

FRANCISCA SERRANO

31 CLAVES Y 50 EJERCICIOS PARA QUE ENSEÑES A TUS HIJOS
A GANAR DINERO COMO LO HACEN LOS RICOS

HIJO
RICO
HIJO
POBRE


ESPASA

© Francisca Serrano Ruiz, 2015
© Espasa Libros, S. L. U., 2015

Diseño de cubierta: más!gráfica

Depósito legal: B. 7-2015
ISBN: 978-84-670-4333-4

No se permite la reproducción total o parcial de este libro, ni su incorporación a un sistema informático, ni su transmisión en cualquier forma o por cualquier medio, sea este electrónico, mecánico, por fotocopia, por grabación u otros métodos, sin el permiso previo y por escrito del editor. La infracción de los derechos mencionados puede ser constitutiva de delito contra la propiedad intelectual (art. 270 y siguientes del Código Penal).

Diríjase a CEDRO (Centro Español de Derechos Reprográficos) si necesita fotocopiar o escanear algún fragmento de esta obra. Puede contactar con CEDRO a través de la web www.conlicencia.com o por teléfono en el 91 702 19 70 / 93 272 04 47.

Espasa, en su deseo de mejorar sus publicaciones, agradecerá cualquier sugerencia que los lectores hagan al departamento editorial por correo electrónico: sugerencias@espasa.es.

Impreso en España/*Printed in Spain*
Impresión: Unigraf, S. L.

Espasa Libros S. L. U.
Avda. Diagonal, 662-664
08034 Barcelona

www.espasa.com
www.planetadelibros.com

El papel utilizado para la impresión de este libro es cien por cien libre de cloro y está calificado como **papel ecológico**.

Índice

INTRODUCCIÓN	13
--------------------	----

PRIMER PASO HACIA LA INDEPENDENCIA FINANCIERA: CAMBIO DE CREENCIAS

Clave 1. Abandona a la masa	21
Clave 2. Fin al dominio de la mediocridad	24
Clave 3. Toma los mandos del avión en simulador	27
Clave 4. Cambia tus creencias limitantes	31
Clave 5. ¿Eres reactivo o proactivo?.....	35
Clave 6. ¿Qué buscas..., seguridad o libertad?.....	40
Clave 7. Zona de confort	44

SEGUNDO PASO HACIA LA INDEPENDENCIA FINANCIERA: ELABORAR UN PLAN DE ACCIÓN

Clave 8. Quien tiene un plan tiene una meta	51
Clave 9. Quien tiene un objetivo está focalizado	56
Clave 10. Querer es poder	63
Clave 11. Cómo afrontar los problemas	70
Clave 12. El primer paso..., <i>momentum</i>	74

TERCER PASO HACIA LA INDEPENDENCIA FINANCIERA:
PÁGATE PRIMERO A TI. AHORRA UN 10% DE TUS INGRESOS
Y SIGUE LOS CONSEJOS DE LOS GRANDES

Clave 13. El ahorro	81
Clave 14. Los impuestos: nuestro socio en el negocio	88
Clave 15. Lo contrario de acierto, el error (y su magia para abrir puertas)	97

CUARTO PASO HACIA LA INDEPENDENCIA FINANCIERA:
ELIMINA TUS DEUDAS O, MEJOR, NO LAS CONTRAIGAS

Clave 16. La trampa mortal de la deuda temprana	105
Clave 17. Tengo 100 euros, ¿qué Rolex me compro?	109
Clave 18. El DNI financiero de tu pareja	113

QUINTO PASO HACIA LA INDEPENDENCIA FINANCIERA:
EDUCACIÓN FINANCIERA. ADQUIERE EL CONOCIMIENTO QUE TE FALTA

Clave 19. <i>Knowledge</i> , la puerta de la riqueza	119
Clave 20. Lo que cuestan nuestras decisiones	123
Clave 21. Invierte en educación financiera	128
Clave 22. Quien tiene un mentor, tiene un tesoro	131

SEXTO PASO HACIA LA INDEPENDENCIA FINANCIERA:
APRENDE A INVERTIR. LA LLAVE MÁGICA QUE TE HARÁ LIBRE

Clave 23. La derrota, un peldaño de la escalera hacia el éxito ...	143
Clave 24. No tienes éxito si no tienes hambre	147
Clave 25. Inteligencia emocional + inteligencia financiera = libertad financiera	151
Clave 26. La inversión	156
Clave 27. El qué dirán	163

SÉPTIMO PASO HACIA LA INDEPENDENCIA FINANCIERA:
LA MAGIA DEL INTERÉS COMPUESTO.
EL GRAN SECRETO DE LOS RICOS Y DE LOS BANCOS

Clave 28. El interés compuesto, «el gran secreto del ahorro» y su relación con el tiempo	171
--	-----

OCTAVO PASO HACIA LA INDEPENDENCIA FINANCIERA:
LA LIBERTAD FINANCIERA. TENER TRES INGRESOS PASIVOS

Clave 29. Ingresos pasivos	183
Clave 30. Si él lo ha conseguido, yo también	189

NOVENO PASO HACIA LA INDEPENDENCIA FINANCIERA:
EL LEGADO. CUANDO ERES LIBRE SOLO TE QUEDA UNA META...
¡COMPARTIR!

Clave 31. Ayuda a otros.....	193
------------------------------	-----

APÉNDICE 1

Siete reflexiones sobre el dinero que los padres millonarios transmiten a sus hijos y que nosotros no recibimos de los nuestros ...	199
---	-----

APÉNDICE 2

Siete reflexiones sobre el dinero que los padres deberían transmitir a sus hijos y que nosotros no recibimos de los nuestros ...	204
--	-----

NOTA DE LA AUTORA	209
-------------------------	-----

BIBLIOGRAFÍA	211
--------------------	-----

*A mi madre y a mi padre que desde el cielo me siguen protegiendo.
A Sergio, mi marido, el trader que superó a la maestra y que promovió nuestras aportaciones a los pozos de agua en Burkina Faso.*

A Sergino, todavía un niño, que espero algún día tenga las claves del éxito en su mano.

A Luis, Temis, María, Aitor, Jorge, Roberto, Rosa, Francisco, que conforman el equipo de www.tradingybolsaparatorpes.com, por su apoyo incondicional en todos mis proyectos.

A todos y cada uno de mis alumnos tanto de los cursos presenciales como los online que me han enriquecido con su asistencia y son partícipes, con sus aportaciones, de la labor benéfica que llevamos a cabo desde la empresa.

A Ana Rosa y a Pilar, que es mi editora, pero, sobre todo, es una amiga. Dos mujeres de talento que depositaron su confianza en mí en nombre de la editorial a la que representan.

Y a todos los que me conocen y me quieren bien.

Introducción

El sistema educativo español tiene un 80% de teoría y un 20% de práctica. En el 100% de lo que nos enseñan se olvidan de hablarnos del dinero. ¡Qué curioso! ¿Por qué no nos hablan de un elemento con el que tenemos contacto desde nuestra más tierna infancia?

El dinero está presente a lo largo de nuestra vida pero se da por hecho que aprendemos a relacionarnos con él nosotros solos. Nuestros profesores en la escuela no nos hablan de dinero; difícilmente pueden hacerlo si ellos mismos trabajan para adquirirlo. Nuestros padres carecen del conocimiento porque nadie les enseñó a ellos cómo ganarlo, por supuesto, si no era trabajando. Venden su tiempo a cambio de unas monedas que les permitirán consumir. Pero, ¿qué pasa con ese 10% de personas que en el mundo no trabajan por dinero; que han puesto a trabajar su dinero para ellos y viven de sus rentas? ¿Cómo lo han conseguido? ¿Qué han hecho diferente al resto de los mortales? ¿Cómo usan la cabeza? ¿Cómo piensan? Y lo que es más importante para mí, ¿cómo enseñan a sus hijos a relacionarse con ese bien intangible?

Siguiendo con las preguntas, ¿habría sido igual mi educación si hubiera sido la hija de personalidades financieras como Warren Buffett o George Soros?

No me refiero a ir a colegios privados caros y a buenas universidades, hablo de las conversaciones *tête à tête* que mantienen con su prole.

¿Cómo hablan del futuro económico a sus hijos estos señores que parece que convierten en oro todo lo que tocan? ¿Hablan el mismo lenguaje que tú y yo? ¿O se plantean cosas y detalles que a nosotros ni siquiera se nos pasan por la cabeza? ¿Cómo habría sido tu vida si tus padres hubiesen tenido educación financiera? ¿Tal vez verías oportunidades donde otros ven puertas cerradas?

Hace años mi mentalidad era la búsqueda de un puesto seguro y ¿qué hay más seguro que ser funcionario? Llegué a interrumpir mis estudios para presentarme a todas las oposiciones que había y así asegurarme una plaza en la administración pública. Lo conseguí y fui la envidia de mis compañeros de derecho que me veían estudiar con tranquilidad, mientras ellos no sabían qué hacer con su recién conseguida titulación y, empezaban sus oposiciones cansados de sus cinco o seis años de carrera.

Un día, un empresario se cruzó en mi vida. Me dijo que no tenía pensión pero que no le importaba, que su pensión era él y sus operaciones financieras. Me aseguró que todo el dinero que yo aportaba mensualmente para mi futura pensión de jubilación, tras retirarme a los 65 años, solo me serviría para ser pobre en mi vejez, que es cuando más necesidades económicas tendría, bien por tener hijos a mi cargo o por diversos gastos de salud.

Recuerdo la monumental discusión que mantuvimos por nuestros puntos de vista enfrentados y cómo yo defendí a capa y espada mi seguridad laboral con un sueldo bajo, frente a unas ganancias futuras inciertas derivadas de una labor como empresario emprendedor.

A pesar de no estar de acuerdo, sentí curiosidad y procuré seguir sus actividades para ver cómo le iba. Mi sorpresa fue descubrir que un pequeño capital invertido en nuestro país se iba haciendo más grande a medida que encontraba alternativas de inversión que él detectaba a tiempo y los demás no.

Sus propios amigos le pedían que les avisase si decidía acometer un nuevo negocio y le faltaba capital. En ocasiones las transacciones económicas duraban solo meses y tenían altas rentabilidades. Mientras esto ocurría delante de mis ojos, mi sueldo en la administración disminuía debido a los recortes, y mis sueños de viajar y conocer otros países se iban desvaneciendo poco a poco. Además, tenía que hacer frente a las deudas adquiridas por abusar de la tarjeta de cré-

dito y a una hipoteca con cláusula suelo, completamente abusiva, por decirlo suavemente.

El colmo fue cuando este empresario no pudo desplazarse a nuestro país para llevar a cabo una última compra-venta y, sabiendo de mis conocimientos jurídicos y apelando a nuestra amistad, me solicitó que yo llevara a cabo en su nombre el cierre de las últimas negociaciones para él y su grupo de amigos. Fue una operación en la cual la ganancia multiplicó varias veces el capital invertido.

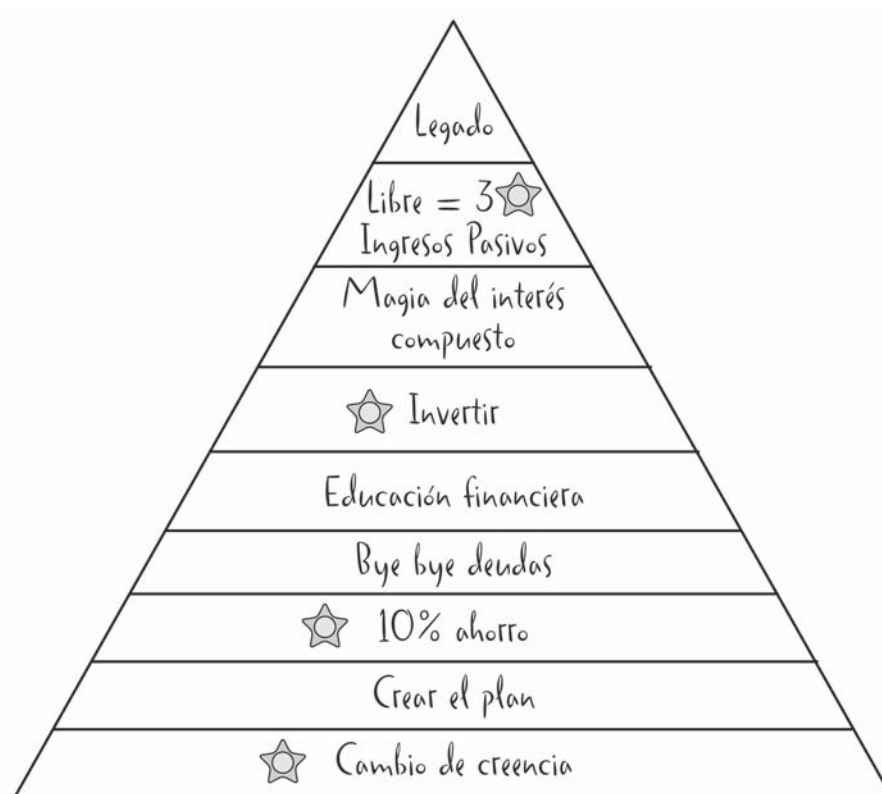
Tras noches de reflexión, y de asumir que tal vez estaba equivocada, decidí asumir un riesgo: por primera vez en mi vida iba a invertir mi dinero. Pregunté a mi amigo empresario si yo podía formar parte del grupo de inversores que le seguían. Como no tenía el dinero necesario, pedí un préstamo a mi madre y vendí todo aquello que podía suponer dinero líquido con carácter inmediato, como mi coche, una plaza de garaje que recibí en herencia, el seguro de vida que mi padre me abrió al cumplir los 18 años y, sumado a lo poquísimo que tenía en el banco, me lancé a seguir al grupo en su siguiente inversión.

Un año más tarde había duplicado mi capital y devuelto a mi progenitora su parte con un interés del 5%.

Ese día marcó un antes y un después en mi vida. Mi espíritu empresarial despertó y, empecé a investigar a todo aquel que tuviese el maravilloso don de saber hacer dinero.

Me llamo Francisca Serrano y soy *trader* en los mercados de futuros de Estados Unidos. Para quien no haya oído esa palabra en su vida, soy operador bursátil intradiario y, mi sueldo lo gano diariamente entrando y saliendo de los mercados financieros. No soy economista, ni tengo un MBA en finanzas, soy una mujer curiosa que un día se planteó una pregunta: ¿en qué se diferencia la forma de pensar de alguien que tiene el don de producir dinero del que no lo tiene?

Mi búsqueda del origen del saber hacer dinero me ha convertido en referente en nuestro país como formadora de operadores bursátiles. Escribo asiduamente en revistas financieras y participo en programas de radio de temas económicos. Ahora, tras años de conversaciones con personas que son libres financieramente hablando, tras aprender sus secretos más ocultos, me siento en disposición de decirle a mi hijo de diez años: «Mamá estudió derecho y fue funcionaria. Estudia lo que quieras porque a ganar dinero te enseñé yo».



Esta es la «Pirámide del éxito», a la que volveré con detenimiento en la clave 31. Este libro podría perfectamente haberse titulado así. Son los pasos a seguir desde que eres pequeño y vives con tus padres hasta la edad adulta, con el único objetivo de alcanzar la libertad financiera. Si eres adulto y tienes menos de 60 años, todavía puedes alcanzar la meta, pero tu esfuerzo será mayor. Te quedan 5 años para la jubilación. Si tienes más de 65 años, solo te queda ayudar a tu prole a seguir un camino que tú no recorriste por desconocimiento.

El libro ha sido dividido en módulos desde la base de la pirámide hasta el vértice, el *top*, donde el dinero no es un problema. En la parte superior de la estructura no necesitamos trabajar, el capital generado trabaja por nosotros.

Verás que hay una estrella en «Cambio de Creencia», «10% ahorro», «Invertir» y «Libre = 3 Ingresos Pasivos». Es porque son los peldaños más importantes. Si no se trabajan correctamente, no puedes seguir ascendiendo por la pirámide.

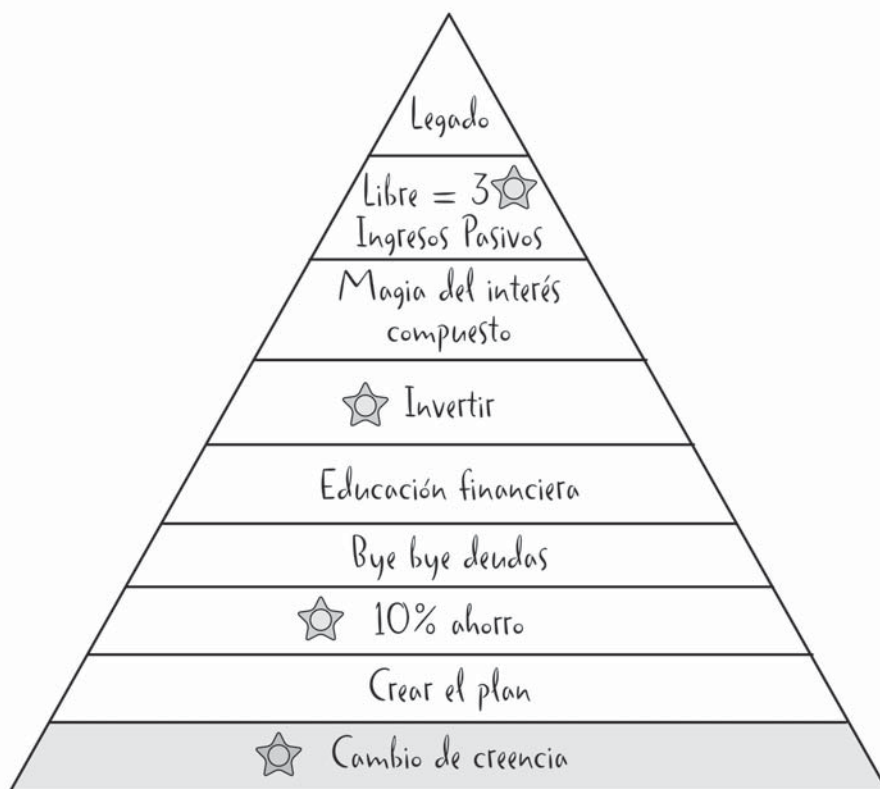
Cuanto más arriba te encuentres en la pirámide, menos claves necesitarás para subir otro escalón. Es al inicio cuando hay que realizar el trabajo duro.

La decisión de utilizar una pirámide la tomé por la pirámide de Maslow que se analiza también al final del libro. Es la «Pirámide financiera». En Internet he visto muchas pirámides, pero ninguna con este orden de importancia, y con el legado en la cúspide. La disposición que tiene es mi visión personal de cómo debería de ser la senda hacia el triunfo.

En este libro compartiré contigo las historias y los ejercicios que practico con mi hijo para que no sea *hijo pobre* y sí alcance la posibilidad de ser *hijo rico* (mentalidad emprendedora y productiva) haciendo que su dinero trabaje para él. Para que tú algún día, tal vez, y solo tal vez, puedas decir a los tuyos lo mismo que yo.

¡Bienvenido a la libertad financiera! ¡Bienvenido a las claves del éxito!

PRIMER PASO HACIA LA INDEPENDENCIA FINANCIERA: CAMBIO DE CREENCIAS



Clave 1

Abandona a la masa

Nada nos enreda en mayores males que
atenernos a los rumores, en la creencia de que
lo mejor es lo aceptado por consentimiento de muchos,
y el seguir los ejemplos más numerosos,
rigiéndonos, no por la razón,
sino por la imitación de los demás.

SÉNECA

LAS CREENCIAS

Una creencia es la certeza sobre el significado de algo. Es una afirmación personal que consideramos verdadera. Suelen ser subconscientes, afectan a la percepción que tenemos de nuestro mundo, de las personas que nos rodean, de nosotros mismos, de las cosas de nuestro entorno.

Las creencias tienen una gran fuerza en nuestra forma de actuar. Si alguien está seguro de que es capaz de realizar algo, lo hará, y si por el contrario cree que es imposible alcanzar la meta, no se tomará ninguna molestia para conseguirlo. Las creencias son las que producen los frutos de nuestro esfuerzo y de ellas dependerá la vida que llevemos.

La experiencia adquirida en la vida es la que nos hace tener un cierto punto de vista sobre las cosas y que consideremos que determinados hechos se producen por acciones concretas que nosotros po-

demos valorar como positivas o negativas. Tampoco podemos olvidar que elegimos creer sobre algo o alguien en base a la influencia que hayamos recibido en nuestro entorno, sea este familiar o escolástico.

Por ejemplo, cuando yo era pequeña mi padre insistía en que pelearse con los otros niños no era el modo correcto de solucionar mis desavenencias y que solo con el diálogo podía resolver mis problemas. Esa creencia forma parte de mí y por tanto es inalterable en mi modo de actuar.

Las creencias pueden ser positivas o negativas. Esto quiere decir que nos pueden ayudar a alcanzar nuestros objetivos o, por el contrario, pueden tener un carácter limitante.

Ejemplos de creencias negativas:

- Las personas con dinero son malas.
- No se puede ganar dinero sin dañar a alguien.
- El dinero genera malas personas.
- Solo los pobres son honrados.

Mi querido lector, te preguntaré, ¿en qué afectan las creencias al dinero? La respuesta es en todo. Las creencias que adoptemos en nuestra vida nos van a influir en nuestra inteligencia, en nuestra creatividad y por ello van a ser una clave para ganar dinero y tener éxito.

En nuestro mundo financiero personal y familiar van a influir en que podamos o no ganar dinero, en el manejo de nuestras finanzas y en el tiempo en que el dinero se va a quedar con nosotros.

Ejercicio de la clave 1:

Actividad fácil para niños entre 6 y 8 años con ayuda. Mayores de esa edad y adultos.

¿Qué es el dinero? Definirlo.

Definiciones de dinero que dan los adultos.

El dinero es un medio de intercambio, por lo general en forma de billetes y monedas, que es aceptado por una sociedad para el pago de bienes, servicios y todo tipo de obligaciones. Su origen etimológico nos lleva al vocablo latino *denarius*, que era el nombre de la moneda que utilizaban los romanos.

Fuente: definicion.de/dinero/



¿Sabías que...?

Amancio Ortega nació en un pueblo de León, de padre y madre vallisoletanos. Pero su familia vivió en muchos sitios antes de recalar en La Coruña, adonde habían trasladado a su padre, que era ferroviario. Cuando era pequeño, oyó cómo un tendero le decía a su madre que no le podía fiar más en la tienda de ultramarinos. Tenía doce años y se quedó destrozado, pero la experiencia le dejó una perla de sabiduría: «la importancia del dinero». Probablemente aquello agudizó su ingenio y ayudó a que se convirtiese en un gran emprendedor.

Ortega nació el 28 de marzo de 1936 y comenzó a trabajar a los catorce años en dos conocidas tiendas de ropa de La Coruña. En 1963 cruzó el umbral de una sucursal bancaria en el barrio coruñés de Los Mallos para fundar, junto a su primera mujer, GOA Confecciones, dedicado a la venta de batas, que terminaría convirtiéndose en lo que hoy es el imperio de **Inditex** (Industrias del Diseño Textil), con cuartel general en el polígono industrial de Sabón (La Coruña). Y durante muchos años conoció personalmente a cada uno de los empleados que trabajaban en sus fábricas...

Actualmente, Inditex cotiza en el Ibex 35 y Amancio Ortega está entre los diez hombres más ricos del planeta.

Ver a su madre sentirse impotente cuando él tenía doce años cambió su creencia sobre el dinero.

La edad no tiene nada que ver con la riqueza, el dinero está al alcance de todos. La clave está en tu mente.

@Fca_Serrano