar la resolución de problemas matemáticos) no podrás superar el examen. Si no puedes resolver problemas no pasarás el examen de matemáticas. Si no pasas el examen suspenderás todo el curso; y si no pasas de curso no podrás salir de primaria. Como resultado, el único empleo que podrás obtener es en McDonald's, ganando el salario mínimo. Éste es un ejemplo de cómo una dificultad menor se puede transformar en caos.

Por el contrario si practicas diligentemente la resolución de problemas matemáticos desarrollarás tu agudeza y podrás resolver ecuaciones más complejas. Tras varios años de trabajo arduo te convertirás en un genio matemático y todo lo que antes parecía difícil será simple. Todo es cuestión de comenzar con $2 + 2$. Los que no se detienen en este punto son quienes tienen éxito.