

RESUMEN COMPLETO

Dos personas. Mismo esfuerzo, mismas horas, mismo sueldo. Una llega a los sesenta frágil y sin margen. La otra tiene la agenda libre y la cuenta llena. ¿La diferencia? No es el talento. Ni la suerte. Es una pregunta que casi nadie se hace: ¿de dónde sale tu dinero?

Robert Kiyosaki se la hizo cuando vivía en un Toyota viejo, durmiendo en los asientos reclinados. Sin casa, sin trabajo, con las tarjetas al límite. Y menos de diez años después ya no tenía que volver a trabajar nunca más.

Si lo que buscas es ser feliz de verdad, y no solo tener dinero, quédate hasta el final. Porque este libro habla de dinero, sí. Pero sobre todo habla de tiempo. Y de tu tiempo depende buena parte de la felicidad que te cabe en la semana.

El cuadrante del flujo de dinero lo firma Kiyosaki junto a Sharon Lechter, contadora pública, y es la segunda parte de Padre rico, padre pobre. La idea central cabe en una frase: no importa tanto lo que haces, importa cómo cobras por hacerlo.

Kiyosaki lo dibuja como un cuadro de cuatro casillas. E, de empleado. A, de autoempleado. D, de dueño de negocio. I, de inversionista. Todos estamos en alguna. Y según en cuál estés, tu vida, tus impuestos y tu libertad cambian, y mucho.

Kiyosaki creció en Hawái con dos padres. Su padre de verdad era un hombre con estudios de sobra, que llegó a dirigir la educación pública del estado. El otro era el padre de su mejor amigo, Mike: dejó la escuela pronto y acabó siendo rico.

A la pregunta de qué quería ser de mayor, uno le decía: estudia, saca buenas notas, busca un trabajo seguro. El otro: estudia, sí, pero crea un negocio y hazte inversionista. Dos consejos, dos vidas. Y Kiyosaki eligió seguir al segundo.

No fue un camino de alfombra roja, eso te lo aseguro. Pasó por los marines. Después, por una empresa de ventas donde, por pura timidez, fue el peor vendedor durante dos años. Perdió tres compañías. La cuarta, montada con su mujer, Kim, y un socio, llegó a tener once oficinas por el mundo tras cinco años de sangre, sudor y lágrimas.

Antes, en 1985, se quedaron en la calle. Nueve meses en el sótano de una amiga. En 1989 ya eran millonarios. Y en 1994, con ella a los 37 y él a los 47, alcanzaron la libertad financiera. Todo eso está detrás de cada página del libro.

INTRODUCCIÓN: LA HISTORIA DE ED Y BILL

Kiyosaki arranca con una fábula. Una aldea sin agua y dos contratistas. Ed compra dos cubetas y se echa a correr al lago, de la mañana a la noche. Trabaja durísimo, pero está contento: gana dinero.

Bill desaparece unos meses. Vuelve con un plan de negocio, inversionistas, un presidente que dirige el asunto y una tubería de acero que conecta el lago con la aldea. Agua limpia, a todas horas y un 75% más barata. Ed baja precios, compra más cubetas, mete a sus hijos en el negocio... y los hijos ni vuelven de la universidad. Bill, mientras tanto, se lleva la tubería a otras aldeas. Gana un centavo por cubeta, pero son miles de millones de cubetas. Trabaje o no trabaje.

Kiyosaki dice que esa historia le guía desde niño. Y se pregunta cada vez que decide algo: ¿estoy acarreando cubetas o construyendo una tubería? Guárdate esa pregunta, que al final volvemos a ella.

El libro tiene tres partes: los cuadrantes y por qué la gente se queda atrapada en uno, el cambio personal que hace falta, y siete pasos prácticos.

PRIMERA PARTE: EL CUADRANTE

Capítulo 1: «¿Por qué no consigue un empleo?»

Es la pregunta que les hacían a Kiyosaki y a Kim mientras vivían en el coche. Y no era por falta de capacidad: los dos tenían carrera. Es que buscaban libertad, no seguridad.

Kiyosaki desmonta el «se necesita dinero para ganar dinero». Ellos no tenían nada, tenían deudas. Y tampoco hace falta un título: cita a Edison, Ford, Gates, Jobs. Lo que hace falta, dice, es un sueño, mucha determinación y ganas de aprender rápido.

Y aquí presenta el cuadrante. Un médico puede ser empleado de un hospital, tener su consulta, ser dueño de una clínica o invertir en negocios ajenos. Misma profesión, cuatro formas de cobrar. Se puede ser rico o pobre en cualquier casilla. Pero él eligió la derecha por una razón concreta: las ventajas fiscales.

Además, cuenta algo que le marcó de niño: a medida que a su padre de verdad le iba mejor, tenía menos tiempo para la familia. A su padre rico, al revés: cuanto más éxito, más tiempo libre. Y atención con lo que él quería para su vida: criar a sus hijos, cuidar su salud, viajar con la familia, ayudar a otros. Eso, dice, cuesta dinero. Pero no quería pasarse la vida trabajando por él.

Capítulo 2: Diferentes cuadrantes... diferentes personas

Aquí llega la parte humana. Su padre educado intentó pasar de empleado a autoempleado y luego a dueño; abrió una franquicia de helados y perdió buena parte de sus ahorros. Entendía las técnicas, pero cuando el miedo a perder dinero apretó, volvió a lo seguro.

Padre rico se lo explica en un almuerzo: los dos sienten miedo, pero lo manejan distinto. Uno busca seguridad, el otro busca libertad. Y cambiar de cuadrante no es cambiar de trabajo. Es como la oruga que se hace mariposa: cambias tú, y también tus amigos.

Kiyosaki te enseña a reconocer a cada uno por sus palabras. El E dice «quiero un trabajo seguro, con buenos beneficios». El A: «hago mis cosas a mi manera», independiente hasta la médula, y a menudo perfeccionista. El D piensa en sistemas y en gente que trabaja para el negocio. El I hace que su dinero trabaje por él.

Y aquí van dos cifras que se te van a quedar: según un artículo que él cita, las personas ricas sacan cerca del 70% de sus ingresos de inversiones. La mayoría del resto saca más del 80% de un sueldo. Con eso define riqueza a su manera: no es cuánto dinero tienes, sino cuántos días podrías vivir sin trabajar.

Capítulo 3: Por qué la gente prefiere la seguridad a la libertad

La respuesta corta: porque nos educaron así. En casa y en la escuela, con esa receta de estudiar, colocarse y no moverse. El 90% acaba en el lado izquierdo del cuadrante, dice, y muchos ya salen de la universidad con una deuda enorme.

Describe un guion que reconocerás: primer sueldo, coche, piso, pareja, casa más grande, hijos, más gastos. Cada vez que ganas más, suben tus dos mayores gastos: impuestos y deuda. Es la trampa del dinero. Y hay otra: la del éxito. Cuanto mejor te va en el lado izquierdo, más trabajo tienes, no menos.

Por eso considera malísimo el consejo de «estudia, colócate y ya está». Y recuerda que tu jefe no te hace rico: su trabajo es darte un empleo. Un amigo suyo vendió su empresa por más de 15 millones y los empleados, que llevaban años cobrando bien, solo tenían que buscar otro trabajo. El camino que él recomienda es el de su padre rico: estudiar, montar un negocio y acabar como inversionista.

Capítulo 4: Los tres tipos de sistemas de negocio

Ser D no es tener una idea. Es tener un sistema que funcione sin ti. Kiyosaki compara un negocio con un avión: si falla un solo sistema, el combustible, por ejemplo, el avión se estrella. Y no son los que conoces los que te tumban, sino los que ni sabías que existían.

Propone tres vías para llegar a la derecha. Una: un mentor, alguien que ya lo hizo, no un consejero que solo lo cuenta. Dos: una franquicia, que te da un sistema ya probado; eso sí, sin querer «hacer tus cosas» encima. Tres: el mercadeo en red, que al principio él tomaba por fraude, hasta que lo estudió y cambió de opinión.

Y suelta una frase de su padre rico que me gusta: el éxito es un mal maestro. Del fracaso se aprende. Perder dos o tres compañías es normal en el camino de crear una que dure.

Capítulo 5: Los siete niveles de inversionistas

Aquí Kiyosaki ordena el mapa. Nivel 0: quien no tiene nada que invertir, gasta todo o más de lo que gana; según él, cerca de la mitad de los adultos. Nivel 1: los deudores, que hasta invierten con dinero prestado. Nivel 2: los ahorradores, con poquito y en sitios seguros. Nivel 3: los «inteligentes», que saben que deben invertir pero delegan porque «es muy complicado» o «estoy muy ocupado». Nivel 4: los de largo plazo, que se forman antes de comprar. Nivel 5: los sofisticados, con buenos hábitos, base sólida y conocimientos. Y Nivel 6: los capitalistas, menos de una persona de cada cien, que crean el negocio y la inversión a la vez.

No es para sentirte mal. Es para que te ubiques.

Capítulo 6: Usted no puede ver el dinero con sus ojos

Su primera gran lección de inversión inmobiliaria fue un buen negocio... que resultó ser malo. Padre rico se lo enseñó con cariño: la mayoría invierte un 95% con los ojos y solo un 5% con la mente. Así que Kiyosaki renegoció las condiciones, y el mismo precio se convirtió en un trato distinto.

Aprender a ver el dinero con la mente empieza por la educación financiera, por entender palabras y números. Invertir no es arriesgado, dice; lo arriesgado es no tener educación. Y tus asesores solo son tan listos como tú. Definiciones sencillas: un activo mete dinero en tu bolsillo, un pasivo lo saca. Y aprende a distinguir hechos de opiniones, que los números dicen los hechos.

SEGUNDA PARTE: SACAR LO MEJOR DE TI

Capítulo 7: Convertirse en quien usted es

Aquí cambia el tono. Padre rico decía que el dinero es una droga, y por eso no les pagaba a Mike y a él cuando trabajaban en su negocio. No quería que se engancharan a trabajar por un sueldo. Cuesta soltar la forma en que has ganado dinero siempre, sea nómina, tu propia consulta o una ayuda pública.

Kiyosaki cuenta una llamada desde una cabina, en pleno bache, pidiendo dinero. Su padre rico no se lo dio. Le preguntó otra cosa: ¿ya olvidaste tu pasión? Y la pasión era crear un tipo distinto de escuela, un programa para futuros empresarios e

inversionistas. Ahí entendió que un maestro también puede ser rico, si construye un sistema alrededor de lo que le apasiona.

Capítulo 8: ¿Cómo me vuelvo rico?

Lo que hacen los ricos, dice, es fácil. La parte difícil es quién eres. Lo suyo no es hacer, es ser. Y ahí entra la inteligencia emocional: todos sentimos miedo al arriesgar dinero, la diferencia es qué haces con él. Hay quien sale corriendo de la sala, como quien tiene fobia a las serpientes.

Cuenta la pelea entre el «deber» y el «no me apetece», y cómo las emociones suenan lógicas. Los ganadores, dice, cortan pronto las pérdidas y dejan correr las ganancias; los perdedores, al revés. Y sí, el lado izquierdo también tiene riesgo: la seguridad laboral, dice, es un mito.

Su receta de inversión se parece a un Monopoly: comprar cuatro casitas verdes y cambiarlas, cuando el mercado sube, por un gran hotel rojo.

Capítulo 9: Sea el banco... no el banquero

Aquí baja a ejemplos. Comprar una propiedad por debajo de su valor, venderla financiando tú mismo, y pasar a cobrar como el banco. También explica cómo se crea valor con una oferta pública de acciones.

Y sobre las leyes: son las mismas para todos, dice. Los ricos las usan a su favor, los demás no. Lo suyo: contratar buenos asesores y cumplir la ley. Termina con dos opciones. Seguridad, con el precio de los impuestos y los intereses. O libertad, que exige aprender el juego entero y practicarlo.

TERCERA PARTE: LOS SIETE PASOS

Capítulo 10: Vaya pasito a pasito

Nada de saltos gigantes. Es como el que decide ponerse en forma corriendo diez kilómetros el primer día: dura una semana. El éxito, dice, se mide en número de pasos, dirección y años. Y actuar es mejor que quedarse esperando otro libro, otro curso, otro consejo. Recomienda escribir tus metas, revisar tus estados financieros y romper con los patrones de la carrera de la rata.

Paso 1 (capítulo 11): atiende tu propio negocio

Desde pequeños nos programan para enriquecer a otros: somos empleados que hacen ricos a los jefes, deudores que hacen ricos a los bancos, contribuyentes y consumidores. La tarea: rellenar tu estado financiero personal, y fijar una meta a doce meses y otra a cinco años.

Paso 2 (capítulo 12): toma el control de tu flujo de efectivo

Ganar más no arregla nada si el problema es cómo manejas el dinero. Por cada pasivo tuyo, tú eres el activo de alguien. Su regla de oro: págate primero. Y reduce tarjetas, reduce deuda, consigue ingresos extra. Deuda buena es la que paga otro, por ejemplo el inquilino. La mala, la pagas con tu sudor.

Paso 3 (capítulo 13): conoce la diferencia entre riesgo y riesgoso

Depender de un solo sueldo es arriesgado. No saber la diferencia entre activo y pasivo, también. Un activo, según la dirección en que fluya el efectivo. A los 45, si manejaste bien tu flujo, tu columna de activos debería ser mayor que la de pasivos.

Paso 4 (capítulo 14): decide qué tipo de inversionista quieres ser

Tres tipos. El A busca problemas: compra lo que otros no supieron manejar. Kiyosaki empezó con 18.000 dólares buscando condominios en ejecución hipotecaria, y años después negociaba una mina en Perú por 30 millones. El B busca respuestas y se apoya en un buen planificador. Y el C es el sargento Schultz, el de «yo no sé nada». Él mismo es un poco de los tres, según el terreno.

Paso 5 (capítulo 15): busca mentores

Un mentor te dice qué importa y qué no. Los suyos fueron sus dos padres, aunque siguió el consejo del rico: en vez de vivir según tus medios, aumentar tus medios. También habla de los modelos inversos: un amigo que ganó más de 800 millones y estaba en bancarrota. De él aprende lo que sí y lo que no.

Paso 6 (capítulo 16): convierte la decepción en tu fortaleza

Kiyosaki fue el peor vendedor de su empresa durante dos años. Padre rico le dijo: «prepárate para decepcionarte». No para hundirte, sino para llevarlo con calma. Cuando alguien dice «nunca lo volveré a hacer», ya dejó de aprender. La decepción puede ser muro o cimiento.

Paso 7 (capítulo 17): el poder de la fe

En el último año de instituto, una tutora les dijo a Mike y a él que nunca lograrían nada. Aquello dolió, y también les empujó. Años después, en una reunión de antiguos alumnos, vieron que muchos «líderes de la clase» no habían llegado lejos. Sus limitaciones, dice, solo cuentan si crees que cuentan.

Y una escena que me gusta mucho para este canal. En sus clases, cuando cada uno elige a qué cuadrante quiere ir, hay quien dice: «yo estoy feliz donde estoy». Y otros: «no estoy feliz, pero no pienso moverme». Kiyosaki habla de esa fe en uno mismo: el dinero, dice, no se queda con quien no confía en sí.

El último capítulo repasa los siete pasos y da un consejo sencillo: haz las cosas simples. Diseña un plan para tus gastos, baja tu deuda, invierte poco pero con constancia. Y no olvides la frase de su padre rico: el trabajo de tu jefe es darte un empleo, el tuyo es hacerte rico.

Y vuelvo a la pregunta del principio. ¿Estás acarreando cubetas o construyendo una tubería?

Cuidado: Kiyosaki no habla de felicidad como tal, habla de libertad financiera. Pero fíjate en lo que pedía su padre rico: tiempo para criar a tus hijos, salud, viajar, ayudar a otros. Eso, para mí, es una vida feliz. Y este libro te da un mapa para llegar. No es rápido, ni fácil. Pero sí es tuyo.