

RICH  DAD®



— LA GUÍA DEFINITIVA PARA —

# **GANAR DINERO**

**EN 2023**

**NEGACIO - BIENES RAÍCES - ACTIVOS EN PAPEL**

## LA GUÍA DEFINITIVA PARA GANAR DINERO EN 2023

Mientras que la mayoría de las personas se preocupan por tener dinero, los ricos enfocan su atención en ganar dinero.

También saben que ganar dinero tiene más que ver con su forma de pensar que con el vehículo de inversión en sí.

Su padre rico le dijo a Robert: “No es lo que ven tus ojos. Un pedazo de bienes raíces es un pedazo de bienes raíces. El certificado de acciones de una empresa es el certificado de acciones de una empresa. Puedes ver esas cosas. Pero es lo que no puedes ver lo que es importante. Es el trato, el acuerdo financiero, el mercado, la gestión, los factores de riesgo, el flujo de caja, la estructuración corporativa, las leyes fiscales y mil otras cosas que hacen que algo sea una buena inversión o no”.

La mentalidad de una persona es realmente lo que les impide o les permite ganar dinero, no el mercado.

Entonces, independientemente del vehículo de inversión que elijas, si adoptas la mentalidad detallada en “La Guía Definitiva para Ganar Dinero”, desarrollarás la mentalidad que necesitas. Entonces, si estás preparado para el desafío, sigue leyendo.

### Ganar Dinero Como Inversor

#### ***Mentalidad fundamental: a medida que aumenta la educación, disminuye el riesgo***

Cuando se trata de invertir, los pobres y la clase media se dividen en uno de dos grupos. El primer grupo elige hacer poco o nada porque piensa que invertir es demasiado arriesgado. Como resultado, nunca se aventuran más allá de las cuentas de ahorro, fondos mutuos o inversiones similares. Su estrategia financiera es “jugar para no perder” en lugar de “jugar para ganar.”

Este grupo tiene miedo al riesgo.

En el otro campo están los que invierten donde no tienen nada que hacer en primer lugar. Confunden la confianza en sí mismos con la comprensión. Como resultado, terminan por encima de sus cabezas y en el extremo receptor de una lección costosa. Piensan que tirar dinero en una inversión los convierte en inversores. Pero, sin educación, solo los convierte en jugadores.

Este grupo es ignorante del riesgo.

Todas las inversiones tienen riesgo. La diferencia entre los dos grupos anteriores y los ricos es que los ricos saben que al educarse a sí mismos, pueden reducir su riesgo. Saben que cuando hay algo desconocido, no es algo de lo que asustarse o algo que ignorar. Es una oportunidad para aprender. Ya sean miembros del equipo o asesores, las respuestas están disponibles. Los ricos saben que lo único que les impide obtener mayores ganancias no es el tamaño de su cuenta bancaria; es la profundidad de su entendimiento.

Haz lo mismo y tomarás mejores decisiones de inversión que las que hubieras tomado de otra manera.

## Ganar Dinero Como Emprendedor

### ***Mentalidad emprendedora n.º 1: no puedes ganar dinero si no sabes cómo vender***

Si bien esto puede no ser una idea única, muchos empresarios lo olvidan fácilmente. Algunos se centran en el desarrollo y la fabricación de su producto, otros invierten dinero en marketing y otros se preocupan simplemente por parecer un empresario exitoso. Sin embargo, la conclusión es que, si no puedes vender, no ganarás dinero.

Cuando Robert regresó de Vietnam por primera vez y decidió convertirse en empresario e inversionista, su padre rico simplemente le dijo a Robert: "Si quieres ingresar al mundo de los negocios, debes aprender a vender". Tomando en serio el consejo de su padre rico, Robert consiguió un trabajo en Xerox. Lo hizo, no por el sueldo, sino por la oportunidad de aprender. Reconoció que, si podía superar sus propios miedos y dudas aprendiendo a llamar en frío, hacer una presentación y cerrar un trato; poseería un conjunto de habilidades que le permitiría negociar con socios comerciales, obtener financiación para oportunidades de inversión y liderar con autoridad.

Si eres un empresario, o estás considerando convertirte en uno, debes evaluar honestamente tu capacidad para vender.

Una de las claves para evaluar tus habilidades de venta es considerar qué tan bien te comunicas con los demás. Si puedes comunicarte efectivamente con los demás, estarás bien encaminado para dominar el arte de vender.

El primer paso para convertirte en un maestro de la comunicación es aprender a escuchar. La mayoría de las personas fingen escuchar, pero en realidad están pensando en lo que dirán en el momento en que la persona a la que están escuchando se calle. Como resultado, dan respuestas y declaraciones que a menudo tienen poco que ver con lo que el comprador estaba hablando en primer lugar. Si estás ansioso por que la persona a la que te está presentando se calle para que puedas llegar a tu discurso, es probable que termines perdiendo el objetivo.

Con demasiada frecuencia, los vendedores ofrecen una solución (el producto o servicio) sin siquiera escuchar el problema o el objetivo del comprador. Están enfocados en hacer una venta. Ven al comprador más como un obstáculo a superar que a un individuo al que servir. Su padre rico le enseñó a Robert: “La verdadera venta significa ser apasionado por el producto o servicio de tu empresa y ser compasivo con los deseos, sueños y necesidades de tus semejantes”.

Aprende a escuchar y servir y ya sabes vender.

### ***Mentalidad emprendedora n.º 2: persigue tu pasión***

Ser emprendedor es difícil. Por lo general, cuando comienzas, usas todos los sombreros. Tu tarjeta de presentación puede decir “Fundador y CEO”, pero eres también el conserje (y eso no tiene nada de malo). Muchas personas se sienten atraídas por el espíritu empresarial porque les gusta saber que el éxito o el fracaso de la empresa depende únicamente de ellos.

Donde radica el problema es cuando la rutina diaria de cobrar los pagos, mantener las puertas abiertas y manejar las quejas comienza a hacerte perder de vista por qué te inscribiste en todo esto en primer lugar.

Si no tienes cuidado, puedes desconectarte fácilmente de tu pasión y una vez que tu pasión se haya ido, tus días estarán contados.

La mayoría de los empresarios se separan de su pasión porque quedan atrapados en “lo grueso de las cosas delgadas”. En otras palabras, al dedicar tanto tiempo, energía y esfuerzo a las actividades administrativas de la empresa, les queda poco o nada para dedicar a las actividades visionarias.

La clave para superar este obstáculo es programar tiempo para tu pasión. (Cabe señalar aquí que, si bien es bueno sentir pasión por tu producto o servicio, esto es solo una pequeña parte de un negocio exitoso. El verdadero éxito empresarial se encuentra cuando el empresario siente pasión por todo el negocio).

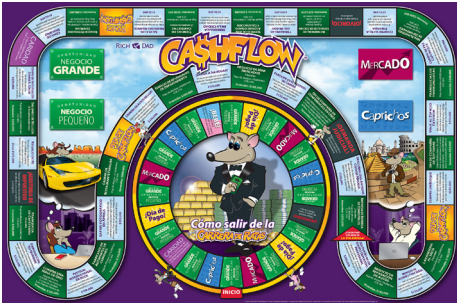
Usando el Triángulo B-I como guía, programa tiempo para trabajar en cada componente. Por ejemplo, puedes programar dos horas un martes por la tarde para trabajar en “Equipo” o “Flujo de caja”. La clave no es usar este tiempo para manejar las tareas pendientes de estas áreas, sino determinar las formas en que puedes reimaginarlas o mejorarlas. La idea es ser creativo y romper con el status quo. Pensar críticamente sobre cada área del Triángulo B-I te ayudará a apasionarte por hacer que tu negocio sea lo mejor posible.



### ***Mentalidad emprendedora n.º 3: no tengas miedo de pedir dinero (también conocido como conocer el valor de tu producto)***

Vender tu producto o servicio a corto plazo, y a ti mismo, es lo que haces cada vez que te preguntas si estás cobrando demasiado. Incluso si lo haces inconscientemente, tu falta de confianza se transmite al consumidor alto y claro.

Hoy en día, hay versiones de bajo costo y, en algunos casos, gratuitas de casi todos los productos que existen. Debido a esto, puede verte tentado a hacer lo mismo y fijar el precio de tu producto únicamente en función de lo que es más barato que el de tu competidor. Esto es lo que debes recordar: si a las personas les encanta tu producto o servicio, estarán dispuestas a pagar mucho dinero por él. Piensa en los productos de Apple por un minuto. La gente está dispuesta a pagar cientos de dólares más por dispositivos informáticos que, a todos los efectos, son iguales a los de la competencia. Tanto las Mac como las PC pueden navegar por Internet. Ambos pueden editar imágenes y reproducir medios. Ambos son esencialmente la misma cosa. Sin embargo, si algún discípulo acérrimo de Apple leyera esa última declaración, regresaría con una letanía de por qué las Mac son mejores que las PC. Y ese es el punto. Steve Jobs sabía, y creía, en el valor de su producto y no tenía miedo de pedir a los consumidores que pagaran más no solo por lo que podía hacer el producto, sino también por la experiencia que brindaba.



Robert Kiyosaki también entendió este principio con el juego de mesa CASHFLOW. La mayoría de los juegos de mesa cuestan alrededor de \$20 y brindan una noche de diversión con amigos y familiares. Estás entretenido durante un par de horas y luego listo. Sin embargo, Robert sabía que CASHFLOW no se trataba solo de entretenerse. Se trataba de educar

y hacer que la gente cuestionara sus creencias sobre el dinero y la inversión. No se trataba de entretener durante un par de horas. Se trataba de brindar una experiencia que pudiera cambiar vidas. Como tal, la gente paga gustosamente \$50 por el juego de mesa CASHFLOW debido al valor de la experiencia.

Tú puedes hacer lo mismo.

### ***Mentalidad emprendedora n.º 4: conoce tus KPI***

Si deseas que tu empresa genere dinero, es mejor que sepas qué actividades realmente impulsan el éxito de tu empresa y cómo medirlas. Aquí es donde entran en juego los KPI.

KPI significa “Key Performance Indicator” (o Indicador Clave de Rendimiento). Cada industria tiene la suya y si esperas competir con ellos, aprender por qué cada KPI es importante y qué palancas puedes utilizar para mejorar las de tu negocio a menudo puede ser la diferencia entre el éxito y el fracaso.

Por ejemplo, es posible que desees considerar el seguimiento del “tiempo de respuesta del cliente potencial” o la rapidez con la que tu empresa responde a la solicitud de información adicional de un cliente potencial. Puedes medir la “tasa de contacto” si tu empresa realiza prospecciones salientes. Alternativamente, tal vez realices un seguimiento de las “tasas de clics” de tus correos electrónicos de marketing.

Sin embargo, hay dos cosas a tener en cuenta: no midas algo solo por tener algo que medir. Debes comprender cómo lo que estás midiendo afecta tu éxito o fracaso. Y eso no significa si puedes o no explicárselo a alguien. Tienes que ser capaz de demostrarlo con números. Incluso entonces, puede correr el riesgo de que la correlación de tu KPI y el éxito sean coincidentes. Es por eso que identificar tus verdaderos KPI al principio puede ser un experimento de prueba y error.

La segunda cosa que debes recordar es que el hecho de que puedas medir algo no significa que debas hacerlo. Intenta limitar la cantidad de KPI que estás monitoreando a los más esenciales. Si comienzas a rastrear demasiados, crearán ruido y te quitarán la capacidad de analizar la salud de tu negocio.

Desarrolla el hábito de medir lo que esperas de tu negocio y siempre sabrás dónde se encuentra.

### ***Mentalidad emprendedora n.º 5: fallar rápido, fallar a menudo***

La mayoría de los empresarios e inversores no son adversos al riesgo. Si lo fueran, todavía estarían jugando “a lo seguro” en sus trabajos de 9 a 5. Sin embargo, para ganar dinero, debes experimentar, correr riesgos que pueden asustarte e incluso estar dispuesto a perder dinero.

Como emprendedor, si tienes la esperanza de no cometer ningún error, entonces ya has cometido tu primer error. No mires los errores como algo que debes evitarse a toda costa, sino como oportunidades únicas de aprendizaje hechas a la medida de ti, tus circunstancias y tu negocio. Cuantas más lecciones puedas aprender y más rápido puedas aprenderlas, ayudará a acortar tu curva de aprendizaje y te colocará en una posición para hacer crecer tu negocio.

Al adoptar la mentalidad de “fallar rápido y fallar a menudo”, comienzas a aprovechar el poder de la iteración: el proceso de repetir y perfeccionar un proceso para alcanzar un objetivo.

El objetivo final de tu negocio es ganar dinero y prosperar. Para lograr este objetivo, debes iterar hasta encontrar el “avance” que haga de tu empresa una entidad autosuficiente.

Cuando inicias un negocio, la velocidad es fundamental para el éxito. Cuanto más estricto puedas ejecutar los experimentos y más rápido puedas iterar, más posibilidades tendrás de encontrar esa combinación ganadora. Esa combinación ganadora te ayuda a ser escalable. Y la escalabilidad es lo que te permite realizar tu gran sueño.

Así que no tengas miedo de cometer errores. Falla rápido, falla a menudo y aprende aún más rápido. Hay que intentarlo, cometer errores, aprender y volver a intentarlo. Si lo intentas, cometes un error y te rindes, nunca tendrás el éxito que podrías haber tenido.

## **Ganar Dinero en Bienes Raíces**

### ***Mentalidad de Bienes Raíces #1 – Se Claro en lo que Quieres Lograr***

Más personas saben lo que “no quieren” en lugar de lo que “sí quieren”. Saben que no quieren trabajar para otra persona. Saben que no quieren vivir de cheque en cheque. Saben que no quieren pasar un día más en la carrera de ratas. Sin embargo, cuando se les pregunta qué es lo que quieren y cómo pretenden conseguirlo exactamente, te quedas con la mirada perdida y el encogimiento de hombros.

Los inversionistas inmobiliarios exitosos, por otro lado, saben exactamente lo que quieren lograr y cómo lo van a hacer.

En lugar de saber que no quieren vivir de cheque en cheque, saben cuánto dinero necesitan al mes para cubrir sus gastos actuales. Han desarrollado un plan detallado para generar esa cantidad, y algo más, durante un período de tiempo definitivo mediante la inversión en un tipo o tipos de propiedades específicas. De hecho, han determinado el número exacto de propiedades que necesitarán comprar. También saben cuándo y cómo transferirán su cartera a una propiedad de mayor flujo de efectivo que, según sus cálculos, producirá suficiente flujo de efectivo pasivo para cubrir todos sus gastos. Incluso pueden mostrarte las hojas de cálculo que trazan su flujo de efectivo anticipado mensual y anualmente junto con la cantidad de propiedades de inversión necesarias para respaldar esos números.

Ahora bien, si alguien podría o no lograr esto no viene al caso. La cuestión es que hay un plan detallado. Tal vez una o dos suposiciones estén equivocadas y tome seis años en lugar de cinco. Por otro lado, quizás a la mitad de la inversión aprenden a reducir sus gastos de remodelación, aumentando así su flujo de efectivo, y pueden alcanzar la meta en tres años y medio. El plan evoluciona. Es fluido. A medida que los mercados cambian y la educación aumenta, la nueva

realidad se incorpora al plan. Sin embargo, no puedes revisar algo que no tienes. Entonces, ¿qué es EXACTAMENTE lo que quieres lograr en el sector inmobiliario? ¿Sabes cuánto necesitas y cómo lo vas a conseguir? ¿Cuánto tiempo te llevará llegar allí? Las respuestas a estas preguntas y muchas otras son lo que necesitas saber si vas a pensar como un inversionista exitoso.

### ***Mentalidad de Bienes Raíces #2 – Invertir para el Flujo de Efectivo, No para las Ganancias de Capital***

No hace mucho tiempo, no podías encender la televisión sin ver un programa en el que un par de tipos, una pareja casada o quien fuera compraba una propiedad a precio de ganga, la arreglaba y la vendía por grandes ganancias (todo en menos de una hora).

Ahora detente y piensa cuántos espectáculos había en los que la estrella del espectáculo salía de la casa al buzón, sacaba los cheques de alquiler y regresaba a la casa. No es exactamente una televisión imperdible, pero si este programa estuviera en marcha, tendrías una mejor idea de cómo piensa un inversionista inmobiliario exitoso.

Robert Kiyosaki siempre ha exaltado las virtudes de invertir para generar flujo de caja en lugar de ganancias de capital. Si una propiedad se aprecia mientras la posees, genial; sin embargo, si la única razón por la que estás comprando una propiedad es porque esperas y rezas para que el valor aumente, entonces no eres un verdadero inversionista, eres un jugador.

Un verdadero inversionista entiende que, si bien la emoción de recibir decenas de miles de dólares por arreglar y cambiar puede parecer atractiva, al vender la propiedad, está cobrando un activo que puede poner dinero en su bolsillo en los años venideros. La apreciación es solo el glaseado, pero no el pastel en sí.

La sabiduría es invertir para generar flujo de caja. Cuando una propiedad tiene un flujo de caja positivo, el inversionista está cubierto. Independientemente de si el valor sube o baja, el flujo de efectivo positivo está ahí para cubrir todos los costos y poner dinero en el bolsillo del propietario. Sin embargo, si el rendimiento total de una inversión depende de que suba el precio, ¿qué sucede cuando el mercado baja? Solo pregúntale a los “inversores” que pierden todo cuando estalla la burbuja inmobiliaria.

### ***Mentalidad de Bienes Raíces #3 – Espera lo mejor, Planifica para lo Peor***

Nadie invierte nunca con la intención de perder dinero. Desafortunadamente, les sucede incluso a los mejores inversores. El secreto para poner las probabilidades a tu favor es aprender a minimizar los riesgos potenciales que podrían descarrilar tu éxito. Para ello, realiza la diligencia debida antes de comprar cualquier propiedad.



“Llevar a cabo la diligencia debida” es un término que se ha usado tanto que ha caído en el léxico de la jerga de los MBA junto con “crear una situación en la que todos ganan”, “dimensionar correctamente” y “pensar fuera de la caja”. Aparte de todo eso, no cambia el impacto y la necesidad del proceso. Examinar minuciosamente una inversión potencial ayudará a minimizar los riesgos y determinará si una inversión aún tiene sentido para ti.

Un inversionista principiante puede pensar ingenuamente que mientras las rentas cubran los servicios de la deuda, entonces todo está bien. Pero si las tasas de desocupación, los costos de reparación, los valores de reemplazo y una serie de otras contingencias no se toman en cuenta en el análisis final, entonces un activo (algo que pone dinero en tu bolsillo) puede convertirse rápidamente en un pasivo (algo que requiere dinero de su bolsillo) con el propietario preguntándose: “¿Por qué no pensé en eso antes?”

Esto va más allá de las finanzas también. Por ejemplo, supone que un inversionista a través de un análisis de las finanzas de la propiedad determina que una inversión generará flujo de efectivo. Cierra el trato, tiene inquilinos alineados y luego descubre que, de acuerdo con los CC&R (Convenios, Condiciones y Restricciones) de la propiedad, la asociación de propietarios no permitirá que se alquile la propiedad. ¿Ahora que?

Nada de esto pretende asustar a nadie de invertir en bienes raíces, sino señalar la necesidad de ser minucioso al evaluar una inversión potencial. Ahora, para algunos, malinterpretarán esto pensando que necesitan saber todo antes de poder invertir. Si bien es una búsqueda noble, es completamente irreal. Para aquellos que entienden la filosofía de Rich Dad, crearán un equipo de asesores con los que puedan contar para hacerles la pregunta: “¿Has pensado en esto?”

#### ***Mentalidad de Bienes Raíces #4 – Saber Cómo Atraer y Retener Inquilinos***

¿Alguna vez viajaste en el auto nuevo de un amigo y luego regresaste a tu auto?  
¿Cuál fue tu primer pensamiento? Si tú eres como la mayoría de las personas, fue: “Mi auto apesta. Necesito un coche nuevo. Un automóvil que parecía estar bien hace unos momentos de repente es inaceptable. ¿Porqué es eso? La razón es que te diste cuenta de algo mejor.

Entonces, ¿qué tiene esto que ver con invertir en bienes raíces? Cuando se trata de atraer y retener inquilinos, debes informarles sobre “algo mejor”.

Ahora, antes de discutir esto, por favor toma en serio esta advertencia: mejora tus propiedades, pero no las MEJORES EN EXCESO. Si bien a todos les encantan las encimeras de granito, instalarlas en lo que será un alquiler de la Sección 8 probablemente no sea tu mejor inversión de tiempo y dinero.

Entonces, ¿dónde trazas la línea y qué te dará el mayor rendimiento por tu dinero? Primero, ten en cuenta que la mayoría de las veces mostrarás la propiedad cuando esté vacía. Esto significa que cada astilla en la pintura o mancha en la alfombra se destacará como un pulgar adolorido. Considera volver a pintar tu propiedad cada vez que los antiguos inquilinos se muden. Esto proporcionará un aspecto limpio y fresco a los posibles inquilinos. Ahora, si bien es posible que no sea necesario instalar pisos nuevos con cada inquilino, evalúa objetivamente la expectativa de vida útil restante del piso y, como mínimo, limpia las alfombras antes de mostrar la propiedad.

Otra forma de pensar al decidir qué reemplazar o actualizar es considerar la teoría de la ventana rota. Los científicos sociales James Q. Wilson y George L. Kelling, quienes introdujeron por primera vez la teoría, plantearon que una ventana rota que se deja desatendida aumenta la probabilidad de que los vándalos rompan ventanas adicionales. Si no se corrige, eventualmente, con el tiempo, aumenta el vandalismo.

Los inversores inmobiliarios exitosos siguen la teoría de la ventana rota, pero al revés. Entienden que algunas mejoras en una propiedad ayudan a los inquilinos a ver la propiedad más como un “hogar” en lugar de un lugar que solo están alquilando. Se vuelven más inclinados a cuidar la propiedad de lo que lo harían si la propiedad tuviera electrodomésticos de descuento y alfombras de grado constructor. Esto a su vez ayuda a mantener bajos los costos de mantenimiento y reparación, así como también aumenta el tiempo que los inquilinos permanecen en la propiedad.

Si bien no hay una respuesta definitiva sobre cuánto o qué tan poco actualizar, deberás comprender el mercado de alquiler en tu área y lo que se considera estándar. Al comprender a tu competencia y escuchar los comentarios de los posibles inquilinos, obtendrás una buena idea de lo que te ayudará a atraer y retener inquilinos..

### ***Mentalidad de Bienes Raíces #5 – Siempre Estas Mirando***

Los inversores exitosos saben que los bienes raíces son un juego de números: cuantas más propiedades encuentren, más ofertas presentarán; cuantas más ofertas envíen, más tratos harán; mientras más tratos hacen, más dinero ganan.

Con el fin de ayudar a obtener los números a tu favor, siempre hay que estar mirando. Sin embargo, eres solo una persona e independientemente de lo duro que trabajes, solo puedes cubrir una cierta cantidad de terreno. Si realmente deseas expandir tu alcance, debes establecer múltiples formas de encontrar oportunidades. Mejor aún, si puedes configurarlo para que las oportunidades lleguen a ti, entonces serás aún más eficiente. Una forma de aprovechar las oportunidades es mediante el uso de un “birddog”.

Un birddog, cuando se trata de inversiones inmobiliarias, es exactamente lo que su nombre indica: una persona que busca y recupera oportunidades de inversión.

Entonces, ¿quién podría ser un birddog? Los amigos, la familia, los vecinos o los compañeros de trabajo pueden ser birddogs potenciales. Cualquiera que esté en barrios residenciales de forma regular también es una buena opción. Ejemplos aquí serían carteros, trabajadores de control de plagas, inspectores de viviendas, paisajistas, limpiadores/criadas de casas, compañías que preparan propiedades de ejecución hipotecaria para la venta, etc.

Al reclutar un birddog, querrás tomarte un tiempo para educar a la persona sobre lo que está buscando exactamente, cómo encontrarlo y cuánto está dispuesto a pagar. Querrás cubrir lo siguiente:

- **Propiedades potenciales** – Enfatiza que solo estás buscando propiedades sin un letrero de “Se vende” en el patio. (La razón es que puedes encontrar propiedades “a la venta por el propietario” y propiedades listadas por el agente por tu cuenta). De particular interés para ti son las propiedades vacantes con la caja de seguridad de un agente de bienes raíces en la propiedad, pero sin el letrero “En venta”. Por lo general, los bancos son dueños de estas propiedades a través de la ejecución hipotecaria y aún no las incluyen en el Servicio de Listado Múltiple (MLS). Encontrar estas propiedades antes de que los bancos las incluyan en la lista puede darte una ventaja sobre tu competencia.
- **Señales reveladoras** – Explica cómo detectar casas desocupadas: nieve fresca sin huellas, huellas de llantas o camino de entrada arado. Ventanas tapiadas. Una pila de periódicos en el camino de entrada o en el porche delantero. Correo relleno en el buzón. Ventanas y puertas rotas. Sin cortinas ni persianas. Sobre hierba crecida o muerta. Falta medidor de electricidad.
- **Especificaciones de la propiedad** - ¿Qué información necesitan enviar? Querrás detalles como el tipo de propiedad, la dirección de la propiedad, la ciudad, el estado y el código postal, y los pies cuadrados aproximados de la casa. (Los birddogs pueden estimar los pies cuadrados simplemente midiendo la longitud de su zancada, saliendo de la propiedad y haciendo una conjetura).
- **Evaluación de la propiedad** – Haz que tu birddog incluya una evaluación de la condición de la casa. ¿Es “bueno”, “malo”, “muy malo” o “horrible”? Da ejemplos y define cómo clasificaría las descripciones para que el birddog y tu estén usando el mismo sistema de evaluación.
- **Fotografías** – Solicita seis o más fotografías digitales de la propiedad que muestren el frente, la parte posterior, ambos lados y la casa a ambos lados de la propiedad en cuestión. Cuantas más imágenes proporcionen, mejor. Además, también necesitas fotos del garaje si está separado y de cualquier otro edificio.

Imagínate expandir exponencialmente tus esfuerzos de búsqueda. Birddogs son una excelente manera de ampliar tu alcance y “siempre estar buscando” para que puedas encontrar ofertas antes que tu competencia.

## Ganar Dinero en Activos de Papel

### ***Mentalidad de activos de papel n.º 1: no lo sabes todo y eso está bien***

Creer en tu capacidad para invertir con éxito en activos de papel es bueno. Cruzar la línea y pensar que eres infalible es malo.

Como regla general, la mayoría de las personas piensan que son más inteligentes o más competentes de lo que realmente son. Si bien ser optimista es una buena perspectiva para tener en la vida, cuando se trata de invertir, esa misma perspectiva puede perjudicarte cuando comienzas a pensar que sabes más que el mercado.

Recuerda, el mercado no es una persona ni siquiera una cosa. Es una colección de opiniones. Algunas de las opiniones están informadas y otras están mal informadas, pero todas se unen para establecer el precio de mercado. Cuando crees que sabes más que las opiniones colectivas de todos los inversores, cruzas la línea y crees que tus opiniones son infalibles.

Esta forma de pensar te lleva a tomar mayores riesgos, realizar operaciones con más frecuencia de lo que deberías (lo que genera costos comerciales adicionales que consumen tu rendimiento) y se vuelve perezoso en tu investigación al confiar más en consejos y corazonadas que en información real.

Todo lo cual apunta a la importancia de sentirte cómodo sabiendo que no lo sabes todo. Saber que no sabes, y no puedes saberlo todo, te lleva a nunca dejar de aprender. Profundizas un poco más en tu investigación. Haces más preguntas. Escuchas. Lo más importante es que aprendes de tus errores, lo que nos lleva a la siguiente mentalidad.

### ***Mentalidad de activos de papel n.º 2: recuerda tus errores, sin importar cuán dolorosos sean***

Los inversores pobres solo recuerdan sus grandes operaciones, un hábito que agrava el problema del exceso de confianza. Los inversores exitosos, por otro lado, recuerdan sus errores no por el error en sí, sino por la lección que contenía.

Es parte de la naturaleza humana bloquear los errores, las meteduras de pata y los descuidos, especialmente cuando somos la causa del error garrafal. Sin embargo, si te tomas un momento para comprender “cómo” se cometió el error en lugar de “quién” lo cometió, entonces tendrás a tu disposición una gran cantidad de aprendizaje.

Llevar un diario de inversiones es una de las mejores herramientas para ayudar a remediar el problema de descartar tus errores. Un diario de inversión te obliga a aclarar los hechos de la operación que salió mal y no las opiniones. Ya sea una hoja de cálculo, un cuaderno o una carpeta, un diario de inversiones es tu depósito designado para los detalles de tus decisiones de inversión.

Al registrar por qué tomaste tus decisiones de compra y venta, puedes detectar tendencias a lo largo del tiempo. ¿Hubo alguna información en particular que no consideraste? ¿Violaste tus reglas de inversión con esta orden? ¿O te enamoraste de la compañía/sugerencia a pesar de que los datos no respaldaron la decisión?

Al igual que el golfista profesional analizando su swing momento a momento, tu diario de inversiones te ayudará a aprender de tus errores para que no estés condenado a repetirlos indefinidamente.

### ***Mentalidad de activos de papel n.º 3: saber cuándo es suficiente***

Al mirar su cartera, los inversores promedio se inclinan más a centrarse en las inversiones que están perdiendo dinero, independientemente de cuántas de sus otras inversiones estén en números negros. Se fijan en estos niños problemáticos con la esperanza de que “se den la vuelta”. Los inversores exitosos, por otro lado, están dispuestos a asumir una pérdida en lugar de esperar y rezar para que una acción recupere el terreno perdido.

La falta de voluntad para aceptar la derrota y seguir adelante puede reducir los rendimientos de los inversores obstinados. De hecho, Philip Fisher escribió en *Common Stocks and Uncommon Profits* que, “probablemente, los inversores que tenían acciones que realmente no querían hasta que pudieran ‘al menos salir a la par’ han perdido más dinero que por cualquier otra razón”.

### ***Mentalidad de activos de papel n.º 4: revisa tu investigación***

Las cosas cambian. Las acciones suben y las acciones bajan.

Los inversores inteligentes saben que no pueden confiar únicamente en su investigación inicial cuando tienen una acción. Al centrarse, o recordar con cariño, lo que ha hecho una empresa, las personas tienden a mirar más allá de lo que está haciendo una empresa hoy. Como resultado, se aferran a una acción mucho más de lo que deberían haberla vendido.

Los inversionistas exitosos continuamente hacen la pregunta: “¿Compraría esta inversión hoy?” Entonces saben que si la respuesta es “no”, deben pensar largo y tendido sobre por qué continúan poseyéndolo.

### ***Mentalidad de activos de papel n.º 5: comprender ambos lados***

A todo el mundo le gusta tener razón y cuando podemos encontrar pruebas que justifiquen nuestra opinión, nos gusta aún más. El problema aquí es cuando empezamos a descartar la información porque no justifica lo que creemos que es correcto.

En otras palabras, si a alguien le gusta beber vino con la cena, está mucho más dispuesto a aceptar estudios médicos que muestren un beneficio asociado con ese comportamiento. Cualquier información que contradiga ese comportamiento es descartada o ignorada.

Todo esto significa que los inversores exitosos han desarrollado la capacidad de estar abiertos a la información que difiere de sus opiniones. No se sienten amenazados por la posibilidad de equivocarse. De hecho, aceptan el desafío porque los obliga a pensar más detenidamente en sus estrategias de inversión.

Entienden que si no se aferran demasiado a sus ideas, pueden beneficiarse de tres maneras. Primero, son capaces de controlar sus emociones e invertir con información sólida. En segundo lugar, cuando ven el error de su conclusión, lo hacen antes de invertir y no después de invertir. Evitan comprar una acción que no rinde como debería. En tercer lugar, si pueden refutar las opiniones divergentes, su convicción de poseer o vender una acción se mantiene mucho mejor en medio de la volatilidad del mercado.

### ***Mentalidad de activos de papel n.º 6: el dinero es dinero independientemente de cómo lo hayas obtenido***

A menudo, cuando las personas obtienen dinero que no esperaban, hay una tendencia a tratarlo de manera diferente al dinero por el que han tenido que trabajar para obtenerlo.

En ninguna parte es esto más evidente que en los casinos. Observe a la gente apostar y los que están en racha comenzarán a correr más riesgos y a hacer apuestas más grandes. Su razón es que el dinero es, de hecho, “dinero de la casa”, por lo que si lo pierden, en realidad no han perdido nada.

Debido a la libertad que representa el “dinero de la casa”, algunos inversionistas pueden ser propensos a tomar las ganancias de una inversión exitosa y ser más agresivos de lo que normalmente serían en su próxima oportunidad de inversión. Se engañan a sí mismos pensando que están invirtiendo con el dinero de otra persona.

Los inversionistas de acciones exitosos saben que invertir no es apostar y reconocen que cualquier ganancia de una inversión es el resultado de su investigación, diligencia y disciplina, en otras palabras, su arduo trabajo. También entienden que el dinero es dinero sin importar la fuente. Como resultado, se apegan a sus reglas de inversión e invierten cada centavo como si lo hubieran ganado y no como si lo hubieran encontrado.

### ***Mentalidad de activos de papel #7 – No sigas a los corderos al matadero***

Cuando se trata de tomar decisiones de inversión, hay mucha información disponible. Tanto es así, que algunos inversores buscan cualquier cosa para eliminar el exceso de información y proporcionar un camino más fácil hacia la riqueza.

Debido a este deseo, otorgan una prima indebida a las recomendaciones, pistas y consejos de diversas fuentes de credibilidad. Comienzan a vender participaciones de cartera sólidas con la esperanza de mayores y mejores rendimientos de la “propina” de un corredor.

Desafortunadamente, estos “infiltrados” hacen circular esta información debido al desempeño anterior de una acción. A medida que más personas sucumben al canto de sirena de un dólar rápido, rápidamente se encuentran atrapados en lo opuesto a la regla cardinal de invertir. Han comprado caro y eventualmente solo les quedará la opción de vender barato.

Los inversores exitosos pueden bloquear el bombo y el giro. Reconocen cuando se venden y cuando el consejo que reciben proviene de una fuente creíble. Saben que la comodidad temporal que se obtiene al invertir con las masas o al seguir a un presentador parlante de la televisión eventualmente conducirá a malos rendimientos. En cambio, su comodidad y rendimiento provienen de su educación financiera.

## **La Línea de Fondo**

Los ricos no piensan como la mayoría de la gente y lo más probable es que si estás leyendo esto, tú tampoco. El deseo de controlar el propio destino y la capacidad de ver oportunidades donde otros solo ven riesgos son las características de quienes saben cómo hacer dinero. Y con ese deseo y habilidad viene la recompensa de la verdadera libertad. Es la libertad de hacer lo que quieras, cuando quieras, con quien quieras, todo mientras ganas dinero para ti.

Al aprender a incorporar las estrategias contenidas en “La Guía Definitiva para Ganar Dinero”, puedes tener más éxito en los negocios, los bienes raíces y los activos en papel.

Ahora, solo tienes que ir a hacerlo.