

RICH  DAD.

Autor de
Padre Rico
Padre Pobre
bestseller #1 del
New York Times

EL NEGOCIO DEL SIGLO 21

Robert T. Kiyosaki

Con John Fleming y Kim Kiyosaki

AGUILAR

Dedicatoria

Le dedico este libro, *El negocio del siglo XXI*, a los millones de personas que se encuentran en una encrucijada en la vida: aquellas que se han visto afectadas por la crisis económica actual y que se sienten impotentes respecto a la seguridad de su futuro financiero. Quiero que sepan que, a pesar de lo que pueda parecer, éste es el mejor momento para tomar las riendas de su futuro. Yo me he pasado la vida educando a la gente para que pueda alcanzar la libertad financiera, y sé que este libro, al igual que los otros de mi serie Padre Rico, les proveerá el tipo de análisis y reflexión necesarios para crear —y conservar— riqueza suficiente para los años venideros. Una vez que aprendan la verdad sobre la forma en que funciona el dinero, y que sepan detectar las oportunidades de negocios disponibles en el siglo XXI, serán capaces de empezar a construir la vida que desean.

Agradecimientos

Me gustaría agradecerle a Kim, mi esposa, por su amor y apoyo continuos, así como a mi familia de Padre Rico, la cual me ha ayudado a hacer llegar el mensaje de la educación financiera a millones de personas en todo el mundo.

También quiero agradecer a John Fleming sus invaluable reflexiones sobre las redes de mercadeo, a Stuart Johnson, Reed Bilbray, y al personal de VideoPlus, por su ayuda para darle forma a este libro.

Por último, expreso mi gratitud a John David Mann y a J. M. Emmet por aportar a este proyecto sus habilidades y pasión.

INTRODUCCIÓN

La economía está destrozada y tu empleo corre peligro, claro, si es que aún tienes uno. ¿Y sabes qué? Llevo años pregonándolo.

Sin embargo, fue necesario que hubiera una crisis económica mundial para que la gente empezara a escuchar. No obstante, este libro no es sobre la razón por la que todo se fue al demonio, ni sobre cómo sucedió. Este libro es sobre por qué esta terrible noticia es, en realidad, buena, pero sólo si sabes cómo aprovechar la situación.

Fueron dos personas las que me enseñaron sobre los negocios. La primera fue mi padre, un hombre con una sólida preparación académica, que tuvo altos puestos como empleado del gobierno. La otra fue el mejor amigo de mi padre, quien dejó la escuela antes de acabar la preparatoria y luego se convirtió en millonario por méritos propios. Mi verdadero padre tuvo problemas financieros durante toda su vida y cuando murió prácticamente no tenía nada que probara que la suya había sido una vida de arduo trabajo. Por otra parte, el mejor amigo de mi padre llegó a ser uno de los hombres más ricos de Hawái.

Siempre consideré que estos hombres eran mi "padre pobre" y mi "padre rico", respectivamente. A mi verdadero padre lo amé y admiré muchísimo; asimismo, le juré que ayudaría a toda la gente que me fuera posible para evitar el sufrimiento, los fracasos y los tratos indignos que abundaron en su propio camino.

A partir de que me fui de casa, tuve todo tipo de experiencias. Serví en el Cuerpo de Marina como piloto de un helicóptero en la Guerra de Vietnam. Luego trabajé en Xerox; ahí empecé como vendedor y, cuatro años después, dejé el empleo con el título del mejor vendedor de la compañía. A continuación desarrollé varios negocios multimillonarios a nivel internacional, para retirarme a los 47 años y entregarme a mi pasión: enseñar a otros a crear riqueza y tener la vida de sus sueños, en lugar de conformarse con la mediocridad y la sombría resignación.

En 1997 escribí un libro sobre mis experiencias, y con él debo haber tocado las fibras de al menos unos cuantos lectores porque *Padre Rico, Padre Pobre* llegó a la lista de los más vendidos del *New York Times*, permaneció en ella más de cuatro años y, desde entonces, ha sido descrito como "el libro de negocios más vendido de todos los tiempos".

A partir de ese momento comencé a publicar una serie completa de libros con la filosofía de Padre Rico y, aunque cada uno de ellos ha tenido un enfoque ligeramente distinto, todos describen el mismo mensaje del primero. Dicho mensaje también se encuentra en el corazón del libro que ahora sostienes en tus manos.

Responsabilízate de tus finanzas o acostúmbrate a recibir órdenes por el resto de tu vida. Sé el amo del dinero o conviértete en su esclavo. Es tu decisión.

Tuve la increíble suerte de que mis experiencias y mentores me enseñaran a generar riqueza genuina. Gracias a eso pude retirarme de la vida laboral por completo. Hasta ese momento trabajé para construir el futuro de mi familia, pero desde mi retiro sólo he trabajado para ayudar a construir el tuyo.

Durante los últimos diez años me he dedicado a buscar las maneras más efectivas y prácticas de ayudar a otros a transformar sus vidas en el siglo XXI a través del aprendizaje de cómo construir riqueza genuina. En nuestros libros de Padre Rico, mis socios y yo hemos escrito acerca de mu-

chos tipos de negocios e inversiones, pero en todos esos años de intensa investigación, en algún momento encontré un modelo particular de negocio que, en mi opinión, es uno de los más prometedores para que el mayor número posible de gente pueda asumir el control de su vida financiera, de su futuro y de su destino.

Algo más: cuando digo riqueza *genuina*, no me refiero exclusivamente al dinero. Sí, el dinero es parte de ella, pero no lo es todo. Generar riqueza genuina tiene mucho más que ver con ser el *constructor* que con *lo construido*.

En este libro te mostraré por qué tienes que construir tu propio negocio, y qué tipo de negocio debe ser. Pero no sólo se trata de cambiar el tipo de negocio en el que ahora trabajas, sino de que te transformes también. Yo te puedo enseñar a encontrar lo que necesitas para desarrollar el negocio perfecto para ti, pero para que éste crezca, tú también tienes que hacerlo.

Bienvenido al negocio del siglo xxi.

PRIMERA PARTE

Asume el control de tu futuro

¿Por qué debes tener un negocio propio?

1

Las reglas cambiaron

Vivimos tiempos difíciles. Los últimos años nos han traído un desfile constante de miedo y pánico que se refleja en los encabezados de los periódicos, en las salas de juntas y en las cocinas de todo Estados Unidos. La globalización, las importaciones, los decrementos, los remates, las hipotecas *subprime*, las coberturas tipo *swap*, los esquemas Ponzi, los fiascos de Wall Street, las recesiones... Una mala noticia tras otra.

En los primeros meses de 2009, los despidos en empresas estadounidenses alcanzaron la cifra de un cuarto de millón al mes. Ahora que escribo esto, a finales de 2009, la tasa de desempleo es del 10.2 por ciento y sigue en aumento. Asimismo, la situación de las personas que lograron conservar su empleo pero que vieron disminuidas sus horas de trabajo y los honorarios pagados por las mismas, es aún peor. La estrepitosa caída en el empleo es una epidemia a la que muy pocos son inmunes. De los ejecutivos y *mánagers* de nivel medio, a los empleados administrativos y los de escritorio; de los banqueros a los empleados de ventas al menudeo, todo mundo está en riesgo. Incluso la indus-

tria del cuidado de la salud que, hasta hace poco, era considerada una zona de empleos seguros, sufre recortes en su fuerza de trabajo de manera significativa.

En una encuesta realizada en 2009 por *USA Today*, 60 por ciento de los estadounidenses dijeron que consideraban que la situación económica actual representaba la mayor crisis en sus vidas.

En el verano de 2008, de pronto los portafolios para el retiro de mucha gente perdieron la mitad de su valor, o incluso más. Los bienes raíces se desplomaron. Lo que la gente creía que eran activos sólidos y confiables se vaporizó. La seguridad laboral se fue para siempre. Una encuesta realizada en 2009 por *USA Today* arrojó que 60 por ciento de los estadounidenses consideraban que la situación económica actual representaba la mayor crisis en sus vidas.

Por supuesto, tú ya lo sabes. Pero hay algo que quizá desconoces: *Nada de esto es una noticia*. Sí, claro, se necesitó de una crisis económica para que la gente comenzara a despertar ante el hecho de que su estilo de vida se encontraba en peligro, pero tus ingresos no se pusieron bajo riesgo de la noche a la mañana, *siempre* lo han estado.

La mayor parte de la población de los Estados Unidos ha vivido desde siempre al borde del precipicio, sobre la cuchilla que divide a la solvencia y la ruina; siempre ha confiado en que el siguiente cheque de nómina le sirva para cubrir los gastos de cada mes, aunque sólo le deje un colchoncito muy pequeño de ahorros en efectivo y, frecuentemente, ni siquiera eso. Ese cheque sirve para que "cambies tu tiempo por dinero" y, en una recesión, se convierte en la fuente de ingreso *menos* confiable que existe. ¿Por qué? Porque cuando el número de gente empleada comienza a caer, hay menos ingreso disponible en circulación con el que se puede pagar el tiempo que destinas a un empleo.

TE LO DIJE

No quisiera salir con el típico: "Te lo dije", pero... *Te lo dije*.

Lo he repetido durante años: Ya no existen los empleos seguros. El Estados Unidos corporativo del siglo XXI es un dinosaurio que tiembla porque está al borde de la extinción, y la única manera de que puedas tener un futuro seguro es que asumas el control del mismo.

Aquí te presento lo que escribí en 2001, en un libro intitolado, *La escuela de negocios para la gente a la que le gusta ayudar a otros*:

En mi opinión, los Estados Unidos y muchas otras naciones occidentales sufrirán un desastre económico que se avecina, y que será ocasionado porque el sistema educativo ha fallado y no ha podido ofrecerles a sus estudiantes un programa de educación financiera realista, de manera adecuada.

Ese mismo año, en una entrevista para Nightingale-Conante, dije:

Si crees que los fondos mutualistas van a estar ahí para ti, si quieres apostarle tu vida a los altibajos del mercado de valores, entonces estarás apostando tu jubilación misma. ¿Qué sucede si el mercado de valores sube y luego vuelve a caer cuando tengas 85 años? No tendrás control. No estoy diciendo que los fondos mutualistas sean malos, sólo digo que no son seguros y que no son la decisión más sabia. Que yo no apostaría mi futuro financiero con ellos.

Nunca antes en la historia del mundo tanta gente había apostado su retiro en el mercado de valores. Es una locura. ¿Tú crees que Seguridad Social estará ahí para cuidarte? Entonces seguramente también crees en el conejo de Pascua.

Y en una entrevista que di en marzo de 2005, dije:

La mayor fortaleza de un activo de papel es su liquidez, pero eso también es su mayor debilidad. Todos sabemos que habrá otra caída del mercado y que nos va a volver a afectar. ¿Por qué habrías de adquirir este tipo de activos?

¿Y qué fue lo que sucedió? Que hubo otro colapso del mercado y mucha gente volvió a resultar afectada. ¿Por qué? Porque no pudimos cambiar nuestros hábitos ni nuestra forma de pensar.

En 1971, la economía estadounidense dejó de regirse por el patrón oro. Y por cierto, esto sucedió sin la aprobación del Congreso; sin embargo, lo más importante es que pasó. ¿Por qué es tan importante? Porque nos permitió imprimir más y más dinero, todo el que quisimos, sin que estuviera sustentado por ningún valor real o sólido.

Esta desviación de la realidad nos abrió la puerta al auge económico más grande de la historia. Durante las siguientes tres y media décadas, la clase media norteamericana experimentó una suerte de explosión. Mientras el dólar se devaluaba y el valor en libros de los bienes raíces y otros activos se inflaba, la gente común se fue volviendo millonaria. De repente hubo crédito disponible para cualquier persona, en cualquier momento y lugar; y las tarjetas de crédito comenzaron a aparecer como hongos tras las lluvias primaverales. Para pagar esas tarjetas de crédito, los estadounidenses utilizaron sus casas como pagarés: refinanciando y pidiendo prestado, prestando y refinanciando.

Porque, después de todo, el valor de los bienes raíces siempre *sube*, ¿verdad?

Pues no. Para 2007 ya le habíamos inyectado a este globo financiero todo el aire caliente que podía soportar, y la fantasía se desplomó hasta golpear el suelo de nuevo. Pero no solamente colapsaron Lehman Brothers y Bear Sterns. Millones de personas perdieron sus planes 401(k) para el retiro, sus pensiones y empleos.

El número de personas que viven oficialmente por debajo de la línea de pobreza se incrementa con rapidez. El número de personas que trabajan después de cumplir los 65 años también va en ascenso.

En la década de los cincuenta, cuando General Motors era la empresa más poderosa de los Estados Unidos, la prensa tomó una declaración del presidente de GM y la convirtió en una frase publicitaria que duró décadas: "Mientras GM avance, también lo hará el país." Pues bien, amigos, tal vez ya no sea tan buena frase porque en 2009 GM cayó en bancarrota y, ese mismo verano, el estado de California comenzó a pagar sus deudas con pagarés en lugar de efectivo.

Justamente ahora está disminuyendo el porcentaje de estadounidenses que son dueños de su propia casa. Los remates hipotecarios están a la alza, y el número de familias de clase media a la baja. Las cuentas de ahorro, si acaso existen, son cada vez más pobres, y el endeudamiento familiar es cada vez mayor. El número de personas que viven oficialmente por debajo de la línea de pobreza se incrementa con rapidez. El número de personas que trabajan después de cumplir los 65 años también va en ascenso. La cantidad de gente que quiebra se ha disparado hasta el cielo. Además, muchos estadounidenses no tienen suficiente dinero para retirarse, pero ni de broma.

¿Pudieron todas estas malas noticias atraer tu atención? Seguramente, pero no estás solo. Los estadounidenses de todas partes ya dejaron de darle vueltas al asunto y fingir demencia. ¡Genial! Ahora estás despierto y consciente de lo que sucede. No es agradable, claro, así que analicémoslo con cuidado para comprender qué significa y qué puedes hacer al respecto.

ES UN NUEVO SIGLO

Siendo niño, mis padres me enseñaron la misma fórmula del éxito que seguramente te dieron a ti: ve a la escuela, estudia con ahínco y obtén buenas calificaciones para que puedas conseguir un empleo seguro, bien pagado y con prestaciones. Y entonces, tu empleo se hará cargo de ti.

Sin embargo, la anterior es una noción de la era industrial, y nosotros ya no estamos en ella. Tu empleo no se hará cargo de ti. El gobierno *tampoco* se hará cargo de ti. *Nadie* lo hará. Es un nuevo siglo y las reglas ya cambiaron.

Mis padres creían en la seguridad de tener un empleo, en las pensiones de las empresas, en Seguridad Social y en Medicare. Pero todas estas son ideas desgastadas y obsoletas, remanentes de una época que ya se fue. En la actualidad, la seguridad de tener empleo es sólo una broma, y la mera noción de tener un trabajo de por vida en una sola compañía —ideal que con tanto orgullo defendió IBM en sus buenos tiempos—, es tan anacrónica como una máquina de escribir.

Muchas personas creyeron que sus planes de retiro 401(k) estaban a salvo porque los respaldaban acciones de *blue-chip* y fondos mutualistas, así que, ¿qué podría salir mal? Pero luego resultó que *todo* salió mal. La razón por la que estos conceptos, que alguna vez fueron como vacas sagradas, ya no pueden seguir dando leche es porque ahora *todos* son obsoletos: las pensiones, la seguridad de un empleo y la certeza de una jubilación. Repito, son ideas perpetuadas de la era industrial, pero los siglos han pasado, vivimos la era de la información y necesitamos acciones y pensamientos congruentes con este tiempo.

Por suerte, la gente ya comenzó a escuchar y aprender. Es una lástima que se necesite de sufrimiento y dificultades para entender las lecciones. Pero bueno, al menos, ya estamos aprendiendo. Cada vez que atravesamos por una crisis importante —como la caída de las *dot-com*, la crisis económica post 9/11, el pánico financiero de 2008 o la recesión del 2009—, más gente comprende que las antiguas redes de protección ya no podrán sostenernos.

El mito corporativo terminó. Si pasaste años subiendo por la escalera de una empresa, ¿alguna vez te detuviste a contemplar el panorama? ¿Cuál panorama?, me preguntas. El trasero de la persona que está frente a ti. Eso es lo que tienes al frente. Si quieres seguir viendo eso por el resto de tu vida, entonces tal vez este libro no es para ti. Pero si estás harto de mirar el trasero de alguien más, entonces continúa leyendo.

QUE NO TE VUELVAN A ENGAÑAR

En este preciso momento el desempleo continúa creciendo. Para cuando termines de leer estas palabras, ¿quién sabe? La situación podría haber cambiado. No te engañes, cuando el valor del empleo y los bienes raíces vuelvan a girar y el crédito se afloje de nuevo, como inevitablemente sucederá, no vuelvas a ceder ante la sensación de falsa seguridad que los metió, a ti y al resto del mundo, en este desastre financiero desde el principio.

En el verano de 2008 los precios de la gasolina subieron hasta cuatro dólares por galón. Las ventas de camionetas se desplomaron como piedra y, de repente, todo mundo andaba en un automóvil pequeño o híbrido. Pero piensa en lo que sucedió después: para 2009 los precios ya habían bajado a dos dólares y, ay, Dios mío, ¡la gente volvió a comprar camionetas!

¿Cómo?! ¿De verdad creemos que los precios van a permanecer así de convenientes? ¿Que bajaron para siempre y que, por tanto, es bastante lógico comprar autos que consumen gasolina a lo loco? ¿En serio podemos ser tan ciegos? (Estoy tratando de ser amable, pero la palabra que usaría es "estúpidos".)

Por desgracia la respuesta es: "Sí." No sólo nos engañan una vez: permitimos que lo hagan una tras otra. Desde niños, seguramente escuchamos, leímos o nos contaron la fábula de "La hormiga y la cigarra"; sin embargo, la mayoría se aferra a vivir con la visión de la cigarra.

No permitas que los encabezados te distraigan. Siempre hay algún rumor idiota que trata de captar tu atención para que no te ocupes del serio asunto de construir tu vida. Es sólo ruido. Sin importar si se trata de terrorismo, recesión o el escándalo electoral más reciente, en realidad no tiene nada que ver con lo que necesitarías estar haciendo hoy para construir tu futuro.

En la Gran Depresión mucha gente logró crear fortunas. Asimismo, en los tiempos de los mayores auges, como el de los bienes raíces en la década de los ochenta, millones y millones de personas se negaron a hacerse cargo de su futuro —gente que ignoró todo lo que voy a compartir contigo en este libro— y terminó teniendo fuertes dificultades económicas o en bancarrota. Y, de hecho, la mayoría continúa en la misma situación.

Pero el problema no es la economía, *sino tú*.

¿Estás molesto por la corrupción del ámbito corporativo? ¿Estás enojado con Wall Street y los grandes bancos por permitir que sucediera esta crisis? ¿Con el gobierno por no hacer lo necesario, por hacer demasiado o por equivocarse tanto y no hacer lo correcto? ¿Estás molesto contigo mismo por no asumir el control desde antes?

La vida es difícil. Pero, ¿qué piensas hacer al respecto? Quejarte y despotricar no asegurará tu futuro. Tampoco te servirá culpar a Wall Street, a los grandes banqueros, al Estados Unidos corporativo, ni al gobierno.

Si deseas un futuro sólido, necesitas crearlo. La *única* forma de que asumas el control de tu futuro es haciéndote cargo de tu fuente de ingresos. Necesitas tener tu propio negocio.