

LOS PROBLEMAS HUMANOS ENTENDIENDO LA LEY DE PARKINSON



Hasta el momento hemos cubierto solamente aspectos técnicos para crear tu propio sistema bancario a través de un seguro de vida con pago de dividendos. Ahora, debemos de enfrentar los

problemas humanos.

C. Nortcote Parkinson, quien murió hace mucho tiempo, era un ensayista, conferencista y economista Británico quien nos dejó valiosos escritos de sus observaciones. Uno de sus mejores es su pequeño libro llamado "La ley de Parkinson", en donde brillantemente aísla alguna de las limitaciones de todos nosotros, particularmente el comportamiento de los individuos dentro de un grupo. Nos hace ver de forma dolorosa lo inútil que es esperar buenos resultados a través de los comités. Él me recuerda un anuncio en una iglesia que decía, "Porque de tal manera amó Dios al mundo que *Él no envió ningún comité*".

En la *Ley de Parkinson* dice, "los trabajos se amplían para resolver el tiempo permitido" Observa bien – dale a una persona un trabajo que hacer y dale un tiempo límite de 3 días para completarlo. ¡Puedes apostar lo que sea a que no lo va a completar hasta las últimas horas del día tercero! Ahora asigna *el mismo trabajo*, pero dale un tiempo de 30 días – no sería raro que lo terminara los *últimos días del día 30*.

Parkinson también noto que "Un lujo, una vez gozado, se vuelve una necesidad". ¿Se acuerdan cuando no tenían coches con aire acondicionado? ¿Hoy en día, pensarían en comprar un coche que no tuviera aire acondicionado? ¡Yo no!

Y él dice, "Los gastos suben al mismo nivel que el ingreso". ¿Será verdad? El ingreso se ve limitado por nosotros, pero nuestros deseos sobrepasan nuestra habilidad para financiarlos. Cuando viene un aumento de salario, ¡es muy fácil absorberse por *una nueva definición de necesidades!*

No tiene que ser de esta forma – ¡pero lo es! La

Ley de Parkinson tiene que ser superada *diariamente*. Si no lo puedes hacer, entonces ríndete de una vez – ¡estás destinado a ser un esclavo! Esa son las malas noticias. La buena noticia es – si puedes superar la Ley de Parkinson, entonces vas a *ganar por "default"*, porque tus compañeros no podrán hacerlo – y todo lo que haces en el mundo financiero es comparado con lo que ellos están haciendo. En todos nuestros esfuerzos que hacemos al establecer prioridades, deberíamos de empezar considerando la verdad de la *Ley de Parkinson*.

Parkinson una vez contó la historia acerca de un oficial del gobierno Británico quien sirvió en los tiempos de la primera guerra mundial. Servidores jóvenes civiles solían hacer alboroto en su oficina al mover sus documentos, enfatizando la alta prioridad de "esto" y lo súper secreto de "lo otro". Él los oía con paciencia y les decía a cada joven que dejara sus papeles en la mesa. Entonces, mientras el joven alcanzaba la puerta lo llamaba, "Oh, sólo una cosa". "Si Señor" "Recuerda la regla #6" "Si señor, por supuesto" Entonces el joven trabajador se encaminaba a la puerta y luego se volteaba de nuevo para preguntar. "Pero, discúlpeme señor. ¿Cuál es la regla #6?"

"La regla 6 es la siguiente: "No te tomes a ti mismo de forma muy seria." Una vez más el joven estaba a punto de salir, cuando se volteó por una pregunta más que se le vino a la cabeza. "Pero señor", preguntó, "¿cuales son las otras reglas?" "Jovencito", le contesto, "No hay más reglas".

LA LEY DE WILLIE SUTTON



Ya vimos la Ley de Parkinson y dijimos que si puedes superarla, entonces ganarás por “default” en comparación con tus amigos porque ellos ¡Aún no lo pueden hacer!

Ahora tendrás que superar la Ley de Sutton. Quiero recordarte que Willie Sutton era un famoso ladrón de bancos en la historia de los Estados Unidos. Cuando le preguntaron por qué seguía robando bancos, contestó, “Ahí es donde guardan el dinero”. Así que la ley de Sutton fue formulada de este modo – **Donde se acumule riquezas, alguien más tratará de robarlo.** Willie no inventó esta actividad, el sólo era un practicante estelar de ese arte como individuo. Este fenómeno ha estado con nosotros desde el principio de los tiempos. El robo fue la primera idea para no trabajar y ganar dinero – no produce nada, ¡sólo *roba* lo que otro ha producido!

Pregunta: ¿Quién es el más grande ladrón en el mundo? ¡Si has contestado, el IRS (Internal Revenue Service) estás en lo correcto! Muchas personas tienen este sentimiento pero no tienen la habilidad para explicarlo. Yo lo explicaré de esta manera. Vamos de compras al mall o algún otro lado donde haya muchas personas que atestigüen lo que estoy a punto de hacerte a ti. Cuando estemos en medio de todos, voy a sacar una pistola, colocarla en tu cabeza y ordenarte a darme todo lo que tengas en tu cartera, ¡o volaré tu cabeza! Puedo predecir con seguridad que aquellos que vean esta escena lo describirían como un *robo* – y demandarían un castigo. Pero – si me permitieras reunirme con todas esas personas una hora antes de que todo este espectáculo empiece – y me permitieras decirles que voy a dividir el contenido de tu cartera y distribuir su contenido entre todos – ahora ellos llamarían a esto “*democracia en acción*”.

Frederic Bastiat, economista francés y estadista quien escribió un ensayo titulado “*La Ley*” en 1850, lo puso de esta manera:

“¡La ley pervierte! ¡Y el poder policiaco del Estado pervierte junto con ella! La Ley, yo digo, no solamente va en contra de su propio propósito, sino también hace que se siga un propósito totalmente diferente! ¡La ley se convierte en el arma de todo tipo de avaricia! ¡En vez de poner atención al crimen, la ley en sí misma es culpable de toda la maldad que debería de castigar! Si esto es verdad, es un hecho serio, y el deber moral me hace llamar la atención a mis compañeros ciudadanos acerca de esto.”

Lo que Bastiat vio en Francia a mediados del siglo IX, y que tenemos abundantemente en los Estados Unidos, correctamente lo identificó como ¡*un pillaje legal!* Él sigue explicándolo, “¿Pero cómo es que podemos identificar este pillaje legal? Muy simple: Observa si la ley toma de las personas lo que les pertenece. Ve si la ley beneficia a un ciudadano a expensas de otro al hacer lo que ese ciudadano no hubiera podido hacer sin cometer un crimen.”

Como resultado de toda esta historia, te vas a ver a ti mismo engullido en impuestos confiscatorios si es que tú eres lo suficientemente efectivo para producir y acumular bienestar. ¡Puedes tenerlo por seguro! ¡La Ley de Willie Sutton esta activa! Ahora habrá muchos que usan como recurso la desesperación – Pero no hay necesidad de usar ese recurso. Las personas y burócratas que crearon las leyes gubernamentales, quienes tomaron estas perversiones de leyes entendieron perfectamente que estaban tratando con una relación de *parásito-anfitrión*. El gobierno no es capaz de producir nada – toma toda su sustancia del elemento productivo de la sociedad. El Gobierno es un parásito y vive a costa de los impuestos de las personas productivas, el anfitrión. Es evidente que si el parásito toma toda la producción del anfitrión, ¡ambos morirán! Los oficiales del gobierno son astutos – pero no son estúpidos. (¡Pero inmediatamente me recuerdo que la URSS hizo exactamente lo mismo!) Se dispararon a ellos mismos en el corazón.

Cuando cobrar impuestos se volvió en algo oneroso al punto en que los oficiales del gobierno sintieron la rebelión, ellos siempre utilizaban el recurso de la *excepción a la regla*. Inventaron planes de pensión calificadas, el plan HR-10, el plan 401-K, IRAs, etc. ¡Qué clásico caso para designar al lobo para cuidar el gallinero! ¡Qué absurdo! ¿Has notado también que estos planes no fueron instalados simultáneamente? Primero fueron planes de pensión que “bendecían” a sólo un grupo de ciudadanos, luego los HR-10 para otro grupo, etc. Finalmente vinieron los IRAs para que *¡todos tuvieran una excepción a la regla!* ¿Puedes creerlo? Los creadores de las leyes crearon un problema por gastar el dinero que ellos no tienen, lo que resultó en una imposición de impuestos estrangulantes – ¡Y después crearon una solución en forma de una *excepción a la regla que ellos crearon!* El resultado natural de dicho proceso es un sistema en donde el gobierno controla todo lo que haces – y ellos *pueden, y lo harán, cambiar de parecer* por cualquier capricho que venga en ese tiempo. Y continúan cambiando las reglas para que se vea como si ellos en verdad estuvieran tratando de “ayudar”. *La solución real* es la de renunciar a que el gobierno este gastando por todos los “programas” y retirarse de la vida de los ciudadanos. Pero en cada esquina puedes ver “estrategas financieros” y escritores que se ponen así mismos como los “expertos financieros” quienes, sin excepción, te recomendarán de participar al máximo en esos programas con “protección impositiva”. Es evidente que estos programas desaparecerían si no hubiera participantes interesados.

Les recuerdo que lo que empezó toda esta carga fue la Ley del Impuesto sobre la Renta, la cual no existía como la conocemos hasta el año 1913. Antes nuestro país tenía superávit en el presupuesto nacional y todo estaba bien. Pero después que se adoptó esta nueva ley, el público Americano ahora nota que podría “votar por ellos mismos por un beneficio a través de sus Representativos en Washington – y mandar sus gastos a alguien más”. Dicho comportamiento naturalmente provocó el cochinerero con el que peleamos ahora mismo.

Existen dos métodos o significados, y sólo dos, por el que las necesidades y deseos

del hombre pueden ser satisfechos: Uno es la producción e intercambio de riqueza; este es el significado o método económico. El otro es la apropiación in compensada de riqueza producido por otros; este es el significado o método político... El Estado es la organización de los métodos políticos.

-Albert J. Nock, *Nuestro Enemigo, El Estado*

El Estado es esa gran ficción por el cual todos tratan de vivir a expensas de otro.

- Frederic Bastiat

Todos necesitamos protegernos de los efectos devastadores de esta monstruosa idea señalada anteriormente. Simplemente no puede funcionar. Sin embargo, generación tras generación sigue probando el mismo absurdo. Los problemas económicos son solucionados de forma más efectiva con personas haciendo contratos libremente con otros y limitando al gobierno a hacer la función de autoridad para obligar a cumplir dichos contratos. Y la mejor manera para hacer esto es a través de la idea maravillosa del *¡Seguro de Vida con pago de dividendos!* Ha estado entre nosotros por más de 200 años. Ha pasado la prueba del tiempo. No es compulsivo. *¡No es una idea patrocinada por el gobierno!* Ha precedido la idea del impuesto sobre la renta por mucho tiempo. *¡Es una propiedad privada!* Y son las únicas personas que se preocupan por los demás y son lo suficientemente valientes para participar en esta idea. *¡Qué mejor grupo de personas para asociarse en un negocio!*

LA REGLA DE ORO



La Regla de Oro –
¡Aquellos que tienen el oro hacen las reglas!

Todos tenemos la tendencia a reírnos discretamente cuando vemos este principio de perversión que aprendimos de niños, uno que nos sirve muy bien, “haz a otros lo que te gustaría que te hicieran”. ¡Pero esta corrupción es *muy cierta también!* Creo que es una lástima que no se ve este principio de forma favorable. Tal vez sea porque hemos perdido lo que realmente significa el concepto de capitalismo. El hombre común se ha vuelto tan amante de la vida de hoy que la importancia de ahorrar – crear capital- es un valor perdido. La tasa de ahorro de los americanos es miserablemente baja. ¡Al tiempo que escribí este libro era *negativo!* El mes pasado fue cuando más baja ha estado en todos los tiempos.

Como resultado, alguien más tiene que poner el capital que sea suficiente para sostener nuestra forma de vida. Esta estrategia acarrea costos muy altos, y todos sufrimos las consecuencias. Todo empieza con premisas falsas.

Voy a explicarlo de otra manera. ¿Qué más podría ser más ideal que un matrimonio donde haya el capital del japonés y la mano de obra de un hispano? Aquí tenemos un grupo de personas que necesitan de un empleo desesperadamente, y otro grupo que tiene ¡más dinero del que puedas imaginarte! Si pudiéramos ponerlos juntos en un proyecto, ¡eso sería como el paraíso!

Unos cuantos años atrás, Panasonic quería construir una planta en México para resolver la ecuación obvia. Pero en la *cabeza tan brillante del gobernador mexicano* en ese tiempo existían reglas que decían que, si quieres establecer un negocio como este, se requiere que los mexicanos sean dueños de al menos el 51% del negocio. Eso significa que los mexicanos iban a controlar el negocio.

La típica estrategia japonesa dice algo similar a esto – Tú pones el dinero en un negocio y debes de

esperar perder dinero por cinco años. Cuando empiezas a hacer dinero, debes de invertirlo todo de regreso al negocio *por otros cinco años.* Sólo hasta pasar este tiempo, debes de esperar empezar a sacar dinero del negocio. Pero la típica perspectiva mexicana de los negocios dice que debes de *demandar un bono desde el mero principio* – algo similar a cuando se contrata a un súper atleta, donde se la da un bono por firmar con el equipo, etc.

¿Tengo que decirles que pasó? Panasonic dejó a México y se fue a otro lugar donde apreciaran el capital y donde lo manejaran con cuidado. ¿Quién ganó y quién perdió en la historia? ¡Panasonic *tenía el oro*, por lo tanto ellos *hicieron las reglas!* No se puede hacer de otra forma. El capital es una responsabilidad, por lo que se debe de tratar con gran respeto. Si no, entonces todos los que estén involucrados perderán. Es muy difícil escribir y hablar de este hecho, ¡tú vez porque es muy claro! Cuando tienes un gran monto de dinero en tus manos, un sin número de oportunidades *aparecerán*, y tu también vas a poder negociar de una forma muy favorable. Así que muchos de los problemas de la vida desaparecerán si este entendimiento fuera aceptado y *practicado en toda la población.* Una palabra de advertencia es necesaria en este punto. No pienses que *todos* deben de conducir sus asuntos financieros de esta manera. No es un juego de números. Los individuos pueden cosechar los éxitos que esas disciplinas abrieron paso. De hecho, todos necesitamos recordarnos a nosotros mismos que *cualquier cosa que hagamos en el mundo financiero, es comparada con todo lo que los demás están haciendo.*

Entonces, ¿por qué hay tanta desesperación en nuestro país referente a los asuntos financieros? ¿Por qué las personas están “pagando hasta por las narices” por el capital? ¿Por qué hay esos sentimientos que no servimos para nada y de que nadie nos puede ayudar? Lo digo de nuevo, todo empieza cuando tenemos las *premisas equivocadas.*

Permítanme explicarlo de esta manera. Hace poco estaba re-leyendo una pieza que Jackson Pemberton escribió en el año 1976, titulado “Un Nuevo

Mensaje en la Constitución". (Estoy asumiendo que hay un acuerdo general de que estamos enfrentando problemas monumentales en nuestro país, que en el presente podrían destruirnos). Pemberton está escribiendo como si él fuera uno de los "Padres Fundadores" involucrados en la construcción de la Constitución, y está diciendo cómo las generaciones sucesivas han perdido el camino.

"... pero a pesar de todo nuestro cuidado esfuerzo, nosotros sabemos que no era suficiente solamente con lanzar el barco del Estado correctamente, necesitaba de una alerta, información y celo ciudadano. Pero la historia, como la naturaleza, viaja en círculos; Ambos, libertad y opresión contienen semillas de su propia destrucción. Nuestro éxito ha traído la seguridad que hace posible que puedas dormir"

Ahora, cuando disfrutas del brillo de las luces de la libertad, es porque has sido, ya sea vigilante o informado, y sólo ahora has empezado a ver lo correcto que es levantar tu celo por tus derechos. Deja esos sentimientos arriba en ti, que van a causar una alerta en ti mismo acerca de tu verdadera condición.

Los ejecutivos han hecho alianzas extranjeras con regulaciones domésticas carentes de un poder adecuado. Ellos han violado tu ley fundamental. Tu judicatura ha ignorado los procesos para enmendar, y ha alterado el significado y propósito de la Constitución que ellos juraron defender. Han traicionado la más esencial ley fundamental. Tu Congreso ha estado atento, pero no del abuso de los otros dos poderes, sino solamente de la oportunidad para ganar influencia *al comprar tu favor con tu propio dinero*. Han ignorado tu más preciada ley fundamental. Y tú—TÚ— ¡buscas un remedio mientras que ya lo tienes en tu cara! Has perdido la visión de tu más preciada ley fundamental. Déjame que te lo enseñe. Tú llamas a la carta nacional, "La Constitución de los Estados Unidos", y esa simple frase contiene ambas cosas, la totalidad de las dificultades que te afligen y las semillas para tu salvación;

ya que en esas 6 palabras revelas tu aceptación que ambos, tú y tu ley están sujetas a tu gobierno. Tú no eres de ninguna manera el esclavo del gobierno, ¡pero *porque crees que lo eres*, puede que en verdad lo seas! ¡Para nada! La Constitución es *tu* siervo y el jefe de tu gobierno. ¡No es la Constitución de los Estados Unidos, es la Constitución de las personas, y para los Estados Unidos! No es solamente la ley por la cual eres gobernado, sino que es la ley por la cual *tú puedes gobernar al gobierno*. No es la ley por la cual los políticos con altos puestos pueden imponer su voluntad colectiva encima de ti, ¡es para que se las impongas a ellos! No le pertenece al gobierno, ¡te pertenece a ti! ¡Es tuya! ¡Es tu responsabilidad imponerla a tu gobierno! Es tu responsabilidad leerla a aquellos que creen que saben todo y se jactan de hacer siempre buenas obras; Y si lo tomas fuerte en tu mano, van a temblar y huirán como cobardes truhanes que son, mientras que aquellos que son realmente tus amigos se regocijarán en tu nuevo compromiso"

Esto explicó de manera adecuada lo que quise decir cuando dije, "Casi todas las personas saben que hay un juego que se está dando en el mundo—pero no entienden ese juego. Lo que es peor, ¡No pueden observar con claridad los personajes en este juego! (Recordando lo que Shakespeare dijo, "El mundo es el escenario, y las personas son los actores"). Las personas simplemente no juegan como deberían en el esquema de las cosas. Han abdicado sus oportunidades/responsabilidades como si les pertenecieran al banco las funciones de la economía. Están dependiendo de que alguien más haga el trabajo— ¡y ese personaje en el juego es quien *está haciendo la mayor parte del dinero!* Y justamente, por la Regla de Oro— *¡aquellos que tienen el oro, hacen las reglas!* ¡No puede ser de otra manera!

Y para ponerle un poco más de "condimento" al problema, existe esa tendencia que está prevaleciendo entre los americanos de buscar soluciones gubernamentales como si fueran un problema afuera de ellos mismos. "Yo no tengo dinero para comprar

una casa (ir a la universidad, comprar comida, enfrentar una emergencia, cuidar mi salud, mantener el nivel de vida que yo deseo, etc.) así que debería de existir algún tipo de programa gubernamental para que me provea de esas cosas. ¡Tengo derecho a ellas!”

Burócratas, oficiales electos, maestros en las escuelas de gobierno, algunos miembros del clero, comités de acción política, personas que trabajan en los medios, y no puedo decirles cuántos más grupos hay que estoy dejando afuera, que alimentan este tipo de pensamiento cada vez. Es una enfermedad nacional – y para sobrevivir en el futuro, esta enfermedad debe de ser vencida. Tú no puedes simplemente pensar en alguna forma y tener éxito.

El sucumbir a estos sentimientos produce una gran carga en tu futuro financiero – el precio debe de ser pagado. ¡Tú siempre estarás a merced de aquellos que tienen el oro! Otras ampliaciones de éste factor serán dadas más adelante en este libro en el capítulo titulado “*El Costo de Adquisición*”.

Ayn Rand, en su gran novela, *Atlas Shrugged*, aísla los resultados de este tipo de pensamiento perfectamente. Es un libro grande – más o menos como 1,100 páginas – pero vale la pena leerlo.

EL SÍNDROME DEL SÁBELO-TODO



Ahora debemos de poner nuestra atención a uno de los temas más devastadores que hemos examinado hasta ahora — lo he llamado el “Síndrome del Sábelo-todo”. Este fenómeno probablemente limita los logros del ser humano más que cualquier otra cosa. Cuando esta “cosa” nos infecta, dejamos de crecer y de aprender. ¡Nos pudrimos! Es como si nos apagáramos o como si perdiéramos la habilidad de recibir inspiración — ¡porque nosotros “ya sabemos todas las cosas!”

Recordemos a Ed Deming, un gran hombre de negocios que era un consultor y murió más o menos a la edad de 94 años. Él fue la persona que enseñó a los japoneses la idea de calidad. Las escuelas de negocios en todo nuestro país se enamoraron de sus enseñanzas — *después de que los japoneses enseñaron al mundo sus resultados*. Pero poco tiempo después de la Segunda Guerra Mundial, Ed empezó a tratar de tomar la atención de los hombres de negocios en América y enseñarles las mismas ideas. Casi sin excepción, la respuesta que tuvo Ed fue, “*Pero nosotros ya estamos haciendo eso*”. ¡No, ellos no estaban haciendo eso! Ellos solamente estaban tomando una mirada superficial a lo que Ed les estaba diciendo y concluyeron que ellos ya entendían todas las ramificaciones del concepto de Ed. Así que, Ed regresó a Japón, con una economía que prácticamente no existía, y encontró una cultura que ya entendía lo que significaba la disciplina, y estaban listos para oír y *hacer lo que é dijera*. Lo demás es historia, y los fabricantes americanos pagaron el precio de su arrogancia. Cuando Ed volvió a los Estados Unidos, mucho tiempo después fue aceptado como un genio. Muchas escuelas de negocios en los Estados Unidos ahora le cantan alabanzas a Ed Deming.

El cómo llevar a la práctica la enseñanza para que los clientes desarrollen su propio Sistema Bancario, es probablemente lo más difícil — hacer que las perso-

nas abran su mente y tomen una mirada profunda de lo que está pasando en el mundo de los negocios y calificar correctamente lo que están viendo. Una cita de un artículo en la revista FORTUNE de Septiembre de 1993 se me viene a la mente, “*Si tú entiendes lo que realmente está pasando, entonces sabrás lo que debes de hacer*”.

*No se te ocurra pensar: Esta riqueza es fruto de mi poder y de la fuerza de mis manos. Recuerda al Señor tu Dios, porque es él quien te da el poder para producir esa riqueza; así ha confirmado hoy el *pacto que bajo juramento hizo con tus antepasados.*

-Deuteronomio 8:17-18

ÚSALO O PIÉRDELO



Marcos 4:25 - *Porque al que tiene, le será dado; y al que no tiene, aún lo que tiene le será quitado.*

Al echar una mirada a los entendimientos básicos de las enseñanzas del Concepto Infinito Bancario, hemos llegado a la última consideración humana que debemos de enfrentar si es que queremos convertirnos en nuestro propio banco. Esta tiene mucha relación con el “Síndrome del Sábelo-todo” que vimos anteriormente.

Hay que ver que todos los puntos que hemos nombrado hasta ahora –la Ley de Parkinson, la Ley de Willie Sutton, La Regla de Oro, El síndrome del Sábelo-todo, y ahora, Úsalo o Piérdelo – Tienen que ver con superar la naturaleza humana. Todo el progreso humano se puede predecir en estos temas. No es fácil conquistarlos, pero es absolutamente necesario. Es como reconocer el hecho de que debemos de atender la higiene corporal o hacer frente a las consecuencias. No te cepilles los dientes regularmente y terminarán pudriéndose.

El síndrome del Sábelo-todo produce una “zona de confort” que causa que las personas colapsen a sus viejas maneras de hacer las cosas – La forma de acumular la información en el transcurso de tu vida, determinará la forma como te vas a comportar. ¡El hecho que esta conclusión se puede basar en la información falsa está al lado del punto! Yo ilustro este punto al decirle a la gente, “lo que les estoy enseñando es el equivalente a enseñar que *el mundo es redondo* – cuando todos piensan que es *plano*. Técnicamente, eso es muy fácil de explicar – pero si eres uno de los que piensan que es plano, ¡se convierte en un problema sumamente difícil! El Concepto Infinito Bancario trata con paradigmas totalmente diferentes. Se trata de un *sistema monetario* personalizado.

En Septiembre del 2003, la revista FORTUNE reportó la historia del valor agregado económico

(VAE). Muchas corporaciones grandes lograron un suceso fenomenal cuando adoptaron el VAE. Todo el concepto se puede resumir en el hecho de que tu propio capital tiene un costo muy similar al que te costaría si lo hubieras pedido prestado de un banco. Ese es el *primer punto* que se hizo en el taller del Concepto Infinito Bancario dentro de la página de “Entendimientos Básicos”. Dentro de esas grandes corporaciones que adoptaron dicho concepto está Coca-Cola, quien, dicho sea de paso, estuvo en la página principal de la revista FORTUNE de marzo de 1996, y el título decía: “la compañía más admirada en América”.

Una nota relacionada es que en Mayo de 1995, la revista FORTUNE puso, “VAE FUNCIONA -- PERO NO SI HACES ESTOS ERRORES COMUNES.” Los puntos se veían más o menos así:

- No lo hacen una forma de vida
- La mayoría de los gerentes tratan de implementar VAE demasiado rápido
- El jefe tiene poca convicción
- Los gerentes se quejan demasiado
- Se subestima el entrenamiento

Aceptar un punto de vista de referencia totalmente nuevo, significa que uno va a tener que desarrollar nuevos hábitos. Al hablar con miembros del Concepto Infinito Bancario, seguimos notando que todavía hay muchos que están atrapados en la postura de pensar que el asunto está en función de la *tasa de interés*. Esto es un error fatal. Esto tiene que ver con reconocer de donde está fluyendo el dinero, y el no cobrar a sí mismo el interés por las cosas que compras usando tu sistema bancario. Cada vez que puedas cortar los pagos de intereses a otros, y dirigir esa *misma tasa de interés del mercado* a una entidad que es tuya y controlas, la cual tiene que pagar sólo un impuesto mínimo (las compañías de seguros *sí tienen que pagar impuestos*), entonces tú has improvisado tu situación.

De la misma forma para que VAE sea efectivo, también el Concepto Infinito Bancario debe de convertirse en un estilo de vida. *Tú lo puedes usar o perder.*

REPASO – PARTE I

1. La importancia de la imaginación – es más importante que el conocimiento.

Kart Gauss – niño prodigio – no pensaba como los otros e hizo varias contribuciones al mundo. ¿Tú podrías sumar todos los números entre el 1 y el 1,000 en tu cabeza? (respuesta: 500,500)

2. El negocio del supermercado. El valor de aprender cómo empezar un negocio en el cual tú eres el consumidor de la misma cosa que vendes.

Se requiere un estudio extenso del negocio antes de poder arrancar. Se requiere de mucha capitalización.

Se requiere de habilidades extraordinarias de administración.

Cuando vayas a comprar comestibles de tu supermercado – no lo robes, de otra forma tu negocio fracasará.

3. El problema del dinero.

Solamente el dinero después de impuestos es el que puedes gastar. Para la persona promedio en los Estados Unidos, 34.5% de esa suma, se va para pagar intereses solamente; ya sea para financiar sus autos, casas u otras compras. Este dinero nunca más lo volverás a ver. Está haciendo a los banqueros ricos. Esto puede ser tuyo para enriquecer tu vida para siempre – si es que te involucras en el negocio bancario.

Aprende la importancia del concepto económico “Valor Agregado”

4. Creando un banco como los que tú ya conoces.

Es como empezar un supermercado – a excepción que es más difícil. Requiere mucho más capital. Tienes que conseguir los permisos del Comisionado. Cuando pidas préstamos a tu banco – no lo robes. Vas a destruir el mejor negocio en el mundo.

5. Cómo es que trabaja una póliza de seguro de vida con pago de dividendos.

Repasa el diagrama en la página 28, y asegúrate que entiendas el flujo del dinero. También, asegúrate que entiendas “los personajes en este juego” (Ve el Glosario al final de este libro). Los dueños de las pólizas son el personaje principal en cada póliza de seguro de vida.

6. Los riesgos del comportamiento humano.

Asegúrate que entiendas perfectamente todos estos 5 factores. Estos son “Los cimientos” del edificio de este negocio bancario. Por ejemplo, si no puedes superar la Ley de Parkinson, entonces ni siquiera te molestes en continuar leyendo. Estás desperdiciando tu tiempo y te estás condenando a ti mismo a ser esclavo.

7. La fase de capitalización

Esto va a tomar *tiempo* y disciplina por muchos años. No esperes hacerte rico de la noche a la mañana. Pero va a valer la pena al ver todas esas recompensas más adelante.