



Libros Tauro
www.LibrosTauro.com.ar

Guia para Invertir de Robert Kiyosaki (Introducciòn)



*El consejo de un padre sobre invertir:
Hace muchos años le preguntè a mi padre rico:
"Què consejo le darías a un inversionista promedio?"
Su respuesta fue: "Que no sea promedio."*

La regla de 80-20 o "el principio del menor esfuerzo" lo enunciò el economista italiano Wilfrido Pareto en 1897 y dice que "el 80% de nuestro èxito proviene del 20% de nuestros esfuerzos".

Mi padre rico màs bien creía en la regla 90-10 pues el 10% de la gente tenía el 90% del dinero.

La SEC define como un inversionista acreditado si tiene:

- * 200,000 dòlares o màs de ingreso anual, o
- * 300,000 dòlares o màs de ingreso anual como pareja, o
- * un millòn de dòlares o màs como patrimonio neto.

- ¿Còmo puedes pagar la compra de estos diez acres de terreno muy caro junto al ocèano?
- Yo tampoco puedo pagar este terreno. Pero mi negocio puede hacerlo.

(..) Para ser un buen inversionista, usted necesita primero ser bueno en los negocios.
(..) La mejor manera de invertir es tener un negocio que compre las inversiones para usted. La peor manera de invertir es invertir como un individuo. El inversionista promedio sabe muy poco sobre negocios. La mayoría tiene la "mentalidad de comprar,

conservar y rezar para que el precio suba". Un verdadero inversionista gana dinero sin importar si el mercado sube o se desploma.

El inversionista rico està muy consciente de que cada moneda tiene dos caras. El inversionista promedio solo ve una.

1. La mayoría de los inversionistas dice: "No corra riesgos". El inversionista rico corre riesgos
 2. La mayoría de los inversionistas dice: "Diversifica." El inversionista rico concentra sus recursos.
 3. El inversionista promedio trata de reducir su deuda. El inversionista rico incrementa la deuda en su favor.
 4. El inversionista promedio trata de reducir sus gastos. El inversionista rico sabe cómo incrementar sus gastos para enriquecerse.
 5. El inversionista promedio tiene un empleo. El inversionista rico crea empleos.
 6. El inversionista promedio trabaja duro. El inversionista rico trabaja menos y menos para ganar más y más.
-

Guía para Invertir de Kiyosaki (cap1)



PRIMERA ETAPA

¿Está usted preparado mentalmente para ser un inversionista?

Control N°1 del inversionista: Obtenga el control sobre usted mismo

Capítulo 1 : ¿En qué debo invertir?

Mike le trae una carpeta con tres argollas de 5 cms. de espesor, llenas de páginas, imágenes, gráficas y mapas. Se le conoce como un "Valor no registrado o extrabursátil", esta inversión en particular es llamada "Prospecto Privado de Colocación". Le leyó un pequeño párrafo en particular. "Exenciones de la Ley de Valores de 1933" : "Esta es una inversión exclusiva para inversionistas acreditados (o calificado). Se acepta generalmente que un inversionista acreditado es alguien que:

- Tiene un patrimonio neto de un millón de dólares o más, o
- Tiene un ingreso anual de 200,00 dólares o más en los años más recientes (o 300,000 dólares de manera conjunta con su cónyuge) y que tiene la expectativa razonable de alcanzar el mismo nivel de ingreso este año.

La unidad de inversión es de 35,000 dólares, que es la cantidad mínima que se puede invertir en este tipo de negocios.

La SEC fue creada en 1930 bajo la dirección de Joseph Kennedy, pues, antes del crack de la bolsa de 1929, muchas inversiones oscuras, dudosas o fraudulentas fueron vendidas al público. Así que se integró la SEC para ejercer vigilancia, que ayuda a hacer las reglas y hacerlas cumplir. Sin la SEC habría caos. Pero la SEC al proteger al público de las malas inversiones, también impide que el público tenga acceso a las mejores inversiones.

"La gente invierte porque quieren volverse ricos. Pero dado que no son ricos, no se les permite invertir en las inversiones que podrían volverlos ricos. Solamente si eres rico puedes invertir en las inversiones de los ricos. Así que los ricos se vuelven más ricos. Eso me parece irónico"

Un inversionista sofisticado, en cambio, conoce "las tres E", EDUCACION, EXPERIENCIA y EXCEDENTE DE EFECTIVO.

Una estrella de cine perdió millones en una estafa de inversión pues, puede tener excedente de efectivo y ser un inversionista acreditado por la SEC, pero carece de educación y experiencia.

Lista de algunas de las inversiones en que invierten los inversionistas acreditados y los inversionistas sofisticados

1. Colocaciones privadas.
2. Sindicación de bienes raíces y sociedades de responsabilidad limitada.
3. Pre-ofertas públicas primarias (de valores).
4. Ofertas públicas primarias (aunque están a disposición de todos los inversionistas,

- generalmente no es fácil tener acceso a las ofertas públicas primarias)
5. Financiamiento a una tasa inferior a la principal.
 6. Fusiones y adquisiciones de empresas.
 7. Créditos para iniciar negocios.
 8. Fondos de protección.

Las 5 etapas para convertirse en un inversionista sofisticado

1. ¿Está preparado mentalmente para ser un inversionista?
2. ¿En qué clase de inversionista quiere convertirse?
3. ¿Cómo puede construir un negocio sólido?
4. ¿Quién es un inversionista sofisticado?
5. Devolver lo recibido"

Guía para invertir de Kiyosaki (cap2)



Capítulo 2: Forjando los cimientos de la riqueza

"La única razón por la que construí mis negocios fue para invertir en las inversiones de los ricos". Mi padre rico había estudiado la legislación fiscal y corporativa y había encontrado maneras para ganar mucho dinero utilizando las leyes a su favor.

"El Cuadrante del flujo de dinero" trata acerca de las diferencias emocionales básicas y las diferencias técnicas entre las personas que se encuentran en cada uno de los cuadrantes. Una persona que necesita seguridad laboral muy probablemente buscará ubicarse en el cuadrante

"E", Una persona que necesita hacer cosas por cuenta propia se encuentra en el cuadrante "A"(de las personas solas e inteligente). En el cuadrante "D" se encuentran los dueños de grandes negocios. Y el cuadrante "I" de los inversionistas.

"Los ricos no trabajan por dinero" "Ellos conocen la manera de hacer que el dinero trabaje para ellos".

La inversión comienza y termina en última instancia al asumir el control sobre uno mismo. La preparación mental necesaria antes de comenzar a invertir realmente.

Guía para invertir de Kiyosaki (cap 3)



Capítulo 3: Lección N°1: La elección

Las personas tienen 3 razones para invertir (en orden de prioridad)

1. Para estar seguro
2. Para estar cómodo
3. Para volverse rico

Esta es la razón por la que la mayoría de la gente hace que la seguridad en el empleo constituya su más alta prioridad.

¿"Yo prefiero sentirme seguro y cómodo a ser rico"? Puedo asegurarle que cuando yo era pobre e infeliz, fui mucho más infeliz que cuando era rico e infeliz.

1. Ser rico
2. Sentirme cómodo
3. Sentirme seguro

"Estas son mis prioridades respecto al dinero, dado que me siento feliz cuando lo recibo y triste cuando tengo que desprenderme de él"

Guía para invertir de Kiyosaki (cap 4)



Capítulo 4: Lección N°2: ¿Qué clase de mundo ve usted?

Un problema consiste en no tener suficiente dinero. El otro problema consiste en tener demasiado dinero ¿Qué tipo de problema quieres tener?

La gente que se vuelve rica de manera repentina - debido a que reciben una herencia, tienen suerte en los casinos de Las Vegas o ganan la lotería -, se vuelve pobre nuevamente de manera repentina, porque psicológicamente todo lo que conocen es un mundo en el que no hay suficiente dinero. Así que pierden toda esa riqueza que ganaron súbitamente y repiten el único mundo del dinero que conocen: un mundo en el que no hay suficiente dinero.

"(..) los pobres seguían siendo pobres simplemente porque ése era el único mundo que conocían"

1. Mientras más seguridad necesite, mayor escasez habrá en su vida.
 2. Mientras más competitivo sea, mayor escasez habrá en su vida. Ésta es la razón por la que las personas compiten por empleos y ascensos en el trabajo y compiten por las calificaciones en la escuela.
 3. Para ganar mayor abundancia, una persona requiere más aptitudes y necesita ser más creativa y cooperativa. Las personas creativas, que tienen buenas aptitudes financieras y de negocio, y que son cooperativas, a menudo tienen vidas de creciente abundancia financiera.
-

"(..) La razón por la que puedo retirarme con confianza es porque Mike conoce, no sólo la manera en que funciona la maquinaria, sino que puede arreglarla si se descompone. La mayoría de los hijos de los ricos pierden el dinero de sus padres porque, a pesar de que crecieron en un ambiente de extrema riqueza, nunca aprendieron a construir una maquinaria o arreglarla si se descomponía"

"Las emociones de las personas frecuentemente dirigen sus vidas. Emociones como el miedo y la duda conducen a una baja autoestima y a la falta de confianza en uno mismo".

"Mientras más busca una persona la seguridad, más escasez tendrá en la vida, la seguridad y la escasez van de la mano ,..., mientras más aptitudes financieras tenga usted, mayor abundancia tendrá en su vida."

Guía para invertir de Kiyosaki (cap 5)



Capítulo 5: Lección N°3: ¿Por qué es desconcertante invertir?

Invertir significa cosas diferentes para personas diferentes.

Diferentes personas invierten en diferentes cosas

- a. Algunas personas invierten en familias grandes. Una gran familia constituye una forma de asegurar el cuidado de los padres durante la vejez.
- b. La gente invierte en una buena educación, la seguridad en el empleo y los beneficios. El individuo y sus aptitudes en el mercado constituyen los activos.
- c. Algunas personas invierten en activos externos. En Estados Unidos, cerca de 45% de la población tiene acciones en compañías. Este número está creciendo conforme la gente se da cuenta de que la seguridad en el empleo y el trabajo de por vida están cada vez menos garantizados.

Existen muchos diferentes productos de inversión

Acciones, obligaciones, fondos de inversión, bienes raíces, seguros y finanzas, mercancías, ahorros, artículos de colección, metales preciosos, fondos de protección, etc.

Las acciones pueden subdividirse en: Comunes, Preferentes, Con garantías, De compañías pequeñas, De grandes compañías acreditadas, Convertibles, Técnicas, Industriales, etc.

Las propiedades inmobiliarias pueden subdividirse en: unifamiliares, Oficinas Comerciales, Locales comerciales, Multifamiliares, Almacenes, Industriales, Terrenos sin desarrollar, Terrenos con acceso a la calle, etc.

Los fondos de inversión pueden subdividirse en: Indizados, Especulativos, Sectoriales, De ingreso, De instrumentos de deuda, Balanceados, De bonos municipales, País, etc.

Los seguros y fianzas pueden subdividirse en:

De vida, integrales, a plazo, variables; Universales, universales variables; Mixtos

(integrales y a plazo en una pòliza); Primero, segundo o último en morir; Fianzas para un acuerdo de compra-venta; Utilizados para compensación diferida y bonos ejecutivos; Fianzas para impuestos a la propiedad; Utilizados para beneficios de retiro no calificados, etc.

Existen diferentes procedimientos de inversión

1. Comprar, conservar y rezar (a largo plazo)
2. Comprar y vender (comerciar)
3. Vender y luego comprar (vender en corto)
4. Comprar y vender opciones (comerciar)
5. Promediar el costo de compra (a largo plazo)
6. Futuros (comerciar sin tomar posición)
7. Ahorrar (recolectar)

Bajo el título de inversión existen en realidad personas que son:

Jugadores, Especuladores, Comerciantes, Ahorradores, Soñadores, Perdedores.

"Nadie es experto en todo", "Existen muchos productos diferentes y muchos procedimientos de inversión diferentes"

Guía para invertir de Kiyosaki (cap 6)



Capítulo 6: Lección N°4: La inversión es un plan, no un producto o proceso

"los consejos sobre inversiones son consejos personales"

¿Sabes por qué hay tantos tipos diferentes de automóviles y camiones?

Porque existen muchos tipos diferentes de personas y las personas tienen necesidades diferentes.

"LA INVERSION ES UN PLAN PARA IR DE DONDE ESTAS A DONDE QUIERES IR DENTRO DE UN LAPSO DESEADO". Existen diferentes tipos de producto y procedimientos de inversión que se encuentran disponibles. Muchos de los llamados inversionistas se aferran a un solo producto de inversión y a un solo procedimiento de inversión.

Guía para invertir de Kiyosaki (cap 7)



Capítulo 7: Lección N°5: ¿Está planificando para ser rico o para ser pobre?

"No se necesita dinero para ganar dinero"

Las palabras forman pensamientos, los pensamientos forman realidades y las realidades se convierten en la vida. La diferencia principal entre una persona rica y una pobre consiste en las palabras que él utiliza. Si usted quiere cambiar la realidad externa de una persona, necesita primero cambiar su realidad interna, cambie sus palabras, Y la buena noticia es que las palabras son gratuitas.

"El problema con ser joven es que tú no sabes qué se siente ser viejo. Si supieras qué se siente ser viejo, planificarías tu vida financiera de manera diferente".

"Necesitas planificar mucho más allá del retiro, además si tú no tienes un plan para tu dinero antes de partir de esta tierra, el gobierno sí lo tiene."

Hoy en día, cuando el plan para el retiro 401K o el "plan de balance de efectivo para el retiro" se acaban, el problema será del individuo y no de la compañía.

* La palabra inglesa "mortgage", que quiere decir hipoteca, viene de la palabra francesa "mortir", que significa "muerte". De manera que una hipoteca es "un compromiso hasta la muerte".

* Los "bienes raíces" se llaman "real state" en inglés, pero no significa que sean "reales"; la palabra viene del término español que significa "propiedad del rey". No somos en realidad los dueños de nuestras "propiedades" sino el gobierno y nos cobra impuestos por utilizarla.

Guía para invertir de Kiyosaki (cap 8)



Capítulo 8: Lección N°6: Volverse rico es un proceso automático..si tiene un buen plan y lo sigue

Invertir consiste en tener un plan, frecuentemente constituye un proceso aburrido y casi mecánico de volverse rico.

¿Y dónde encontraste tu fórmula?

"Jugando Monopolio". "Compra cuatro casas verdes. Luego cambia las cuatro casas verdes por un hotel rojo".

La fórmula de mi padre rico consistía en crear negocios y hacer que sus negocios adquirieran sus bienes raíces y sus activos.

Los indios que vendieron la isla de Manhattan a Peter Minuit, de la Compañía Holandesa de las Indias Occidentales, a cambio de 24 dólares en cuentas y baratijas, hicieron un mal negocio. Sin embargo, si los indios hubieran invertido ese dinero a una tasa de 8% anual,

esos 24 dólars valdrían actualmente 27 billones de dólars. Podrían readquirir Manhattan y les sobraría dinero.

* sir Isaac Newton, perdió una fortuna en la burbuja de la Compañía Comercial de los Mares del Sur en 1720. Newton se lamentó de que él podía "calcular los movimientos de los cuerpos celestes, pero no la locura de los hombre".

Guía para invertir de Kiyosaki (cap 9)



Capítulo 9: Lección N°7: ¿Cómo puede encontrar el plan correcto para usted?

Llame a un asesor financiero. Todos los planes de inversión comienzan con un plan financiero y hágalo por escrito.

Fije meta realistas y más adelante mejore esas metas o agregue otras conforme se incrementa su educación y experiencia. Recuerde siempre que es mejor comenzar por caminar antes de correr en un maratón.

Invertir es un deporte de equipo, que pueden incluir:

1. Planificador financiero
2. Banquero
3. Contador
4. Abogado
5. Corredor de bolsa
6. Tenedor de libros
7. Agente de seguros
8. Mentor exitoso

"El seguro es un producto muy importante en el plan de vida de cualquier persona. El problema con el seguro es que usted nunca puede comprarlo cuando lo necesita. De manera que tiene que anticipar lo que necesita y comprar el seguro con la esperanza de que nunca lo necesitará. El seguro es simplemente paz mental."

Guía para invertir de Kiyosaki (cap 10)



Capítulo 10: Lección N°8: Decida ahora qué quiere ser cuando crezca

La gente que planifica únicamente para lograr la seguridad o quienes dicen "Mi ingreso disminuirá cuando me retire", están planificando para una vida con menos, no para una vida con más.

El proceso de planificación continua también me mantiene joven, me hace sentir bien al hacerlo. Tú no le pedirías a un gran pintor que dejara de pintar una vez que es exitoso.

La seguridad es sencilla porque estaba planificando únicamente para estar seguro. yo no sabía lo que significaba la verdadera comodidad. Así que la seguridad fue sencilla, definir la comodidad fue más difícil

"Si realmente quiero sentirme cómodo con mi vida, entonces tengo que pensar acerca de lo que quiero tener en mi vida. Cosas como viajes a países lejanos, automóviles elegantes, vacaciones caras, buena ropa, casas grandes, etc. Realmente tuve que ampliar mis pensamientos hacia el futuro y encontrar lo que quería en mi vida"

Muchas personas han sido condicionadas a "vivir de acuerdo con sus medios" o "ahorrar para un día lluvioso", que nunca saben lo que podría ser posible para sus vidas desde el punto de vista financiero si tan sólo tuvieran un buen plan financiero.

Guía para invertir de Kiyosaki (cap 11)



Capítulo 11: Lección N°9: Cada plan tiene un precio

"¿Por qué la diferencia en el precio? En ambos casos estás viajando de Los Ángeles a Nueva York. ¿Por qué pagarías mucho más por un boleto para volar en un jet que en bus?

Pago más por el boleto de avión porque ahorro tiempo.

"Considera mejor que estás adquiriendo tiempo, en vez de ahorrar tiempo. En el momento en que comiences a considerar que el tiempo es precioso y tiene un precio, te volverás más rico".

Los pobres miden en dinero y los ricos miden en tiempo. Quizá por eso hay más personas pobres que viajan en autobús.

"La mayoría de las personas quieren volverse ricas, pero no están dispuestas a invertir primero el tiempo. Actúan de acuerdo con información privilegiada o esquemas para volverse-ricos-rápido, así que se apresuran y comienzan uno sin tener las aptitudes básicas de negocio. Y luego se preguntan por qué el 95% de todos los pequeños

negocios fracasan en los primero cinco o diez años."

Guia para invertir de Kiyosaki (cap 12)



Capítulo 12: Lección N°10: ¿Por qué invertir no es riesgoso?

La gente dice que "invertir es riesgoso debido a tres razones"

1. No han sido entrenados para ser inversionistas.
2. Carecen de control o fuera de control, porque no tienen un plan, disciplina ni decisión.
3. Y porque la gente invierte desde afuera, en vez de hacerlo desde adentro.

Guia para invertir de Kiyosaki (cap 13)



Capítulo 13: Lección N°11: ¿De qué lado de la mesa quiere sentarse?

"Estamos entrando a un período de una economía global". "Para que las compañías compitan en el mundo, necesitan reducir sus costos. Y uno de sus costos más importantes consiste en las compensaciones de los empleados y el financiamiento de los planes de retiro. En los próximos años los negocios comenzarán a dejar en manos del empleado la responsabilidad de invertir para su retiro".

Las familias ricas crean un portafolio de inversión para sus hijos cuando eran muy jóvenes y luego los guiaron para que aprendieran a ser inversionistas, antes de decidir qué tipo de profesión querían tener.

Quizá ha notado que cuando una compañía importante anuncia el despido de miles de empleados, frecuentemente sube el precio de las acciones de esa compañía. Es un ejemplo de los dos lados del escritorio. La del empleado y la del inversionista.

Guia para invertir de Kiyosaki (cap 14)



Capítulo 14: Lección N°12: Las reglas básicas de la inversión

Ahora que cuentas con tus dos planes - el plan para la seguridad y el plan para la comodidad - te explicaré los conceptos básicos de la inversión.

Reglas Básicas para Invertir

Regla 1. "Saber siempre para qué clase de inversión estás trabajando".

Hay tres tipos de ingreso:

- a. El ingreso ganado- Es el ingreso por sueldo y el más difícil crear riqueza con él.
- b. El ingreso de portafolio- Derivados de activos en papel, como acciones, obligaciones,

fondos de inversiòn, etc.

c. El ingreso pasivo- Derivado de los bienes raíces, regalías.

Regla 2. "Convertir el ingreso ganado en ingreso en portafolio o en ingreso pasivo de la manera màs eficiente que sea posible".

Regla 3. "Conservar seguro tu ingreso ganado al adquirir valores que esperas que conviertan ese ingreso ganado en ingreso pasivo o en ingreso de portafolio". Los valores pueden ser activos o pasivos

Regla 4. "El inversionistas es en realidad el activo el pasivo" Escucha a los inversionistas que se quejan de sus pèrdidas, y averigua què hicieron mal y ver si puedes obtener una oportunidad.

Regla 5. "Un verdadero inversionista està preparado para cualquier cosa que ocurra. Un no-inversionistas trata de predecir que ocurrirà y cuando" Todo comienza con entrenar tu mente para saber què buscar y estar preparado para el momento en que la inversiòn se te presente.

Los mejores inversionistas ganan màs dinero cuando el mercado baja simplemente porque baja màs ràpido de lo que sube. Como dicen, el toro sube por las escaleras y el oso sale por la ventana.

Regla 6. "Si estàs preparado, y encuentras una buena oportunidad, el dinero te encontrará a tì o tù lo encontraràs a èl". Así cuando una persona encuentra una buena oportunidad, èsta atrae el dinero.

Regla 7. "Es la capacidad para evaluar el riesgo y la recompensa". Y el riesgo no lo hace la inversiòn sino el inversionista quien no tiene las aptitudes adecuadas. Debes tener las tres "E" (educaciòn, experiencia, excedente de efectivo)

Guìa para invertir de Kiyosaki (cap 15)



Capítulo 15: Lección N°13: Disminuya el riesgo por medio de la educaciòn financiera.

La Ley de Gresham : "Es una ley econòmica que afirma que el dinero malo siempre ahuyentarà al dinero bueno".

En la època del imperio romano, la gente "rebajaba" las monedas de oro y de plata "Rebajar las monedas significa que la gente limaba un poco la moneda antes de entregarla a alguien màs. Así que la moneda comenzaba a perder valor. Los romanos comenzaron a guardar las monedas con alto contenido de oro y plata, y a gastar solamente las monedas màs ligeras.

"El gobierno comenzó a ranurar los bordes de las monedas, por la que las monedas valiosas tenían pequeñas estrías en sus bordes."

"En 1965 el gobierno dejó de producir monedas con contenido de plata. Inmediatamente la gente comenzó a esconder las verdaderas monedas de plata y a gastar las monedas desvalorizadas o falsas". "Por ello la gente ahorra menos y gasta más".

Desafortunadamente, los pobres y las personas de clase media compran cosas que tienen todavía menos valor que el dinero. Los ricos adquieren cosas como negocios, acciones bursátiles y propiedades inmobiliarias con su dinero. Si quieres ser rico debes saber la diferencia entre dinero bueno y dinero malo, valores buenos y valores malos.

La educación financiera te permite leer estados financieros, y no prestar atención al precio de las acciones ese día, a eso se le llama "inversión fundamental". Cuando reviso la información financiera de un negocio, miro sus entrañas, si es sólido, si está creciendo, si la gerencia está haciendo un buen trabajo o si está desperdiciando dinero de los inversionistas.

La información financiera de una persona, un negocio o inmueble me permite saber tres cosas:

- una lista de revisión para averiguar que está fallando.
- la contraste con mis estados financieros personales y analizo su impacto, el pago de la deuda en el largo plazo.
- si esta inversión es segura y que ganará dinero.

"DONDE ENCUENTRAS LAS MEJORES OPORTUNIDADES ES AL COMPRENDER LA CONTABILIDAD, EL CODIFGO FISCAL, LAS LEYES SOBRE NEGOCIOS Y EL DERECHO CORPORATIVO".

"Ya he tomado una decisión" dijo Robert, "Pronto comenzaré a buscar un empleo con una compañía que tenga un programa de entrenamiento en ventas, con el fin de vencer mi miedo al rechazo y aprender a vender, o a comunicarme". "Tanto IBM como Xerox tienen excelentes programas de entrenamiento". Si vas a estar en el cuadrante "D", entonces debes saber cómo vender y conocer el mercado."

Guía para invertir de Kiyosaki (cap 16)



capítulo 16: Lección N°14: La educación financiera me hizo ser sencillo
"El precio de las propiedades inmobiliarias disminuye ocasionalmente".
"No cuentes los huevos hasta venderlos en el mercado"

El gobierno cambió las reglas, miles de millones de dólares se perdieron en los bienes raíces después del Acta de Reforma Fiscal de 1986 en Estados

Unidos. De manera que muchos especuladores perdieron dinero porque estaban dispuestos a comprar propiedades inmobiliarias a precios altos y perdieron dinero bajo la premisa de que el precio de los bienes raíces siempre subiría y de que el gobierno les proporcionaría un incentivo fiscal por sus pérdidas pasivas en los bienes raíces. En otras palabras, el gobierno daría un subsidio sobre la diferencia entre el ingreso y los gastos de renta, que eran más altos.

Después de la reforma, el mercado bursátil se desplomó, las instituciones de ahorro y préstamo quebraron y se produjo una enorme transferencia de riqueza entre 1987 y 1995. Las propiedades de inversión fluyeron de corresponder principalmente al cuadrante "A" a los inversionistas del cuadrante "I", millones pasaron de la inversión en bienes raíces al mercado de activos en papel o bursátil.

"Los promedios bursátiles son para inversionistas promedio, que quiere tener controles. Y el control comienza con usted mismo, con su educación financiera, con sus fuentes de información y con su propio flujo de efectivo". Un inversionista promedio es un inversionista riesgoso.

"Un activo introduce dinero en tu bolsillo".

"Un pasivo extrae dinero de tu bolsillo"

"La hipoteca extrae dinero de tu bolsillo y lo coloca en el bolsillo del banco. Por eso la hipoteca es un pasivo para ti y un activo para el banco". "Lo que hace un inversionista es adquirir un activo por el que alguien más paga. Por eso los inversionistas poseen edificios de apartamentos.

La mente percibe cosas que tus ojos frecuentemente no advierten.

"El gobierno te proporciona un incentivo fiscal para adquirir pasivos. Por eso te da incentivos fiscales para adquirir una casa". "Y grava tus ahorros con impuestos".

"Un inversionista sofisticado lee los números y comprende la verdadera historia y comienza a ver cosas que el inversionista promedio no ve. Un inversionista sofisticado debe ver el impacto de las regulaciones gubernamentales, los códigos fiscales, el derecho corporativo, la legislación sobre negocios y la legislación sobre contabilidad. Una razón por la que es difícil encontrar información precisa sobre inversiones es que para obtener la imagen completa se requiere de educación financiera, de un contador y de un abogado".

"Un maestro debe conocer la diferencia entre lo que puede enseñar y lo que debe ser aprendido. Usted puede enseñarle a un niño a memorizar la palabra bicicleta, pero no puede enseñarle a andar en bicicleta. Un niño necesita aprender a andar en bicicleta al hacerlo".

Guía para invertir de Kiyosaki (cap 17)



Capítulo 17: Lección N°15: La Magia de los errores.

Muchas personas dicen que tienen mucha experiencia porque siguen cometiendo el mismo error una y otra vez. Si una persona verdaderamente aprende de un error, su vida cambia para siempre, y lo que esa persona obtiene en vez de experiencia es SABIDURIA.

Lo primero que ocurre después que cometes un error es que te MOLESTAS, y descubres quién eres en realidad, nos convertimos en uno de estos personajes.

- El que miente
- El que culpa a los demás
- El que justifica a los errores
- El que renuncia
- El que niega la realidad

Debes permitir que "el responsable" asuma el control de tu pensamiento.

Debes decir: "Estoy contento de que esto haya ocurrido porque aprendí esto o aquello de esta experiencia". Además la gente que evita cometer errores o desperdicia errores nunca ve el otro lado de la moneda."

"Las personas que no son exitosas culpan a otras. Frecuentemente quieren que la otra persona cambie, esa es la razón por la que permanecen molestos por tanto tiempo. También se molestan, esas personas deberían estar agradecidas de que la otra persona está aquí para enseñarles algo que necesitaban aprender."

Winston Churchill dijo: "El éxito es la capacidad de ir de un fracaso a otro sin perder entusiasmo"."

Guía para invertir de Kiyosaki (cap 18)



Capítulo 18: Lección N°16: ¿Cuál es el precio de volverse rico?

Existen varias maneras en que una puede volverse rico, y cada una tiene un precio.

1. Puede casarse con alguien por su dinero
 2. Puede ser un ladrón, un defraudador o un forajido
 3. Puede recibir una herencia
 4. Puede ganar la lotería
 5. Puede convertirse en estrella de cine, rock, deportista, o alguien destacado en un campo u otro.
 6. Puede ser codicioso
 7. Puede volverse rico al ser tacaño
 8. Puede volverse rico al ser inteligente desde el punto de vista financiero.
-

La revista Forbes define "rico" como una persona que tiene un millón de dólares en ingresos y diez millones como patrimonio neto.

Guía para invertir de Kiyosaki (cap 19)



Capítulo 19: El acertijo 90-10

El acertijo 90-10 es ¿Cómo llenan ustedes su columna de activos sin comprar ningún activo?

Ser creativos, no tiene que ser una invención o una nueva tecnología, lo que crea los activos es una manera de pensar. Como la historia de los libros de tiras cómicas de mi libro "Padre rico, padre pobre"

- "Usted tomó algo que tiraban a la basura y lo convirtió en un activo"

- "Sí, pero ¿eran los libros de tiras cómicas el activo, o eran los libros de tiras cómicas únicamente la parte del activo que ustedes podían ver?"

- Ah, fue el proceso invisible de pensamiento lo que convirtió al libro de tiras cómicas en un activo que era el verdadero activo.

- "convertir la basura en dinero"

- Recomiendo también el mercadeo en red.

Einstein dijo : "LA IMAGINACION ES MÁS IMPORTANTE QUE EL CONOCIMIENTO"

El consejo que me dió mi padre rico al contratar a un contador. Él me dijo que, cuando estés entrevistando a un contador pregúntales: ¿Cuánto es 1+1? Si el contador responde "3" no lo contrates, porque no es inteligente. Si el contador responde "2" , tampoco lo contrates, porque no es lo suficientemente inteligente. Pero si el contador responde ¿Cuánto quiere usted que sea 1+1?, contrátalo inmediatamente"

INVERTIR ES LA MANERA INTELIGENTE EN QUE LAS PERSONAS CONSERVAN SU DINERO, ¿De qué sirve ganar mucho dinero si no puedes conservarlos?

Guía para invertir de Kiyosaki (cap 20)



SEGUNDA ETAPA

¿En qué clase de inversionista quiere convertirse?

Capítulo 20: Resolver el acertijo 90-10

"Existen inversionistas que adquieren activos y otros que los crean. Si desea resolver el acertijo 90-10, necesita ser ambos tipos de inversionista."

Roy Kroc, fundador de McDonald's dijo que no estaba en el negocio de las hamburguesas, su negocio era el de los bienes raíces, y que posee las propiedades inmobiliarias más caras del mundo.

"Muchas personas tienen ideas que podrían volverlos ricos más allá de sus sueños, el problema es que a la mayoría de la gente no le enseñaron cómo crear una ESTRUCTURA DE NEGOCIOS al interior de sus ideas, de manera que muchas de sus ideas nunca cobran forma o se mantienen por sí mismas.

Einstein dijo "Los grandes espíritus han encontrado frecuentemente una violenta oposición por parte de las mentes mediocres".
Mi padre rico comentó "Todos poseemos tanto un gran espíritu como una mente mediocre".

Guía para invertir de Kiyosaki (cap 21)



Capítulo 21: Las categorías de inversionistas de mi padre rico

LOS 10 CONTROLES DEL INVERSIONISTA

1. El control sobre uno mismo.
2. El control sobre la relación ingresos-gastos y la relación activo-pasivo
3. El control sobre la administración de la inversión
4. El control sobre los impuestos.
5. El control sobre cuándo comprar y cuándo vender
6. El control sobre las transacciones de corretaje.
7. El control sobre EOC (entidad, oportunidad y características)
8. El control sobre los términos y las condiciones de los acuerdos
9. El control sobre el acceso a la información
10. El control sobre devolver lo recibido, la filantropía y la redistribución de la riqueza.

"Invertir no es riesgoso; no tener control es riesgoso"

LAS 5 CATEGORIAS DE INVERSIONISTAS

1. El inversionista acreditado
 2. El inversionista calificado
 3. El inversionista sofisticado
 4. El inversionista interno
 5. El inversionista consumado
-

1. El inversionista acreditado gana mucho dinero y/o tiene un patrimonio neto valioso
2. El inversionista calificado conoce la inversión fundamental y la inversión técnica
3. El inversionista sofisticado comprende las inversiones y la ley
4. El inversionista interno crea la inversión
5. El inversionista consumado se convierte en accionista que vende

Guía para invertir de Kiyosaki (cap 22)



Capítulo 22: El inversionista acreditado

"Un inversionista acreditado es simplemente una persona que gana mucho más dinero que una persona promedio. Eso no significa necesariamente que la persona sea rica o que conozca sobre inversiones".

La SEC definió al inversionista acreditado como una persona que gana al menos 200 000 dólares o más de manera individual (o 300 000 dólares como pareja) en cada uno de los dos últimos años y espera obtener la misma cantidad en el año en curso. El individuo o pareja puede calificar también si tiene un patrimonio neto de al menos un millón de dólares.

El rico siempre escoge primero entre las mejores inversiones. Además, el rico puede comprar a precios muy bajos, así como en gran volumen. Ésa es una de las razones por las que los ricos se vuelven más ricos.

Los ricos participan en la oferta pública primaria (IPO en inglés) de las acciones de una compañía, que es legal pero aun así puede ser una mala inversión.

Guía para invertir de Kiyosaki (cap 23)



Capítulo 23: El inversionista calificado

Es una persona que tiene dinero, así como algún conocimiento sobre inversiones. Han aprendido y comprenden la diferencia entre la inversión fundamental y la inversión técnica

1. Inversión fundamental. "Un inversionista fundamental reduce el riesgo y busca el valor y crecimiento al analizar los datos financieros de la compañía". Buscan el potencial de ganancias futuras de la compañía. Revisa cuidadosamente los estados financieros de cualquier compañía antes de invertir en ella y el estado general de la economía en su conjunto, así como la industria específica en que participa esa compañía.

La direcció de las tasas de interes es un factor muy importante en el anàlisis fundamental. Warren Buffet es el mejor ejemplo.

2. Inversió Tècnica. "Un inversionista tècnico bien entrenado invierte en las emociones del mercado e invierte con un seguro para pèrda catastròfica. La mejor opció se basa en la oferta y la demanda de las acciones de la compaõ. Estudia el patròn del precio de venta de las acciones. ¿Serà suficiente la oferta de acciones a la venta con base en la demanda esperada para esas acciones?"

Charles Dow, del famoso Dow-Jones, era un inversionista tècnico. Por eso The Wall Street Journal, el periòdico que ayudò a fundar, està escrito principalmente para inversionistas tècnicos, así como George Soros.

Los inversionistas calificados estàn menos preocupados acerca de si el mercado va a la alta o a la baja. Cuando el mercado marcha en direcció opuesta, cambian sus sistemas de compra-venta, venden sus acciones y utilizan la venta en corto y las opciones de venta para obtener ganancias mientras el mercado baja.

El inversionista calificado comprende la relación entre precio-utilidad que se calcula al dividir el precio de mercado actual de una acción bursatil entre las utilidades por acción del ejercicio anterior. Son alta para las compaõs de alta tecnologìa que las compaõs maduras cuyo crecimiento se ha estabilizado.

Guia para invertir de Kiyosaki (cap 24)



Capítulo 24: El inversionista sofisticado

El inversionista sofisticado conoce tanto como el inversionista calificado. pero también ha estudiado las ventajas disponibles del sistema legal.

1. Legislación fiscal
2. Derecho corporativo
3. Legislación de valores

A menudo obtiene ganancias más altas con muy bajo riesgo al utilizar las diferentes disciplinas de la ley.

Es capaz de utilizar las ventajas de E-O-C, que son las iniciales de entidad, oportunidad y característica

ENTIDAD

"Y tú siempre tratas de operar por medio de una entidad corporativa ¿no es así?
"Lo importante es que quienes operan en el cuadrante "D" tienden a tener más opciones y por lo tanto más control sobre la entidad para hacer que su plan funcione mejor.

"Trabajar como propietario único, o estar en sociedad con alguien, o en una corporación `S`, son estructuras que forman parte de ti. Esas estructuras son en términos sencillos, una extensión de ti mismo."

"Una corporación `C` es otro tú. No se trata solamente de extensión de ti mismo. "Si quieres ser rico como ciudadano, necesitas ser tan pobre y miserable como sea posible en el papel."

"Los pobres y la clase media, por otra parte, quieren poseer todo bajo su nombre. un objetivo para los predadores y los abogados"

"Los ricos no quieren poseer nada pero quieren controlarlo todo. Y ellos ejercen su control por medio de corporaciones y sociedades ilimitadas."

Una ferretería local muy exitosa era propiedad de una sociedad formada por los miembros de una familia. Una noche su hija adolescente manejó su automóvil en estado de ebriedad, tuvo un accidente y mató a un pasajero en el otro automóvil. Sus vidas se modificaron de manera dramática. Su hija de 17 años de edad fue enviada a una prisión para adultos durante siete años y la familia perdió todo lo que tenía, Tanto para la familia como para el negocio hubieran podido prevenir -por medio del uso del seguro, los fideicomisos, las sociedades limitadas o las corporaciones que esta familia perdiera la fuente de sus ingresos.

¿Por qué recomienda las corporaciones "C" en vez de las corporaciones "S" o las corporaciones limitadas? ¿Por qué quiere ser sujeto de doble gravamen de impuestos?

El doble gravamen tiene lugar cuando la corporación debe pagar impuestos por sus ingresos y luego declara un dividendo para sus accionistas, que a su vez deben pagar impuestos sobre los dividendos. Los propietarios frecuentemente incrementan sus propios salarios para reducir o eliminar las utilidades corporativas. De manera alternativa, las utilidades retenidas son utilizadas para ampliar el negocio y ayudarlo a crecer (En Estados Unidos, una corporación "C" debe justificar esta acumulación de ganancias o será sujeto del impuesto sobre acumulación de ganancias) No existe doble gravamen de impuestos a menos que se declaren dividendos.

La mayoría de los grandes negocios son corporaciones "C", la hago crecer porque quiero venderlos o emitir acciones para venta al público, no recibir dividendos. En ocasiones escojo una corporación de responsabilidad limitada con socios para comprar un edificio, consulte con sus asesores financieros y fiscales

OPORTUNIDAD

La comprensión de la ley ayuda a controlar la oportunidad en el pago de los impuestos. Por ejemplo, el artículo 1031 del Código Fiscal de Estados Unidos le permite "transferir" su ganancia en una inversión relacionada con bienes raíces, si usted adquiere otra propiedad de precio más alto. Esto le permite diferir el pago de impuestos hasta que la segunda propiedad es vendida (o usted puede elegir la transferencia en varias ocasiones, o quizás para siempre)

CARACTER DEL INGRESO

Distinga el origen de su ingreso

1. Ingreso ganado
2. Ingreso pasivo
3. Ingreso de portafolio

Los pobres y las personas de clase media se concentran en el ingreso ganado, los ricos se concentran en el ingreso pasivo y de portafolio

Nuestro inversionista sofisticado comprende el efecto y las ventajas e la legislación y ha estructurado su portafolio de inversión para aprovechar al máximo las ventajas de la selección de la entidad, la oportunidad y las características del ingreso. Al hacerlo, el inversionista sofisticado ha buscado el consejo de sus asesores fiscales y legales."

Guía para invertir de Kiyosaki (cap 25)



Capítulo 25: El inversionista interno

Es alguien que se encuentra en el interior de la inversión y tiene cierto grado de control administrativo. Un director ejecutivo o dueño de 10% o más de las acciones emitidas de una corporación es un inversionista interno.

Al crear sus propias compañías, los inversionistas internos están creando sus activos que pueden dirigir, vender u ofrecer al público. En la actualidad casi todas las grandes ganancias se encuentran en acciones de pequeñas microempresas con capitalización de mercado inferior a 25 millones de dólares. Lo malo es que esas acciones son demasiado pequeñas para que los fondos de inversión inviertan en ellas y son difíciles de encontrar por parte del inversionista promedio.

COMO LO HICE

Yo encontré mi libertad financiera como inversionista interno. Recuerde que comencé en pequeño, comprando bienes raíces como un inversionista sofisticado. Aprendí cómo utilizar las sociedades limitadas y las corporaciones para optimizar mis ahorros fiscales y la protección de activos. A continuación fundé varias compañías para obtener experiencia adicional. Con la educación financiera que aprendí de mi padre rico, construí negocios

como inversionista interno. No me convertì en inversionista acreditado hasta que encontrè el èxito como inversionista sofisticado. Nunca me he considerado un inversionista calificado. No sè còmo seleccionar acciones y prefiero no comprar acciones como inversionista externo ¿Por què lo harìa? Ser inversionista interno es mucho menos arriesgado y mucho màs redituable.

Recuerde que mientras màs controles posea sobre su inversiòn, èsta serà menos riesgosa.

Preguntas para pasar de un inversionista interno a uno consumado.

1. ¿Todavía està emocionado con el negocio?
2. ¿Desea iniciar otro negocio?
3. ¿Desea retirarse?
4. ¿Es redituable el negocio?
5. ¿Està creciendo su negocio demasiado ràpido como para que usted lo maneje?
6. ¿Tiene su compaõia grandes necesidades de capital que pueden ser satisfechas al vender acciones o al vender la empresa a otro negocio?
7. ¿Tiene su compaõia el dinero y el tiempo para realizar una oferta pùblica?
8. ¿Puede desviar su enfoque individual de las operaciones cotidianas de la compaõia para negociar una venta u oferta pùblica sin dañar las operaciones de la compaõia?
9. La industria de la que forma parte su negocio, ¿està expandièndose o contrayèndose?
10. ¿Què efecto tendràn sus competidores en una venta u oferta pùblica?
11. Si su negocio es sòlido ¿puede transferirlo a sus hijos u otros miembros de su familia?
12. ¿Estàn los miembros de su familia (sus hijos) bien capacitados y son fuertes desde el punto de vista gerencial como para transferirles el negocio?
13. ¿Necesita el negocio de aptitudes gerenciales de las que usted carece?

Guìa para invertir de Kiyosaki (cap 26)



Capítulo 26: El inversionista consumado

Es una persona como Bill Gates o Warren Buffet quienes crearon compaõias gigantescas en que otros inversionistas desean participar. Se hicieron ricos no debido a sus altos salarios o sus grandes productos, sino porque crearon compaõias y ofrecieron sus acciones al pùblico.

Ventajas y desventajas de una oferta pùblica primaria.

Ventajas:

1. Para permitir que los dueños del negocio "conviertan en efectivo" parte de su participaciòn en el negocio. Por ejemplo, el socio original de Gates, Paul Allen, vendiò algunas de sus acciones de Microsoft con el fin de comprar compaõias de televisiòn por cable.
 2. Para obtener capital de expansiòn.
-

3. Para liquidar deuda de la compañía.
4. Para elevar el valor neto de la compañía.
5. Para permitir que la compañía ofrezca opciones de compra de las acciones como beneficios para sus empleados

Desventajas:

1. Sus operaciones se vuelven públicas. Usted queda obligado a dar a conocer información al público que anteriormente había sido privada
2. La oferta pública primaria es muy cara.
3. Su enfoque se distrae de la dirección de las operaciones del negocio al facilitar y reunir los requisitos para ser una compañía pública.
4. Es necesario cumplir con los requisitos de la oferta pública primaria y con los informes trimestrales y anuales.
5. Si sus acciones no tienen un buen desempeño en el mercado público, corre el riesgo de ser demandado por sus accionistas.

Guía para invertir de Kiyosaki (cap 27)



Capítulo 27: ¿Cómo volverse rico rápidamente?

Los diferentes cuadrantes del flujo de dinero están regulador por diferentes leyes fiscales.

"¿A cuánto asciende mi impuesto gravable?"

"Bien, yo pago impuestos sobre mi ingreso neto, y los impuestos de tu padre son retenidos de su ingreso total".

Tu padre paga sus impuestos sobre el ingreso bruto y luego trata de adquirir activos con su ingreso neto. Por esta razón es muy difícil para él lograr cualquier tipo de riqueza. Yo pago mis impuestos sobre lo que queda después de comprar mis activos".

Muchas de las leyes de los países de habla inglesa se basan en el derecho consuetudinario inglés, que fue difundido en el mundo por la Compañía Británica de la India Oriental. En 1215 el rey Juan promulgó la Carta Magna en el cual cedió parte de su poder a los ricos barones de Inglaterra. Desde entonces los ricos han estado estableciendo las reglas.

"Quien establece las reglas obtiene el oro"

Estados Unidos protestaron por los impuestos excesivos al organizar el motín conocido como "La fiesta del Té" (Boston), y creció rápidamente porque era un país de bajos impuestos, lo que atrajo empresarios de todo el mundo que querían volverse ricos rápidamente.

Sin embargo, en 1913 se aprobó la 16ª ENMIENDA CONSTITUCIONAL, que hizo posible gravar con impuestos a los ricos. Los ricos se desquitaban de la reforma a la

legislación fiscal de 1913 al cambiar lentamente las leyes y ejercer presión en los demás cuadrantes.

En 1946 se aprobò la LEY PARA EL PAGO DE IMPUESTOS, que gravò a cualquier persona en el cuadrante "E" (empleados) y en 1986 fuè promulgada la LEY DE REFORMA FISCAL, esta reforma afectò de manera dramàtica quienes eran trabajadores profesionales, como doctores, abogados, contadores, arquitectos, ingenieros, etc. Una persona del cuadrante "A" deberà pagar una tasa de 35% (50% al incluir los impuestos del seguro social). Por su parte la persona del cuadrante "D" podrìa pagar posiblemente 0% por la misma cantidad de ingreso. LA OPORTUNIDAD DE OBTENER UNA GRAN RIQUEZA SE ENCUENTRA EN EL CUADRANTE "D"

Guìa para invertir de Kiyosaki (cap 28)



Capitulo 28: Conserve su empleo y aun así conviértase en rico.

Si careces dinero para crear un negocio, consìguete un empleo, pero **NUNCA CONSIGAS UN EMPLEO POR DINERO SINO POR LAS APTITUDES DE LARGO PLAZO QUE APRENDERAS.**

Por ejemplo, trabajar en Xerox por su magnífico plan de capacitación en ventas, porque **SIN O PUEDES VENDER, NO PUEDES SER UN EMPRESARIO.**

Si no te alcanza, no te busques otro empleo de medio tiempo sino crea un negocio de medio tiempo.

Bill Gates, ni siquiera inventò su producto de aplicaciones para computadora, lo adquiriò de un grupo de programadores. No creò un producto, pero creò un gran negocio.

Michael Dell, comenzò su negocio de medio tiempo en su dormitorio de la Universidad de Texas, y tuvo que abandonar la escuela porque su negociò lo enriqueciò mucho.

Guìa para invertir de Kiyosaki (cap 29)



Capitulo 29: El espíritu empresarial

Simplemente comience cualquier negocio tan sòlo para desarrollar su **ESPIRITU EMPRESARIAL.**

Guía para invertir de Kiyosaki (cap 30)



Capítulo 30: ¿Por qué crear un negocio?

Existen tres razones para construir un negocio

1. Para proporcionarle un excedente de flujo de efectivo
2. Para venderlo
3. Para crear un negocio y ofrecer acciones al público

También se requiere ciertas características personales para ser un empresario exitoso.

1. Visión, capacidad para ver lo que los demás no pueden ver
2. Coraje, para actuar pese a tener enormes dudas
3. Creatividad, para pensar de manera original
4. Capacidad para resistir la crítica
5. Aptitud para retrasar la gratificación.

Guía para invertir de Kiyosaki (cap 31)



Capítulo 31: El Triángulo D-I

El Triángulo D-I es muy importante para mí porque da estructura a mis ideas.

LA MISIÓN

Mi padre rico decía: "Un negocio necesita tanto de una misión espiritual como de una Misión de negocio para tener éxito, especialmente al principio." La misión de un negocio debe satisfacer la necesidad del cliente.

Henry Ford, "Él quería hacer que el automóvil estuviera a disposición de las masas; no sólo quería volverse rico.

CASHFLOW Technologies, Inc., la compañía que Kim, Sharon y yo creamos para dar vida a este libro, tiene la siguiente misión: "Elevar el bienestar financiero de la humanidad". Al ser claros en nuestra misión, atraemos a individuos y a otros grupos que tienen una misión similar.

EL EQUIPO

"Los negocios son un deporte en equipo". "la inversión es un deporte en equipo y el

problema de estar en los cuadrantes 'E' y 'A' es que usted juega como individuo en contra de un equipo.

Si las personas desean convertirse en inversionistas sofisticados o de niveles superiores, deben invertir como equipo. "En el equipo de mi padre rico estaban sus contadores, abogados, corredores, asesores financieros, agentes de seguros y banqueros.

La mayoría de los negocios "A" están estructurados con base en un propietario único o socios. De la misma forma que las personas del cuadrante "E" se reúnen para formar un sindicato. Cuando pienso en un equipo, me refiero a diferentes tipos de personas con aptitudes distintas que se reúnen para trabajar juntas.

El doctor Fuller estaba buscando una estructura estable en el universo y la encontró en el tetraedro.

Dueños de negocio - Inversionistas - Especialistas - Empleados

La estructura tiene más oportunidades de ser estable y resistente: los cuatro puntos trabajan de manera armónica. Mientras los inversionistas proporcionan los recursos, los dueños del negocio deben trabajar con los especialistas y los empleados para desarrollar el negocio y hacerlo crecer, de forma que sea posible lograr una utilidad sobre la inversión original de los inversionistas.

Una de las primeras cosas que reviso como inversionista es el equipo que está detrás del negocio. Rara vez invierto si el equipo carecen de experiencia o no tienen un equipo que los respalde, que inspire confianza. Muchas personas quieren que invierta en su plan de negocios. Una de las cosas que la mayoría de ellos dice es: "Una vez que esta compañía esté funcionando, vamos a ofrecer las acciones al público." ¿Quién en su equipo tiene experiencia en ofrecer las acciones al público y cuántas compañías ha puesto a la venta esa persona?" Si la respuesta a esa pregunta es débil, - Yo sé entonces que estoy escuchando una estrategia de ventas más que un plan de negocios.

Si los salarios son altos, entonces yo sé que estoy mirando a personas que están recaudando dinero para pagarse salarios onerosos. Los inversionistas invierten en la administración, consideran al equipo en el contexto del negocio propuesto y desean ver experiencia, pasión y compromiso.

LIDERAZGO

Las cualidades más importantes de un líder es la confianza. "El trabajo de un líder es sacar lo mejor de la gente, que ser la mejor persona."

¿Cómo pueden obtener aptitudes de liderazgo, siempre les digo lo mismo: "Ofrézanse como voluntarios con mayor frecuencia."

"En su iglesia y en su trabajo, ofrézanse como voluntarios para realizar proyectos. si acepta la retroalimentación y se corrige, puede convertirse en un gran líder.

El papel de un líder es una combinación de cualidades de jefe, de visionario y de porrista. Como visionario. el líder debe mantener el enfoque en la misión corporativa. Como porrista, debe inspirar al equipo mientras los integrantes trabajan juntos para lograr

la misión, Como jefe debe ser capaz de tomar decisiones difíciles respecto a temas que distraen al equipo y le impiden lograr la misión.

Con la misión, el equipo y el líder correctos. estará en el camino correcto para crear un poderoso negocio "D". Como dije anteriormente, pues el dinero sigue a la administración.

Guía para invertir de Kiyosaki (cap 32)



Capítulo 32: La Administración del flujo de efectivo

"La educación financiera te permite leer las cifras, y las cifras te dicen la historia del negocio con base en los hechos."

Muchos dueños de pequeños negocios fracasan porque no conocen la diferencia entre utilidades y flujo de efectivo. "La capacidad para dirigir a una compañía desde sus estados financieros es una de las principales diferencias entre el dueño de un negocio pequeño y el dueño de un gran negocio."

Un buen administrador de flujo de efectivo revisa su posición de efectivo diariamente y revisa las fuentes y necesidades de efectivo de la semana siguiente, el mes siguiente y el trimestre siguiente.

En la etapa inicial de creación corporativa:

"Retrasa la asignación de un salario hasta que su negocio esté generando un flujo de efectivo en las ventas." Sus inversionistas le apoyarán si ven que está compartiendo el proceso de desarrollo al "invertir su tiempo."

Ventas y cuentas por cobrar:

- Facture a sus clientes rápidamente tras el envío de bienes o cuando se proporcionen servicios.
- Pida el pago por adelantado hasta que establezca el crédito. Requiera que las solicitudes de crédito sean completadas antes de otorgarlo y siempre revise las referencias. Las formas estándar de crédito están disponibles en las tiendas de suministros para negocios.
- Establezca una cantidad mínima para los pedidos antes de otorgar crédito.
- Establezca penalizaciones por moratoria en el pago como parte de sus términos y condiciones y hágalas cumplir.
- Conforme su negocio crezca, para acelerar la entrada de efectivo quizás desee que sus clientes paguen sus cuentas directamente o que depositen en su banco.

Gastos y cuentas por pagar:

- Muchos negocios olvidan que una parte crucial del flujo de efectivo consiste en administrar su propio pago de cuentas. Asegúrese de pagar sus cuentas oportunamente. Pida por adelantado términos de extensión para el pago. Después de que haya pagado a tiempo por dos o tres meses, pida extensiones adicionales en sus términos de pago. Un proveedor extenderá generalmente su crédito de 30 a 90 días a un buen cliente.

- Mantenga sus gastos en un nivel mínimo. Antes de comprar algo nuevo, fije una meta para incrementar las ventas con el fin de justificar el gasto. Destine los recursos de sus inversionistas a los costos directamente relacionados con las operaciones de negocios, y no con los gastos si es posible. Conforme crezcan sus ventas, puede comprar los artículos adicionales con el flujo de efectivo; pero sólo si ha fijado y logrado nuevas metas de ventas más altas.

Administración general del efectivo:

- Cuente con un plan de inversión para su efectivo con el fin de optimizar su potencial de ganancias.
- Establezca una línea de crédito con su banco antes de que la necesite.
- Para asegurarse de que puede obtener un préstamo rápidamente si lo desea, mantenga bajo control sus relación actual entre activos y pasivos (al menos una relación de 2 a 1 es buena), y relaciones rápidas de activos líquidos divididos entre pasivos actuales (que debe ser aproximadamente de 1 a 1).
- Establezca buenos controles internos sobre el manejo de efectivo.
- Las personas que registren los recibos de efectivo en los depósitos bancarios deben ser distintas de quienes las incluyen en las cuentas por cobrar y en los libros de contabilidad.
- Los cheques deben ser endosados inmediatamente "sólo para depósito".
- Las personas autorizadas para firmar cheques no deben preparar los vales o registrar los desembolsos en las cuentas por cobrar y en los libros de contabilidad.
- La persona que coteja el estado de cuenta del banco no debe tener asignadas funciones regulares relacionadas con recepción de efectivo o desembolso de efectivo (nuestro contador externo se encarga de esto).

Guía para invertir de Kiyosaki (cap 33)



Capítulo 33: La Administración de las comunicaciones

"Mientras mejor seas al comunicarte, y mientras con más personas te comuniqués, mejor será tu flujo de efectivo, necesitas primero ser bueno en lo relacionado con la psicología humana".

"Las personas pobres son malas comunicadoras."

Yo considero que existe un ciclo de seis semanas entre la comunicación y el flujo de efectivo. Deje de comunicarse hoy y dentro de seis semanas observará usted un efecto en su flujo de efectivo".

Como política general, mi padre rico asistía a un seminario de comunicaciones al año, Y he asistido a cursos sobre:

1. Ventas
2. Sistemas de mercadotecnia
3. Publicidad, encabezados y elaboración de anuncios
4. Negociaciones
5. Oratoria
6. Publicidad mediante correo directo
7. Dirección de un seminario
8. Obtención de capital

Cuando las personas me preguntan cómo aprender a recaudar capital, les menciono los temas 1 a 7 de la lista y un empresario siempre se asegura de que el capital esté fluyendo a la empresa, ya fuera mediante ventas, mercadotecnia directa, ventas privadas, ventas institucionales, inversionistas, etcétera.

"Todos los grandes líderes son grandes oradores".

"Las personas exitosas encuentran sus debilidades y las convierten en fortalezas"

La apariencia física una persona frecuentemente comunica más que sus palabras.

Sin importar qué tan bueno sea su plan, su apariencia física es un factor importante. Se da que en oratoria el lenguaje corporal constituye aproximadamente 55% de la comunicación, el tono de la voz 35% y las palabras 10%.

Si usted recuere al presidente Kennedy, él tenía 100%, y por eso era un comunicador muy poderoso .

El presidente de la institución había sido contratado recientemente debido a su apariencia; tiene el aspecto de un presidente. Cuando le pregunté acerca de sus calificaciones, todo lo que dijo fue: "Su apariencia fue su calificación".

"Usted sólo tiene una oportunidad para causar la primera impresión."

"Una vez que aprendan a vender, necesitan aprender mercadotecnia.

"Las ventas es lo que ustedes hacen en persona, cara a cara, La mercadotecnia son las ventas realizadas por medio de un sistema."

"Cuando las personas preguntan dónde comenzar a construir las bases de una comunicación sólida, les aliento a que comiencen con las dos aptitudes básicas de las ventas cara a cara y a hablar en público frente a un grupo."

En cada intento de ventas o mercadotecnia incluya esos tres ingredientes clave:

- identifique una necesidad
- proporcione una solución y
- responda la pregunta de sus clientes: "¿Qué hay para mí?", con una oferta especial.

También puede serle útil crear un sentido de urgencia al cual respondan sus clientes.

* Comunicaciòn externa

- Ventas
- Mercadotecnia
- Servicio al cliente
- Comunicaciòn con los inversionistas
- Relaciones pùblicas

* Comunicaciòn interna

- Compartir las victorias y èxitos con todo su equipo
- Reuniones regulares con los empleados
- Comunicaciòn regular con asesores.
- Polìticas de Recursos Humanos

Cuando compra una franquicia o se asocia a una compa±ia de mercadeo en red es comùn que le proporcionen los sistemas de comunicaciòn. Ademàs, sus materiales de comunicaciòn ya han demostrado ser exitosos en otras franquicias o miembros de su organizaciòn. Los programas de desarrollo personal y tutoria que le proporcionan oportunidades magnificas para el crecimiento personal.

Guia para invertir de Kiyosaki (cap 34)



Capitulo 34: La Administraciòn de los sistemas

Es un complejo sistema de sistemas que interactúan, son interdependientes, un director general debe estar a cargo de asegurarse de que todos los sistemas operan a su màxima capacidad, debe implementarse procedimientos de emergencia para cualquier falla.

Yo considero que los bienes raíces son una gran inversiòn para comenzar porque el inversionista promedio puede aprender con todos los sistemas.

¿dònde encontrar las mejores inversiones? les digo "solo encuentre a alguien que sea un mal administrador"

McDonald's es el mismo en todas partes del mundo y lo manejan los adolescentes, esto es posible debido a que existen excelentes sistemas en la empresa. "McDonald's depende de los sistemas, no de las personas"

El director ejecutivo es la persona que supervisa todos ls sistemas e identifica las debilidades antes de que se conviertan en fallas sistèmicas.

En cada nivel de crecimientos, el director ejecutivo debe comenzar a planificar los sistemas necesarios para apoyar el siguiente nivel de crecimiento, desde lineas telefònicas

a líneas de crédito para las necesidades de producción. Conforme sus sistemas sean mejores, usted o sus empleados tendrán que realizar un menor esfuerzo. Sistemas operativos bien diseñados y exitosos se convierten en un activo de negocio susceptible de ser vendido, si no son buenos entonces dependerá de los trabajadores.

En el caso de las franquicias y las organizaciones de mercadeo en red, por el costo de la franquicia o de la membresía le proporcionarán un manual de operaciones que describe los sistemas proporcionados para su negocio. Eso hace que el tipo de negocios "pre-elaborados" sean tan atractivos para mucha gente.

SISTEMAS REQUERIDOS POR TODOS LOS NEGOCIOS PARA LA EFICACIA ÓPTIMA

* Sistemas de operaciones diarias en la oficina:

- Contestar el teléfono y el sistema de línea de larga distancia gratuita
- Recibir y abrir el correo
- Comprar y mantener artículos y equipo de oficina
- Enviar faxes y correos electrónicos
- Atender las necesidades de envío y la recepción de paquetes
- Crear respaldos y archivar la información.

* Sistemas de desarrollo de productos:

- Desarrollo de producto y su protección legal
- Desarrollo del empaque y material adicional (p.e. catálogos, etc)
- Desarrollo del proceso y método de manufactura
- Desarrollo del proceso de obtención de costos de manufactura

* Sistemas de manufactura e inventarios

- Seleccionar a los proveedores
- Determinar las garantías ofrecidas por el producto o servicio.
- Fijar el precio del producto o servicio (al menudeo y al mayoreo)
- Crear el proceso de nuevos pedidos para producción de inventario
- Recepción y almacenamiento del producto con inventario
- Cotejo de inventario físico y registros de contabilidad

* Sistemas de procesamiento de pedidos

- Levantamiento y registro de los pedidos por correo, fax, teléfono o mediante internet
- Atención y empaquetamiento de los pedidos
- Envío de los pedidos

* Sistemas de facturación y cuentas por cobrar

- Facturación a los clientes por los pedidos
 - Recepción de los pagos por los pedidos y acreditación a los clientes por el pago (ya sea en efectivo, por medio de cheque o tarjeta de crédito)
 - Inicio del proceso de cobro para las cuentas pendientes por cobrar
-

* Sistemas de servicio a clientes

- Procedimiento de devolución para recepción en inventario y reembolso a clientes.
- Respuesta a las quejas del cliente
- Reemplazo de productos defectuosos o cumplimiento de otro servicio de garantía.

* Sistema de cuentas por pagar

- Procedimiento de compra y aprobaciones requeridas
- Proceso de pago por suministros e inventario
- "Caja chica", o dinero para pagos menores.

* Sistemas de mercadotecnia

- Creación de un plan general de mercadotecnia
- Diseño y producción de materiales promocionales
- Desarrollo de prototipos
- Creación de un plan de relaciones públicas
- Creación de un plan de correo directo
- Desarrollo y mantenimiento de una base de datos
- Desarrollo y mantenimiento de un sitio en internet
- Análisis y seguimiento de estadísticas de ventas

* Sistemas de recursos humanos

- Procedimientos de contratación y acuerdos con los empleados
- Capacitación de los empleados
- Proceso de nómina y planes de beneficios

* Sistemas de contabilidad general

- Administración del proceso de contabilidad con informes diarios, semanales, mensuales, trimestrales y anuales.
- Administración de efectivo que asegure que los fondos estarán disponibles para el caso en que sea necesario pedir prestado en el futuro.
- Elaboración del presupuesto y pronóstico
- Consignación de impuestos sobre nómina y retención de pagos

* Sistemas corporativos generales

- Negociación, creación de borradores y ejecución de contratos
- Desarrollo y protección de la propiedad intelectual
- Administración de las necesidades y cobertura de seguros
- Consignación y pago de impuestos federales, estatales y de otras jurisdicciones
- Planificación para el pago de impuestos federales, estatales y de otras jurisdicciones
- Administración y almacenamiento de registros
- Manejo de relaciones con inversionistas y accionistas
- Obtención de la seguridad legal
- Planificación y administración del crecimiento

* Sistemas de administración de espacio físico

- Conservación y diseño de sistemas eléctricos y telefónico
-

- Planificación de permisos y honorarios
- Otorgamiento de licencias
- Garantizar la seguridad física

Registre sus operaciones en un manual de políticas y procedimientos y hará que sus operaciones sean más eficientes y mejorará su rentabilidad

Guía para invertir de Kiyosaki (cap 35)



Capítulo 35: La Administración Legal

Algunos de los activos más valiosos que puede poseer son los activos intangibles llamados patentes, registros de marca y derechos de autor. Estos documentos legales le otorgan protección específica sobre su propiedad intelectual. Una vez que tenga protegidos sus derechos, no sólo puede evitar que otros utilicen su propiedad, sino que además puede vender o extender una licencia por esos derechos y recibir un ingreso por regalías al hacerlo. !Otorgar licencia sobre sus derechos a un tercero es un ejemplo perfecto de la manera en que sus activos trabajan para usted!

Aristóteles Onassis se convirtió en un gigante de la navegación con un simple documento legal. Se trató de un contrato de una gran manufacturera que le garantizaba los derechos exclusivos para transportar su cargamento en todo el mundo. Todo lo que él tenía era ese documento. Él no tenía barcos. Sin embargo los obtuvo del gobierno de Estados Unidos después de la segunda guerra mundial, pero había un impedimento, con el fin de adquirir los barcos, la persona necesitaba ser un ciudadano estadounidense, y Onassis era un ciudadano griego ¿Cómo detuvo eso? Desde luego que no. Al comprender las leyes del cuadrante "D", Onassis adquirió los barcos utilizando una corporación estadounidense que él controlaba. Otro ejemplo de que las leyes son diferentes para os distintos cuadrantes.

Algunas áreas específicas en que la adecuada asesoría legal puede ayudarle a evitar problemas potenciales en aspectos legales del negocio, son los siguientes:

- * corporación en general
 - Elección de la entidad de negocio
 - Contratos de compra-venta
 - Licencias de negocio
 - Cumplimiento regulatorio
 - Contratos de arrendamiento o compra de oficinas
- * Leyes del consumidor
 - Términos y condiciones de las ventas
 - Correo directo

- Leyes de responsabilidad por el producto
- Leyes sobre veracidad en la publicidad
- Leyes ambientales

* Contratos

- Con proveedores
- Con clientes al por mayor
- Con empleados
- Código comercial uniforme
- Garantías
- Jurisdicción

* Propiedad intelectual

- Acuerdos sobre creaciones de los empleados
- Acuerdos de confidenciabilidad
- Derechos de autor
- Derechos sobre planos y diseños
- Patentes
- Registros de marca
- Licencias sobre propiedad intelectual

* Derecho laboral

- Temas de Recursos Humanos
- Acuerdos con empleados
- Disputas con empleados
- Salud y seguridad en el trabajo
- Compensación de los trabajadores

* Instrumentos de valores y deuda

- Arrendamiento o compra de equipos
- Documentos de los préstamos
- Colocaciones privadas
- Ofertas públicas primarias

* Asuntos de los accionistas

- Estatutos corporativos
- Autoridad del consejo de administración
- Emisión de acciones
- Fusiones y adquisiciones
- Empresas adicionales de la compañía

Guía para invertir de Kiyosaki (cap 36)



Capítulo 36: La administración del producto

El producto de la compañía que el consumidor adquiere en última instancia, es el último aspecto importante en el triángulo D-I. Puede tratarse de un artículo tangible como una hamburguesa o intangible como los servicios de consultoría. Mi padre rico pensaba que el producto era la pieza menos importante por inspeccionar cuando realizaba la evaluación de un negocio, lo más importante es el sistema detrás del producto o la idea, o el resto del triángulo D-I

"La mayoría puede cocinar una hamburguesa mejor que McDonald's pero pocos de nosotros podemos crear un sistema de negocio mejor que McDonald's"

Hellen Keller decía: "La verdadera felicidad no se obtiene por medio de la autogratisfación, sino por medio de la lealtad a un propósito valioso". "Tomo tu pasión y hazla realidad"

Si es una persona adicta al trabajo duro, o lo que mi padre rico llamaba "una persona ocupada en sus ocupaciones y que no construye nada", entonces le sugiero que se sienta con otras personas que están ocupadas en sus ocupaciones y analice cómo trabajar menos puede ayudarle a ganar más dinero.

"La clave del éxito es la pereza". Por esa razón pudo crear tantos activos que adquirieron otros activos. No hubiera podido hacerlo si hubiera sido como mi padre verdadero, quien era un hombre muy trabajador.

- "El dinero siempre sigue a la administración".
- "Algunas de las mejores inversiones y negocios son aquellos de lo que se aleja"
- "La computadora personal e internet han hecho que el triángulo D-I será más accesible"

DEL TRIÁNGULO D-I AL TETRAEDRO DE NEGOCIOS

Un negocio con una misión definida, un líder decidido y un equipo calificado y unido comienza a tomar forma cuando las secciones del triángulo D-I se unen. Es entonces cuando el triángulo D-I se vuelve tridimensional y se convierte en tetraedro.

El punto en que se completa es mediante la introducción de la integridad, un negocio dirigido con honestidad y sinceridad se volverá entero y sólido.

Guía para invertir de Kiyosaki (cap 37)



CUARTA ETAPA

¿QUIEN ES UN INVERSIONISTA SOFISTICADO?

Capítulo 37: ¿cómo piensa un inversionista sofisticado?

Un inversionista sofisticado es un inversionista que comprende cada uno de los diez controles del inversionistas

* Control del inversionista N°1: El control sobre uno mismo - "No es la inversión la que es riesgosa, es el inversionista quien es riesgoso". En la escuela nos enseñaron que sólo había una respuesta correcta en cambio el inversionista sofisticado sabe que existen múltiples respuestas correctas, que el mejor aprendizaje proviene de cometer errores y la educación financiera es esencial para tener éxito.

* Control del inversionista N°2: El control sobre la relación ingreso-gasto y la relación activo-pasivo - Saber los tres patrones de flujo de efectivo

- a. Los pobres gastan cada centavo que ganan, no tienen activos y no tienen deuda
- b. Los individuos de clase media acumulan más deuda conforme tienen más éxito. Gastan su ingreso por salario en gastos corrientes y después en el pago de su deuda personal. Conforme se incrementa su ingreso, también lo hace su deuda personal. A esto se llama "la carrera de la rata"
- c. Los ricos hacen que sus activos trabajen para ellos, han obtenido el control sobre sus gastos y se concentran en adquirir o crear activos, sus negocios pagan la mayor parte de sus gastos y tienen pocos pasivos, si es que tienen alguno.

* Control del inversionista N°3: El control sobre la administración de la inversión - Las aptitudes aprendidas durante la creación de un negocio exitoso utilizando el triángulo D-I son esenciales para este inversionista. Si la administración parece ser competente el inversionista está más cómodo al invertir sus recursos.

* Control del inversionista N°4: El control sobre los impuestos - Usa sus conocimientos sobre leyes fiscales para reducir la cantidad de impuestos que paga, así como diferir más el pago de impuestos.

* Control del inversionista N°5: El control sobre cuando comprar y cuando vender - El inversionista sofisticado conoce la manera de ganar dinero en un mercado a la alza como en un mercado a la baja.

* Control del inversionista N°6: El control sobre las transacciones de valores - El inversionista sofisticado que actúa como inversionista interno puede dirigir la manera en que se gasta o amplía la inversión. Como inversionista externo en otras compañías, el inversionista sofisticado da seguimiento cuidadoso al desempeño de sus inversiones y dirige a su corredor para comprar o vender.

* Control del inversionista N°7: El control sobre E-O-C (entidad, oportunidad, características) - Para tener control sobre la entidad, la oportunidad y las características de su ingreso, necesita comprender la legislación corporativa, fiscal y de seguridad.

* Control del inversionista N°8: El control sobre los términos y condiciones de los contratos - Esto ocurre cuando el inversionista se encuentra al interior de la inversión , por ejemplo cuando transfiero la venta de varias de mis casas pequeñas para comprar un pequeño edificio de apartamentos, estoy utilizando el artículo 1031 del Código Fiscal de Estados Unidos que permite transferir ganancias. No tengo que pagar ningún impuesto sobre la venta porque controlé los términos y las condiciones de los acuerdos.

* Control del inversionista N°9: El control sobre el acceso a la información - Como inversionista interno, el inversionista sofisticado tiene el control sobre el acceso a la información, pero se necesita comprender los requisitos legales impuestos por la SEC

* Control del inversionista N°10: El control sobre la devolución de lo recibido, la filantropía y la predistribución de la riqueza - El inversionista sofisticado reconoce la responsabilidad social que viene con la riqueza y por ello devuelve algo a la sociedad. Esto puede ser mediante las donaciones de caridad y la filantropía. Otra forma puede ser mediante el capitalismo, al crear empleos y hacer crecer la economía.

CASO 1

James y Cathy son propietarios ausentes de un restaurante. El restaurante es operado como negocio de propietario único, James y Cathy no tienen hijos, el ingreso neto del restaurante es de 60,000 dólares, James y Cathy tienen un juego de estados financieros

CASO 2

James y Cathy se reúnen con sus asesores financieros y fiscales para estructurar su negocio con el fin de optimizar el flujo de efectivo y reducir la cantidad que deben pagar en impuestos.

James y Cathy son dueños de dos corporaciones, una es dueña del restaurantes y la otra es dueña del edificio donde se ubica el restaurante.

James es el gerente general de ambas corporaciones. James tienen dos hijos, James y Cathy tienen tres juegos de estados financieros que tienen efectos sobre su posición financiera. ¿Cómo se beneficiaron James y Cathy del consejo de sus asesores financieros y fiscales?

Al crear esta estructura de dos corporaciones:

1. James y Cathy pueden convertir algunos gastos personales en legítimos gastos de negocio (seguro de salud, gastos legales y de contabilidad, gastos de educación, y una deducción sobre la oficina en la casa y el auto)
2. Fueron capaces de reducir la cantidad total que pagan por impuestos en 7,885 dólares.
3. Fueron capaces de colocar 12,000 dólares en un fondo para el retiro.
4. Tanto en el punto 2 como el 3 fueron posibles a pesar de que redujeron su ingreso personal a cero
5. Han protegido sus activos personales al colocar las operaciones de su negocio en corporaciones; James es dueño de 100% de una de ellas y Cathy posee 100% de la otra.

Tus gastos van hacia donde tienes control. En este caso, tu negocio de restaurante paga su renta a tu compañía inmobiliaria

Estás transfiriendo el ingreso ganado de tu negocio de restaurante y lo conviertes en ingreso pasivo de tu compañía inmobiliaria. En otras palabras, te estás pagando a ti mismo.

Libros Tauro
www.LibrosTauro.com.ar
