RESUMEN COMPLETO

Imagina que Donald Trump y Robert Kiyosaki se sientan contigo y te dicen, sin anestesia: “Si no decides ser rico, lo más probable es que acabes siendo pobre”.

Así, tal cual. Y no lo dicen por soltar la frase: es el argumento de todo un libro.

Hoy te cuento qué hay dentro de Queremos que seas rico. Quédate hasta el final, porque la última idea es la que más me hizo pensar.

El punto de partida es este: los ricos son cada vez más ricos, la clase media se está quedando sin sitio y Estados Unidos, como país, se endeuda a un ritmo que asusta.

Los autores lo comparan con las capas de hielo de los polos: se derriten despacio, pero se derriten. Y según ellos, la causa de fondo es que en la escuela nadie enseña a manejar dinero.

Ojo, que el libro no se presenta como un manual. No te dice “compra esto, vende lo otro”. Te cuenta cómo piensan dos hombres que han ganado (y perdido) dinero, para que tú mires el mundo con otros ojos y decidas por tu cuenta.

Donald Trump. Nació en Nueva York, en una familia que ya estaba en el negocio inmobiliario. Estudió en Wharton y empezó en una oficina que compartía con su padre, Fred, que se había hecho a sí mismo desde los 11 años, cuando perdió a su padre. Construyó la Torre Trump, el Hotel y Torre Internacional Trump, campos de golf y el club Mar-a-Lago. Presentaba El aprendiz, y según el libro insistió en que el programa tuviera valor educativo, o no lo hacía. También pasó por deudas de miles de millones, y cuenta que se negó a verse como acabado.

Robert Kiyosaki. Creció en Hawái, en una familia de clase media. Su padre era superintendente de educación del estado. Reprobó inglés dos veces, estudió en la Academia de la Marina Mercante, se unió al Cuerpo de Marina y voló helicópteros en Vietnam. Después vendió fotocopiadoras en Xerox y montó un negocio de carteras de nylon para surfistas que subió rápido y se hundió igual de rápido. De ahí salió el estudiante que no había sido. Creó el juego CASHFLOW, escribió Padre rico, padre pobre y vendió millones de ejemplares.

Se conocieron en un evento de The Learning Annex en Chicago. Trump le soltó: “Tú eres el número uno en finanzas personales y yo en negocios. Escribamos un libro juntos”. Kiyosaki tardó dos semanas en llamar a la asistente, y lo cuenta él mismo, por miedo. Pensaba que Trump tenía bastantes más ceros que él.

Parte 1: Por qué escribieron este libro

Capítulo 1: Un millonario conoce a un multimillonario. Aquí está el encuentro en Chicago y la reunión en la Torre Trump. Kiyosaki llega con complejo de inferioridad y sale con la idea clara: los dos son maestros y los dos se preocupan por lo mismo, la pobreza, la desaparición de la clase media y el estado de las finanzas del país. Trump lo resume así: hay que enseñar a la gente ahora, no mañana.

Capítulo 2: Nuestras preocupaciones comunes. Kiyosaki muestra la deuda oculta del gobierno con sus ciudadanos, la de Seguridad Social y Medicare, y repasa la historia: de la Alemania de la hiperinflación al fin del patrón oro en 1971. Los dos coinciden en que el problema es la mentalidad de merecimiento, esperar que el gobierno resuelva tu vida. Trump añade el "pensamiento de grupo": la manada que sigue a los lobos.

Capítulo 3: La desaparición de la clase media. Kiyosaki define la inteligencia como la capacidad de resolver problemas, y por eso habla de subir tu "IQ financiero". Enumera diez problemas urgentes, desde la caída del dólar hasta la falta de educación financiera. Trump pone la mirada en China e India, y la pregunta que lanza es si sabrás ver oportunidades donde otros ven amenazas.

Parte 2: Las tres clases de inversionistas

Capítulo 4: Cómo volverte rico. Kiyosaki cuenta cómo aprendió, vendiendo copiadoras en plena crisis del petróleo, que no todos pierden cuando todo cae. Trump aporta la anécdota de la silla de 90 dólares frente a la de 1.500: resolver problemas y no desperdiciar dinero es un hábito de liderazgo.

Capítulo 5: Por qué queremos que seas rico. Con el ejemplo de General Motors, Kiyosaki muestra números que no cuadran y que millones de inversionistas aceptan igual. Repasa siete problemas conectados: déficit comercial, deuda pública, caída del dólar, boomers sin ahorros, mentalidad de merecimiento, petróleo caro y refugios fiscales para los ricos. Su salida es personal: en lugar de pelear contra las reglas, aprenderlas. Trump insiste en que primero se aprende y luego se actúa.

Capítulo 6: Invertir para ganar. El corazón del libro. Hay quien invierte para no perder (ahorra, liquida deudas, invierte a largo plazo y diversifica) y hay quien invierte para ganar. Trump dice que ganar dinero es un juego y que la tragedia no es perder dinero sino perderse la diversión. Kiyosaki añade la regla 90/10: el 10 % gana el 90 % del dinero.

Capítulo 7: Elige tu batalla y el campo para librarla. Kiyosaki explica su cuadrante del flujo de dinero: Empleado, Autoempleado, Dueño de negocio, Inversionista. La escuela prepara para los dos primeros, y los dos autores juegan en los otros dos. La

pregunta es en qué cuadrante tienes más opciones de ganar. Trump lo ve como escribir tu propio guion: si la vida que llevas no es tuya, ¿de quién es?

Capítulo 8: La diferencia entre ahorradores e inversionistas. Kiyosaki desmonta uno por uno el consejo clásico, trabajar duro, ahorrar, saldar deudas, invertir a largo plazo y diversificar, y lo mide contra el apalancamiento: hacer más con menos, usando el tiempo y el dinero de otros. Defiende que hay deuda buena y deuda mala, y que tu mente es la palanca más importante. Para Trump, el ahorrador vive en el reino del miedo y el inversionista lo ha vencido.

Capítulo 9: Las dos cosas que pueden invertirse. Tiempo y dinero. La mayoría invierte dinero pero no tiempo, y por eso cree que invertir es riesgoso. Kiyosaki cuenta cómo estudió más de cien propiedades antes de comprar la primera, y explica el cono del aprendizaje, por qué hizo un juego de mesa. Trump cierra con una idea sencilla: perdido el tiempo, no hay dinero que lo devuelva. Te pide encontrar entre 4 y 10 horas semanales para formarte.

Capítulo 10: Los ganadores toman el control. Los inversionistas activos quieren apalancamiento y también control. Kiyosaki usa la metáfora del coche: nadie conduciría sin volante ni frenos, y sin embargo la gente invierte en activos de papel sin controlar nada. Lista seis controles (ingreso, gasto, activo, pasivo, gestión y seguro) y recomienda aprender a vender. Trump suma la responsabilidad: si es tuya, tienes el control.

Capítulo 11: La creatividad de los hemisferios derecho e izquierdo. Kiyosaki explica que los bienes raíces y los negocios dejan espacio a la creatividad, mientras que ahorros, acciones y bonos están diseñados para quien piensa en línea recta. Pone ejemplos concretos: cambiar la zonificación de un terreno, remodelar, reorganizar un negocio. Trump habla de intuición y de cómo montó una cascada en el vestíbulo de la Torre Trump.

Capítulo 12: Piensa en grande, piensa en expansión. Kiyosaki cuenta cómo McDonald’s pasó de un puesto de hamburguesas a un sistema de franquicias, y presenta su Triángulo D-I: ocho partes de un negocio, donde la misión pesa más que el producto. Trump propone pensar de forma expansiva y lo ilustra con el hotel-condominio y con el truco de cambiar las sillas de su salón de fiestas, que le permitió recibir más gente sin construir.

Capítulo 13: Volverse muy rico es previsible, no riesgoso. Kiyosaki resume el proceso: apalancamiento, control, creatividad, expansión y previsibilidad. Con el granjero de las manzanas explica que si sigues un camino con sistema, el resultado es predecible. Compara con el Monopolio: una casa paga, cuatro casas convertidas en hotel pagan más. Trump añade que, cuando sabes lo que haces, el riesgo baja.

Parte 3: Momentos cruciales

Capítulo 14: ¿Qué aprendiste de tu padre? Kiyosaki habla de su padre, un gran educador que acabó derrotado por la política y por la traición de sus amigos, y de por qué eligió seguir los pasos de su padre rico. Trump habla de Fred Trump, que trabajó desde niño y nunca tuvo tiempo de quejarse. Su lección: aprende todo lo que puedas sobre lo que haces.

Capítulo 15: ¿Qué aprendiste de tu madre? Kiyosaki cuenta la escena más dura del libro: en Vietnam, con una pistola contra la cabeza de un niño, escuchó la voz de su madre pidiéndole que parara. Fue el final de su carrera militar. Trump recuerda el consejo de su madre, "Confía en Dios y sé auténtico", y la muerte de su hermano Fred, que lo marcó.

Capítulo 16: ¿Qué aprendiste en la escuela? Kiyosaki recuerda al profesor que, en vez de castigar su mala ortografía, lo animó a escribir. Trump cuenta que fue buen estudiante y que dedicaba su tiempo libre a estudiar bienes raíces. Hacer lo mínimo da resultados mínimos.

Capítulo 17: ¿Cómo influyó en tu vida la escuela militar? Kiyosaki aprendió disciplina, liderazgo y que en su mundo no hay segundos lugares. Su gran idea: ser empresario no es riesgoso, lo riesgoso es no estar preparado. Trump aprendió a negociar con un sargento instructor y a no aceptar excusas.

Capítulo 18: ¿Qué lección decisiva aprendiste del deporte? Cada deporte le dejó algo a Kiyosaki. La lección mayor llegó de un asistente de entrenador que le dijo que le faltaba corazón, no talento. También cuenta cómo el golf sirve para conocer a la gente con la que haces negocios. Trump habla de instinto, ritmo y precisión.

Capítulo 19: ¿Qué aprendiste en los negocios? Kiyosaki perdió casi un millón de dólares con su negocio de carteras, y esa caída lo obligó a hacerse alumno. Trump habla de visión y de paciencia: esperó treinta años para ver terminada su urbanización en el West Side de Manhattan.

Capítulo 20: ¿Qué piensas sobre la relación del dinero con Dios y la religión? Kiyosaki recuerda su confusión de niño entre religión y dinero, y la parábola de los talentos contada por un joven ministro junto a una fogata. Trump dice que las personas con fe profunda suelen ser más centradas, y que nunca ha pensado que la prosperidad sea mala.

Parte 4: ¿Qué harías si estuvieras en mis zapatos?

Capítulo 21: Aún soy estudiante, ¿qué debo hacer? Kiyosaki recomienda divertirse, aprender de los errores y completar la universidad. Si hay que elegir materias, contaduría y derecho mercantil, porque te dejan ver por dentro los negocios.

Explica el flujo de efectivo con el ejemplo de las inversiones de su esposa Kim. Trump pide exigirse más de lo que piden y estar atento a lo que pasa en el mundo.

Capítulo 22: Soy adulto y no tengo mucho dinero, ¿qué debo hacer? Hay dos caminos: simplificar la vida y gastar menos, o complicarla y aumentar los ingresos. Ninguno es malo, pero hay que elegir. Kiyosaki aconseja viajar, leer, juntarse con gente que piense como tú y aprender inversión fundamental y técnica. Trump insiste en la perseverancia y en no aceptar excusas.

Capítulo 23: Soy un baby boomer y no tengo mucho dinero, ¿qué debo hacer? Kiyosaki habla de salud, riqueza y felicidad, y del tiempo que se acaba. Sugiere hacer lo que amas, invertir en lo que amas y contratar un entrenador, como hizo él para bajar de peso. Trump cuenta la historia de una pareja que perdió su negocio a los 60 y terminó dirigiendo una posada.

Capítulo 24: Ya soy rico, ¿qué consejo tienen para mí? Mantener la riqueza puede costar tanto como ganarla. Kiyosaki explica la "vía rápida" para inversionistas con educación y experiencia, y recomienda tener testamento, plan patrimonial y acuerdo prenupcial. Trump lo resume en tres pasos: agradece, ten cuidado y diviértete.

Capítulo 25: ¿Por qué hay personas que no logran ser ricas? Kiyosaki da una lista de causas y se queda con una: el entorno. Como el árbol que solo necesitaba agua, la gente florece donde hay condiciones. Trump reconoce que tuvo suerte con su familia, pero insiste en que tu entorno no es una excusa para abandonar tus objetivos.

Parte 5: ¡Sólo ponte en marcha!

Capítulo 26: ¿Por qué invierten en bienes raíces? Por control. Kiyosaki enumera nueve ventajas: flujo de dinero, apalancamiento, amortización, depreciación, creatividad, expansión, previsión, impuestos diferidos y, en último lugar, plusvalía. Explica el valor intrínseco y critica la falta de transparencia de los fondos de inversión. Trump dice que los bienes raíces son para él como el oxígeno.

Capítulo 27: ¿Por qué recomiendan el mercadeo multinivel? Kiyosaki lo recomienda por la formación y el bajo costo de entrada, y dice que se fija más en el programa de capacitación que en el producto. Trump pone condiciones: tienes que ser sociable, estar motivado y creer de verdad en el producto.

Capítulo 28: ¿Por qué recomiendan crear un negocio propio? Kiyosaki disfruta de ser empresario y lo ve como un espejo donde uno se ve tal cual es. Aconseja aprender en un multinivel o en una franquicia. Trump es más prudente: no se lo recomienda a todo el mundo y exige ver ética de trabajo, impulso y tenacidad antes de animar a alguien.

Capítulo 29: Los líderes son maestros. Un líder es un modelo de conducta, te inspira a ser más grande que tus miedos y tiene visión para enseñar a otros a ver. Kiyosaki dice que su padre rico no le dio dinero, le dio la capacidad de ver. Trump cierra con una frase: la solución es que nosotros cambiemos.

Conclusión del libro. Los autores te devuelven la pelota. Si dejaste en blanco los espacios para responder, eso ya te dice algo sobre tu compromiso. Y si tus respuestas fueron negativas, tienes trabajo por delante.

Si tuviera que rescatar un solo destello de estas páginas para que me acompañe siempre, sin duda sería este: nadie va a ocuparse de tu futuro financiero por ti. Ni el gobierno, ni tu empresa, ni ese asesor que te promete tranquilidad.

Puedes estar de acuerdo con Trump y Kiyosaki en todo, en la mitad o en nada. Pero hay una pregunta que se queda flotando y que no es tan fácil de esquivar: ¿cuánto tiempo estás dedicando a entender tu propio dinero?

Los propios autores te lo ponen fácil: entre cuatro y diez horas a la semana. Empieza por una.