



FELICIDAD

EMPODERAMIENTO Y LIBERTAD a través del emprendimiento

Kim Kiyosaki

RICH  DAD.
LATINO

La comunidad oficial de Robert y Kim Kiyosaki en español

Contenido

Introducción	1
Capítulo 1 Felicidad y Libertad Financiera	2
Capítulo 2 Cambia tu mente, cambia tu vida	9
Capítulo 3 Encontrando el dinero	21
Capítulo 4 Convertir ideas ordinarias en grandes fortunas	26
Capítulo 5 Piensa como un emprendedor e inversionista	36
Capítulo 6 Equilibra tu vida	38
Capítulo 7 Lanza tu regalo al mundo	41

Si compra este libro sin una cubierta, o compra una copia jpg o tiff de este libro, es probable que sea propiedad robada o una falsificación. En ese caso, ni los autores, el editor ni ninguno de sus empleados o agentes han recibido ningún pago por la copia. Además, la falsificación es una vía conocida de apoyo financiero para el crimen organizado y los grupos terroristas. Le insistimos a que no compre ninguna copia de este tipo y que informe cualquier caso de alguien que venda dichas copias a Plata Publishing LLC.

La publicación de este diseñada para proporcionar información competente y confiable sobre el tema cubierto. Sin embargo, se vende con el entendimiento de que el autor y el editor no participan en la prestación de asesoramiento legal, financiero o de otro tipo. Las leyes y prácticas a menudo varían de estado a estado y de país a país y si se requiere asistencia legal u otra asistencia experta, se deben buscar los servicios de un profesional. El autor y el editor renuncian específicamente a cualquier responsabilidad derivada del uso o la aplicación de los contenidos de este libro.

Copyright © 2014 por Robert T. Kiyosaki. Todos los derechos reservados. Excepto según lo permitido por la Ley de Derechos de Autor de los Estados Unidos de 1976, ninguna parte de esta publicación puede reproducirse, distribuirse o transmitirse de ninguna forma o por ningún medio o almacenarse en una base de datos o sistema de recuperación, sin el permiso previo por escrito del editor.

Publicado por Plata Publishing, LLC

CASHFLOW, Rich Dad, B-I Triangle, conocimiento: el nuevo dinero y CASHFLOW Quadrant son marcas registradas de CASHFLOW Technologies, Inc.

are registered trademarks of CASHFLOW Technologies, Inc



Plata Publishing, LLC 4330 N. Civic Center Plaza Suite 100
Scottsdale, AZ 85251
(480) 998-6971

Visite nuestros sitios web: PlataPublishing.com y RichDad.com Impreso en los Estados Unidos de América
042015

Primera edición de descarga: noviembre de 2013 Segunda edición de descarga: julio de este 2014
Descargar edición: abril de 2015

Libros más vendidos

por Robert T. Kiyosaki

Padre rico Padre pobre

Lo que los ricos enseñan a los niños sobre el dinero: sin embargo, los pobres y la clase media no

Cuadrante de flujo de efectivo de padre rico

Guía de libertad financiera

La guía para invertir de padre rico

Lo que los ricos invierten y la clase media no

Rich Kid's Rich Kid Smart Kid

Dele a su hijo una ventaja financiera

Padre rico se jubila joven, se jubila rico

Cómo hacerse rico y mantenerse rico

La profecía del padre rico

¿Por qué sigue ocurriendo el mayor colapso del mercado de valores en la historia ... y cómo puede prepararse y beneficiarse de él?

Historias de éxito de Padre Rico

Historias de éxito de la vida real de personas de la vida real que siguieron las lecciones de padre rico
La guía del padre rico para hacerse rico sin cortar sus tarjetas de crédito convierte la deuda incobrable en buena deuda

¿El padre rico que tomó mi dinero?

¿Por qué los inversores lentos pierden y el dinero rápido gana!

Padre rico Padre pobre para adolescentes

Secretos sobre el dinero: ¡no aprendas en la escuela!

Escapar de la carrera de ratas

Aprenda cómo funciona el dinero y conviértase en un niño rico

El padre rico antes de dejar tu trabajo

Diez lecciones de la vida real que todo emprendedor debe saber sobre la construcción de un negocio multimillonario

El padre rico aumenta su coeficiente intelectual financiero

Sea más inteligente con su dinero

La conspiración de los ricos de Robert Kiyosaki

Las 8 nuevas reglas de dinero

Ventaja injusta

El poder de la educación financiera

Por qué los estudiantes "A" trabajan para estudiantes "C"

Guía del padre rico para la educación financiera para padres

Segunda oportunidad

por su dinero, su vida y nuestro mundo

Introducción

Crecí en una familia de clase media en un pequeño pueblo llamado Nueva Providencia, Nueva Jersey, a las afueras de la ciudad de Nueva York. Al igual que muchas personas, compré la historia antigua que, para ganarse la vida, debes ir a trabajar, obtener su cheque de pago, pagar tus facturas y luego repetir. Así que fui a trabajar, gané mi sueldo y pagué mis facturas, mes tras mes. Después de años de hacer esto, me di cuenta de que realmente no estaba avanzando.

Aunque obtuve un título en marketing de la Universidad de Hawái, la escuela me enseñó muy poco sobre dinero y finanzas personales, y prácticamente nada sobre emprendimiento e inversión. Sabía que faltaba algo.

En esa misma época, en 1984, conocí a mi futuro esposo y socio comercial, Robert Kiyosaki. Muchos de ustedes lo conocen como el autor de Rich Dad Poor Dad. Desde el principio, comenzamos a hablar de sueños, negocios y dinero. De hecho, en nuestra primera cita, Robert me preguntó: “¿Qué quieres hacer con tu vida?” Sin dudar, respondí: “Bueno, número uno, me gustaría ser dueña de mi propio negocio”. Nos llevamos bien inmediatamente.

Comencé mi primer negocio en 1984 y, a medida que crecía nuestro romance, Robert y yo comenzamos a construir negocios juntos. Fue entonces cuando comenzó mi verdadera educación.

A través de mis negocios e inversiones, he descubierto la felicidad. No encontré la felicidad solo en los éxitos, sino también en los fracasos. Encontré felicidad en el conocimiento que obtuve con cada decisión, acción y error que cometí. Cada vez que fui derribada, reflexioné, aprendí del error y volví a levantarme. Aprendí independencia y descubrí que, pase lo que pase, yo puedo cuidar de mí misma. El conocimiento que obtuve durante ese proceso infundió libertad y felicidad en mi vida y en mi espíritu.

Descubrí que lo que realmente me hace feliz es el conocimiento que aprendo durante este viaje que llamamos vida. Puede que eso no sea tu definición de felicidad, pero lo importante es que definas la felicidad para ti y luego tenga los medios financieros para lograrla y disfrutarla.

En mi propia vida, descubrí que “ser mi propio jefe” al tener mi propio negocio empresarial y mis propias inversiones de flujo de efectivo me han dado los recursos, la libertad y el tiempo para perseguir lo que realmente me hace feliz en la vida. Después de todo, si estás constantemente preocupada por mantener feliz a tu jefe, dedicar suficientes horas al trabajo y pagar todas las facturas, ¿cómo puede realmente ser libre de disfrutar la vida al máximo y buscar la felicidad con las personas que amas?

En este libro, compartiré mis experiencias y percepciones sobre cómo puedes encontrar la libertad financiera a través del emprendimiento y la inversión para que puedas alcanzar tu felicidad al máximo. Si estás interesado en aprender más, **¡únete a mí en este emocionante viaje!**

CAPÍTULO 1

Felicidad y Libertad Financiera

Hace años, asistí a un seminario donde el orador en el escenario dijo a la audiencia: “Apuesto a que puedo decirte el objetivo de cada persona en esta sala”. Pensé para mí misma, “¿Cómo podría él saber las metas para cada uno de nosotros?”

Después él dijo: “Todos en esta sala tienen un objetivo principal: ser felices”. Tenía que estar de acuerdo con él. Mi objetivo número uno era ser feliz. Luego continuó diciendo: “Es la definición de” feliz “que será diferente para cada persona.”

Entonces me pregunté: “¿Qué significa para mí ser feliz?” Creé una lista de verificación para mí:

- Un negocio exitoso
- Un gran matrimonio
- Mucho dinero y todas las cosas buenas que trae el dinero
- Una maravillosa red de amigos y familiares
- Un gato
- Viajes mundiales
- Buena salud
- Un sentido de propósito en la vida
- Y así...

Quería todo eso, y luego sería feliz. Así que comencé a trabajar hacia todas esas cosas.

En 1994, mi esposo Robert y yo “nos retiramos”. No éramos ricos según la definición de la mayoría de la gente, pero recibíamos más dinero cada mes de nuestras inversiones, principalmente bienes raíces, de lo que salía cada mes en gastos de subsistencia. En otras palabras, ya no teníamos que trabajar por dinero. Éramos felices.

Después de unos meses de retiro y vacaciones, tuvimos que enfrentar la dura realidad de que estábamos aburridos hasta las lágrimas. Una mañana estábamos sentados afuera con una taza de café. Nos miramos y preguntamos: “¿Y ahora qué?” Teníamos todas las cosas en mi lista de verificación de felicidad, ¿eso significaba que habíamos terminado?

Se suponía que Robert y yo seríamos felices por el resto de nuestras vidas. ¿No era esa la fórmula? Obviamente, no lo fue.

Todo lo que teníamos y lo que tenemos hoy nos trae alegría y una sensación de satisfacción, pero descubrí desde el principio que la felicidad no tiene un objetivo final. No te levantas una mañana y dices: “Lo he logrado. Estoy feliz. Y seré feliz de ahora en adelante “.

No es diferente a hacer ejercicio en el gimnasio. Me encantaría llegar al punto en que pueda decir: “He alcanzado mi objetivo de entrenamiento. Estoy en forma. Lo logré y ya no tengo que hacer ejercicio “. Así no es exactamente cómo funciona.

¿Qué es la felicidad?

Entonces, ¿qué diablos es la felicidad? Para mí, sé que soy más feliz y más eufórica cuando estoy creciendo como individuo. Cuando estoy aprendiendo algo nuevo y aplicándolo. Cuando estoy asumiendo algo, no estoy segura de poder hacerlo, y luego lo hago. De todos modos, para mí, eso es felicidad. Estoy aprendiendo. Estoy creciendo. Hoy estoy mejor que ayer.

Desde mi punto de vista, tienes dos opciones: estás creciendo o estás disminuyendo. Una persona no se queda quieta -está mejorando, mejorando su salud, su riqueza y sus relaciones- o está empeorando.

Entonces, lo que sé es esto: quiero ser feliz. La felicidad es un proceso continuo, al igual que construir un negocio o invertir. Estos son en realidad dos de mis puntos de venta para la felicidad. Mi negocio e inversiones son donde puedo experimentar. Pruebo estrategias, cometo errores y aprendo de ellos. Mientras más aprendo y crezco, más éxito tengo. Y cuanto más aprendo y crezco, más feliz soy. Desde este punto de vista, el éxito y la felicidad van de la mano. No es el éxito lo que me hace feliz. Es lo que aprendo al llegar al éxito lo que me trae felicidad.

La definición de felicidad de una persona es a menudo su razón “por qué”. ¿Por qué una persona sacrificaría horas por la noche haciendo una investigación de mercado después de llegar a casa después de un día completo de trabajo, preparando la cena, lavando platos y acostando a los niños? ¿Por qué alguien perdería sus fines de semana para evaluar propiedades inmobiliarias? Si fuera solo por dinero, un auto nuevo o por reconocimiento, probablemente se cansarían del proceso y se rendirían.

Un mayor incentivo es usar el dinero como un recurso para proporcionar lo que es realmente importante para nuestra felicidad y satisfacción, como:

- Libertad para pasar tiempo con niños y seres queridos en cualquier momento y en cualquier lugar,
- Vacaciones y recuerdos especiales que durarán toda la vida,
- Tiempo y dinero para donar a causas que son significativas para ti,
- Ser un modelo a seguir para tus hijos, para mostrarles las opciones que tienen en la vida.

No importa cuál sea tu definición de felicidad, requiere trabajo y sacrificio para llegar allí. La pregunta es: “¿Quieres poner ese trabajo y hacer esos sacrificios para lograr la felicidad que es importante para ti?”

Se trata de dignidad y respeto propio

Mi esposo Robert y algunos de nuestros amigos estaban almorzando una tarde cuando Robert se volvió hacia mí y me preguntó: “Dime, ¿por qué estás tan motivada para ser financieramente independiente? Esto no es algo nuevo para ti. Siempre has tenido esto en ti. Viene de tu núcleo. ¿Cuál es tu razón? ¿Qué hay en el centro de este problema que debe, venir al infierno o en alta mar, ser capaz de hacerlo por su cuenta? ¿Qué te impulsa?”

Mi amiga Suzi estaba sentada a mi lado. Ella y yo somos extremadamente afines, tanto que nos miramos el uno al otro y casi simultáneamente declaramos: “¡Odio que me digan qué hacer!”

Los dos nos metimos de inmediato en nuestro baúl de recuerdos sobre las veces que la gente nos dijo qué hacer, cómo reaccionábamos y por qué nunca permitiremos que alguien más dicte nuestras vidas.

Las mujeres hacemos cosas ridículamente estúpidas en nuestras vidas y muchas de esas cosas estúpidas giran en torno al dinero. Creo que es hora de que simplemente seamos más inteligentes en el tema. ¿Estoy diciendo que las mujeres son estúpidas? Absolutamente no. Nada más lejos de la verdad. Estoy diciendo que hacemos cosas increíblemente tontas. Y muchas de estas tonterías están directamente relacionadas con el dinero.

El resultado final es que muchos de nosotros vendemos nuestras almas en nombre del dinero. El verdadero crimen es el costo que tiene nuestra autoestima, nuestra confianza y nuestro amor propio. Sí, este libro trata sobre mujeres y negocios, pero en realidad se trata de mucho más que eso. Se trata de que las mujeres tomen el control de sus vidas. Se trata de dignidad. Se trata de autoestima.

Por qué las mujeres deben hacerse cargo

Una joven periodista se me acercó y me dijo apasionadamente: “Tenemos que hacer que las mujeres se den cuenta de que tienen que hacerse cargo de su dinero. ¡No pueden depender de alguien más para que haga esto por ellas!” Después de hablar más con ella, descubrí de dónde venía su pasión. Resulta que su madre de 50 años se divorció recientemente. Se quedó prácticamente sin nada y se mudó con su hija.

Su hija ahora se mantenía a sí misma y a su madre. Esta situación por sí sola fue una llamada de atención para la joven periodista, y la sacudió. Al mirar hacia el futuro, se dio cuenta de que, si su cheque de pago se detenía, tenía un total de aproximadamente \$ 7,000 para recurrir. De repente fue impulsada a la acción.

En un trágico evento en el verano de 2013, diecinueve bomberos profesionales murieron repentinamente mientras luchaban contra un incendio descontrolado en Arizona. La mayoría de los hombres dejaron viudas y niños atrás para valerse por sí mismos. A una viuda en particular, Juliann Ashcraft, de 29 años, se le negaron los beneficios de por vida con los que contaba para criar a sus cuatro hijos, el más joven de los cuales tiene 18 meses.

La trágica pérdida de su esposo se agravó al instante con la desafortunada constatación de que la red de seguridad que ella creía que existía nunca estaba realmente allí. Cuando ocurren eventos tan inesperados y trágicos en la vida, es importante que las mujeres tengan la educación financiera y la experiencia para verse a sí mismas y a sus hijos con confianza en los momentos difíciles.

Las mujeres necesitan entrar en el juego financiero

Las razones para convertirse en propietarios de negocios e inversores son muy diferentes entre los sexos. Las mujeres de hoy llevan vidas muy diferentes a las de nuestras madres, pero puede sorprenderse de lo diferente.

Aquí hay cinco buenas razones por las cuales las mujeres necesitan entrar en el juego financiero:

1. Datos sobre las mujeres y el dinero

Las estadísticas sobre mujeres y dinero son sorprendentes. Estas son estadísticas de EE. UU., sin embargo, creo que, para otros países del mundo, estas estadísticas son similares o tienden en la misma dirección.

En los Estados Unidos:

- 47 por ciento de las mujeres mayores de 50 años son solteras. (Esto significa que son financieramente responsables de sí mismas).
- Los ingresos de jubilación de las mujeres son menores que los de los hombres porque una mujer está lejos de la fuerza laboral en un promedio de 14.7 años, en comparación con 1.6 años para los hombres.
- 50 por ciento de los matrimonios terminan en divorcio. ¿Y quién suele terminar con los niños? La mujer. Ahora es la única responsable financiera de sí misma y de sus hijos. ¿Y cuál es el tema número uno por el que luchan las parejas? Dinero.
- Según el Instituto de Mujeres para la Educación Financiera (WIFE), en el primer año después del divorcio, el nivel de vida de una mujer cae un promedio del 27 por ciento, mientras que el ingreso del exmarido aumenta en un 10 por ciento.

¿Qué nos dicen estos hechos? Nos dicen que cada vez más mujeres, especialmente a medida que envejecen, no tienen educación ni están preparadas para cuidarse económicamente. Hemos pasado nuestras vidas cuidando a nuestras familias, pero no tenemos la capacidad de cuidarnos de esta manera vital. Dependemos de que otra persona lo haga por nosotros: un esposo o pareja, un jefe, un miembro de la familia o el gobierno.

Cuando tenía 14 años, un día llegué a casa y encontré a mi madre sentada con su amiga en el comedor. La amiga de mi madre estaba llorando, muy molesta. Me acompañaron en silencio, pero me quedé en la otra habitación y escuché la conversación. Esta mujer decía

que su esposo la había dejado por otra mujer y lo horrible que era. Pero cuando mi madre preguntó: “¿Tú sabías? ¿Tuviste una idea? ella dijo que sí, que tenía una idea pero que, a pesar de que el matrimonio no estaba funcionando, al menos estaba económicamente atendida. Solo recuerdo haber pensado: “¿Por qué alguien soportaría una vida tan miserable?” Creo que muchas de nosotras, las mujeres, todavía tenemos esta idea de que el Príncipe Azul nos cuidará. Con uno de cada dos matrimonios que terminan en divorcio, este no es el caso.

2. Evitar la dependencia

No te vas a casar esperando un divorcio. No comienzas un nuevo trabajo esperando ser despedido. Pero sucede, y hoy con más frecuencia. Con demasiada frecuencia, es posible que ni siquiera nos demos cuenta de cuán dependientes somos hasta que nos enfrentamos a nuestra llamada de atención personal.

Aquí está la historia de mi llamada de atención:

Robert y yo hemos sido socios comerciales desde un mes después de nuestra primera cita. Con los años, hemos construido varios negocios juntos.

Toda mi vida me he enorgullecido de ser independiente. Desde el momento en que obtuve mi primer trabajo en la escuela secundaria, sabía que no sería dependiente mientras pudiera ganar dinero.

Aunque construí The Rich Dad Company con Robert desde cero, la verdad me abofeteó un día. Me di cuenta de que, si Robert y yo nos separáramos, no solo perdería mi matrimonio, si no que yo perdería mi negocio porque Robert era la imagen de nuestra empresa. Si se fuera, entonces el negocio colapsaría sin siquiera darme cuenta, me había establecido para ser totalmente dependiente de Robert. ¡Yo no lo podía creer!

Esa fue mi llamada de atención. A partir de ese momento, quería estar segura de que cualquier decisión que tomara era la correcta para mí.

Hasta ese momento, había comprado algunas propiedades de alquiler, pero lo veía como un pasatiempo. Ahora lo vi como mi medio para la libertad. Fue entonces cuando la pasión comenzó y los negocios e inversiones ya no eran un pasatiempo para mí. Fueron mi misión.

Fue un gran beneficio inesperado que recibí cuando me convertí en un inversor emprendedor. Una vez que entendí la inversión y aprendí a ganar dinero pasivamente sin trabajar, me di cuenta por primera vez de que ya no necesitaba a Robert. Lo que fue aún más esclarecedor fue que descubrí que quería estar con Robert, no por necesidad, sino por qué quería. En ese punto, nuestra relación adquirió un nuevo significado. Estábamos juntos simplemente porque los dos queríamos estar juntos.

3. Sin techo de vidrio

Un obstáculo para muchas mujeres en el mundo corporativo es el “techo de cristal” donde, debido a nuestro género, las mujeres topan con una barrera invisible y solo pueden avanzar hasta cierto punto en la escala corporativa.

En el mundo de la inversión, a los mercados no les importa si eres mujer o hombre, negro o blanco, un graduado universitario o un desertor de la escuela secundaria. Los mercados solo se preocupan por lo inteligente que eres con tu dinero. La clave es la educación y la experiencia. Cuanto más inteligente seas con tus opciones de inversión, mayor será tu éxito como inversionista. No hay límites ni techos de vidrio o de otro tipo, para las mujeres en el mundo de las inversiones.

4. Sin límites de ingresos

Debido al techo de cristal y a la desigualdad salarial aún presente entre hombres y mujeres, una mujer a menudo está limitada en la cantidad de ingresos que puede obtener en un trabajo. Según la Oficina de Estadísticas Laborales, incluso con la misma educación y experiencia que sus homólogos masculinos, las mujeres ganan alrededor de 82 centavos por cada dólar que ganan sus compañeros varones.

Al invertir, el dinero que puedes ganar es ilimitado, y no importa si es hombre o mujer. Tú eres completamente responsable y tienes el control de la cantidad de dinero que ganas como emprendedora inversionista. Como no quería que nadie me dijera cuánto dinero podría hacer, no tener límites en mis ingresos me atrajo mucho.

5. Aumento de la autoestima

Creo que este es uno de los mayores beneficios para las mujeres emprendedoras e inversionistas. No es inusual que la autoestima de una mujer esté vinculada a su capacidad de mantenerse a sí misma. Ser dependiente de alguien para su vida financiera puede conducir a un sentido reducido de autoestima. Puede hacer cosas que de otro modo no haría si el dinero no fuera un problema.

He visto elevarse la autoestima de las mujeres una vez que supieron cómo hacerlo económicamente por su cuenta. Y cuando aumenta la autoestima de una mujer, las relaciones a su alrededor tienden a mejorar. Su vida mejora en general porque se siente bien consigo misma y está tomando decisiones que son genuinamente fieles a ella. Con cada pequeña victoria, su confianza aumenta. El aumento de la confianza conduce a una mayor autoestima. Una mayor autoestima conduce a un mayor éxito, lo que finalmente conduce al mayor regalo de todos: la libertad.

Estas cinco razones respaldan la importancia de que las mujeres se vuelvan inteligentes con respecto al dinero. Las estadísticas demuestran que los tiempos han cambiado para las mujeres. Nuestra necesidad de educación financiera en la vida real ya no es un lujo. Es una necesidad. Depender de otra persona para su futuro financiero es como tirar los dados en Las Vegas. La recompensa puede estar allí al final, pero el riesgo es elevado.

Techos de vidrio y límites de ingresos son contra lo que tantas mujeres han estado luchando durante años. Ambos desaparecen en el mundo del emprendimiento y la inversión. Y dos de los mejores regalos de todos pueden ser tuyos: un mayor sentido de autoestima y tiempo para gastar exactamente como quieras.

El emprendimiento y la inversión ya no son solo una buena idea para las mujeres. Es imprescindible.

Libertad financiera y felicidad

A menudo me hacen la pregunta: “¿Por qué necesito ser financieramente libre para ser feliz? Puedo estar en la playa, ayudar a los necesitados y pasar tiempo con mis hijos en este momento “.

Técnicamente, tienen razón. No necesita ser financieramente libre para pasar tiempo de calidad con sus hijos, leer la última novela en la playa o ayudar en el comedor de beneficencia. Sin embargo, diré esto: si eres financieramente libre, puedes ser el que proporcione toda la comida para el comedor y no solo ser el voluntario que sirve sopa en el tazón. O puedes estar en la playa con tus hijos durante todo el verano en lugar de solo después del trabajo o los fines de semana. Todo depende de lo que quieras y para lo que estés dispuesto a trabajar.

Si estás contento y satisfecho con el lugar donde te encuentras, entonces no hay necesidad de perder el tiempo leyendo el resto de este libro cuando podrías estar haciendo las cosas que te hacen feliz ahora. Pero si quieres algo más grande, si quieres pasar más tiempo con las personas que amas, o si solo quieres asumir un nuevo desafío, ¡sigue leyendo!

CAPÍTULO 2

Cambia tu mente, cambia tu vida

Una de las mejores maneras de lograr la libertad financiera que conduce a una mayor felicidad es construir un negocio y convertirse en emprendedor.

En los Estados Unidos, las pequeñas empresas propiedad de mujeres son el sector de más rápido crecimiento en la economía. Creo que las mujeres son propietarias de negocios sobresalientes y que la creación de pequeñas empresas es la respuesta a este desastre económico global.

Es un papel en el que las mujeres pueden saltar y florecer, así que, si alguna vez has pensado en iniciar un negocio, ¿por qué no dar el siguiente paso?

Cambia tu mentalidad

Un empleado generalmente adora la seguridad de un trabajo estable y un sueldo. Su enfoque es hacer feliz al jefe y trabajar duro en su área específica de especialización.

Como empresaria y dueña de un negocio, sin embargo, tus prioridades deben cambiar. Ahora eres la responsable de todo lo que sucede en tu negocio. Tú eres quien corre los riesgos. Tu eres el responsable de mantener vivo tu negocio, pagar a tus proveedores y empleados y obtener ganancias.

A mis veintes sabía que quería ser emprendedora. Después de ser despedida dos veces de mi primer trabajo fuera de la universidad, me di cuenta de que trabajar para alguien más toda mi vida no era lo que estaba hecho para mí. Cuando comencé mi primer negocio en 1984, hacer el cambio de empleada a emprendedora no fue inmediato ni fácil. De hecho, fue un duro despertar, pero lo acepté porque me obligó a mejorar y ser más inteligente todos los días.

Esta mentalidad empresarial no es solo para empresas, sino también para inversiones. Tus inversiones también son negocios, y debes tratarlas así para alcanzar tus objetivos financieros.

Ser emprendedor no es para todos. Pero si tienes la sensación de que es a donde te lleva tu pasión, te recomiendo que la persigas. Las recompensas son fenomenales. Ser propietaria de un negocio e inversionista es el último atajo en tu propio desarrollo personal porque hay nuevos desafíos cada día. Como propietaria y líder de un negocio, necesitarás levantarte y conquistarlos.

Convirtiendo tu pasión en un negocio

El padre rico de Robert dijo una vez: “Los empleados temen la semana laboral y viven el fin de semana. Su mundo se compone de dos esferas: trabajar y jugar. Los ricos no saben la diferencia. Su trabajo es su juego porque les apasiona lo que hacen”.

Si has pensado en iniciar un negocio, probablemente hayas escuchado consejos contradictorios sobre este tema. ¿Deberías seguir tu pasión? ¿O debería basar su negocio en algo más práctico?

Hacer lo que te apasiona es un ingrediente importante para la felicidad en la vida. Y es maravilloso cuando te pueden pagar bien por hacer lo que te apasiona. Desafortunadamente, eso no siempre sucede. Entonces, ¿cómo saber si debes convertir tu pasión en un negocio?

La clave es recordar que la primera prioridad de un negocio exitoso es aportar valor a tus clientes. Las necesidades del propietario son secundarias. Un buen negocio es una situación en la que todos ganan. Si se satisfacen las necesidades y deseos del cliente, el propietario gana dinero. Si no, el negocio falla.

Entonces, al considerar la cuestión de si convertir o no tu pasión en un negocio, hazte estas preguntas:

- ¿Puedo aprovechar lo que me apasiona para aportar valor a los demás?
- ¿Cuánto pagarán los demás por este valor que estoy proporcionando?
- ¿Son los márgenes (margen de beneficio = ingresos - gastos) lo suficientemente fuertes como para proporcionar los beneficios financieros que deseo?
- ¿Para quién es realmente el negocio? ¿Estoy dispuesta a hacer que el valor del cliente sea mi primera prioridad, o se trata realmente de que yo haga lo que amo?

Si tu respuesta honesta a esa última pregunta (y debes ser honesta consigo misma) es: “Realmente se trata de mí”, está bien. A veces, agregar el factor dinero a tu pasión estropea la pasión. Si tu primera prioridad es solo hacer lo que amas, entonces aún puedes perseguirlo. Simplemente hazlo como un pasatiempo o un trabajo donde obtengas un sueldo estable, no como un negocio. Encuentra algo más que te interese donde te sientas cómoda poniendo a los clientes primero. Luego construye un negocio alrededor de eso.

¿Deberías comenzar tu propio negocio?

No me gusta que otras personas me digan qué hacer. Esto, junto con mi independencia y la necesidad de controlar mi bienestar financiero, me llevaron a ser dueña de un negocio. Tú puedes sentir lo mismo.

Según las estadísticas compiladas por la Asociación Nacional de Mujeres Empresarias (NAWBO):

- Las mujeres poseen 10.1 millones de empresas (50% o más), emplean a más de 13 millones de personas y generan \$ 1.9 billones en ventas a partir de 2008.
- Una de cada cinco empresas con ingresos de \$ 1 millón o más es propiedad de mujeres.
- Tres cuartos de todas las empresas propiedad de mujeres son propiedad mayoritaria de mujeres (51% o más), para un total de 7.2 millones de empresas, emplean a 7.3 millones de personas y generan \$ 1.1 billones en venta.

Si quieres comenzar tu propio negocio, ¿qué te detiene? Puede ser miedo, falta de conocimiento, socios no solidarios y más. Pero estas son todas las cosas que puedes superar. Después de todo, comenzar un negocio se trata de estar a la altura de las circunstancias y poner en práctica tu idea de negocio.

Los pro y los contras de convertirse en emprendedor

Antes de comenzar el camino hacia el espíritu empresarial, analicemos algunos de los pros y los contras de la propiedad empresarial. Una de las mejores partes de ser dueño de un negocio es que tú tienes control total sobre todo: marketing, productos, servicios, finanzas, etc. Esto puede ser enriquecedor, pero también puede ser difícil.

Tener control significa que supervisas todo. Deberás tratar con diferentes tipos de personas y administrar todas las operaciones comerciales. Esto probablemente implicará muchas más horas de trabajo que un trabajo típico de ocho a cinco. E incluso después de dedicar todo tu tiempo y esfuerzo a tu negocio, no hay garantía de éxito o de que tendrás un sueldo estable.

Esto es algo aterrador, pero los beneficios de ser dueño de tu propio negocio pueden superar con creces sus temores. Por ejemplo, cuando trabajas para ti misma, fijas tus propios horarios, trabajas donde quieras y tienes la libertad de expresarte a través de tu negocio.

También puedes aprovechar todos los beneficios fiscales específicamente para propietarios de negocios. Además, puedes aprovechar OPM (Dinero de otras personas) y OPT (Tiempo de otras personas) para hacer crecer tu negocio y crear la vida que desea.

Toma acción en tu sueño

Según la Administración de Pequeñas Empresas, “la mitad de las nuevas empresas patronales sobreviven al menos cinco años”. Lo que significa que tienes una oportunidad de 50/50 de ser dueño de un negocio exitoso durante cinco años. Entonces, si sueñas con ser tu propio jefe, ¡adelante!

Comienza con tu idea de negocio y descubre lo que necesitas hacer para hacerla realidad. Obtén la educación necesaria para tener éxito y forma un grupo de apoyo de mentores, entrenadores, amigos y familiares que estarán allí para ayudarte tanto en los buenos como en los malos momentos.

Luego, ¡toma acción en tu sueño! Ser propietario de un negocio está lleno de experiencias positivas e invaluable. Solo necesitas estar dispuesta a hacer lo que sea necesario para superar los momentos negativos para tener éxito.

¿Qué vas a hacer hoy para comenzar a hacer realidad tu idea de negocio?

Consejos para comenzar tu primer negocio

Empieza pequeño

Al igual que con la inversión, comienza con poco. Ningún negocio ha pasado de la nada a ser enorme de la noche a la mañana. Es posible que desees leer las biografías de algunas leyendas de negocios como Henry Ford, Steve Jobs, Anita Roddick o Mary Kay Ash. Las biografías de grandes emprendedores pueden brindarte información fantástica sobre lo que se necesita para tener éxito.

Si este es tu primer negocio, te animo a que tomes pequeños pasos. No necesita gastar mucho dinero para comenzar. Todos los negocios que comencé comenzaron en la mesa de mi comedor.

Encuentra un mentor

El mejor atajo para crear un negocio es encontrar un mentor, alguien que haya construido con éxito un negocio en la misma área que te interesa. Digo “atajo” porque esta persona a menudo verá las fortalezas y debilidades de tus planes o decisiones y te dirige, basado en sus propias experiencias.

Comienza un negocio a tiempo parcial

Mantén tu trabajo durante el día y comienza un negocio de medio tiempo en tus horas libres. Trabaja en tu negocio durante cualquier momento libre que encuentres. Si tu nuevo negocio es realmente una pasión para ti, te sorprenderá de cuánto tiempo aparecerá. Internet ha abierto un mundo completamente nuevo para los emprendedores porque ahora tienes acceso a todo un mundo de información, proveedores y clientes.

Ejemplos de éxitos empresariales a tiempo parcial:

- **eBooks**

Dos de mis amigos querían aprender a publicar un libro en línea. Ellos hicieron toda la investigación, trabajó con un autor cuyo libro solo estaba en una edición impresa en ese momento, y experimentó con lo que funcionó y lo que no funcionó. Al final, tenían una manera segura de publicar con éxito un libro electrónico. Entonces, ¿qué hicieron?

Ellos escribieron un pequeño folleto sobre “Cómo publicar un libro electrónico” y vendió el folleto a través de varios canales en la Web. Como resultado, reciben alrededor de \$ 200 a \$ 300 cada mes por la venta de su folleto. No es mucho dinero, pero si lo hacen con 10 a 20 libros, no solo tienen un buen modelo de negocio, sino que también han creado un flujo de caja saludable cada mes.

- **Bolsos de diseño**

Una mujer que conozco tenía una adicción a los bolsos de diseño. Con cada dólar extra que tenía, salía corriendo y compraba el último bolso Louis Vuitton, Prada o Gucci. Por supuesto, estaba limitada por el sueldo mensual de su trabajo.

A veces, sus amigas y familiares preguntaban si podían tomar prestada una de sus carteras. Entonces se le ocurrió una idea brillante y se preguntó: “¿Y si alquilara mis bolsos?” Y eso es exactamente lo que ella hizo. Hoy, tiene un exitoso negocio de alquiler de accesorios en línea (y fuera) en el que alquila bolsos, zapatos y joyas.

Esto es solo otra idea simple y pequeña que se convirtió en un negocio exitoso.

Prueba el mercado en red

La industria de mercadeo en red o venta directa se está volviendo cada vez más popular en estos días. Tú eliges la compañía, vendes tus productos e invitas a otros a unirse a la compañía. No solo ganas dinero con los productos que vendes, sino que también recibes un porcentaje de las ventas de productos de las personas que traes a la empresa. Esto se conoce como “ingreso pasivo”.

La belleza de la venta directa es que la compañía proporciona los sistemas comerciales y la educación para tener éxito. Elige la compañía que mejor se adapte a ti, una que esté alineada con tus metas y valores y, lo más importante, se comprometa a convertirte en una emprendedora exitosa.

El mercadeo en red te brinda la oportunidad de enfrentar tus miedos y superarlos. Lo mejor de las compañías de mercadeo en red es que no estás solo. Somos una verdadera escuela de negocios y tenemos la paciencia de trabajar contigo mientras aprendes.

La mayoría de las personas no son tan afortunadas de tener un padre rico como mi esposo Robert, pero hay miles de “padres ricos” que quieren desarrollar su autoestima alentándolo, enseñándole y guiándolo en los negocios. Te encuentras a estos padres ricos en las mejores compañías de mercadeo en red de todo el mundo.

En la mayoría de los casos, la estructura comercial y los sistemas de soporte ya están implementados con el propósito de respaldar su éxito. Por lo general, se requiere muy poco dinero para comenzar y se puede hacer a tiempo parcial o completo.

La historia de Trinidad es inspiradora. Podría haber renunciado a sí misma y a sus hijos muchas veces, pero eligió perseverar y tener éxito en su negocio de mercadeo en red. Aquí está su historia:

A los cinco años, era una pequeña pastora nativa sin padre. Vivía en una granja en Perú en medio de un conflicto interno provocado por un sangriento grupo terrorista maoísta.

En un intento por escapar del terrorismo, viajé a Lima, la capital de Perú, para estudiar enfermería. Me quedé con familiares y trabajé como vendedor ambulante para ganar dinero para avanzar en mi carrera.

Desafortunadamente, uno de mis parientes me robó todo mi dinero.

Tuve que empezar de nuevo. Conocí a un hombre, me enamoré y nos casamos. Juntos vendimos ropa en un “mercadillo”, un mercado. Años más tarde, mi esposo y yo creamos una pequeña fábrica de ropa asegurando y pagando rápidamente un préstamo bancario.

Estos fueron años ocupados, criando a cuatro hijos y dirigiendo un negocio. Otro revés ocurrió cuando me enfermé y mi esposo tuvo que tomar el control del negocio. Debido a la mala gestión y la falta de conocimiento y experiencia, perdió todo. Un día, cuando regresé a casa, descubrí que me había dejado y se llevó todas nuestras pertenencias. Me dejaron sola con cuatro hijos, sin dinero y un negocio en bancarrota.

Estaba devastada. Sabía que tenía que volver a empezar desde cero, pero esta vez tomé un camino diferente. Fui invitado a formar parte de una empresa de nutrición peruana que produce y comercializa productos nutracéuticos bajo una estrategia de mercadeo en red.

Al principio, no entendía el significado del mercadeo en red. Solo quería vender los productos para alimentar a mi familia, pero tenía que asistir a reuniones donde me pidieron encontrar afiliados para vender los productos. Al principio, pensé que tenía que ver con los préstamos, así que me negué. En casa, me miré en el espejo y me dije: “No vales nada. Eres un fracaso.”

A pesar de estos sentimientos, seguí asistiendo a sus reuniones y un distribuidor independiente se me acercó. Comencé a vender los productos directamente a mis amigos para crear mi propia línea descendente de distribuidores a través de referencias de relaciones. Recibí mis primeros cheques de comisión, pero aún estaba desanimada y confundida.

Aprendí a mejorar mis comunicaciones internas. Comencé a entender cómo mi baja autoestima me engañaba al creer que mi vida era solo un fracaso. Comencé a apreciar las muchas metas que había logrado a lo largo de mi vida y comencé a reconocer las muchas lecciones valiosas que había aprendido de mis experiencias.

Al escuchar a Robert Kiyosaki en una conferencia de negocios, aprendí cómo el negocio que estaba creando estaba creando valor. Kim Kiyosaki compartió que mi negocio era la forma de construir mi futuro y una forma de generar riqueza para mí misma sin depender de un esposo, familia, trabajo o ayuda gubernamental.

Con el tiempo, descubrí que era importante para los demás, ya que los ayudé a encontrar los mismos valores y oportunidades comerciales que había encontrado. Al mismo tiempo,

estoy logrando ingresos mensuales más altos. Mi ingreso promedio ahora es más alto que los salarios de los médicos o ingenieros en Perú.

He aprendido de mis errores. He aprendido a perdonar a quienes me han lastimado en el pasado, a enfrentar mis miedos para superar obstáculos y creencias negativas, mejorar mis habilidades de comunicación y, especialmente, para ayudar a otros a encontrar su camino.

Hoy, siento que soy una mujer segura de sí misma que cree que nada es imposible. Mi cambio de vida me ha demostrado que las creencias positivas son profecías autocumplidas que me llevan a mi libertad y felicidad financieras.

Una clave importante para lograr el éxito y la felicidad

¿Cuántos libros, artículos y programas de entrevistas comunican las claves infinitas para el éxito y la felicidad? ¿Cientos? Quizás más.

Solo quiero compartir una clave contigo. Esto proviene de mi propia experiencia personal. Es la clave que creo que es la más importante para cualquiera que busque cualquier nivel de éxito y felicidad en su vida: *Rodéate de personas que te apoyen.*

Dicho de otra manera, deshazte de las personas negativas en tu vida. Las personas de apoyo te alientan a alcanzar tus metas y sueños. Si quieren que ganes, te dicen por qué tendrás éxito y ofrecen su orientación y apoyo.

Las personas negativas te dirán todas las razones por las que no puedes hacer algo. Te dirán: “Nunca funcionará”, “No seas ridículo”, “¿Qué te hace pensar que podrías lograrlo?” o “No te arriesgues. Podrías perder.”

Hace años tomé la decisión de deshacerme de las personas negativas en mi vida. El precio era demasiado alto y era demasiado difícil ser cortés y mantenerlos a mi alrededor. Las personas negativas matan la creatividad. Aplasta tus sueños. Te mantienen dudando de ti mismo. Ellos drenan tu energía y pierden tu tiempo. Las personas negativas te mantienen pequeño.

Raramente doy consejos, pero aquí declararé firmemente que, si tienes personas negativas y tóxicas en tu vida personal o profesional, aléjate de ellas. Rara vez es algo fácil de hacer. No lo fue para mí. Pero sabiendo ahora que estas personas ya no tienen ninguna influencia en mí, desearía haber tomado la decisión muchos años antes.

Estirarse y alcanzar tus metas y sueños es lo suficientemente difícil como para no tener equipaje negativo, lo que limita. Tu éxito será mucho más grandioso, más fácil y divertido cuando las personas que te rodean estén de tu lado.

Lester Crown, presidente de Henry Crown and Company, una empresa de inversión, lo dijo de esta manera: “No se puede hacer un buen trato con un mal socio”. Leí dos puntos en esa declaración.

1. No importa cuán bueno sea el trato-ya sea comercial, de inversión o personal- si tienes un socio que no te apoya, es negativo o trabaja para su propia agenda, el buen negocio se convertirá en un mal negocio.

2. Para atraer a una buena pareja, debes ser una buena pareja. Así que no solo mires a los que te rodean. Mírate a ti mismo y pregúntate: “¿Qué clase de pareja soy? ¿Qué tipo de pareja quiero ser?”

La acción más importante que tomé para lograr mi propio mayor éxito y felicidad fue cortar limpiamente los lazos con las personas negativas y pesimistas en mi vida comercial y personal. También me evaluó regularmente y pregunto: “¿Soy el tipo de persona y pareja que quiero ser para los demás?”

La eliminación de las personas negativas en mi vida y la evaluación constante de mí misma como socio potencial cambió todo en mi vida para mejor.

¿Responsabilidad o activo?

Sé que algunos de ustedes pueden tener miedo y dudar de perseguir sus sueños de libertad financiera debido a su pareja. Si le pidieras a tu cónyuge que tomara una clase de contabilidad, un seminario de inversión inmobiliaria o alguna otra clase financiera contigo, ¿qué dirías? Con suerte, él te apoyará y querrá trabajar contigo para asegurar su futuro financiero juntos. Después de todo, si vas por un camino y tu cónyuge está yendo por otro camino, será muy, muy difícil cuando se trata de ti y tu dinero.

Sé que hay muchos cónyuges que son grandes pasivos. Pero si tienes una mala relación con una pareja que no te apoya ... ¡no dejes que eso te detenga! ¡Hazlo de todos modos!

Obtén una educación financiera: toma un libro, conéctate en línea y mira la información que está disponible. Comience ahora y tome medidas.

Y si planeas casarte y no estás segura de si tu futuro cónyuge será un activo o un pasivo, jueguen juntos al juego de mesa CASHFLOW® porque verán un comportamiento que nunca habían visto. Es sorprendente ver el verdadero comportamiento de las personas en un entorno de juego. Verás sus hábitos financieros en ese tablero de juego.

Una pareja que estudia y se enriquece, permanece unida. Este es el mantra que Robert y yo hemos tenido durante mucho tiempo sobre el matrimonio y el dinero. La mayoría de las parejas pelean por dinero, pero ¿por qué querrías pelear con alguien que amas por algo tan tonto como el dinero?

Obtener una educación financiera te brinda la oportunidad de hacer algo juntos y puede conducir a una mayor felicidad en tu matrimonio. Si tú y su cónyuge son valiosos el uno para el otro, pueden aprender juntos, crecer juntos, ganar dinero juntos, invertir juntos, obtener flujo de efectivo y más. En realidad, es muy divertido. Y si bien el viaje hacia la libertad financiera no es ciencia espacial, lleva tiempo y esfuerzo.

Con esto en mente, ¿qué van a hacer tú y su cónyuge hoy para aumentar su educación financiera y su felicidad juntos?

¿Por qué pocas mujeres lideran?

Encontré un artículo intrigante en la revista Time sobre Sheryl Sandberg, la directora de operaciones (COO) de Facebook. Sandberg tiene una visión única de las mujeres. El director de operaciones de Facebook dice que las mujeres siguen siendo una minoría cuando se trata de ser líderes en el mundo de los negocios.

Las estadísticas en este artículo indican:

- De los 195 jefes de estado, solo 17 son mujeres.
- Las mujeres tienen alrededor del 20% de todas las posiciones en el parlamento a nivel mundial.
- Poco más del 4% de las compañías de Fortune 500 están dirigidas por mujeres.
- Las mujeres ocupan solo el 17% de los asientos de la junta. (Curiosamente, ese porcentaje aumentó solo un 3% en los últimos diez años).

¿Por qué es esto?

La premisa de Sheryl es que las mujeres somos en parte culpables. En otras palabras, nos lo hacemos a nosotras mismas. Las normas sociales, por falta de un término mejor, también tienen la culpa. Ella escribe: “Desde el momento en que nacen, los niños y las niñas reciben un trato diferente. Las mujeres internalizan los mensajes negativos que recibimos a lo largo de nuestras vidas, los mensajes que dicen que está mal ser francas, agresivas, más poderosas que los hombres, y retroceder cuando debemos apoyarnos “. (Sheryl lanzó su libro Lean In el pasado marzo).

Desde su punto de vista, las mujeres necesitan elevar su vista, tener más confianza en sus habilidades y talentos, y dedicar menos tiempo al trabajo doméstico y al cuidado de los niños. (Y los hombres en sus vidas necesitan pasar más tiempo en las tareas domésticas y el cuidado de los niños).

Un experimento revelador

Una de las piezas más reveladoras en este artículo es un experimento realizado en 2003 con dos grupos de estudiantes universitarios. Ambos grupos recibieron el mismo estudio de caso para leer sobre una exitosa empresaria de la vida real, Heidi Roizen.

Un grupo leyó la historia de Heidi. El otro grupo leyó la misma historia con solo una diferencia. El nombre de Heidi fue cambiado a Howard.

Aquí estaban los hallazgos. Cuando se les preguntó sobre lo que leían, los estudiantes calificaron a Heidi y Howard como igualmente competentes, pero Howard fue visto como más atractivo y simpático. Heidi se mostró egoísta y “no es el tipo de persona que le gustaría contratar o trabajar”.

El resultado final de este experimento muestra que el éxito y la simpatía van de la mano para los hombres. Sin embargo, la simpatía de una mujer disminuye a medida que aumenta su éxito. Como dice Sandberg, “los logros femeninos tienen un costo. Y ese costo es que las personas declinan hacer clic en el botón “Me gusta”.

¿Existe un conjunto diferente de criterios para evaluar a una mujer frente a un hombre con el mismo nivel de éxito?

Marissa Mayer, presidenta y directora ejecutiva de Yahoo! !, apareció recientemente en los titulares por regresar a su trabajo solo dos semanas después de dar a luz a su hija. Ella recibió bastantes críticas por eso. Esto no sucede para un nuevo padre. ¿Por qué? Porque la sociedad nos dice que se supone que las mujeres deben ser amables y no tan motivadas por el trabajo.

La próxima vez que tenga una discusión sobre una mujer muy exitosa, escuche las palabras que las personas usan para describirla. ¿Dicen que es “demasiado agresiva”, “que no le agradan las personas con las que trabaja” o que “ella está en eso por sí misma”? ¿O simplemente ven a una persona altamente realizada?

Otra historia: Wendi Goldsmith, CEO y empresaria de Bioengineering Group en Salem, Massachusetts, se encontró cara a cara con el sesgo exitoso entre las mujeres cuando, después de construir una compañía exitosa, decidió publicar su perfil en un servicio de citas en línea.

Ella mencionó como su profesión: “Geólogo y Emprendedor”. ¿Cuántas respuestas recibió ella? Cero.

¿Entonces que hizo ella? Ella eliminó una palabra de su perfil, “Emprendedor”, y su tasa de respuesta se disparó. Wendi dijo: “Los hombres quieren a la mujer cálida y difusa y no a la que creen que empuña un hacha. Muchos hombres se sienten incómodos, intimidados y mal equipados para manejar a una mujer poderosa.

La gente asume que las personas con poder no son necesariamente agradables, y se supone que las mujeres son buenas “.

Avance rápido, Wendi no terminó con nadie del servicio en línea. En cambio, está casada hoy con un hombre que había conocido años antes. ¿El giro? Su esposo, Brian, no tenía idea cuando comenzaron a salir con lo exitosa que era la compañía de Wendi. Él dijo: “Si hubiera sabido que ella era una emprendedora exitosa, habría estado un poco intimidado e inseguro de perseguirla románticamente”.

¿Es esta ecuación loca de una mujer exitosa que no es igual a una mujer agradable y popular en la raíz de por qué hoy hay tanta falta de líderes empresariales femeninas?

¿Hemos sido víctimas del mito de que las mujeres son menos asertivas y motivadas que los hombres? ¿Se supone que las mujeres deben ser amables, cariñosas y comprensivas, y algo menos que eso nos etiqueta egoístas, frías y no confiables?

¿Y estamos transmitiendo este sesgo a nuestros hijos, tanto consciente como inconscientemente? ¿Estamos enseñando a nuestras hijas, sobrinas y nietas a ser futuras líderes o ser educadas?

¿Es todo esto solo una excusa que las mujeres pueden usar para no liderar? ¿O esta conciencia de éxito / simpatía te inspira a asumir un papel más importante en la vida? Estas son preguntas que debes hacerte y crear un diálogo honesto con tus pensamientos y tu mentalidad.

Cambia tu vida

Sé fiel a ti misma y piensa en tus sueños financieros. No te preocupes por tu nivel educativo, tus facturas actuales de tarjeta de crédito o tu apretada agenda. En cambio, concéntrate en lo que quieres. Tal vez desees tener más tiempo para pasar con tus hijos, apoyar una organización benéfica especial o viajar por el mundo. Es tu sueño. Diviértete con eso.

Ahora toma un bolígrafo y papel, y escribe tu sueño financiero. ¿Lo escribiste?

Bueno. Ahora, ¿cuántos de ustedes tienen una pequeña voz en la parte posterior de su cabeza que dice: “Suspiro”. ¿Eso sería maravilloso, PERO ...?

Si es así, ¡detén esa pequeña voz negativa ahora mismo!

Según un artículo publicado en Psychology Today por el Dr. Alex Lickerman, “la queja ... a menudo sale de nuestras bocas sin nuestra conciencia. De hecho, nos volvemos condicionados por la repetición previa a pensar de forma pesimista cuando surgen obstáculos”.

Lo que significa que debes ser más consciente de tus pensamientos. Cuando sientas algo negativo, ten en cuenta este pensamiento y reemplázalo con una idea positiva. En lugar de pensar en los obstáculos en su camino, piensa en cómo comenzarías a hacer realidad tus sueños financieros.

Esto puede ser un proceso muy desafiante si tienes muchas ideas negativas arraigadas en tu cabeza por parte de la infancia, amigos, familiares y asesores. Para ayudar a que los cambios sucedan y dar un paso más cerca de hacer realidad tus sueños, comienza a escribir todas tus preguntas, tales como:

- ¿Qué tipo de educación financiera necesito para llegar a donde quiero estar?
- ¿Qué son los activos y qué tipo debo perseguir?
- ¿Qué herramientas y apoyo necesitaré para mantenerme al día con mis objetivos y superar los problemas en el camino?
- ¿Cómo celebraré pequeñas victorias a medida que avance?

Una vez que miras tus preguntas, comprenderás mejor la información que necesitas. Tus preguntas iniciales conducirán a más preguntas, pero esto es parte del proceso de aprendizaje. Tendrás que tomar muchas decisiones, algunas más fáciles que otras, ¡pero no te detengas aquí!

En este punto, ya estás pensando en las posibilidades más que en lo negativo, y estás en camino de hacer realidad tus sueños financieros. A continuación, debes comenzar a adquirir información para obtener respuestas a tus preguntas. A continuación, toma medidas sobre esta información.

Las elecciones que realices serán respondidas de acuerdo con quién eres tú. Recuerda, eres una mujer única y talentosa. No dejes que las personas negativas o tus propios pensamientos negativos te impidan perseguir tus sueños.

Este es tu viaje, tu sueño, tu proceso. ¡Hazlo verdad para ti!

CAPÍTULO 3

Encontrando el dinero

Si estás pensando: “No tengo el dinero para iniciar mi negocio”, sigue leyendo.

Por cada negocio que mi esposo y yo comenzamos, no teníamos dinero. Esta es la idea de que debes tener mucho dinero para construir un negocio o debes tener mucho dinero para invertir. No me suscribo a eso. La librería Borders comenzó en un garaje. Steve Jobs comenzó a Apple en un garaje. Ninguna de esas compañías estaba altamente financiada.

Cuando se trata de propiedades de inversión, Robert y yo estuvimos en quiebra durante bastante tiempo. No teníamos hogar por un corto período de tiempo cuando estábamos construyendo nuestros negocios. Y cuando se trataba de nuestro negocio de inversiones, tampoco teníamos dinero.

Mi primera inversión fue una pequeña casa de dos dormitorios y dos baños en Portland, Oregon. Necesitaba un pago inicial de \$ 5,000 y no lo tenía, pero encontré la manera de obtenerlo. La única cosa que diría sobre invertir, especialmente la inversión inmobiliaria, es encontrar la inversión primero porque luego es algo tangible. De lo contrario, es solo hablar. Una vez que encuentres la inversión, se vuelve real para ti. A menudo puedes encontrar la manera de encontrar el dinero.

No es ningún secreto que aumentar el capital para hacer crecer su negocio o invertir en propiedades se ha vuelto más difícil.

Los prestamistas tradicionales requieren que saltes a través de más aros, y están aplicando términos menos atractivos después de que todo el salto haya terminado. Los prestamistas e inversores privados son más cautelosos y también han elevado sus estándares. ¿Qué debe hacer una empresaria?

La clave para recaudar dinero

A menudo se dice que la clave para aumentar el capital es la capacidad de una persona para vender. Vender es una habilidad crucial para cualquier emprendedor. Cuando se trata de recaudar capital, la pregunta es: “¿Qué estás vendiendo?” En otras palabras, ¿qué está buscando el prestamista o inversionista?

La clave para recaudar dinero, ya sea para comenzar o expandir su negocio o para comprar y operar una propiedad de alquiler, se reduce a cuatro factores.

1. Proyecto
2. Socios
3. Financiamiento
4. Gestión

Aborda estos cuatro puntos con claridad y confianza y es probable que tus inversores compren. Si puedes mostrarle a un posible prestamista o inversionista que tienes el control sobre estas cuatro piezas del rompecabezas, entonces vender no será un problema y atraerás más dinero de lo que creías posible.

La primera vez que reuní dinero para mi negocio, no estaba al tanto de estas cuatro gemas, por lo que gran parte de mi argumento de venta a posibles inversores se basó en BS (Blue Sky). La “venta” fue mucho más difícil porque: 1) no sabía lo que el inversionista estaba buscando, y 2) me basé únicamente en mis habilidades de persuasión en lugar de tener un buen sentido comercial.

Aunque fue más difícil, todavía pude recaudar un cuarto de millón de dólares de 10 inversores. Y al final, cada inversor recuperó su inversión inicial e hizo un excelente retorno de esa inversión. El proceso que usamos hoy, ya sea que yo recaude el dinero o la gente quiera dinero de mí, es mucho más eficiente y conduce a mejores resultados.

El “deseo” general de un prestamista o inversionista

Lo que quiero que cubra cualquier acuerdo que los inversores estén considerando es que desean un retorno saludable de su inversión. Si le doy X dólares, ¿cuánto dinero recuperaré y cuándo lo recibiré? Esto es la necesidad general de un inversor.

Nota: Cuando me refiero a un “prestamista” o “inversionista”, me refiero a cualquier persona, desde un banco tradicional o una institución crediticia a una organización privada o un individuo. Se aplican los mismos criterios, sin importar a quién te acerques para obtener capital.

Música para el oído de un inversor

Una presentación no debe ser larga o compleja. Será diferente según el negocio o la inversión involucrada. A menudo, cuando un “discurso” es breve y conciso, refleja que las personas que lo presentan confían en saber lo que quiere el inversionista y aseguran que pueden entregarlo.

Echemos un vistazo más de cerca a los cuatro factores clave que mencioné anteriormente:

1. Proyecto

- ¿Cuál es el proyecto para el cual el prestamista o inversionista le proporciona capital?
- Si es para tu negocio, ¿cuál es exactamente tu negocio?

- ¿Qué hace que tu negocio sea único de otros en tu industria?
- ¿Cuál es la ventaja que tiene tu negocio que generará la confianza del inversionista?
- ¿Qué te hará exitoso?

Mantenlo simple. Mantenlo conciso. Se realista.

2. Socios

- ¿Quiénes son los socios clave detrás del proyecto?
- ¿Quién está preparando el trato?
- ¿Qué experiencia tienen los socios?
- ¿Cuál es su trayectoria?

Ponte en el lugar del inversor para tener una perspectiva. ¿En qué proyecto musical es más probable que inviertas, Paul McCartney o Mike Tyson? ¿De quién es la nueva compañía de cuidado de la piel que respaldarías? ¿Mary Kay o Lindsay Lohan? No es una ciencia exacta. Es sentido comercial común.

La experiencia que los socios aportan y lo cómodo que está el inversionista con su nivel de experiencia es lo que impulsará la decisión de cualquier inversionista.

3. Financiamiento

Muéstrame los números reales. Esto es obviamente un poco más complicado para una empresa nueva porque la mayoría de los números de ingresos serán números proyectados, no números reales. Aquí es donde la experiencia previa puede superar ese obstáculo. Muestra al inversor con la mayor precisión posible cómo el proyecto, ya sea un negocio o una inversión, generará dinero.

Ser realista. Como inversor, no quiero ver el mejor escenario. Quiero ver los números más realistas, incluidos los problemas y los obstáculos que tenemos por delante. Todo negocio y proyecto de inversión tiene problemas. Pretender que el tuyo no te hará parecer un aficionado.

- ¿Cuánto dinero estás recaudando en total?
- ¿De dónde viene el dinero?
- ¿Se recauda el dinero de partes privadas, prestamistas tradicionales, fondos de pensiones o programas gubernamentales?
- ¿Cuáles son los términos?

Por ejemplo, supongamos que me están solicitando el pago inicial del 20 por ciento en un edificio de apartamentos. Me han dicho que el otro 80 por ciento proviene de una de las principales instituciones crediticias. ¿Qué sería más atractivo para mí como inversionista: pedir prestado el 80 por ciento a una tasa de interés más baja que debe ser refinanciada en dos años u obtener el 80 por ciento a una tasa fija ligeramente más alta durante 25 años? La primera opción presenta más incógnitas en el camino, mientras que en el segundo escenario tiene menos sorpresas potenciales.

- ¿Cómo vas a utilizar el dinero recaudado?
- ¿A qué se asignan los fondos?

Una pista: si alguna vez se sugiere que parte del dinero recaudado es para pagarte, como propietario del negocio o del acuerdo, entonces mi puerta está cerrada. Si quieres un sueldo, consigue un trabajo.

Y, por supuesto, debes responder estas dos preguntas clave para tu inversionista potencial:

- ¿Qué tan pronto recuperaré mi inversión inicial?
- ¿Cuál es el rendimiento de mi dinero?

En resumen: *¿es atractiva tu estructura financiera para un inversionista?*

4. Gestión

Se dice que “el dinero sigue a la administración”. Estoy de acuerdo. Sin embargo, tu caso es mucho más sólido cuando aborda los cuatro componentes, no solo la administración.

Los inversores quieren saber quién dirige las operaciones del día a día. Esto es clave para el éxito continuo de cualquier empresa.

- ¿Cuál es el nivel de experiencia del equipo directivo?
- ¿Quiénes son?
- ¿Cuáles son sus antecedentes?
- ¿Qué los hace vitales para el éxito de este proyecto o negocio?

Si estás comenzando tu propio negocio o si estás recaudando dinero para hacer crecer tu negocio existente, entonces los socios y el equipo de administración pueden ser las mismas personas. Esto no es un problema en absoluto, siempre y cuando el inversor tenga confianza en la experiencia y los conocimientos del equipo.

Como se desarrolla en la vida real

Permíteme darte un ejemplo de la vida real de cómo funciona esta fórmula.

Un amigo se acercó a Robert y a mí para una oportunidad de inversión. Conocíamos a este caballero personalmente, pero no habíamos hecho negocios con él. Es muy respetado en la comunidad empresarial.

Aquí está lo que nos dijo:

Esta es la inversión: un centro turístico emblemático de Arizona con tres campos de golf más dos campos de golf adicionales de un segundo complejo de prestigio. Ha entrado en ejecución hipotecaria y estamos seguros de que podemos comprarlo por alrededor del 25 por ciento de lo que el propietario anterior puso en la propiedad. (El proyecto)

Mis dos socios y yo estamos comprando esta inversión. Esta es la 54ª empresa que hemos hecho juntos. Aquí hay una lista de esos proyectos y los resultados. Conoces a uno de mis socios, Sr. XYZ. (Casi todos en la ciudad, y más allá, conocen a este hombre. Es una leyenda de los negocios). Hemos estado buscando activamente durante tres años un gran proyecto, y creemos que este es el indicado. (Los socios)

Estamos recaudando el 10 por ciento del precio de compra como anticipo. Dos fondos de pensiones están aportando X número de dólares, y el banco que ha ejecutado la propiedad está financiando el resto. Usted puede de manera conservadora, esperar un retorno del X por ciento de su inversión, y debería recuperar todo su dinero dentro de tres a cuatro años. (El financiamiento)

En cuanto a la administración (en este punto deja caer una carpeta de cuatro pulgadas sobre la mesa que cae con un ruido sordo), esta es la compañía que administrará el hotel. También opera los centros turísticos ABC y MNO. (Luego deja caer una segunda carpeta de cuatro pulgadas sobre la mesa). Esta es la compañía que administrará los campos de golf. Hay una lista del otro campo de golf que administra. Hemos revisado estas dos compañías a fondo. (La gestión)

Esta es la inversión. ¿Qué piensas?

Lo que pensamos

Nos llevó a todos cinco minutos decir: “Cuenta con nosotros”. Aquí está la belleza del enfoque de nuestro amigo: Esto es una empresa multimillonaria. Podría haber estudiado todo tipo de gráficos, figuras, proyecciones y datos. Podría haber pasado horas diciéndonos qué gran cosa fue esto. En cambio, se tomó los 10 minutos, respondió a las cuatro cuestiones clave y cinco minutos después llegamos a un acuerdo.

Recaudar capital no tiene que ser un asunto laborioso y prolongado. Si puedes mantener los cuatro puntos clave y brindar confianza a tu inversionista, entonces el dinero fluirá hacia ti y la libertad financiera y la felicidad estarán a tu alcance.

Oh, solo un último punto. Será mejor que entregues.

CAPÍTULO 4

Convertir ideas ordinarias en grandes fortunas

Hasta ahora hemos discutido la felicidad, la libertad financiera, la necesidad de hacerse cargo, por qué deberías comenzar tu propio negocio, emprendimiento, inversiones y cómo recaudar el capital necesario. Para obtener más información sobre los elementos necesarios para negocios e inversiones exitosas, agrega extractos de nuestro programa Choose to Be Rich, que describe el Triángulo B-I (Business-Investor).

Cualquiera puede iniciar una empresa, pero ¿cuántos pueden iniciar una empresa que sobreviva y prospere?

Cualquiera puede comprar bienes raíces, pero ¿cuántos saben cómo analizar una propiedad o cómo estructurar la compra para aprovechar los ahorros fiscales disponibles para bienes raíces? La clave del éxito en el desarrollo de negocios o en las inversiones inmobiliarias se encuentra en el Triángulo B-I.

Quita cualquier lado de un triángulo y ¿qué tienes? Un ángulo inestable. Quita cualquier lado del triángulo B-I y ¿qué tienes? Una empresa o inversión destinada al fracaso.



Hay tres lados del Triángulo B-I:

1. Misión
2. Equipo
3. Liderazgo

Cada lado es crítico para la estabilidad y el éxito a largo plazo del negocio.



La misión

En la base del triángulo está su componente más importante: Misión. A medida que el mercado mundial esté cada vez más saturado de productos y la competencia se vuelva cada vez más feroz, las empresas que prosperarán serán aquellas que utilicen su misión como su faro.

¿Qué significa misión? En verdad, es un concepto intangible que puede asumir connotaciones espirituales en manos de un emprendedor devoto. La mejor manera de definir la misión es con el ejemplo. La misión de Henry Ford, que cumplió con fervor mesiánico, era poner el automóvil a disposición de las masas.

Por lo tanto, su declaración de misión fue: “Democratizar el automóvil”. Fue la capacidad de Ford de mantener su enfoque en esta misión lo que ayudó a impulsar su éxito financiero.

O considera el caso de Johnson & Johnson. En 1890, los hermanos Johnson inventaron un botiquín de primeros auxilios para los trabajadores ferroviarios que se lesionaron mientras dejaban huellas en los Estados Unidos. Durante más de un siglo, la compañía se ha mantenido fiel a su misión original, y hoy se llama Johnson & Johnson sigue siendo sinónimo de primeros auxilios. En los casos de Ford y Johnson & Johnson, la misión fue primero, no el atractivo de las ganancias.

Demasiados propietarios de negocios potenciales son impulsados por el deseo de obtener solo ganancias. Desafortunadamente, el dinero por sí solo no proporcionará a los empresarios suficiente resistencia para resistir las tormentas que inevitablemente enfrentarán sus empresas jóvenes.

Un ejemplo evidente es el propietario que se convierte en millonario instantáneo al hacer que la empresa se haga pública a través de una oferta pública inicial (OPI) y luego observa cómo la empresa se desmorona. El problema con la misión de solo ganancias es que no tiene en cuenta las necesidades del cliente. Después de todo, sin clientes, no puede haber ganancias. La misión de una empresa debe ser satisfacer las necesidades del cliente al proporcionar un producto o servicio. Si los clientes están bien satisfechos, las ganancias seguirán.

Una misión que sirve a los clientes primero y les sirve bien:

- Mantener viva la llama emprendedora
- Servir como faro en los primeros años
- Eventualmente cosechar ganancias
- Mantén el negocio enfocado

El cliente es la misión

La historia de Levi Strauss sugiere la importancia de definir una misión teniendo en mente a los clientes, más que a las ganancias. Durante la fiebre del oro, Strauss, un inmigrante bávaro de 20 años, abordó un barco con destino a San Francisco con la esperanza de vender productos secos a los prospectores. Incluido en su inventario había un rollo de lona áspera para carpas y fundas de carros. Cuando Strauss aterrizó en la costa oeste, se encontró con un prospector.

“Deberías estar vendiendo pantalones”, dijo el prospector, mirando dudosamente el rollo de lona. Así que Strauss llevó el rollo de lona a un sastre y le hizo coserlo en los pantalones para su nuevo conocido, dando a luz a Levi's. Debido al compromiso principal de Strauss con la satisfacción del cliente, eventualmente las ganancias llegaron y hoy sus pantalones de mezclilla casuales se usan en todo el mundo.

Ganar dinero no es una misión lo suficientemente fuerte. La misión de una empresa debe ser satisfacer las necesidades del cliente.

Demasiados propietarios de negocios potenciales son impulsados por el deseo de obtener solo ganancias. Desafortunadamente, el dinero por sí solo no proporcionará a los empresarios suficiente resistencia para resistir las tormentas que inevitablemente enfrentarán sus empresas jóvenes.

Tu misión puede ser obvia si está creando un negocio para proporcionar un producto o servicio específico.

Si tu negocio es poseer bienes raíces, aún tienes una misión. Puede ser para construir activos para tu familia, o puede ser para proporcionar vivienda a tus inquilinos. Si permaneces enfocada en tu misión y prestas atención a las necesidades de tus clientes o inquilinos, cumplirás tu misión.

El equipo

El segundo lado del Triángulo B-I es el Equipo.

En la escuela, a los estudiantes se les enseña a tomar exámenes como individuos, y traen a casa las boletas de calificaciones individuales. Pero el negocio es un deporte de equipo. En los negocios, las personas se miden por su capacidad para realizar trabajo en equipo. Si no hay trabajo en equipo, si cada persona es una isla, entonces el negocio fracasará.



Un equipo no es un grupo de personas con las mismas habilidades. Los empleados y propietarios de pequeñas empresas a menudo ganan menos dinero del que desearían porque intentan hacer las cosas por su cuenta. Cuando se frustran con los poderes fácticos, forman una unión.

Sin embargo, un equipo de negocios no es como un sindicato. Es una colección de especialistas (contadores, banqueros, abogados, agentes de seguros, etc.) con diferentes habilidades. En un equipo, el todo es mayor que la suma de sus partes. Con un equipo sólido, el propietario o inversor obtiene la educación más amplia posible. Y eso es exactamente lo que necesita un emprendedor: una visión expansiva del mundo, no una sola habilidad especializada.

Ve por el equipo, no el Cadillac

Al comenzar, el dueño del negocio debe soñar con tener un equipo de especialistas, no un automóvil o un avión.

Sam Walton, fundador de la cadena Walmart fenomenalmente exitosa, vio esto en la primera generación de minoristas de descuento: “La mayoría de estos ... muchachos eran personas muy egoístas a quienes les encantaba conducir grandes Cadillacs y volar en sus jets y vacaciones en sus yates...” No es sorprendente que la mayoría de ellos cerraron. Ve por el equipo, no el Cadillac.

Dependiendo del flujo de caja de tu empresa, los especialistas pueden ser miembros remunerados del equipo o parte de una junta asesora no remunerada pero comprometida. Idealmente, por supuesto, el equipo trabaja solo para su negocio, no para una gran cantidad de otros. Con un equipo en el lugar, puede tomar decisiones informadas y evitar las trampas en las que cae una empresa joven y desafortunada.

El trabajo en equipo cosecha ganancias

En los viejos tiempos, los empleados eran considerados “trabajadores”. En la década de 1980 se había producido un cambio de actitud y lenguaje en los pasillos de las empresas estadounidenses. Cada vez más, las compañías exitosas comenzaron a tratar a su gente como parte de un equipo. En McDonald’s, los empleados se hicieron conocidos como “miembros de la tripulación”, en Walt Disney Company, ahora eran “anfitriones”, y en J. C. Penney, “asociados”. Estas compañías no solo estaban prestando atención al concepto de trabajo en equipo. Ellos le dieron vida, y las ganancias corporativas respondieron.

Los empleados y los propietarios únicos tienden a ser jugadores solitarios y quieren hacer cosas por su cuenta. Si pagan por asesoramiento especializado, puede ser después de muchas dudas y por su propio sudor y sangre.

Sin embargo, los propietarios de grandes empresas y los inversores profesionales no dudan en contratar profesionales porque todo el Triángulo B-I está pagando por sus servicios. Los que siguen el Triángulo B-I han abandonado la noción común de que construir un negocio es arriesgado. Para estos jugadores de equipo, es más arriesgado no crear un negocio.

Por supuesto, los especialistas son solo uno de varios grupos que conforman el equipo comercial más grande. Un negocio exitoso impulsado por el equipo depende de inversores, propietarios, empleados y especialistas.

Los inversionistas financian la empresa. Los propietarios trabajan con los empleados para hacer crecer el negocio y obtener un retorno de la inversión original. Los empleados sirven como una extensión de los propietarios y representan el negocio ante los clientes. Mientras tanto, los especialistas ayudan a los propietarios a mantener el negocio en la dirección correcta.

Liderazgo

Para mantener a la compañía enfocada en la misión y para mantener al personal diferente de la compañía trabajando en equipo, se necesita liderazgo: el tercer y último lado del Triángulo B-I.

Los verdaderos líderes no nacen. Ya están hechos. Si los líderes vienen en diferentes formas y tamaños, tienen en común ciertas cualidades intangibles. Un verdadero líder es parte:

- Visionario
- Animador

- Administrador
- Oyente



Como visionario, el líder concibe la misión y mantiene todos los ojos centrados en ella. Como animador, el líder anuncia los éxitos del equipo mientras se esfuerza por cumplir la misión. Como administrador, el líder toma decisiones difíciles con respecto a los problemas que distraen al equipo de su misión. Como oyentes, los líderes obtienen comentarios invaluable del equipo. Los comentarios les ayudan a corregir lo que están haciendo mal y a perfeccionar sus habilidades de liderazgo. El líder luego puede tomar medidas decisivas mientras enfoca e inspira a las tropas.

Los líderes confían en su equipo. Los líderes que piensan que son las personas más inteligentes del equipo no son verdaderos líderes. No tienen fe en el resto de su equipo y nunca se han molestado en desarrollar sus propias habilidades de liderazgo personal. La persona dispuesta a escuchar y aprender es la que tiene las cualidades de un gran líder. El trabajo de un líder es sacar lo mejor de las personas, no ser la mejor persona.

David Ogilvy, profeta fundador de la agencia de publicidad, Ogilvy & Mather, hizo todo lo posible para evitar encerrarse en una torre de marfil. Sabiendo la importancia de permanecer visible, caminó por los pasillos y visitó a su gente. “Un presidente que nunca deambula por su agencia se convierte en un ermitaño, fuera de contacto con su personal”. Ogilvy tuvo éxito no porque fuera un líder nato dotado de un carisma excepcional, sino porque se esforzó por escuchar y aprender. No es sorprendente que lo que lo motivó a seguir perfeccionando sus habilidades de liderazgo no fuera la sed de ganancias, sino un compromiso profundamente arraigado con la misión de su empresa de un servicio al cliente sin igual.

“Para forzar que surjan buenas ideas, debes escuchar lo que tus asociados intentan decirte”.

—Sam Walton, fundador de Walmart.



Dentro del triángulo B-1

Con la misión, el equipo y el líder correctos, establecerás un triángulo estable para tu negocio. Pero hay más en los negocios que solo el marco. La administración prudente es la actividad continua que cumple la promesa de misión, equipo y líder. El triángulo B-I tiene cinco niveles dentro de su marco que deben ser administrados.

Flujo de efectivo

El flujo de caja, el nivel más bajo, también es el más fundamental para el éxito empresarial. La gestión del flujo de caja significa conocimiento financiero, la capacidad de leer y dar sentido a los estados financieros. Muchos propietarios de pequeñas empresas se hunden porque no pueden distinguir entre las ganancias y el flujo de caja. El beneficio puede ser un flujo de caja fantasma. El flujo de efectivo real es para una empresa lo que la sangre es para el cuerpo humano. Nada afecta más dramáticamente a una empresa que no poder hacer nómina un viernes.

Comunicaciones

Las comunicaciones son el siguiente nivel. Gran parte de la comunicación se dedica a actividades externas a la empresa, como la obtención de capital, ventas, marketing, servicio al cliente y relaciones públicas. La mayoría de los empresarios dedican muy poco tiempo a mejorar sus habilidades de comunicación externa. Esto puede ser arriesgado porque la comunicación es esencial para obtener capital, la vida de cualquier negocio.

La comunicación interna también es importante: compartir los éxitos de la empresa con todo el equipo, mantenerse en contacto con los asesores y tener reuniones periódicas con los empleados. Los inversionistas, asesores y empleados pueden hablar el idioma de sus áreas especializadas, pero el empresario, el líder del buque insignia, debe hablar el idioma de todos. Todos los grandes líderes son grandes oradores públicos.

Casi cualquier negocio exitoso tiene un líder que sepa cómo comunicarse con todos los miembros del equipo: inversores, asesores y empleados. ¿Qué tipo de comunicación inspirará a los diferentes miembros del equipo a unirse y cumplir la misión de la empresa? Los informes detallados de políticas tienden a no funcionar. Lo que ha demostrado ser efectivo es el antiguo lenguaje de la persona común: anécdotas edificantes, metáforas inspiradoras y leyendas sobre héroes de la compañía. Se sabe que los líderes de Frito-Lay cuentan historias de servicio, los líderes de Johnson & Johnson comparten historias de calidad y los líderes de 3M cuentan historias de innovación. Estas personas hablan el idioma de la gente común, porque este es el idioma que abre los oídos y los corazones. En historias contundentes, el líder motiva al equipo a cumplir la misión.

Sistemas

Sistemas es el tercer nivel superior. Un negocio es una red de sistemas entrelazados. Para que crezca, un director general debe estar a cargo de asegurarse de que todos los sistemas funcionen con la máxima eficiencia. El director es como un piloto en la cabina, leyendo indicadores de todos los sistemas del avión. Si un indicador indica un mal funcionamiento, se deben implementar procedimientos de emergencia para evitar que el avión se caiga. El piloto no es parte del sistema. Él o ella simplemente lo está manejando. La mayoría de las pequeñas empresas son débiles porque el director es el sistema. En un negocio basado en equipos y sistemas, el director supervisa múltiples sistemas sin formar parte de ninguno.

Los sistemas administrados en un negocio típico incluyen:

- Desarrollo de productos
- Operaciones de oficina
- Fabricación e inventario.
- Procesando orden
- Facturación y cuentas por cobrar
- Servicio al Cliente
- Cuentas por pagar
- Mercadotecnia
- Recursos humanos
- Contabilidad general
- Corporativo general
- Espacio físico
- Sistemas informáticos

Legal

Legal, un nivel desde la parte superior del triángulo, con demasiada frecuencia se descuida. Los honorarios legales pueden parecer caros al principio, pero es mucho más costoso perder los derechos de su propiedad o verse envuelto en un litigio en el futuro.

Los jóvenes Arm y Hammer lo entendieron bien. Él y su padre compraron un socio en su negocio de fabricación farmacéutica y lo renombraron Allied Drug and Chemical Company. Tan pronto como las ventas comenzaron a dispararse, el socio reapareció, afirmó que había sido estafado y presentó una demanda de un millón de dólares contra los Hammers. Armand fue al famoso abogado litigante comercial, Max Steuer. Le pagó a Steuer \$ 1,000 simplemente para escribir una carta que mostrara al excompañero que tenía la intención de pelear. Funcionó. Asustado, el hombre retrocedió y ahorró a los Hammers miles de dólares en posibles honorarios legales más adelante.

Muchas empresas caen porque no protegen su propiedad intelectual. Nunca subestimes el poder de las patentes, marcas registradas, derechos de autor y contratos. Bill Gates se convirtió en el hombre más rico del mundo al comprar un sistema operativo, proteger su compra y venderla a IBM. Aristóteles Onassis se convirtió en un magnate naviero con un simple documento legal: un contrato de una gran empresa manufacturera que le garantiza los derechos exclusivos para transportar su carga en todo el mundo. Un solo documento legal puede ser la semilla de un negocio mundial.

Aquí hay algunas áreas de la ley donde los abogados pueden prevenir problemas:

- Contratos
- Propiedad intelectual
- Corporativo general
- Accionistas
- Labor
- Los consumidores
- Valores y deuda

Producto

Finalmente, en el nivel más alto, descansa el producto. El producto está en la cima porque encarna la misión del negocio y porque el éxito en la venta del producto depende de todos los niveles a continuación. El producto puede ser un elemento tangible como una hamburguesa, o una idea intangible como los servicios de consultoría. Sea lo que sea, en cierto sentido, el producto debe verse como la parte menos importante del negocio. Quite el resto del triángulo B-I y el producto no tiene valor. La mayoría de nosotros podemos cocinar una hamburguesa mejor que McDonald's, pero pocos de nosotros podemos construir un mejor sistema de negocios que McDonald's.

Administrando tu Triángulo B-I

Después de revisar cada nivel del Triángulo B-I, considera cómo cada nivel se relaciona con tu negocio y tus inversiones inmobiliarias. Ya sea que poseas un puesto de hot dogs o un negocio multinacional, ya sea que poseas una propiedad o muchas, todos los elementos del Triángulo B-I deben estar presentes y trabajar en armonía para que tu esfuerzo comercial tenga éxito.

Cuanto menos trabajos, más dinero ganarás

Ten cuidado de ser demasiado práctico. Es fácil mantenerse ocupado en tu ajetreo y nunca construir nada. No tienes que quedarte preso en el ajetreo.

Una vez que domines el arte de construir triángulos B-I, descubrirás que cuanto menos trabajos, más dinero ganarás. La clave está en armar sistemas que puedan funcionar sin ti.

También descubrirás que no se necesita dinero para ganar dinero. Si desarrollas tus ideas y construyes triángulos B-I a tu alrededor, los inversores acudirán a ti.

CAPÍTULO 5

Piensa como un emprendedor e inversionista

La mentalidad de un emprendedor

Una mentalidad empresarial es esencial en el entorno empresarial y económico en constante cambio de hoy. Te ayudará a prepararse para el futuro, aumentar tu educación financiera y controlar tu dinero. El artículo de Forte, “Por qué todos tendrán que convertirse en emprendedores”, explica:

El hecho es que la tasa de cambio solo está aumentando. Y lo único con lo que puedes contar cuando se trata de cómo va a ganarse la vida eres tú. Por eso es mejor que estés preparado para ser emprendedor. En el mejor de los mundos (es decir, puedes seguir haciendo el trabajo que te gusta actualmente), obtendrás nuevas habilidades y nuevas formas de pensar que te permitirán hacer mejor tu trabajo actual. Y si lo peor sucede y los vientos de cambio te arrastran por la puerta, tendrás ventaja sobre lo que sea que hagas a continuación. De cualquier manera, debes estar preparado para ser un emprendedor.

El hecho es que la tasa de cambio solo está aumentando. Y lo único con lo que puedes contar cuando se trata de cómo va a ganarse la vida eres tú. Por eso es mejor que estés preparado para ser emprendedor. En el mejor de los mundos (es decir, puedes seguir haciendo el trabajo que te gusta actualmente), obtendrás nuevas habilidades y nuevas formas de pensar que te permitirán hacer mejor tu trabajo actual. Y si lo peor sucede y los vientos de cambio te arrastran por la puerta, tendrás ventaja sobre lo que sea que hagas a continuación. De cualquier manera, debes estar preparado para ser un emprendedor.

A diferencia de los empleados, los empresarios no confían en la red de seguridad de un cheque de pago de otra persona. Aprenden de sus errores, se ven obligados a resolver problemas, enfrentan desafíos con nuevas respuestas y obtienen resultados sin importar cuánto tiempo o esfuerzo los lleve.

Crear una mentalidad emprendedora te ayudará a cambiar la forma de ver la vida y la inversión. Averigua lo que quieres lograr y aprende constantemente cosas nuevas pertinentes a tus objetivos. A menudo, toma medidas sobre lo que deseas lograr y revisa tu negocio e inversiones para ver si te están dando los resultados que desea. No importa dónde estés ahora en la vida. Lo que importa es la mentalidad de pensar como un emprendedor.

La mentalidad de un inversor

Cada inversión también debe tratarse como un negocio con una misión, un estado de resultados y un balance general. También necesita el equipo adecuado detrás de él con ventas y marketing para impulsarte y, por supuesto, la rentabilidad. No importa cuán pequeña sea la inversión que realices, estos son los fundamentos de un negocio exitoso.

Estas son las reglas de inversión por las que vivo:

- La inversión debe poner dinero en mi bolsillo.
- La inversión debe ser independiente.
- Quiero controlar la inversión siempre que sea posible.
- Cada inversión debe tener una estrategia de salida u opciones de salida.

Cuando invierto, siempre lo veo a través de los ojos de un emprendedor. La inversión debe tener flujo de caja por sí sola, y necesito poder controlar los ingresos, los gastos y la deuda siempre que sea posible. Y antes de comprar una inversión, debo conocer mi estrategia de salida o cómo venderé la inversión.

CAPÍTULO 6

Equilibra tu vida

Mamás emprendedoras

Un componente clave del emprendimiento es que tienes más flexibilidad en tu tiempo que un empleado, aunque tener tu propio negocio no es nada fácil. A menudo pasarás más horas por semana que la mujer que trabaja para otra persona. Sin embargo, un emprendedor establece sus propias reglas y crea su propio horario, una gran ventaja cuando necesita trabajar con los horarios de tus hijos.

Una ventaja adicional es que puedes involucrar a tus hijos en tu negocio y darles una educación que nunca obtendrán en la escuela. Sé de varias propietarias de negocios que hacen precisamente eso. Una pareja está enseñando a sus dos hijos pequeños a ser empresarios. Los niños de 10 y 14 años ahora están en su tercer negocio juntos en tres años.

Otra madre incluye a su hija en su negocio minorista siempre que sea posible. A la chica le encanta saludar a los clientes, aumentar las ventas y estar con su madre al mismo tiempo.

Me gusta lo que dijo esta madre de uno y un alto ejecutivo de una gran compañía de belleza:

Estaba pensando que si bien las carreras tradicionales (gobierno, finanzas, empleos corporativos) son bastante inflexibles, siempre me inspiran las madres emprendedoras que básicamente abren sus propios caminos para que funcione. En lugar de esperar a que el mundo acepte lo que quiere del equilibrio trabajo / vida, es increíble ver a las mujeres tomar el control en sus propias manos, encontrar sus propios negocios, perseguir sus pasiones y todo mientras son grandes mamás. Se necesitan muchas agallas, creatividad y, a menudo, el lujo de no ser el principal proveedor para ser capaz de crear esos negocios. Pero, al final, esas empresas pueden emplear a muchas otras madres que intentan equilibrar sus vidas.

Nadie es más importante que tu

¿Cuál es tu reacción a esa afirmación?

“¡Herejía!” Algunos de ustedes podrían decir. “¿Qué tan egoísta es eso?” “¡Qué arrogante!”

Realmente no. Cuando haces que algo sea más importante que tú, tus hijos, tu cónyuge o incluso el propósito de tu vida, entonces permites que esa persona o esa cosa tengan control sobre ti. Le das a esa persona o cosa poder sobre ti. Pierdes una parte de ti por lo que sea que concedas el poder. Por supuesto, todas estas cosas pueden ser extremadamente importantes, pero no son más importantes que tú, el ser.

Cuando hice esta declaración recientemente a un grupo de mujeres, una mujer comentó: “¡Sacrificaría mi propia vida por mis hijos!” Estoy seguro de que lo haría, como apuesto a que la mayoría de las madres lo harían. Sin embargo, eso no significa que usted, su ser espiritual, sea menos importante que sus hijos.

Solía decir: “¡Mi misión de educación financiera es ante todo!” Sí, la misión es tremendamente importante para mí, pero no es más importante que yo.

Los hombres no parecen luchar con este concepto tanto como las mujeres. La palabra que escucho más a menudo utilizada por las mujeres con respecto a esta declaración es “egoísta”.

¿Por qué es este un problema para tantas mujeres? En mi opinión, estamos tan acostumbrados a poner a todos los demás en primer lugar, a nuestros hijos, nuestros esposos o parejas, nuestros padres, nuestro trabajo o negocio, que muchas de nosotras nos hemos acostumbrado a tomar un segundo plano. Algunos realmente se jactan y están orgullosos de lo agotados que están. Están exhaustas por atender a sus seres queridos, sin abastecerse a uno mismo, le quitan energía en lugar de darle energía. Y eso no es motivador, inspirador o saludable.

Es fácil perder la noción de quién eres realmente cuando, día tras día, estás viviendo tu vida de acuerdo con los sueños, visiones, deseos y necesidades de los demás.

El resultado final es que, para servir mejor a los demás, primero debes servirte a ti mismo. Estoy segura de que escuchó el anuncio a bordo de un avión: “Asegúrese de ponerse primero la máscara de oxígeno antes de ayudar a los demás”. Cuidas de ti para poder cuidar mejor a los demás.

Piensa en el tiempo que eras realmente feliz, cuando te sentías libre y lleno de vida.

- ¿Qué estabas haciendo?
- ¿Cómo te sentiste?
- ¿Fuiste más productiva?
- ¿Fue más divertido estar cerca?
- ¿Estaba dispuesta a ayudar a otros?
- ¿Las cosas parecían suceder sin esfuerzo?

De eso se trata de que alcances todo tu potencial al tener la libertad financiera para luchar por lo que realmente te hace feliz.

Mujeres, es hora de que nos subamos el listón. Es hora de que nos convirtamos en los modelos a seguir que inspirarán a mujeres, jóvenes y mayores. Es hora de aceptar el hecho de que no hay nadie o nada más importante que tú. Es hora de ponerte a ti misma y a tu felicidad primero, y hacer que sea un mundo mejor.

¿Te estás tomando el tiempo que necesitas todos los días para que puedas avanzar hacia tus sueños financieros? ¿Te estás poniendo primero, al menos parte del tiempo?

Es de conocimiento común que cuanto más saludable sea su mente, cuerpo y espíritu, más eficaz y productivo será en todos los roles que elijas desempeñar. Enfócate en ti primero, para que puedas cuidar mejor a tus seres queridos.

A promotional graphic for Rich Dad Coaching. It features a purple border with decorative corner elements. The text is centered and uses a mix of purple and orange colors for emphasis.

RICH DAD

Boost Your Monthly Income with the Help of a Rich Dad Coach

EXCLUSIVE OFFER*: Act now and get 6 months FREE coaching with any new program and our service warranty: If you complete the participant requirements as outlined in your program materials and have not completed a personal investment action plan to achieve your financial goals – then, upon your request – we will extend your program time.

We will continue to work with you at no additional charge until you complete your personal investment action plan.

Call today at 1-800-240-0434, and ask for ext. 7256 to take advantage of this exclusive offer or visit www.richdadcoaching.com/ebook to get started. *Based on availability.

CAPÍTULO 7

Lanza tu regalo al mundo

Si dejaras de trabajar hoy, ¿cuánto tiempo podrías sobrevivir financieramente? Y estoy hablando del tuyo, sin recibir dinero de un cónyuge, novio, pareja, amigo o cualquier otra persona. Si no tienes idea, es hora de aumentar tu coeficiente intelectual financiero y cambiar tu situación. Ahora es el mejor momento para buscar la libertad financiera.

Un artículo reciente del Wall Street Journal titulado “Renting Prosperity” explica cómo somos una nación de inquilinos. La gente está alquilando todo, desde casas hasta autos, libros y más para aumentar su riqueza. Mencioné anteriormente sobre una mujer que amaba los bolsos de diseño, pero no podía pagarlos. ¿Entonces que hizo ella? Ella creó un negocio de bolsos para alquilarlos, y hoy, obtiene un buen beneficio de su pequeña boutique de bolsos de alquiler.

El punto principal es ser creativo y dejar de pensar como el statu quo. Siempre es una oportunidad cuando tienes una educación financiera.

Concéntrate en tu verdadera vocación

¿Estás haciendo lo que crees que debes hacer? ¿O estás trabajando simplemente por el sueldo?
¿Estás haciendo cosas y tomando decisiones para hacer felices a algunas personas en tu vida?
¿Te estás escondiendo detrás del ajetreo (correos electrónicos, papeleo, trabajo) que te mantiene ocupada pero no te mueve hacia el trabajo, los sueños y la felicidad de tu verdadera vida?

Es muy fácil desviarse con distracciones a nuestro alrededor en un mundo de sobrecarga sensorial. Pero ¿qué sucede si en realidad eliges desviarte de todo el ajetreo, tomar esa decisión porque es seguro, cómodo y te impide perseguir lo que realmente quieres hacer?

A menudo, cuando tengo una llamada telefónica difícil o una conversación difícil con un socio comercial, me encuentro enterrada en mis correos electrónicos, ordenando mi oficina o sacando a pasear a mi perro, cualquier cosa que me impida hacer lo que sea. Sé que tengo que hacer. ¿Por qué? Porque lo que tengo que hacer es incómodo.

En el reciente libro de Steven Pressfield, *Turning Pro: aprovecha tu poder interior y crea el trabajo de tu vida*, llama a esto ser adicto a las distracciones. Las distracciones se presentan en todas las formas y colores: adicciones a las drogas y al alcohol, mensajes de texto constantes y Facebook, problemas interminables, drama, dinero, procrastinación, sexo, deportes y pasatiempos, solo por nombrar algunos.

Nuestras distracciones nos impiden enfrentarnos a nuestro verdadero llamado: el trabajo de nuestra vida, nuestro destino, nuestro propósito de ser y, en última instancia, nuestra felicidad.

¿Por qué no querías saber y seguir el llamado de tu vida? Sencillo. Se necesita trabajo, mucho trabajo. Esto también significa que a veces puede ser muy incómodo.

Me distraigo cuando necesito sentarme y escribir, ya sea un artículo, un blog o un libro. Me distraigo de leer mis boletines de inversión. Me distraigo de prepararme para una charla que voy a dar. Es una batalla constante.

Pressfield dice: “Pintar, escribir, comenzar una nueva empresa comercial, hacer obras de caridad o incluso poner todo lo que tenemos en el trabajo que ya estamos haciendo, es criticado una y otra vez por ese parloteo crítico dentro de nuestras cabezas”.

En su libro anterior, *The War of Art* (uno que también recomiendo), llamó a esta charla “resistencia”. Él escribe: “La resistencia nos impide comprometernos con el trabajo importante de nuestras vidas, no solo comprometiéndonos con él, sino luchando como el infierno para hacerlo”.

¿Conoces a alguien que rebota de dieta en dieta luchando por perder esos kilos de más? Todos saben lo que deben hacer: cambiar su dieta y hacer ejercicio. No es una gran revelación. Sin embargo, la lucha continúa. Eso es resistencia. Eso es una distracción.

¿Cuál es la cosa número uno que nos hace elegir una distracción sobre nuestro llamado? Según Pressfield, es miedo. ¿miedo de qué? No es lo que piensas. El temor número uno que impide que las personas cumplan con su verdadero trabajo es el miedo a “ser excluidos de la tribu, es decir, la pandilla, la madre y el padre, la familia, la nación, la raza, la religión”. Las personas tienen tanto miedo de lo que otras personas pensarán de ellas que viven sus vidas solo para encajar con quienes les rodean en lugar de hacer lo que realmente quieren hacer. Tu felicidad es exactamente eso. La tuya, no la de ellos.

Esto sonó muy cierto para mí. Hice muchas cosas en mi vida para que la gente me quisiera. Quería ser querido por mi tribu y más allá. Pero aquí está el truco para todo. Como dice Steven Pressfield, “la tribu no le importa un carajo”.

Él continúa,

Esa pandilla o grupo que imaginamos que nos sostiene con los lazos que compartimos es, de hecho, un conglomerado de personas que están tan jodidas como nosotros y tan aterrorizadas. Cada individuo está tan atrapado en su propia mentira que no tiene dos segundos para preocuparse por los suyos o los míos, o para rechazarnos o disminuirnos por eso.

Cuando realmente comprendemos que a la tribu no le importa, somos libres. No hay tribu y nunca la hubo. Nuestras vidas son totalmente de nosotros.

Trae tu genio a la superficie

¿Cuál es el resultado final de todo esto? Cada uno de nosotros tiene un llamado, un genio, un regalo para dar. En muchos casos, estamos tan preocupados por lo que nuestra familia o amigos dirán o pensarán de nosotros si nos desviamos de lo que es cómodo o familiar que elegimos el camino de menor resistencia. Tememos que, si no lo hacemos, la gente deje de hablar con nosotros. O puede ser que simplemente no queremos trabajar tan duro para hacer realidad el trabajo de nuestra vida.

¿Cómo sabrás cuando haya tocado tu llamado? Sentirás mucho miedo.

¿Por qué? Porque no habrá nadie a quien culpar, ni excusas ni justificaciones. Solo serás tú, quien puede ser diferente del “tú” que has estado viviendo.

Quizás el trabajo de tu vida sea como emprendedor, artista, mecánico, tenista o panadero. Sea lo que sea, está dentro de ti. Tal vez ya lo haya descubierto, o tal vez esté burbujeando a la superficie.

Nadie dijo que este proceso sería fácil. La felicidad no es gratis. Tendrás que elegir hacer los sacrificios y hacer lo que sea necesario para superar las barreras para ser financieramente libre. Pero, con esa libertad recién descubierta en tiempo y dinero, tendrás los recursos necesarios para avanzar hacia tu verdadera vocación. Aquí es donde se encuentra la verdadera felicidad.

Aquí está tu libertad y felicidad mientras se esfuerza por llevar tu regalo, el trabajo de su vida, al mundo.

CURSOS DIGITALES RECOMENDADOS QUE COMPLEMENTARÁN TU EDUCACIÓN FINANCIERA:



¿ESTÁS LISTO PARA SER RICO?

por Robert Kiyosaki

¿Quieres inspirarte para alcanzar metas más grandes en tu vida?

Adéntrate a la fascinante historia de **Robert Kiyosaki**, quien te contará sobre sus dos padres: su padre rico y su padre pobre, y cómo de ellos aprendió las enseñanzas que lo llevarían al lugar que se encuentra ahora. Fueron sus experiencias de vida que lo ayudaron a comprender grandes lecciones sobre el dinero y cómo funcionan las inversiones; y al mismo tiempo sacarle el máximo provecho al miedo y a los errores para generar un gran impulso para lograr lo que uno se propone.



CÓMO SALIR DE LA DEUDA MALA

por Robert y Kim Kiyosaki

¿Quieres ser libre de deudas?

Comienza a crear un plan de acción para convertirte en dueño de tu libertad.

En este curso **Robert y Kim Kiyosaki** te contarán la historia de cómo superaron una etapa difícil de su vida, la cual los ayudó a comprender a cómo utilizar el dinero y las inversiones de la mano de un sistema de 10 pasos que desarrollaron con el objetivo de salir de una gran deuda y cómo empezaron a usar flujo de efectivo para generar más dinero y así terminar con sus deudas malas.

[Puedes ver más información, dando click aquí](#)

SÍGUENOS EN NUESTRAS REDES SOCIALES





La comunidad oficial de Robert y Kim Kiyosaki en español