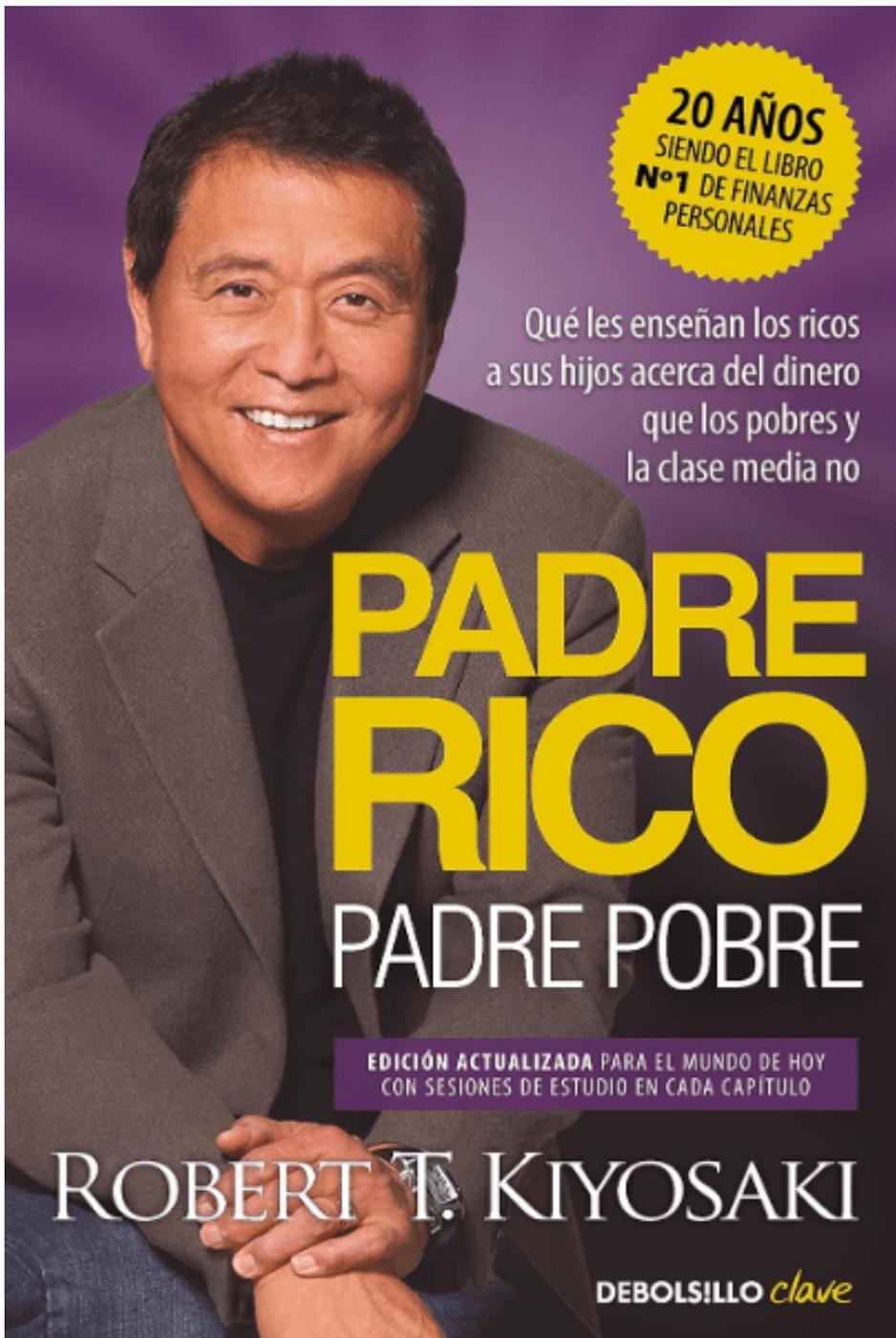


Padre Rico, Padre Pobre



Qué les enseñan los ricos a sus hijos acerca del dinero, ique los pobres y la clase media no!

«Padre Rico, Padre Pobre»es destacado por el New York Times, Robert Kiyosaki desafía la manera en que las personas piensan acerca del dinero y las inversiones.

El autor comparte la historia de sus dos padres: el verdadero,

el “pobre”, y el padre de su amigo, el “rico”.

El primero pasó por la educación formal y trabajó como empleado toda su vida.

Mientras que el segundo se formó “en la calle” y se convirtió en uno de los empresarios más adinerados de Hawaii, además de ser el mentor de Kiyosaki.

“Las personas que evitan el fracaso también están evitando el éxito”.

¿Quién debería leer “Padre Rico, Padre Pobre”? ¿Y por qué?

Esta obra es recomendable para cualquier persona con interés en comenzar a invertir su dinero y expandir sus conocimientos financieros.

¿Piensas que necesitas ingresos altos para volverte rico? ¿Crees que tener una casa es un capital? ¿Sabes la diferencia entre deudas “buenas” y “malas”?

¿Quién controla tu temperamento? ¿Cómo tu trasfondo cultural puede infligirte dolor y de qué forma puede encender la llama de tu pasión interior?

Considera estos aspectos, lee “Padre Rico, Padre Pobre” y comienza a invertir tu dinero en lugar de guardarlo debajo del colchón.

Acercas de Robert T. Kiyosaki



Robert Kiyosaki es un empresario, inversor, escritor y orador motivacional estado do

un
id
en
se
na
ci
do
el
8
de
ab
ri
l
de
19
47
.

Fundó Rich Dad Company, una consultora financiera que provee servicios a individuos y otras empresas.

Además, escribió un total de 20 libros, siendo el de este resumen uno de los más destacados.

Resumen del Libro

Este libro enseña por qué la adquisición y la construcción de activos puede ser mucho más importante para el futuro que un gran cheque de pago, así como las ventajas fiscales que los inversionistas y los dueños de negocios disfrutan.

También nos recuerda por qué no podemos contar con el sistema escolar para enseñar a los hijos sobre el dinero, y por qué esta habilidad en la vida es tan crucial hoy más que nunca.

Explica qué es importante enseñar a los hijos acerca del dinero para que puedan enfrentar los retos y oportunidades del mundo moderno y disfrutar de la vida millonaria que merecen.

Actualmente, existe la creencia de que, para ser rico, necesitas ganar un buen salario. Este libro desmiente tal falacia y desafía a sus lectores a [pensar](#) acerca del control que tienen sobre su vida financiera.

Acompañado por Kiyosaki, aprenderás sobre finanzas personales y cómo identificar las características que las personas adineradas tienen en común. Debes cuestionar la creencia de que, por ejemplo, tu casa es un capital activo y que tu salario es suficiente para comprar cosas innecesarias.

Los niños necesitan educación financiera

La falta de educación financiera en las escuelas tampoco ayuda a cambiar la mentalidad de la población. En este momento, los colegios contribuyen a criar jóvenes financieramente irresponsables.

Mientras los 'padres ricos' incentivan a sus hijos para que tomen riesgos y decisiones que los acerquen a la independencia financiera, los 'pobres' prefieren que escojan el camino seguro, dentro de un trabajo en relación de dependencia y sin salir de su zona de confort.

Debemos asegurarnos de que nuestros hijos entiendan cómo funciona el dinero desde una edad temprana. Así, serán capaces de sobrevivir y progresar en ambientes inciertos durante su etapa adulta.

Pierde el miedo y asume riesgos

Según el autor, la visión sobre la vida que tienen los 'padres pobres' se debe a dos razones: miedo y codicia. Normalmente, se refugian en un sueldo que les da estabilidad, satisfacción y los mantiene funcionando en esa rutina de comer, beber, pagar deudas y tomar vacaciones.

Es verdad que nuestras compras pueden traernos felicidad. Pero es una alegría efímera. Si queremos elevar nuestro estilo de

vida, es fundamental cambiar nuestra perspectiva.

Y aquí está lo importante: esto no significa conseguir un mejor trabajo con un ingreso mayor, si no que debemos tener el coraje para invertir. Los ricos no llegaron hasta donde están sólo con trabajo duro: también supieron ver oportunidades donde otros no.

Aprendiendo sobre finanzas

Tener una mente abierta, capaz de captar estas oportunidades de inversión, es vital para adquirir práctica dentro del área financiera.

En cuanto a conceptos, entendemos un capital o “activo” como cualquier cosa que produce dinero, y una carga o “pasivo”, cualquiera que lo gasta. Los ricos compran activos mientras que, por lo general, la clase media compra pasivos creyendo que son activos.

Volviendo al ejemplo de la casa, Kiyosaki opina que no se trata de un capital porque no produce un flujo de dinero. Más bien, todo lo contrario: es un pasivo. ¿Por qué? Principalmente por impuestos, hipotecas, y la depreciación del valor del inmueble.

La respuesta a tus problemas financieros no es “hacer más dinero”, si no desarrollar tu autoconocimiento y aprender sobre finanzas para poder realizar inversiones.

El autor recomienda invertir en, por ejemplo, acciones, bonos, propiedades (aunque para colocarlas en alquiler) y cualquier negocio que produzca ganancias sin la necesidad de trabajo activo.

Concéntrate en construir activos sólidos

Nuestra profesión es diferente a nuestro negocio. La mayoría de nosotros trabajamos aplicando nuestra profesión para hacer

dinero que no durará y hará a los dueños de los negocios aún más ricos.

En el proceso, olvidamos nuestro negocio. Este debería ser acerca de nuestros activos y no sobre nuestros ingresos.

Esto no quiere decir que debemos renunciar a nuestros trabajos, pero sí que debemos dedicar tiempo a invertir en activos.

Valora tu mente y no el dinero

Muchas personas tienen miedo de intentar cosas nuevas y arriesgarse. Y, muchas veces, este miedo se disipa cuando esas personas estudian sobre ese tema, lo entienden y actúan con conocimiento.

Las finanzas no son diferentes. Evita tus miedos estudiando y conociendo los procesos.

Nuestra mente es nuestro principal activo. Sé creativo para percibir oportunidades de negocios, trabaja con personas más listas que tú y elige a tus mentores con sabiduría.

Frecuentemente vemos cómo las personas más talentosas no son necesariamente las que hacen más dinero. Desarrollar una buena comunicación, acciones de marketing y habilidades de negociación es fundamental para vender nuestras ideas y mejorar en la gestión de personas y sistemas.

Actitudes que no nos permiten ser ricos

El autor enumera cinco razones:

- **Miedo:** para enfrentarlo, planifica tus movimientos con tiempo y utiliza tus fallas como oportunidades de aprendizaje.
- **Cinismo:** deja de sospechar de todas las oportunidades de inversión, porque corres el riesgo de dejar pasar

ocasiones importantes.

- Pereza: la evitarás si logras responderte qué ganarás con la inversión en cuestión.
- Hábitos negativos: por ejemplo, pagar a tus acreedores antes que a ti mismo. Si eres el primero en recibir su parte, te verás obligado a pensar en maneras creativas de ganar un dinero extra para pagar a los demás.
- Arrogancia: sé humilde, lograrás aprender mucho más.

Actúa ahora

Fuera de los consejos ya vistos, existen cosas que puedes hacer en este momento:

- Examina tu vida para ver qué está funcionando y qué no.
- Identifica qué es lo que te motiva para ser rico.
- Busca nuevas ideas, lee nuevos libros y aprende sobre nuevos temas.
- Encuentra a alguien exitoso en tu área de interés.
- Invierte en tu formación.
- Piensa en grande, invierte en oportunidades grandes.
- Cuando encuentres esas oportunidades, actúa rápido.
- Forma un equilibrio entre tiempo, dinero y amor. La ley de la reciprocidad hará que cualquier persona que ayudes estará ahí cuando la necesites.

Notas finales

La mayoría de nosotros depende de su profesión para tener un ingreso y pagar las cuentas. Sin embargo, esta dinámica no es imposible de cambiar.

“Padre Rico, Padre Pobre” está repleto de consejos para que consigas volverte financieramente estable y construyas tus propios activos que generen un dinero adicional. Aprende sobre finanzas para convertirte en un inversor cada vez más

capacitado.

Haz que el dinero trabaje para ti, y no a la inversa.

Lecciones clave de “Padre Rico, Padre Pobre”

1. Ayuda de la vida real
2. La fórmula de los ricos
3. El empujón hacia el éxito

Ayuda de la vida real

Con tantas fluctuaciones económicas, lo único que te permitirá guardar tu dinero en el lugar adecuado es la experiencia financiera.

Si pretendemos generar ganancias, es mejor que comencemos con ayuda externa.

Por ejemplo, contratar consultores financieros para analizar tus inversiones y recibir consejos sobre cómo actuar. Desarrolla una mentalidad enfocada en ganar, pero sin miedo a perder!

La fórmula de los ricos

Conocer los atributos que amas sobre ti mismo es fundamental al invertir. Esto te permitirá elegir, con la ayuda del conocimiento financiero, inversiones clave que encajen con tus planes a largo plazo.

Todos debemos trabajar hasta dominar el proceso de inversiones. Aunque también hay que ser cuidadosos a la hora de gastar en cosas innecesarias.

El empujón hacia el éxito

Estar lleno de dudas y no tener autoconfianza es la receta perfecta para construir una pared entre tu potencial y las oportunidades del mercado.

Si no tienes [coraje y tenacidad](#), incluso el conocimiento técnico será de poca ayuda.

El mejor método para escapar de este problema es aprender y expandir tus conocimientos sobre diversos aspectos económicos.

¿Te gustó este resumen? Queremos invitarte a descargar nuestra aplicación gratuita [12 min App](#), donde podrás encontrar más resúmenes y audiolibros increíbles.

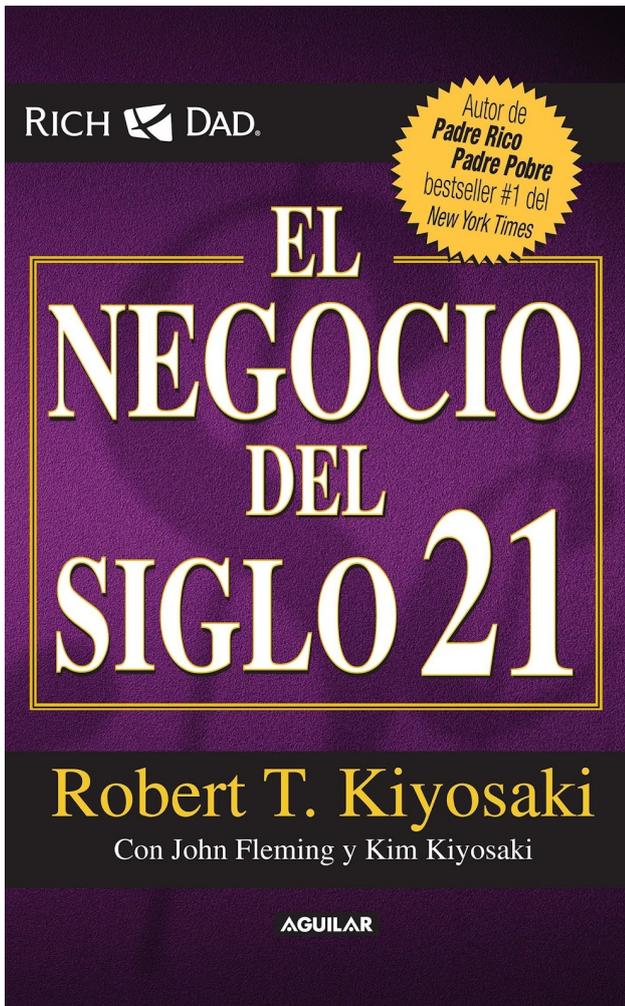
Frases de “Padre Rico, Padre Pobre”

Nuestro análisis crítico

Quedamos maravillados con el mensaje que transmite este libro. Transparencia, claridad y honestidad son características difíciles de encontrar al buscar consejos, y las lecciones de Kiyosaki las reúnen todas!

En conclusión, no dejes de agregar “Padre Rico, Padre Pobre” a tu lista.

El Negocio del Siglo 21 Resumen



¿Todavía sigues viviendo en el siglo 20, tratando de escalar puestos en la compañía?

Permite que Robert T. Kiyosaki y su esposa te presenten una alternativa:

El Negocio del Siglo 21

¿Quién debería leer “El Negocio del Siglo 21”? ¿Y por qué?

Si eres un empleado y sueñas con escalar puestos en tu empresa, autónomo o dueño de una pequeña empresa, entonces todavía vives en el siglo 20. Debes leer *El Negocio del Siglo 21* si quieres lograr el muy necesario paso hacia delante (y arriba).

Sin embargo, si eres dueño de un gran negocio o un inversor,

no necesitas el libro de Kiyosaki: Ya lo estás viviendo.

Acerca de Robert T. Kiyosaki



Ro
be
rt
T.
Ki
yo
sa
ki
es
un
in
ve
rs
or
am
er
ic
an
o,
em
pr
es
ar
io
y
ed
uc
ad
or
,
má
s

fa
mo
so
po
r
su
se
ri
e
“p
ad
re
Ri
co
”.

El libro original de la serie, “Padre Rico Padre Pobre”, estuvo seis años entre los bestsellers del New York Times. Además fue nombrado “Libro de Dinero N°1” por el USA Today dos años consecutivos.

Esto inspiró a Kiyosaki a agregar otros títulos a la serie que, combinados, han vendido 30 millones de copias. Asimismo fueron traducidos a 50 idiomas en cerca de 110 países.

Coescribió *El Negocio del Siglo 21* con su mujer, Kim Kiyosaki, y John Fleming, un arquitecto, diseñador y editor jefe de *Direct Selling News*.

“El Negocio del Siglo 21 Resumen”

El Cuadrante del Flujo del Dinero

Robert Kiyosaki reconoce que el “escrito más importante” que realizó es el Cuadrante del Flujo del Dinero. Considera que “va al corazón de los temas cruciales que involucran personas que están listas para cambiar sus vidas”.

Son cuatro letras dentro de un cuadro:

E	D
A	I

Estas letras representan sólo cuatro categorías de personas que existen en este mundo:

- E = Empleados
- A = Autónomos
- D = Dueños de negocios
- I = Inversores

El Cuadrante E

Eres parte de este grupo si perteneces a la mayoría de la población. Es decir, prefieres eso a estar desempleado.

Trabajas duro en una mediana empresa para que, algún día, tu carrera te permita ganar suficiente dinero como para retirarte.

El Cuadrante A

Quizás ya migraste a este cuadrante.

Por tu urgencia para ganar dinero y tener más libertad, creaste tu start-up y te convertiste en tu propio jefe.

Desafortunadamente, tienes menos tiempo libre (tomarse un día libre significa ganar menos). Además, no te puedes quejar con tu jefe por tus problemas (el jefe eres tú).

De todos modos, te sientes que estás mejor que en el Cuadrante E.

El Cuadrante D

Por supuesto, tanto los dueños de los negocios pequeños como

los de los grandes son independientes.

Sin embargo, la diferencia entre el Cuadrante A y el D es sencilla: En el último caso no trabajas para tu compañía, ésta trabaja para tí.

El Cuadrante I

Finalmente, el Cuadrante I, en el que no es tu negocio el que trabaja para tí, sino tu dinero.

A pesar de que parece algo difícil para los Cuadrantes E y A, Kiyosaki sostiene que invertir “no es una ciencia espacial”.

Lo sabes por el Monopoly y su esencia: “Cuatro casas verdes, un hotel rojo”. Todo lo que necesitas son un par de libros para mejorarlo.

E y A, Este Libro Es para Ustedes

Este texto está pensado para los integrantes de los Cuadrantes E y A.

Especialmente, esos jóvenes que aún no deciden si vivirán en la izquierda o la derecha del cuadro.

En palabras de Kiyosaki:

“El mito de la corporación terminó. Si pasas años subiendo en la escala de la empresa, ¿alguna vez te detuviste a contemplar la vista? ¿Qué vista?, preguntarás. El trasero de la persona que está delante. Eso es lo que tienes. Si eso es lo que quieres ver el resto de tu vida, entonces este libro probablemente no sea para tí. Pero si estás cansado de ver eso, entonces sigue leyendo”.

Culpa a Prusia por tus Problemas

Si simplemente sólo [trabajas](#) con el fin de retirarte algún día, lo haces mal. Estás viviendo el pasado, precisamente

entre fines del Siglo XIX y los 1980s.

El mito del “empleo de por vida” no existía hasta la Revolución Industrial. Esta sirvió para demandar más empleados, por lo que los gobiernos europeos adoptaron la educación en masa.

La idea del sistema era generar la mayor cantidad de Es posibles: “Gente que siguiera ideas e hiciera lo que le dijeran”. A cambio, tendrían el paraíso del retiro.

¿Cuál fue el modelo adoptado en todos lados? El prusiano.

Más Allá de los Ingresos

“No se trata de los ingresos”, escribe Kiyosaki en el capítulo 8, “se trata de los activos que generan ingresos”.

Esto significa que ganar dinero de manera activa no te llevará a ningún lado; e incluso si lo hace, será a costa de tu propia libertad.

Sin embargo, si eres capaz de producir dinero de manera pasiva, entonces puedes relajarte. Piensa que alguien está corriendo por tí.

Red de Comercialización

Es fácil decirlo pero algo más difícil llevarlo a cabo.

¿Por qué? Para ganar dinero, necesitas un gran negocio; sin embargo, necesitas dinero para generar ese gran negocio. Lo mismo pasa para invertir.

Pero hay una gran forma de evitar ese problema.

Kiyosaki señala que hay algo muy importante a tener en cuenta si estás considerando construir tu propio negocio. “Debes ser sumamente consciente con quién compartes tu tiempo y quiénes serán tus profesores. Es crucial”, comenta.

La red de comercialización es entender el poder de las conexiones poderosas.

El punto es conocer personas, ayudarlas y conectar con ellas. Todo eso para vender tu idea antes de tener el dinero para ponerla en práctica.

“Tu trabajo es comunicar información, contar una gran historia, y construir una red de comercialización”.

Lecciones Clave de “El Negocio del Siglo 21”

1. El Cuadrante del Flujo del Dinero
2. 1 Negocio – 8 Activos para Construir Riqueza
3. El Futuro son las Redes de Comercialización

El Cuadrante del Flujo del Dinero

Este Cuadrante es la esencia de la filosofía de Kiyosaki, lo que significa que es la base de todos sus libros.

Sostiene que, al menos en términos de dinero, sólo existen cuatro categorías para las personas. Empleados, autónomos, dueños de grandes negocios e inversores.

Los primeros dos pertenecen al cuadrante izquierdo; los otros dos al derecho.

También: Los dos primeros pertenecen al pasado; los otros dos al futuro.

Elige sabiamente porque *puedes* elegir.

1 Negocio – 8 Activos para Construir

Riqueza

El punto es no quedar atascado en ganar dinero de manera activa, sino en tratar y empezar a ganar. No es acerca de los ingresos, dice Kiyosaki. Sino de los activos que traen los ingresos por cuenta propia.

Y estos son, según él, los ocho activos para construir riqueza:

1. Educación de negocios del mundo real.
2. Un camino rentable de desarrollo personal.
3. Tener un círculo de amistades que comparta tus sueños y valores.
4. El poder de tu propia red.
5. Un negocio totalmente escalable, duplicable.
6. Habilidades de liderazgo incomparables.
7. Un mecanismo para la creación de riqueza genuina.
8. Sueños grandes y la capacidad de vivirlos.

Dedica tanto tiempo como puedas a desarrollar estos activos en tu juventud. Te lo agradecerás cuando envejezcas.

El Futuro son las Redes de Comercialización

La esencia de que te conviertas en una D o una I es una red de comercialización.

Eso es, encontrar personas que la que compartas tus sueños e ideas. Gente que también desee ser una D o una I. Personas que puedan comprar tus visiones cuando la falta de dinero te impida realizarlas o aquellas en cuyas visiones puedas invertir.

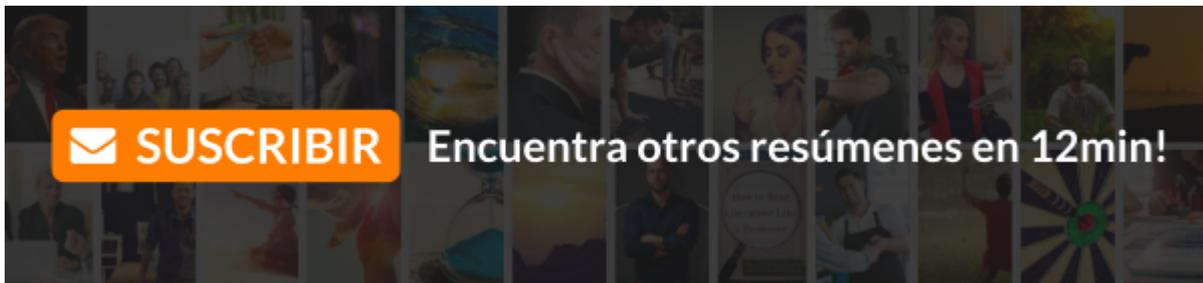
Esa es toda la inteligencia que necesitas para convertirte en una persona exitosa.

Recuerda:

“No son los bienes inmuebles, el oro, los inventarios, el trabajo duro, o el dinero lo que te hace rico. Es lo que sabes de los bienes inmuebles, el oro, los inventarios, el trabajo duro, o el dinero lo que te hace rico. Últimamente, es tu inteligencia financiera lo que te hace rico”.

¿Te gustó este resumen? Queremos invitarte a descargar nuestra aplicación gratuita [12min App](#), donde podrás encontrar más resúmenes y audiolibros increíbles.

Frases de “El Negocio del Siglo 21”



Nuestro análisis crítico

El Negocio del Siglo 21 fue publicado poco después de la caída financiera de 2008. Aborda a los americanos a través del prisma de esta crisis.

Sin embargo, su mensaje -si quieres riqueza, créala haciéndote cargo de los activos- suena a verdad tras una década.

Suena un poco simplificador acá y allá, pero hay algunos puntos de vista interesantes. Si te gustó *Padre Rico Padre Pobre*, éste te gustará también.

Si no, no te preocupes.