



Cómo Crear Una

MÁQUINA DE HACER DINERO EN REAL ESTATE



Realmente estaba viviendo los mejores momentos de mi vida. Descubrí que era un genio en las ventas como agente de Bienes Raíces. Llegué a un punto en el que cobraba semanalmente cheques de \$2,500 a \$5,000 dólares. En un mes normal, recibía de dos a tres de estos cheques de comisión, y en un buen mes recibía de cinco a ocho. Era muy emocionante, pero también abrumador. Realmente me sorprendí cuando me di cuenta de que el cajero del banco empezó a llamarme "Sr. Hernández". Entonces supe que había saltado al próximo nivel. Me di cuenta de que era el momento de sentarme con mi mentor, el Sr. Rodríguez, para discutir posibles estrategias de inversión.

Cuando salí del banco, llamé al Sr. Rodríguez desde mi celular y lo invité a cenar. Aceptó con mucho gusto mi invitación, así que lo llevé a nuestro restaurante de mariscos favorito en City Island en el Lobster Box. Me sentía un poco extraño y feliz a la vez porque hace apenas dos años y medio estábamos aquí celebrando mi cumpleaños número 19. En ese entonces, apenas me alcanzaba el dinero para cubrir los gastos del día a día. Ahora, estaba en la vía rápida hacia el éxito. Es bastante sorprendente lo que puede suceder cuando tienes un campeón que te asesora. Eso es sin mencionar como tu vida podría cambiar drásticamente si te capacitas constantemente.

Cuando llegamos al restaurante, le dije al Sr. Rodríguez:

—Hoy invito yo, así que no sea tímido; pida lo que quiera.

—¿Estás seguro? —él sonrió.

Ese era nuestro ritual. Siempre que íbamos a ese restaurante, me decía que pidiera lo que quisiera, sólo que ahora yo tuve la oportunidad de devolverle el favor. Me sentí muy bien. Pedimos lo de siempre: su famosa cola de langosta a la parrilla, una papa asada y una guarnición de patas de cangrejo con mucha mantequilla. Acompañamos esa deliciosa comida con soda Ginger Ale.

Después de esa agradable cena, le hablé al Señor Rodríguez de lo que estaba pasando en mi vida. También compartí con él mis nuevas preocupaciones. Lo único que hizo fue reírse. No era exactamente la reacción que esperaba recibir de mi sabio mentor. Debo admitir que me sentí un poco confundido.

Así que le pregunté:

—Señor Rodríguez, ¿por qué se ríe?

—Es solo que, esta es la primera vez que necesitas mi ayuda para administrar tu dinero. Normalmente vienes y me pides que te enseñe a ganar dinero —volvió a reírse.

—¡Vamos señor Rodríguez! Esto es muy serio. Estoy realmente preocupado. No lo niego, me molestó un poco su risa.

—Entiendo que estés preocupado, así que vamos al grano. Lo primero es lo primero, la razón principal por la cual hay que ganar dinero es para invertirlo, porque si no usas el dinero para invertir, pasarás el resto de tu vida trabajando para el dinero en lugar de que el dinero trabaje para ti. En segundo lugar, antes de poder ofrecerte algunas posibles estrategias de inversión, tengo que hacerte saber algunos de los problemas con los que te puedes encontrar —el Sr. Rodríguez se echó hacia atrás y me miró—. Entonces Richie, ¿qué haces con tus cheques cuando los recibes?

—Los deposito en mi cuenta corriente. ¿Qué otra cosa podría hacer con ellos? —le pregunté.

—Sí. A eso me refiero, ¡todo el mundo lo hace! El único problema es que cuando necesitas dinero, ¿cómo accedes a él?

—Suelo usar mi tarjeta de débito.

—Exactamente. Y de promedio... ¿Cuántas veces usas tu tarjeta de débito a la semana?

—Suelo usarla de cinco a diez veces, supongo.

—Richie, ¡ese es el problema! La mayoría de la gente deposita todo su dinero en una sola cuenta. Entonces, pueden acceder al dinero con tanta facilidad que al final del mes, ¿adivina cuánto dinero les queda?

—¿Nada? —dije en voz baja.

—Sí, nada. Y normalmente el dinero se agota antes de que llegue el siguiente pago salarial. Si quieres construir una verdadera riqueza, deberías considerar la posibilidad de cancelar tu tarjeta de débito. Ahora te voy a explicar la razón exacta por la que yo personalmente no uso tarjetas de débito. Una vez leí, en alguna parte, que alrededor del 70% de los estadounidenses retiran más de la mitad de sus ingresos semanales a través del cajero automático. El cajero automático es un hermoso avance de la tecnología. Ese sistema te da acceso a tu dinero las 24 horas del día, pero si no se

utiliza con prudencia, traerá consigo consecuencias negativas. Por ejemplo, digamos que has salido a echar gasolina a tu carro y te diriges a la cajera para pagar. En el mostrador, ves todos esos tentadores aperitivos mirándote fijamente. Di la verdad, ¿suele ganar la tentación?

Asentí con la cabeza, y comencé a comprender.

—Sí, tienes razón. A menudo la tentación gana, saco mi tarjeta de débito y la paso para pagar la gasolina y los dulces.

—Ahora, ¿qué pasaría si no tuvieras esa tarjeta de débito?

—No compraría los dulces.

—Exactamente. No los comprarías. Probablemente, serías diez o veinte dólares más rico cada semana. Pero dado el modo Americano, quieres todo al alcance de tu mano. El sistema está preparado para que gastes a gusto. El sistema nos anima a conseguir una tarjeta de crédito para que puedas tener acceso a fondos, dinero que no te pertenece. Como tienes una tarjeta de débito, puedes gastar tu dinero en cualquier momento, y como es tu dinero, lo gastas sin culpa. Personalmente, nunca tuve ese problema porque nunca tuve una tarjeta de débito cuando era joven. Cuando se generalizó su disponibilidad para los consumidores, decidí no obtener una. Sabía que sería demasiado difícil evitar la tentación de usarla. Algunos de mis amigos de ese entonces me llamaron anticuado. Pero prefiero ser anticuado y rico, que estar a la moda y sin dinero.

El Sr. Rodríguez continuó:

—¿Qué pasaría si no tuvieras contigo tu tarjeta de débito, pero sí tu tarjeta de crédito en tu cartera, y quisieras darte el gusto de una buena cena? En la mayoría de los casos, ¿qué crees que harías?

—Saldría a cenar —admití.

—Sí, y lo harías sin culpa. Después de todo, ¿qué son 25 dólares? Unos pocos dólares aquí, unos pocos dólares allá, y de repente el mes ha pasado y no tienes dinero, y te preguntas: ¿a dónde se fue el dinero? Entonces, no te sorprendas cuando mires tu estado de cuenta y tengas entre diez o treinta gastos adicionales. Esas actividades de gastos fueron no planificadas. Seré el primero en admitir que una tarjeta de débito es

una gran comodidad, solo que mucha gente tiende a utilizarla en exceso gastando más de lo que debería.

Además, continuó con su análisis:

—Ese ciclo interminable limita la mentalidad del consumidor a la hora de desarrollar cualquier progreso financiero futuro. Lo digo porque siguen depositando sus cheques en su cuenta corriente, y luego gastan todo su dinero a través de tarjetas de débito. Una vez que se quedan sin dinero, empiezan a usar sus tarjetas de crédito y terminan endeudándose aún más. Si supieran que comprar a crédito es simplemente despojar su futuro para mejorar su presente. Justifican sus gastos diciendo: "Voy a sacar \$100 dólares de mi cheque de \$750 con mi tarjeta de débito, he trabajado mucho esta semana y me merezco un descanso para romper la rutina". Entonces, cuando se acaban los \$100, ¿adivina a qué tienen acceso Richie?

—¿Al resto de su dinero?

—Exactamente. Así que cuando lo necesitan, ya saben dónde buscarlo. Muy pronto, su cuenta corriente estará agotada. Y todo ello debido a su obsesión indisciplinada por sus actividades de gastos no planificados. Después de observar cómo muchos de mis amigos y colegas se endeudaron masivamente por seguir estos malos hábitos, decidí crear un sistema que hoy se conoce como "Los Cubos De La Riqueza".

—¿Los cubos de la riqueza?, ¿qué es eso? —pregunté con entusiasmo.

—El Sistema De Los Cubos De La Riqueza es un método simple y comprobado que permite ahorrar dinero y crear riqueza. Es un sistema que tiene un plan a corto, mediano y largo plazo para el éxito financiero, todo en uno. Es algo que creé por accidente. Sin esta estrategia, no habría tenido el éxito que tengo hoy en día.

—¡Guau!, me imaginé que tenía que haber alguna fórmula para su éxito Señor Rodríguez. Ahora por fin va a compartirla conmigo. Estoy tan emocionado que apenas puedo contenerme. Pero... espere un segundo, voy a sacar mi cuaderno de apuntes del maletín. Necesito tomar notas para poder analizar a fondo su fórmula financiera —de nuevo, el Sr. Rodríguez se limitó a reírse al notar mi sincera ambición—. Ok. Ya estoy listo, puede continuar.

—Lo primero que hice fue hacer un inventario de mis estados de cuenta y calcular cuánto dinero estaba gastando en actividades no planificadas en los últimos tres meses. Después de calcular, me di cuenta de que gastaba entre \$200 y \$300 dólares extra cada

mes. Lo multipliqué por 12 meses y me di cuenta de que estaba gastando de \$2,500 a \$3,000 dólares al año en actividades no planificadas. Estaba tan disgustado cuando vi eso, porque no tenía idea de cómo había gastado ese dinero. Al mismo tiempo, esas cifras representaban alrededor del 15% de mis ingresos. La triste verdad es que no sabía en qué había utilizado ese dinero durante ese tiempo. Todo lo que sé, es que el dinero había desaparecido y no tenía cómo comprobarlo. Después de reflexionar durante un minuto, pensé: "¿Qué pasaría si tomara mi cheque semanal y lo deposito en mi cuenta corriente que sólo se utilizaría para mis gastos mensuales?". Llamé a esa cuenta "Cubo #1". *Cubo De Gastos Mensuales*. Aquí se incluyen el pago de mi alquiler, los servicios públicos, las compras, el seguro del carro, etc.

—¿Y qué hacía cuando necesitaba dinero para sus gastos cotidianos? —pregunté.

—Esa es una buena pregunta, campeón. Después de hacer los números, me di cuenta de que necesitaba \$35 dólares semanales para la comida y los gastos de viaje.

—Eso no parece mucho dinero para sus gastos semanales, señor Rodríguez.

—Tenga en cuenta que estoy hablando de los días en que era joven —contestó el Sr. Rodríguez.

—¡Ah, sí! Se me olvidaba que nació en la era de los dinosaurios —le sonreí.

—Parece que ahora tienes unos cuantos chistes propios —me devolvió la sonrisa y agregó—. Se acabaron las bromas, Richie. Estamos hablando de cosas serias y necesito que te concentres.

—Ok, ok. Entendido. Por favor, continúe —dije con una pizca de impaciencia.

—Como te decía, esos \$35 dólares tenían que alcanzarme para la semana. No había pero que valiera. Para asegurarme de que se ajustara a mi presupuesto, utilicé un banco que estaba a quince minutos de mi casa, en lugar de uno que estaba a la vuelta de la esquina. Lo hice intencionadamente: tenía que dificultar al máximo el acceso a mi dinero. Después de que el cubo #1 (gastos mensuales) alcanzara los dos meses de ahorro para cubrir mis gastos de subsistencia, decidí abrir una nueva cuenta para mis ahorros. Ésta se convirtió en el cubo #2: *El Cubo De Ahorros*. Todo el dinero que solía gastar en

CUBO #1



GASTOS MENSUALES

actividades no planificadas iría ahora a ese cubo. De repente, el Cubo #1 (gastos mensuales) empezó a fluir hacia el Cubo #2 (cubo de los ahorros).

CUBO #1 GASTOS MENSUALES



CUBO #2 CUBO DE AHORROS

Luego el Sr. Rodríguez prosiguió con su exposición:

—Para ayudar a explicar eso, digamos que Michael, el plomero, gana un salario semanal de \$700 dólares. Eso equivale a unos \$2,800 dólares al mes, y después de recortar su plan de televisión por cable, el café diario y otros derroches de dinero, finalmente redujo sus gastos mensuales a \$2,000 dólares para cubrir sus gastos personales. A continuación, retira \$100 dólares cada semana para pagar la gasolina, el transporte y la comida. Ahora le quedan \$300 dólares extra de su sueldo mensual para echar en el cubo #2, el de los ahorros. Si tomara esos mismos \$300 dólares y los multiplicara por 12 meses, serían \$3,600 dólares extra al final del año que ahora están en el cubo #2. No está mal para una persona que pensaba que no podía ahorrar \$3,600 dólares más. Ahora déjame parar un momento, Richie. Sólo te aconsejaría que pusieras ese dinero en el cubo #2 si no tienes deudas. Si tienes deudas, mi consejo es que pagues o reduzcas tu deuda cada mes con ese dinero extra. No puedes pretender crear una fortuna hasta que no hayas pagado todas tus deudas. Es demasiado arriesgado. Te sugiero que hagas los pagos extras con ese dinero a tus deudas más pequeñas primero y que pagues el mínimo en otras deudas rotativas. Eso te permite pagar rápidamente las más pequeñas.

—Una vez que hayas pagado esa deuda, puedes centrarte en pagar la siguiente más pequeña. Incluso podría llamar a los acreedores y negociar con ellos para que reduzcan los pagos de intereses de forma temporal o permanente. Eliminar un poco de aquí y un poco de allá, todo suma. Mi filosofía, Richie, es que para construir riqueza primero hay que "llegar a cero". Si estás endeudado, estás por debajo de cero. Es mucho más difícil construir riqueza si estás endeudado hasta el cuello. Ahora, una vez que llegas a "cero", puedes construir lo que quieras porque no tienes nada que te detenga. Ahora eres libre como un pájaro y puedes volar tan rápido y tan alto como quieras. Richie, he

ayudado a muchas personas a salir de sus deudas sólo compartiendo esta parte de mi sistema de los cubos de la riqueza.

Me quedé en shock ante la revelación.

—¡Vaya, señor Rodríguez! Ahora entiendo por qué hay tanta gente que nunca salen de sus deudas y por qué nunca salen adelante. Tiene todo el sentido del mundo.

—Ahora, cuando tu deuda esté liquidada, podrás empezar a ver crecer tu dinero en el Cubo #2 porque el Cubo #1 se desbordará hacia el Cubo #2. Tener este dinero aquí sirve para varios propósitos. En primer lugar, sirve como un cubo de emergencia en caso de que ocurra algo inesperado. Este cubo se convierte en tu reserva. La mayoría de las personas no tienen un plan de respaldo cuando ocurre lo inesperado, así que recurren a la tarjeta de crédito, lo que los endeuda aún más. En caso de que no tengan una tarjeta de crédito, se ven obligados a pedir dinero prestado a alguien. Tu objetivo debería ser tener seis meses de tus gastos mensuales en el Cubo #2. En fin, volvamos a Michael, el plomero. Si sus gastos mensuales hubiesen sido de \$2,000 dólares, su objetivo debería ser de \$12,000 dólares en el Cubo #2, ni un céntimo más. Ahora bien, una vez que acumule esos \$12,000 dólares, es cuando empieza la diversión. Ahora está listo para el Cubo #3: *El Cubo Del Dinero Congelado*. Creé el Cubo #3 porque descubrí que no necesitaba más de seis meses de reservas. Pero tampoco quería que mi dinero se quedara estancado. Así que decidí volcar todos mis ingresos extra en el Cubo #3. Este cubo serviría como mi dinero extra porque sentía que todavía no estaba listo para empezar a invertir en bienes raíces.

CUBO #1
GASTOS MENSUALES

CUBO #2
CUBO DE AHORROS

CUBO #3
CUBO DE DINERO CONGELADO



Y continuó:

—En cambio, mi plan era construir una buena reserva de dinero para poder aprovechar cualquier buen negocio inmobiliario en el momento en que saliera al mercado. No cualquier oferta, sino las mejores del mercado. Elegí el sector inmobiliario porque los estudios han demostrado que las personas más ricas del mundo han hecho su fortuna con el sector inmobiliario o tienen su dinero invertido en él. Te preguntaré qué acabé haciendo con el dinero que rebosaba del Cubo #2. Bueno, te diré lo que hice. Invertí el dinero en Certificados de Depósitos, también conocidos como “CD” porque no son tan fácilmente accesibles como el dinero en efectivo, y además tienen un tipo de interés más alto que una cuenta de ahorro tradicional. Otra cosa buena de los CD es que vienen con fecha de vencimiento.

—Justo en ese momento, me iba bastante bien en mi carrera de ventas, así que decidí empezar a comprar un CD cada seis meses con el dinero extra que había en el Cubo #2. Al principio, cada CD estaba en el rango de los cientos, y luego aumentó rápidamente al rango de los miles. Luego llegué al punto de tener hasta tres CD a la vez. Con el tiempo, en el Cubo #3 (cubo de dinero congelado) se acumuló una cantidad de dinero que cubría mis gastos de un año. Lo mejor es que mis CD pagaban un rendimiento mayor que el Cubo #2 (cubo de los ahorros). Y mejor aún, el Cubo #3 no era tan fácilmente accesible como el Cubo #2. Congelar el dinero en el Cubo #3 me aseguraba no tener la tentación de gastarlo. Richie, recuerda que guardar todo el dinero en tu cuenta de ahorros es muy tentador. Un día podrías decir: Bueno, ya que tengo todo ese dinero

extra, déjame ir a comprar esos sofás nuevos que están en oferta, o déjame ir de vacaciones a Disney este verano. Además, me lo merezco. Yo repondré ese dinero pronto. Y como consecuencia, antes de que te des cuenta, estarás de nuevo en el punto de partida. Para evitar que eso me ocurriera, congelé mi dinero comprando CD. Cuando me sentí cómodo con los ahorros que había acumulado en el Cubo #3, decidí que estaba listo para crear el Cubo #4: *El Cubo De Las Inversiones Inmobiliarias A Corto Plazo*.



Añadió:

—Básicamente, pensé que podría utilizar el dinero del Cubo #3 (cubo de dinero congelado) para comprar proyectos inmobiliarios y luego revenderlos porque sentía que estaba en una buena posición para tomar algunos riesgos inteligentes. A esto le llaman "flipping" en inglés y algunos de mis amigos hispanos lo llaman "flippin". Flippin es cuando uno decide comprar una propiedad que está en mala condición, entonces uno la repara y luego la revende para obtener una ganancia. Decidí flipear propiedades porque la compra de esas propiedades brindaba la oportunidad de crear algo de capital rápidamente en lugar de esperar la apreciación del mercado. Es por eso que elegí el "flippin", ya que mi intención no era que los bancos hicieran una fortuna a mi costilla. Richie, una vez leí algo muy interesante en el libro titulado "*El lado positivo de la inversión inmobiliaria*" de Bob Zachmeier. En ese libro decía lo siguiente:

"Si tuvieras la oportunidad de viajar a la mayoría de las grandes ciudades del mundo, te darías cuenta de que los edificios más altos, por lo general, son propiedad de bancos u otras instituciones financieras. La razón por la que los bancos pueden comprar los edificios más altos del mundo es por los enormes beneficios que obtienen sirviéndonos. Los bancos nos pagan intereses cuando

depositamos nuestro dinero en ellos y nos cobran intereses cuando les pedimos préstamos. La diferencia entre lo que los bancos pagan y lo que ellos cobran se denomina comúnmente como "el diferencial". Por lo general, la diferencia, o margen, es de 5% o más. Por ejemplo, si un banco te paga un 2% de interés por el dinero de tu cuenta corriente, pero te cobra un 7% por un préstamo para adquirir un carro, el diferencial es la diferencia del 5%. Se trata de una gran rentabilidad para el banco porque el dinero que presta ni siquiera es suyo. Utilizan, o "apalancan", el dinero de otras personas para crear ganancias increíblemente altas". (Zachmeier, Bob. 2008. Pág. 17)

–Richie, ¿cómo lo ves? Preguntó el señor Rodríguez.

¡Guau!, no lo puedo creer. Ahora entiendo porque a los bancos les conviene prestar dinero. Ahora puedo darme cuenta de cuál fue tu motivación principal cuando comenzaste a flipear casas.

Y luego, el Señor Rodríguez continuó con sus enseñanzas.

–Richie, decidí invertir en bienes raíces para poder crear mi propio banco de riqueza, o sea, mi patrimonio. En lugar de dejar que los bancos ganaran un 5% de interés o más por mi dinero, yo mismo generé una fortuna a través de mis propias inversiones. En ese momento, estaba en una posición en la que podía dar un gran pago inicial por una propiedad y financiar el resto. Ese sistema me estaba funcionando muy bien. Como no tenía prisa, podía tomar el tiempo necesario para elegir las mejores ofertas. Sólo buscaba las propiedades que tuvieran más ventajas. A través del proceso de "ensayo y error", aprendí rápidamente a no hacer una oferta por una propiedad a menos que cumpliera mis dos reglas principales:

Regla #1: Obtengo mi ganancia en la compra, no en la venta de la propiedad.

–La oferta tiene que ser tan buena que la ganancia debe estar incorporada en el precio de compra. Por ejemplo, una vez compré una vivienda dúplex por \$150,000 dólares que fácilmente valía \$195,000. Incluso, podría haberla vendido al día siguiente y haber obtenido una buena ganancia de \$45,000. Ahora bien, una cosa es segura; nunca te puede ir mal obteniendo ganancias.

Regla #2: Tengo que asegurarme de regatear mis ofertas.

—Permíteme poner en contexto lo que es una "oferta baja" o lo que conocemos coloquialmente como "regateo". Una oferta baja es cuando alguien hace una oferta realmente disminuida con la esperanza de que la otra parte la acepte. Básicamente, se hace esta oferta para ver hasta dónde están dispuestos a llegar los vendedores. Muchas veces, conseguía esos grandes tratos porque yo hacía ofertas ridículas que hacían que los vendedores se sintieran muy incómodos al escucharlas. Si hacía una oferta y no me sentía incómodo o avergonzado después de presentarla, sabía que no era una buena oferta. Según mi experiencia he aprendido que la mayoría de los inversionistas no regatean las ofertas porque les preocupa que los propietarios no las acepten. Recuerda que al tener un buen capital a tu disposición, eso te da la ventaja de tomar el control de la situación. Tienes lo que ellos quieren, y debes tener la mentalidad de que ellos te necesitan más que tú a ellos. En ese sentido, si se sienten seguros de que tú tienes los fondos y los medios para comprar su propiedad, lo pensarán dos veces antes de negarse a tu oferta. En mi caso, ha habido ocasiones en las que los vendedores han dicho "no", pero también en muchos casos me dijeron "sí". Mis logros provienen de todos esos "síes".

El Señor Rodríguez también me explicó lo siguiente:

—Después de conseguir esas grandes ofertas, me dedicaba a hacer las reparaciones necesarias de la propiedad y a ponerla en el mercado de nuevo a un precio que sabía que se vendería rápidamente. No me convenía ser codicioso. Sólo quería una venta rápida para poder obtener un beneficio sólido y devolver la cantidad que había tomado prestada del Cubo #3 (cubo de dinero congelado). Los demás ingresos iban a parar al Cubo #4 (cubo de las propiedades inmobiliarias a corto plazo) para que pudiera mantener la dinámica de la estrategia en movimiento. En poco tiempo, mi patrimonio fue aumentando y gané mucho dinero con mis inversiones. Entonces me encontré en una disyuntiva: 1) podría invertir mi dinero en una propiedad que generara ingresos, o 2) podría invertir mi dinero en un negocio que generara ingresos. Como me iba bien con las ventas de mi negocio, decidí hacer ambas cosas. Mi primer negocio fue una pequeña bodega en East New York. De hecho, Richie, es exactamente la bodega en la que solías trabajar.

—¡Guau, eso es impresionante! —dije con gran asombro.

El Señor Rodríguez afirmó:

—Sí, compré esa bodega porque me encantaba comprar productos, para luego subirle el precio y así obtener un beneficio. También compré algunos edificios, y después

de pagar algunos impuestos sobre la ganancia de mis inversiones, descubrí que podía transferir mis ganancias y hacer lo que se conoce como un intercambio de "Impuestos Diferidos 1031" en otra propiedad a largo plazo para evitar el pago de impuestos sobre la plusvalía o ganancia. En pocas palabras, esas transacciones le permiten al inversionista continuar invirtiendo en otra propiedad sin perder el valor de la misma debido a los impuestos. Esas inversiones a largo plazo se incluyen en el Cubo #5: *El Cubo De Inversiones De Bienes Raíces A Largo Plazo*. Los ingresos que produjeron mis negocios también cayeron en el Cubo #5. Ese cubo estaba lleno de buenas deudas y buenas ganancias.



—¿Qué quiere decir? —pregunté.

El Sr. Rodríguez sonrió y asintió con la cabeza.

—¿Sabes qué? Se me ocurre que a partir de ahora voy a cobrarte una comisión por todos estos consejos que te estoy dando, campeón.

—Por favor, nunca me ha cobrado antes, ¿por qué comenzaría ahora Sr. Rodríguez? —continúe— Por favor, usted me tiene inquieto. Dejémosnos de jugar y volvamos a lo que nos interesa.

—¿Quién lo iba a decir? Pasaste de ser un adolescente a un hombre de negocios ante mis propios ojos. Déjame continuar entonces antes de que termines desesperándote —sonrió.

Y prosiguió diciendo:

—La deuda suele percibirse como una palabra negativa. Pero conocer la diferencia entre la deuda buena y la deuda mala puede ser la clave para ser rico o estar financieramente arruinado por el resto de tu vida. La deuda buena es la deuda de inversión que crea valor. Algunos ejemplos de deudas buenas son los préstamos estudiantiles, los préstamos inmobiliarios y los préstamos empresariales. Principalmente, debes usar la deuda buena para financiar compras que incrementarán su valor con el tiempo o que generarán un flujo de caja inmediato. En cambio, las deudas malas incluyen las que has adquirido por cosas que no necesitas y no podrías costear en ese momento. Por ejemplo: Un viaje a Punta Cana o Dubai. La peor de las deudas malas es la de las tarjetas de crédito, ya que suelen tener los porcentajes de interés más altos. Otro ejemplo de una deuda mala es cuando se invierte en algo que baja de valor inmediatamente.

—Ahora que ya conoces la diferencia entre ambas, quiero que te des cuenta de que la mayoría de la gente tienen muchas deudas malas y muy pocas tienen deudas buenas. Tu objetivo final en la vida debe ser estar hasta el cuello de deudas buenas porque son las que construyen la riqueza. Por el contrario, la mayoría de la gente está hasta el cuello de deudas malas y como consecuencia se encuentran arruinados. Por lo tanto, Richie, si vas a comprar una propiedad que genere ingresos, asegúrate de que los ingresos que produce tu inversión cubran el pago mensual de la hipoteca. Una inversión no es una inversión si no produce un ingreso, una ganancia. La única razón de invertir es para obtener un beneficio.

—No cometas el error que cometen algunas personas cuando justifican no obtener ganancias por el hecho de tener su primera propiedad. Una vez un amigo me dijo: Bueno, tengo una propiedad y aunque no genere ganancias, está bien. Al menos tengo una propiedad. Sé que no estoy ganando dinero de ella, pero al menos mi dinero está invertido en un inmueble. Nunca deberías cometer ese mismo error. Ese tipo de mentalidad es la incorrecta. Sólo debes invertir para

obtener ganancias. El ingreso debe cubrir todos tus gastos y luego debes devolver las ganancias al Cubo #3 para comprar más propiedades u otras inversiones. Ese tipo de inversión tiene todo el sentido del mundo, Richie.

Asentí con la cabeza dejándole saber que entendí la explicación.

—Tiene usted razón, señor Rodríguez. Todo esto tiene mucho sentido para mí. ¿Puede darme un ejemplo de una inversión reciente que haya hecho para yo poder ver cómo ha calculado los números?

—Claro que sí, campeón —el Sr. Rodríguez buscó una servilleta para explicar su fórmula de compra de propiedades—. Hace poco compré una propiedad que contiene 4 apartamentos en Cypress Hills. El vendedor pedía \$379,000 dólares y yo hice una oferta de \$325,000. Después de varias negociaciones, él dijo que lo mínimo que podía aceptar eran \$350,000 dólares. Entonces le propuse \$335,000 porque después de hacer los números, generaría un 18.94% de retorno de la inversión, yo nunca compro una propiedad a menos que genere mínimo un 15% de retorno de la inversión.

—Y, ¿por qué usted quiere un mínimo de un 15% de retorno? —pregunté.

—Si hay algo que aprendí a la mala es que el 15% nunca resulta ser el 15%. Siempre hay que tener en cuenta los gastos inesperados. Por eso trato de obtener la mayor rentabilidad posible para mi dinero y dejar algo de dinero para los imprevistos. Por ejemplo, el sistema de calefacción puede estropearse en un día frío de invierno, también puede pasar que un inquilino se va o deja de pagar el alquiler, o que la tubería principal de agua se rompa en un día caluroso de verano; por eso, hay que dejar una reserva para lo inesperado. Algunos inversionistas novatos se inclinan por un retorno de la inversión de tan sólo el 10%, pero creo que eso es demasiado arriesgado. Mira esta servilleta que resume mis cálculos, mira cómo he calculado mi retorno de la inversión.

Precio de compra: \$335,000

Pago inicial: $\frac{x 14\%}{\$46,900}$ (10% pago inicial + 4% para costos de cierre)
\$46,900 mi inversión total

Ingreso bruto mensual: \$3,600 (4 apartamentos a \$900 c/u)

$\frac{x 12}{\$43,200}$ **ingreso anual**

Gastos mensuales: \$800 (seguro de propiedad y servicios públicos)

Impuestos mensuales: \$300

Pago hipoteca mensual: +\$1.759.47

\$2,859.47 X12 = \$34,313.64 **Gastos anuales**

(Cálculo de ganancias):

Ingreso anuales: \$43,200

Gastos anuales: - \$34,313.64

$\frac{\$8,886.36}{\$46,900}$ **ganancia anual**

Como calcular su tasa de inversión:

Ganancia neta (*dividida por*) su inversión de capital $\frac{\$8,886.36}{\$46,900}=18.94\%$ R.O.I

—Ahora dime Richie, ¿dónde puedo obtener un retorno así? Eso no va a pasar si dejo mi dinero en una cuenta corriente o de ahorros en mi banco local. Además, tengo más información interesante para ti.

—¿Más de lo que usted ya ha compartido conmigo, señor Rodríguez? Espere, por favor, no tire esa servilleta a un lado. Pásemela por favor, yo quiero guardarla para cuando sea rico como usted mirarla y recordar que un día como hoy fue el punto de partida de mi éxito.

El Señor. Rodríguez se rió y dijo:

—Richie, siempre dices eso cuando comparto algo nuevo contigo.

—Sí, lo sé, pero usted hoy me está mostrando sus estrategias para ganar dinero enseñándome su tesoro más preciado: "El sistema de los cubos de la riqueza" y por eso, siempre estaré en deuda con usted.

—Por favor Richie, deja de ser tan dramático, y mejor déjame continuar; tengo mucho más que compartir contigo —se aclaró la garganta y continuó—. Richie, ese 18.9% de retorno de la inversión es sólo el principio. ¿Has oído hablar de la *Regla del 72*?

—Definitivamente no he escuchado sobre eso. Todo lo que me ha contado es nuevo para mí.

—Eso es porque estoy compartiendo contigo el vocabulario de los ricos. Los pobres no conocen estas palabras o términos, y por eso, seguirán siendo financieramente pobres a menos que aprendan el vocabulario de los ricos. Para llegar a ser rico financieramente, primero hay que aumentar los conocimientos financieros. “La Regla del 72” es un principio básico de los que están bien empapados con conocimientos financieros. El pobre que aspira a ser rico debería estar alfabetizado financieramente. La alfabetización financiera es el nivel de comprensión de conceptos y productos financieros. Quien obtenga educación financiera aumentará su confianza para tener conciencia de los riesgos y oportunidades financieras, y así ejecutar acciones que mejoren su bienestar financiero.

—Ahora, déjame continuar explicando lo que es la regla del 72. Es una fórmula matemática que te indica el tiempo que tardarás en duplicar el valor del dinero que inviertes en una propiedad. Dividiendo 72 por 18.9% se obtiene el número de años que tardará en duplicarse la inversión inicial. Permíteme escribir esto en una servilleta de nuevo:

$$72 / 18.9\% = 3.8$$

—Te das cuenta Richie, este cálculo se realiza en 3 años y 8 meses. Usando la Regla del 72, puedes duplicar tu dinero en 3 años y 8 meses porque el interés se está capitalizando y cada día que pasa tu dinero está creciendo también.

Me quedé mirando la servilleta con los cálculos.

—¿Capitalización? Señor Rodríguez, estoy confundido, ¿podría explicarme mejor a qué se refiere con eso?

—Ok. El Interés de la capitalización o “compounding” como dicen ustedes los americanos es el resultado de reinvertir el interés, en lugar de cobrarlo. De modo que el

interés en la siguiente oportunidad se gana sobre la suma principal más el interés previamente acumulado. ¿Tiene esto más sentido para ti, Richie?

—Ahora está un poco más claro, pero sigo sin entender del todo su ejemplo. Usted quiere decir que si multiplico los ingresos anuales de \$8,886.36 dólares por 3 años y 8 meses, el resultado sería \$39,099.98 dólares y no los \$46,900 dólares que invertí originalmente. No veo cómo he duplicado mi inversión. Creo que su fórmula está mal.

—Richie, déjame explicarlo de otra manera. Si tomas un centavo y se duplica en un día, ¿cuánto tendrías al día siguiente?

—¿Dos centavos?

—Exactamente, y si esos dos centavos siguieran duplicándose cada día durante treinta días, ¿sabes cuánto tendrías al final de esos treinta días?

—La verdad es que no lo sé —respondí.

—Sacra tu calculadora y veamos qué pasa —dijo el Señor Rodríguez mientras empezaba a escribir en otra servilleta lo siguiente:

Día 1: \$0.01	Día 11: \$10.24	Día 21: \$10,485.76
Día 2: \$0.02	Día 12: \$20.48	Día 22: \$20,971.52
Día 3: \$0.04	Día 13: \$40.96	Día 23: \$41,943.04
Día 4: \$0.08	Día 14: \$81.92	Día 24: \$83,886.08
Día 5: \$0.16	Día 15: \$163.84	Día 25: \$167,772.16
Día 6: \$0.32	Día 16: \$327.68	Día 26: \$335,544.32
Día 7: \$0.64	Día 17: \$655.36	Día 27: \$671,088.64
Día 8: \$1.28	Día 18: \$1,310.72	Día 28: \$1,342,177.28
Día 9: \$2.56	Día 19: \$2,621.44	Día 29: \$2,684,354.56
Día 10: \$5.12	Día 20: \$5,242.88	Día 30: \$5,368,709.12



—Richie, como puedes ver, para el día 30 tendrías la impresionante cantidad de \$5,368,709.12. Ese es el poder de la capitalización. La capitalización es una fuerza mágica; por eso me encanta la regla del 72. El punto que estoy tratando de hacer aquí es que cualquier dólar duplicado con el rendimiento correcto podría convertirse en enormes ganancias, así que no trates de entenderlo, solo tienes que saber que es así cómo eso funciona. En 3 años y 8 meses, habría duplicado mi inversión de \$46,900 para igualar \$93,800. Y eso sin contar el dinero que pagué por la hipoteca y la nueva revalorización.

—Bueno, la verdad es que me alegraría mucho duplicar mi inversión, pero... ¿puede explicar un poco más este concepto de "revalorización"?

—Por supuesto, Richie. Básicamente, la revalorización es el aumento del valor de un activo a largo plazo. Para ayudar a explicar esto, déjame darte un ejemplo. El otro día leí en el periódico que la tasa media de revalorización desde principios de 1900 hasta la actualidad es del 4.6%. A través de todos los altibajos de las diferentes economías que ha enfrentado este país, de alguna manera se ha mantenido en un promedio del 4.6%. Durante las peores crisis, la tasa ha bajado cerca del 1%, y en los buenos tiempos llegó a subir hasta el 10%. Ahora, vamos a ver los beneficios de apreciación que se obtendrán en los próximos 4 años de una buena inversión inmobiliaria. Richie, pásame otra servilleta, por favor.

Así lo hice y él escribió:

- 1- Aumento de tu Valor Líquido, o sea, el "equity".
- 2- Los pagos mensuales que te toca hacer bajarán tu deuda.
- 3- Recibirás 4 años de ingresos pasivos.
- 4- Recibirás un retorno de tu inversión inicial.
- 5- Obtendrás beneficios de impuestos.

= Mucho Dinero!!! \$\$\$

—Richie, déjame explicarte detalladamente lo que acabo de escribir en esta servilleta. La tasa de revalorización tiene muchos beneficios, especialmente porque hace crecer el valor del activo a medida que pasan los años. Pero, no solo subirá la revalorización, sino que, también, bajará lo que le debas al banco por los pagos que harás cada mes. Si hiciste una buena compra vas a generar ingresos pasivos durante los próximos cuatro años. También recibirás una parte o todo lo que le invertiste al inmobiliario del dinero inicial que te tocó pagar del enganche. Y por último, recibirás

beneficios gubernamentales cuando declares tus impuestos al principio del año. Todo representa buenas ganancias. Ahora, ¿puedes ver porque los ricos se hacen más ricos?

—Golpeó la servilleta con su bolígrafo y me miró.

¿Qué te parece esa fórmula, Richie, y qué te parecen todos estos beneficios que obtendrás al hacer una buena inversión inmobiliaria?

—Es una fórmula increíble. Conocimientos en materia financiera es la respuesta para cualquiera que quiera salir de la pobreza. Ahora sé por qué los ricos se hacen más ricos y los pobres más pobres. Como usted dice, es simplemente porque no se toman el tiempo para aprender estos conceptos.

—Ahora lo estás comprendiendo, Richie. Otra cosa más, nunca apuesto por la revalorización; eso es un extra. Sin embargo, siempre apuesto por un flujo de caja positivo.

—De acuerdo. Definitivamente lo tendré en cuenta cuando compre mi primera propiedad de inversión, respondí con entusiasmo.

—Sí, y más vale que no lo olvides, el Sr. Rodríguez sonrió. Seguir esa fórmula me permitió hacer crecer el Cubo #5 (El cubo de las inversiones inmobiliarias a largo plazo). ¿Te estoy confundiendo con todos estos números y fórmulas?

—No, para nada, señor Rodríguez, ahora todo tiene sentido para mí. Dame esa otra servilleta antes de que el camarero la tome por error. El Sr. Rodríguez sonrió a carcajadas. Le prometo que no sólo utilizaré esta fórmula, sino que también compartiré esta información con cuantas personas quieran aprender a ser ricos. ¿Sr. Rodríguez, me gustaría saber si utilizó las ganancias de sus inversiones para comprar más propiedades?

—Sí. A medida que veía crecer el Cubo #5 a lo largo de los años, empecé a ver como cada propiedad acumulaba diferentes cantidades de capital. Aprovechaba el capital que tenía de las propiedades que había comprado unos años antes para comprar aún más propiedades. Por ejemplo, cuando el valor de una propiedad aumentaba en un 30% o más sobre el precio de compra, entonces refinanciaba el préstamo para recuperar parte del capital de la inversión. Ese dinero se invierte entonces en otras propiedades. Richie, para determinar el valor de una propiedad, el banco contrata a un asesor inmobiliario. En inglés se conoce como un appraiser. El appraiser evalúa los precios del

mercado de propiedades similares en la zona y establece una estimación del valor de la propiedad.

—En el momento que el banco establece el valor, suelo obtener un nuevo préstamo por el 80% del valor de valoración y conservo una cuota de participación del 20% en la propiedad. El nuevo préstamo que obtengo suele ser por una cantidad superior al préstamo original, pero yo salgo ganando porque el banco me paga la diferencia. Esa diferencia, la utilizo para comprar otra propiedad. Ese tipo de préstamo se llama refinanciación en efectivo. Lo mejor es que el cheque que recibo de la refinanciación suele ser por un monto mayor que el que invertí inicialmente en la propiedad. En este punto, ya no tengo dinero propio invertido en la propiedad, pero sigo teniendo un 20% de participación en el capital, recibo ingresos mensuales de los alquileres, tengo dinero para comprar otra propiedad y recibo descuentos anuales con el IRS cuando llega el tiempo de declarar los impuestos al principio de cada año. Lo mejor es que el dinero que recibo de la refinanciación es libre de impuestos, o sea, el IRS no cobra impuestos por la cantidad que el banco me entrega.

—Ahora bien, el factor clave es que sólo refinanciará esas propiedades si se habían revalorizado al menos en un 30%, o dicho de otro modo, si tenía un mínimo de un 30% de capital líquido. Por eso, comprar a un precio adecuado marca una verdadera diferencia. Muy pronto, el Cubo #5 (cubo de inversiones inmobiliarias a largo plazo) se convirtió en su propio motor, y cada cubo de la riqueza comenzó a alimentar a otro. Fue realmente genial ver cómo todo lo que había planeado se hacía realidad. Mirando hacia atrás, lo que hizo despegar este motor fue mi capacidad para gastar menos en mis actividades de gastos no planificados y ahorrar el resto.

—En un momento dado, me di cuenta de que necesitaba establecer algunos planes de jubilación aparte de los que ya tenía, así que decidí que era el momento de crear el Cubo #6: *El Cubo De La Jubilación*.



—Lo primero que hice fue sentarme con mi asesor financiero. Él repasó conmigo las diferentes opciones de jubilación. Fue la primera vez que escuché hablar de los

diferentes tipos de seguros de vida y de fondos de pensiones definidos. También me habló de un seguro de invalidez, por sí quedaba inválido, y me animó a actualizar mi seguro médico, ya que el que tenía no cubría muchas cosas que iba a necesitar en mi tercera edad. Incluso me sugirió que comprara acciones en la bolsa de valores de primera categoría a largo plazo para poder diversificar mis inversiones sin dejar de jugar a lo seguro. Lo hice tomando una parte de mis ingresos del Cubo #5 (cubo de inversiones inmobiliarias a largo plazo). Mi asesor financiero me dijo que estaba en un punto en el que necesitaba crear una red de seguridad diversificando mis activos. Así que, eso es exactamente lo que hice. Esto me dio la tranquilidad de saber que en caso de que ocurriera algo inesperado, estaría protegido.

—Richie, te estarás preguntando, ¿en dónde queda mi tiempo para la diversión? Sabes, me di cuenta de que iba a ganar mucho dinero en el camino y quería disfrutar realmente mi vida. Así que pensé que tenía que crear un espacio para divertirme, y así llegó el Cubo #7: *El Cubo De La Diversión*. Antes de contarte más sobre esto, déjame que te lo dibuje para que entiendas mejor. Richie, ese fue el momento perfecto para crear el Cubo #7. Ya que los cubos #5 y #6 se estaban alimentando automáticamente. Decidí tomar entre el 5% y el 10% de los ingresos netos de cada uno de los cubos #4 y #5, y utilizar estos ingresos para invertir en el disfrute de mi futuro.



—En este Cubo #7, ahorrarás para tus placeres. Podrían ser esas vacaciones de 5 estrellas a Dubai, un viaje alrededor del mundo, el carro de tus sueños, un crucero, una casa rodante, o simplemente lo que consideres divertido y placentero para ti. Lo mejor de todo es que disfrutarás gastando tu dinero sin sentirte culpable, porque no hay mejor satisfacción que la de uno divertirse con sus propias ganancias. Esta es mi regla de oro cuando se trata de diversión; *yo utilizo los ingresos pasivos de mis propiedades para divertirme y utilizo el capital para realizar inversiones*. Por ejemplo, digamos que quieres comprar un reloj Rolex. Si dejas que tus inversiones lo paguen, entonces podrías decir que es gratis. Es gratis porque no has tenido que pagar por él, sino que tus inversiones han pagado el valor de ese reloj, ¿si me entiendes?

—Ahora Richie, hubo momentos donde algunas oportunidades se me presentaron. Por ejemplo, una vez tuve la oportunidad de comprar una casa y venderla inmediatamente. Así que, para completar el trato, pedí prestado el dinero del Cubo #7. Después de realizar la operación, devolvería lo que había tomado prestado del Cubo #7 junto con el 10% de los ingresos netos que había generado. En este punto, el Cubo #7 necesitaba su propio guardia de seguridad para protegerse porque el cubo estaba engordando demasiado.

El Señor Rodríguez hizo una pausa y esperó en silencio unos segundos mi respuesta, y luego dijo:

—Richie, ¿por qué no te has reído de mi chiste?

—No es momento de bromas. Estoy muy emocionado ahora mismo.

—De acuerdo. Lo entiendo. Veo que estás en modo de negocios, sonrió el Sr. Rodríguez. Así que déjame compartir contigo el último cubo de mi sistema de cubos de riqueza. Entonces, el último cubo es el cubo #8: *El Cubo De La Contribución*. En este cubo, también tomaba entre el 5% y el 10% de los cubos #4 y #5 y depositaba un porcentaje de las ganancias en este cubo. Ahora tenía dinero para donar a mi iglesia o a mi causa preferida. Es muy satisfactorio saber que has marcado la diferencia en la vida de alguien o de algunos, ya sea apadrinando a un niño por alguna causa, pagando la matrícula universitaria de un joven o contribuyendo con la construcción de un pozo en una pequeña aldea de África para llevar agua allí.

—Contribuir a la sociedad me permite ayudar a los demás y sentirme bien conmigo mismo. Es bueno saber que cuando deje esta tierra la dejaré mejor de lo que estaba cuando llegué. Lo mejor de todo es que el dinero con el que contribuía salía de mi máquina de hacer dinero: *El Sistema De Los Cubos De La Riqueza*. No se puede comparar esa gran satisfacción, dijo el Sr. Rodríguez con una sonrisa de oreja a oreja.

— Richie, esta es la razón por la que a veces ves a personas exitosas y te preguntas, cómo tienen un estilo de vida tan bueno y con tantos lujos. Vemos su estilo de vida y sus éxitos, pero no vemos sus sacrificios. Permíteme ahora compartir contigo el error número 1 que podrías cometer con respecto a tu dinero. Quise compartir esto contigo al principio, pero nunca lo hubieras entendido si no te hubiera explicado primero *El Sistema De Los Cubos De La Riqueza*.

Me incliné más hacia delante para prestar más atención.

—Ahora me ha despertado la curiosidad, Sr. Rodríguez.

—Por lo general, cuando la gente tiene un poco de dinero en sus manos, tiende a pasar del Cubo #1 (gastos mensuales) directamente al Cubo #7 (cubo de la diversión). Se saltan por completo el proceso de los cubos de la riqueza porque dejan que el dinero controle sus emociones. Salen y compran carros bonitos, ropa cara, y una casa que supera su presupuesto real y hasta se toman unas vacaciones de más. Se convierten en el grupo de "todo llamativo, nada de efectivo". Lo peor es que todo lo que compran en el Cubo #7 (el cubo de la diversión) son activos que se desvalorizan. Sí, son divertidos, pero tienden a perder valor muy rápidamente. Por otro lado, hay personas que han puesto su dinero para que trabaje para ellos, como hice yo, y como resultado tienen entre \$20,000 y \$100,000 dólares en su cubo de diversión. Otros, que han tenido más éxito, tienen más de \$1,000,000 de dólares en su cubo de diversión, y empiezan a preguntarse si alguna vez se agotará. Si su dinero está trabajando para ellos, nunca se agotará porque se tomaron el tiempo de crear un sistema que se alimenta a sí mismo, el Sr. Rodríguez puso su mano sobre la mía y me miró fijamente a mis ojos.

Richie, en este sistema la diversión nunca se acaba. Además, el poder de contribuir a gran escala nunca se detiene. Tu nuevo problema ahora es pensar como encontrar nuevas formas de divertirte y descubrir más organizaciones en las cuales aportar tu dinero para poder construir un mundo mejor para las generaciones actuales y futuras. Por favor, tenlo en cuenta la próxima vez que la tentación aparezca.

—No se preocupe, Sr. Rodríguez, nunca perteneceré al grupo "todo llamativo, nada de efectivo". Al contrario, seguiré su sistema al pie de la letra y construiré una máquina que llene mis cubos de diversión y contribución hasta cifras increíblemente altas, afirmé.

El Señor. Rodríguez sonrió y se relajó.

—Ahora lo has entendido. Sólo quería asegurarme de haber cubierto por completo ese punto tan importante.

—Gracias por hacerlo.

—Así que ahí lo tienes, Richie. Acabo de desglosar mi *Sistema De Los Cubos De La Riqueza*. ¿Qué te pareció?

—Todo parece demasiado simple —sacudí la cabeza y miré mis notas.

—Puede parecerte sencillo ahora que conoces mi sistema, pero también requiere de mucho trabajo y pasión. Ahora bien, puedo prometerte una cosa: si sigues mi sistema y te aferras a él, cosecharás grandes recompensas.

—Caramba, debo decir que siempre me impresiona con sus estrategias para el éxito personal y financiero, pero esta vez superó todas mis expectativas.

El Sr. Rodríguez intervino y dijo:

—Te dejaré una cosa más, Richie. ¿Por qué crees que la mayoría de la gente no consigue hacerse rica?

—Hay muchas razones por las que eso es así, respondí, pero lo que me viene a la mente es la historia que me contó cuando empecé a trabajar para usted. Dijo que hay dos razones principales por las que la gente nunca alcanza sus sueños: en primer lugar, la gente nunca tiene claro lo que quieren conseguir en la vida, y en segundo lugar, no están dispuestas a pagar el precio para conseguir lo que se proponen.

—Me alegro mucho de que te hayas acordado. Tienes una gran memoria, campeón. Me has ahorrado el tiempo de repetírtelo. Pero hay una tercera razón Richie, y es la siguiente: hay que tener una *estrategia para construir riqueza*, y eso es exactamente lo que acabo de compartir contigo hoy. ¿Tiene sentido?

Afirmo:

#1- Tener claro lo que se quiere conseguir en la vida.

#2- Estar dispuesto a pagar el precio para conseguir lo propuesto.

#3- Tener una estrategia comprobada para construir riqueza.

¡Ciertamente tiene mucho sentido!

—Ahora bien, tengo unas últimas preguntas para ti Richie. Luego tenemos que irnos antes de que nos echen de este restaurante, dijo el señor Rodríguez con una sonrisa de satisfacción. ¿Tienes claro lo que quieres conseguir en la vida? ¿Estás dispuesto a pagar el precio? Y por último, ¿vas a seguir al pie de la letra el sistema de los cubos de la riqueza?

—¡Por favor, Sr. Rodríguez! Usted sabe que la respuesta es un gran sí. No sólo seguiré todas sus estrategias para construir riqueza, sino que también si usted me lo permite las compartiré con el mundo entero. Sólo sé que en el fondo de mi corazón hay mucha gente que puede beneficiarse de sus fórmulas de éxito y de creación de riqueza. Entonces, ¿qué opina usted? ¿Puedo compartir estas estrategias con otras personas?

—Si va a mejorar el bien común, estoy a favor, respondió el Señor Rodríguez.

—Ahora, vamos a casa, tengo mucho trabajo que hacer, sonrió.

En camino a mi casa, sólo podía pensar en la conversación que tuvimos en ese restaurante en City Island. Toda mi visión del dinero había cambiado a 180 grados. Tenía tan presente en mi mente el hecho de que "el valor neto de cada persona siempre estará directamente relacionado con la gente con la que se relacionan". Me sentí muy agradecido y emocionado. Me sentí realmente afortunado de tener al Señor Rodríguez en mi vida.



Este pdf se titula: "Cómo Crear Una Máquina De Hacer Dinero En Real Estate". Siéntete libre de compartirlo con amigos, colegas, emprendedores y cualquier persona que busque mejorar su vida financieramente.

www.EdwardMunoz.net

