

NEGOCIO PERFECTO

Entrevista a Robert T. Kiyosaki

Narrador: *Lo que está a punto de leer, es una entrevista exclusiva al renombrado experto financiero y comercial, dueño de empresas, educador y autor de 5 libros Best Seller a nivel Internacional, Robert Kiyosaki; nacido y criado en Hawái, Robert aprendió sobre negocios de 2 personas: de su Papá Pobre, un empleado gubernamental con elevado nivel educativo y alto sueldo quien era su verdadero Padre; y de su Papá Rico un Multimillonario que abandonó la escuela en el 8vo grado, Padre de su mejor amigo.*

Los problemas financieros que había tenido toda la vida su Papá Pobre, reforzaron lo que Papá rico le enseñó a Robert, que: "Los pobres y la clase media trabajan por dinero, pero los ricos hacen que el dinero trabaje para ellos", luego de convertirse en uno de los mejores vendedores de Xerox, Robert se dedicó fervientemente al logro de su libertad económica. Desarrolló varios negocios internacionales multimillonarios y pudo jubilarse a los 47 años de edad para dedicarse vehementemente a enseñarle a otros cómo enriquecerse y encontrar el Negocio Perfecto.

En 1997 Robert escribió su primer Best Seller, el libro de súper venta a nivel Internacional "Rich Dad, Poor Dad" ("Papá Rico, Papá Pobre"); y diseñó y patentó el juego de mesa "Cashflow 101".

JP Morgan, en un artículo publicado en el Wall Street Journal dijo que los millonarios deben leer el libro "Rich Dad, Poor Dad". USA Today definió el libro como "Un punto de partida para toda persona que quiera tener el control de su futuro económico".

Posteriormente, Robert escribió otros 5 Best Sellers a nivel internacional, "Rich Dad's Cashflow Quadrant" ("Cuadrante del Flujo de Caja de Papá Rico"), "Guide to Investing" ("Guía para Invertir"), "Rich Kid, Smart Kid" ("Niño Rico, Niño Listo"), "Retire Young, Retire Rich" ("Retírese joven y rico") y "Profecy" ("Profecía").

El mensaje de Robert Kiyosaki es claro: "Asume tu responsabilidad económica o acepta que te den órdenes toda tu vida. Eres el amo del dinero o su esclavo."

Y ahora por primera vez, en esta entrevista exclusiva, Robert nos revela su elección del Negocio Perfecto para jubilarse joven y rico.

Entrevistador: Robert, gracias por estar con nosotros. Obviamente millones de personas se han beneficiado con el conocimiento adquirido a través de sus libros y casetes, pero para aquellas personas que no hayan leído "Rich Dad, Poor Dad" (Papá Rico, Papá Pobre) ó "Cashflow Cuadrant" (Cuadrante del Flujo de Caja), ¿podría explicar un poco sobre que trata Cashflow Cuadrant? Sé que si uno se imagina un signo "+", el cuadrante en la parte superior izquierda tiene una "E", debajo de eso hay una "S", en el lado derecho hay una "B" y luego hay una "I". ¿Podría explicar que significan básicamente?



Robert Kiyosaki: Bien. Antes que nada la "E" (Employee) significa Empleado, la "S" (Self-Employed) la usamos para identificar al independiente o la pequeña empresa, la "B" (Business Owner) significa grandes compañías como Microsoft, Intel, algo así; y la "I" (Investor) significa Inversionista.

Mi papá pobre, la mayoría ya sabe esto, dice: "Estudia en la universidad y consigue un empleo." Mi papá pobre me estaba programando para el cuadrante "E", estabilidad laboral, trabajo arduo, jubilación, beneficios. Frecuentemente al cuadrante "S" es a dónde van los médicos, abogados ó las pequeñas empresas. Los que quieren ser independientes. Todos ellos dicen "Si quieres algo bien hecho, hazlo tú mismo." A menudo ellos se convierten en "S", quieren independencia. Las grandes compañías ó el cuadrante "B" es donde los tipos como Bill Gates, forman estas enormes corporaciones Multinacionales. No son muy numerosos, pero son los más ricos del mundo. Entonces las personas más ricas del mundo vienen del cuadrante "B". Sin embargo usted puede enriquecerse en el cuadrante "E" y en el "S". El cuadrante "I" son los inversionistas. Básicamente, los inversionistas simplemente hacen que su dinero produzca, que trabaje para ellos.

Mi papá pobre y mi mamá pobre me entrenaron para ser "E" y "S"; y el sistema educativo nos capacita para ser "E" y "S", para tener estabilidad laboral sin riesgos. El lado "I" y el "B", son para los ricos y mi papá rico decía: "Si quieres ser rico, monta tu propio negocio".

Entrevistador: Usted dice en su libro que la mayoría de los "E" o los empleados, cuando están listos para montar su propio negocio, en realidad tienden a acercarse al cuadrante "S". Abren su pequeña empresa, ya sea como contratistas o independientes. ¿Es esta la manera incorrecta de hacerlo?

Robert Kiyosaki: No se trata la manera correcta ó incorrecta, se trata de que muchas personas dicen que quieren trabajar por su cuenta, entonces van de la "E" a la "S" y en mi opinión la "S" representa una especie de "Área Psicótica" donde victimizan. Todo el mundo se mete con uno. El gobierno se mete con usted, usted se pasa un día entero a la semana sólo para cumplir con las obligaciones tributarias. Los empleados se meten con usted y nunca tiene tiempo libre, porque si usted no trabaja, no hay ingresos. Esta es probablemente una de las posiciones más difíciles y sin embargo es a donde quiere pertenecer la

mayoría. Las pequeñas empresas de todo el mundo, por lo general son el verdadero motor, pero pocas de ellas se enriquecen y trabajan, trabajan y trabajan.

La diferencia entre estar en la posición "S" y la "B" es que si alguien en la "S" deja de trabajar, una persona con una pequeña empresa, dejará de percibir ingresos. Pero si una persona en "B" deja de trabajar, sus ingresos no se detienen.

Entonces, ¿Cuál es mejor? Yo diría que el cuadrante "B" es mucho mejor. Así que mi papá rico me capacitó para ser "B" y también "I". El entrenamiento que me dio para ser "I" fue con el juego de Monopolio. Todos conocemos la fórmula, 4 casas verdes = 1 hotel rojo. Realmente había una diferencia de puntos de vista y cómo dije, para quienes están buscando cambios, esta es una excelente manera de cambiar.

Entrevistador: Entonces en su opinión ¿Qué le impide a una persona común abrir una verdadera empresa "B"?

Robert: El problema es que la mayoría de las personas no pueden costear los gastos de establecer una empresa del tipo "B".

Levantar una empresa toma de 5 a 10 años y el porcentaje de fracaso es del 90% en los primeros 5 años. Esto quiere decir que sólo para establecer una empresa "B", en este momento me costaría alrededor de 5 millones de dólares y en caso de fracasar, usted debe todo ese dinero y así mucha gente se va a la bancarrota. A mí me fue mal 2 veces. No fui a la quiebra, pero me costó millones de dólares y esto significa básicamente 10 años sin recibir ni cobrar cheques de sueldo muchas veces. En realidad, la mayoría de los "E" y los "S", no tienen la resistencia mental, emocional ni económica para enfrentar y manejar esto. Y ni siquiera saben cómo ir con la "I" a la bolsa de valores para obtener una oferta pública inicial de acciones o algo así, porque no están capacitados para hacerlo.

Entonces, si uno quiere establecer una empresa, una manera es montarla por cuenta propia, lo cual he hecho varias veces en mi vida. Tengo mi fábrica, tengo una compañía de bienes raíces, tengo una mina, tengo empresas de petróleo, entre otras. He recibido el entrenamiento para hacerlo.

Pero si usted no cuenta con la capacitación, puede empezar con una franquicia. Por ejemplo, cómo McDonald's, que es una buena franquicia. El problema es que para comenzar cuesta cerca de 1 millón de Dólares y además no va a obtener ganancia durante al menos un par de años.

Y luego, la tercera opción es una empresa del cuadrante "B" de la era de la Información, que es el Network Marketing o sea Mercadeo en Red. Muchas personas tienen una actitud negativa hacia este tipo de Mercadeo en Red. Yo no lo utilizo, pero hay quienes tienen una mala opinión del mismo y te lo dicen despectivamente, "¡Ah, Network Marketing!" Quizás en realidad no han entendido porque las personas más ricas del mundo instalan redes y cadenas.

Por ejemplo, las que llamamos cadenas de Televisión. Las personas más ricas son propietarias de cadenas de televisión, redes telefónicas, usted sabe, una red o cadena de estaciones de servicio. Es lo que mi Papá Rico siempre decía, que "Los Ricos construyen redes, todos los demás buscan trabajo y este depende de la capacitación de uno."

Entonces, para mí el Mercadeo en Red es una manera inteligente de entrar al mundo de los negocios a bajo costo y dedicar 5 años de esfuerzo para obtener un capital y demás. De hecho para lograr construir un activo importante y poder disfrutar de libertad económica. El problema es que la

mayoría de las personas busca una gratificación inmediata. A ellos les falta la determinación y la resistencia para sobresalir. Además, muchas veces se dejan influir por amigos que tienen esas ideas negativas sobre el Mercadeo en Red. Y debo admitir, como dije antes, que no he ganado mi dinero con actividades de Mercadeo en Red. Abrí mis propios negocios y no me atraía ese tipo de mercadeo hasta que me di cuenta que debía tener una mentalidad abierta, cambiar mi forma de ver ciertas cosas y dejar de escuchar a esos amigos ordinarios y de mal gusto, para poder descubrir el valor de un negocio de Network Marketing. Con un negocio de Mercadeo en Red, un individuo promedio sin mucho dinero, podría conservar su empleo regular durante el día y lograr un crecimiento real de activos para independizarse.

Entrevistador: No creo que la mayoría de la gente considere que el Mercadeo en Red es un verdadero negocio...

Robert: Entonces ¿Cómo sabrían el “E” y el “S” promedio qué es realmente un verdadero negocio? Porque ellos podrían estar trabajando como empleados de alguien de su mismo cuadrante o estar luchando contra las dificultades si son independientes.

Me gustaría ir directamente al tema ahora, ya que el motivo de esta grabación es hablar sobre cambios que veo venir y porque necesitamos cambiar. Escucho a la gente decir, “*Volvamos a la normalidad*”. Yo le pregunto a usted, ¿Qué diablos es normal? Es decir, ¿De qué diablos estamos hablando hoy? Trato de decirle a la gente que este mundo está cambiando y sólo por una simple razón: hemos permitido que los bravucones intimiden a la gente.

¡Quiero mi LIBERTAD!

La razón por la que estoy en el cuadrante “B” es por mi libertad, por mi cordura. Y si me preguntan, ¿qué es libertad para mí? Significa que tengo más opciones. Si uno se encuentra en los cuadrantes “E” y “S”, ha renunciado a gran parte de su Libertad, porque en el cuadrante “E”, alguien le dice cuánto ganará, cuándo debe entrar al trabajo, cuándo puede descansar, cuándo almorzar, cuándo puede irse a su casa, cuándo le darán un aumento de sueldo y lo que es peor, esta idea actual de estabilidad laboral. Si la empresa está mal manejada o tiene problemas, a usted simplemente le despiden. Eso es lo que se ha obtenido con el sistema actual.

Observe el mundo de hoy, está lleno de bravucones que intimidan. Yo lo veo y usted no necesita mirar mucho más allá. Para encontrarlos todos los días, basta mirar a los negocios de la calle de enfrente. Encuentro gente que trata de imponerme su autoridad. El principal motivo por el cual me encuentro en el cuadrante “B”, es que no quiero que me den órdenes. No quiero que alguien me diga cuánto puedo ganar o si voy a tener, o no, trabajo mañana. Yo luché en Vietnam por la libertad y esa libertad requiere coraje, fortaleza. Y veo lo que está sucediendo ahora. Algunas personas se debilitan. Dicen, “Dios mío ¿Qué le está pasando al mundo?” Se vuelven más débiles. Bueno, se van a quedar atrás. Hoy hay que fortalecerse.

Una de las cosas que mis dos padres me enseñaron fue a ser fuerte, no rudo, ni mandón. En otras palabras, si le doy un puñetazo a un mandón, paso a ser igual a él. Hoy, si usted quiere triunfar y estar en el cuadrante “B”, es necesario que tenga fortaleza mental, emocional y ética. Firmeza interna. También necesita ser inteligente. Mi papá pobre era un hombre rudo, pero económicamente hablando no era muy inteligente. Por eso, cuando lo despidieron de su trabajo a los 50 años de edad, se fue debilitando cada vez más. Quería recuperar su trabajo. “Por favor devuélvanme mi trabajo bien remunerado.” Y hoy le digo a la gente que como el mundo ha cambiado, si quieren alcanzar el éxito necesitan ser más fuertes y tener la educación para ello. Eso es lo que se necesita para ocupar el

cuadrante "B". Soy un empresario exitoso porque no permito que me den órdenes. No quiere decir que yo sea un mandón, significa simplemente que no dejo que la gente me dé órdenes o decidan por mí.

Lo que digo entonces es que hay mandones o bravucones internacionalmente; y también los hay al lado suyo. Podría ser su jefe o supervisor o alguien frente usted que le dice cómo manejar su vida. **Si usted necesita más estabilidad, tendrá menos libertad.**

Entrevistador: Creo que estará de acuerdo conmigo. A diario veo personas que van y trabajan y se sientan en un cubículo junto a alguien que detestan.

Robert: ¡Así es, que detestan! Y detestan su trabajo; y detestan su sueldo. Sin embargo permanecen allí.

Entrevistador: ¿Qué le dice a esas personas?

Robert: Escucha, te estás debilitando. En televisión vi gente que se quejaba por los despidos, *"Realmente necesito un trabajo, necesito el dinero."* Si usted está necesitado, entonces se encuentra en una posición débil. Y cuánto más necesite, más débil estará.

Lo maravilloso del Mercadeo en Red es que por una cantidad razonable, digamos que por unos pocos dólares; ofrece la oportunidad de reafirmar la confianza en uno mismo. Se puede mantener el trabajo regular, pero es necesario fortalecerse. Lo más importante, si quiere alcanzar el éxito en Mercadeo en Red, y por eso lo recomiendo, es que se tome 3, 4 ó 5 años. Porque lo que usted realmente estará haciendo es recibir educación y se estará fortaleciendo. Mis dos padres fueron hombres fuertes y honorables. El problema es que mi papá pobre no tuvo la formación ni la fortaleza para mantenerse en el cuadrante "B".

En otras palabras, mi papá pobre, el maestro de escuela fue despedido a los 50 años de edad por haberse postulado como candidato a gobernador del estado de Hawái. Y si usted piensa que la política es como un campamento lindo, agradable y feliz; pues no lo es. En la política hay muchos mandones. Y como mi papá tuvo la audacia de enfrentarse a su jefe, quien era el gobernador, él le dijo que nunca más conseguiría otro trabajo en el estado de Hawái. Y mi padre nunca logró tener la fortaleza suficiente para defenderse.

Esto es lo que quiero decir: si quiere alcanzar el éxito hoy, lo que permite el mejor Mercadeo en Red, y no todas las empresas lo tienen, es contar con la mejor formación educativa posible para el cuadrante "B". Y lo esencial es la fortaleza mental, emocional, resistencia y firmeza comercial, para que no le importe lo que piensen de usted ó comenten. No permita que le den órdenes; eso es lo que trato de decir. Si hoy está débil, está renunciando a su libertad. Si hoy está débil, la gente le va a intimidar.

"¿Puedo mantener mi empleo señor?"

"¿Puede aumentarme el sueldo señor?"

"¿Puedo tomarme dos horas libres porque mi hijo está enfermo?"

¿Qué tal grado de sumisión es esa? ¿Quién dice que usted no puede? No podrá alcanzar el éxito en el cuadrante "B" si pide permiso siempre. ¿Tiene miedo de lo que puedan pensar de usted?

Por ejemplo, el otro día estaba negociando con un tipo y él estaba tratando de intimidarme con su abogado. Y ahí estaba yo pensando, *"No puedo permitir que esto me suceda"*.

Entonces, no es necesario ir al Medio Oriente para encontrar gente mandona y autoritaria. Podría tenerlos al lado suyo diariamente, su supervisor, su jefe, sus compañeros de trabajo quieren darle órdenes. El Mercadeo en Red le proporciona la guía, la capacitación, lo espiritual; y con esto me refiero simplemente a la firmeza y la fortaleza que necesita para soportar los rigores del cuadrante "B" y por eso le digo que es un excelente programa de capacitación.

Entrevistador: En sus libros habla de soñar. Y en mi opinión, el tipo en el cubículo que ha estado allí durante 15 años, se ha olvidado de sus sueños. Tal vez su sueño sea llevar a sus hijos de vacaciones este año.

Robert: Creo que la mayoría de la gente tiene sueños que nunca se cumplirán. Mi papá rico decía que el problema de los sueños es la realidad. Y la realidad es que usted podrá soñar con una casa que vale 1 millón de dólares, pero no la tendrá jamás en la realidad. Podría soñar con un enorme yate, pero la realidad es que nunca lo tendrá. Entonces, doy a la gente el estímulo para soñar, pero además usted necesita tener un plan, un sistema, una manera de materializar su sueño.

Si yo hubiera tenido que hacer todo, una vez más, probablemente lo hubiera hecho utilizando el Mercadeo en Red. Tiene más sentido porque el sistema ya existe. Los abogados ya lo han verificado para usted. Tienen sistemas contables. Es de esperar que sean legítimos, aunque no todos lo serán. Es decir, siempre habrá buenas y malas empresas de Mercadeo en Red. Quiero que esto quede claro. Y en este tipo de mercadeo también encontrará gente mala, al igual que hay gente mala en todo segmento. Pero lo importante aquí es que el negocio de Mercadeo en Red ofrece oportunidades también a la gente promedio; les permite llevar el control de sus vidas y esa es la palabra clave.

Si usted no está en el cuadrante "B", ha perdido el control de los impuestos, que es su mayor gasto. El departamento de impuestos le dice cuánto y cuándo debe pagar. Si usted está en el cuadrante "B", mantiene cierto control y dignidad en ese aspecto.

Entonces, cuando hablamos acerca de por qué habíamos luchado, luchamos por la libertad. También luchamos por las opciones que tenemos. Con menos libertad, hay menos opciones. El lado "B" y el lado "I" simplemente dan más opciones. Al tener más opciones, usted disfruta de más libertad. Y es sobre estas bases que se fundó la nación de los Estados Unidos y creo que es lo que desea el resto del mundo; esa libertad de tener opciones.

Ya mencioné a los mandones que intimidan con una autoridad tipo militar. ¡Es horrible! Hay gente que intimida mental y emocionalmente.

El tipo al lado suyo: *"¿Por qué estás en el negocio del Mercadeo en Red?"* Bueno si usted permite que ese tipo le intimide, usted será el perdedor. Y lo mejor de una empresa de Mercadeo en Red es que si usted puede conservar su fortaleza durante cinco (5), diez (10) años, se convertirá en una persona totalmente diferente. Y creo que lo más importante no es cuánto ganará, sino poder recuperar el control de su vida, sus opciones y su dignidad. Creo que hoy, esto no tiene precio.

Entrevistador: ¿Por qué piensa que ahora, en este momento económico, es tan importante que la gente comience a pensar en hacer algo diferente?

Robert: La razón para despertar en este momento, es que creo que la estabilidad laboral es un chiste. Y aunque lamento decirlo, si usted piensa que su plan de jubilación 401 K (Sistema Norte Americano de Administración de Fondos de Pensiones) y su fondo de inversión, son seguros, probablemente también cree en el conejito de pascua y en Papá Noel. Puede molestarse conmigo, pero

alguien le vendió mercancía que no es confiable. Los fondos mutuos son riesgosos para su futuro económico y si cree que seguirán allí, digo, si quiere apostar su vida a las alzas y bajas de la bolsa de valores, quiero que sepa que está apostando su plan de jubilación. ¿Qué sucede si la bolsa de valores sube y luego se desploma cuando usted tenga 85 años de edad? No tiene control.

No estoy diciendo que los fondos mutuos sean malos, sólo digo que no son seguros y no son una opción inteligente. Yo no apostaría mi futuro económico. Lo que siempre digo es que nunca antes en la historia del mundo hubo tanta gente que apostara su jubilación en la bolsa de valores. ¡Es una locura! ¿Cree usted que el Seguro Social cuidará de usted?, entonces también cree en el Conejito de Pascua. ¿Y Medicare? (Seguro Social de Salud Norte Americano) El cuidado de la salud se convierte en su mayor gasto al ir envejeciendo y es caro. Estamos llegando al punto en que si usted tiene dinero, vive; y si no lo tiene, muere.

Esto ya está sucediendo en muchos países en todo el mundo. Probablemente también comenzará a suceder aquí en los Estados Unidos, porque hay demasiadas personas débiles e ingenuas que esperan que el gobierno o la empresa se ocuparan de ellos. Es hora de despertar. Si les parece que mis afirmaciones son muy crudas y fuertes para ustedes, creo que ese es el mundo que veo actualmente. Sean más fuertes e inteligentes, eso es lo que recomiendo y creo que eso es lo que el Mercadeo en Red le ofrece a tanta gente. Es su oportunidad para hacerlo, económicamente, por sus propios medios.

Entrevistador: Entonces, ¿por qué no monta todo el mundo su propio negocio?

Robert: Creo que el tema del cual hemos estado hablando es el miedo. Quiero decir, internamente tengo a un cobarde. Conozco muy bien a esa persona; es la persona que cuando estuve en Vietnam, su única batalla fue entre el valiente y el cobarde. Esa es la batalla a la que nos enfrentamos todos, sí, todos. Pienso que a menudo el cobarde, se reúne con otros cobardes y les convence para que desistan o ellos se van. Bueno, ¿por qué haría usted algo semejante? Y a ellos les intimidan para que se acobarden. Esa es una de las cosas.

La escuela es importante, pero tuve maestros que me decían, *“Robert, si no obtienes buenas calificaciones no vas a poder conseguir un buen empleo”* - y tenía que ponerme de pie y responder, *“bien, porque no quiero un empleo”* - y seguían los comentarios, *“¿Quién es este niño tan estúpido, no quiere un empleo, qué le pasa?”*. Sí, lo importante es que estaba probando mi habilidad para no dejarme intimidar. Pienso que cuando la gente quiere saber qué me motiva, cuál es mi atributo principal o cómo me enriquecí, la respuesta es que tuve el valor de defender y luchar por lo que yo creía que me convenía. No digo que sea lo que le conviene a todo el mundo, pero yo no quería un empleo, no quería ser un empleado y mis maestros me decían, *“Bueno, pero tendrás que serlo”* - yo agregaba, *“No, usted tiene que serlo”* - a lo que respondían, *“No tienes buenas calificaciones”* - y yo afirmaba, *“Bueno, pero mi banquero nunca me pidió el boletín de calificaciones. ¿Qué me pediría mi banquero? El querrá ver mi estado financiero. ¿Por qué usted no me enseña acerca de estados financieros?”* - y ellos continuaban, *“bla, bla, bla”*.

Entonces, el punto clave aquí, y hoy lo considero como el más importante, es que usted quiere ingresar al mundo de los negocios para recuperar su dignidad. Quiere tomar control de su vida. Desea tener nuevamente el coraje para que no le importe cuando otros intenten darle órdenes y usted sea capaz de tomar sus propias decisiones.

Entrevistador: Al mencionar la actividad de redes, Networking, usted habló de individuos con franquicia. ¿Puede explicarnos que quiso decir?

Robert: Déjeme hablarle primero sobre las franquicias. Como les dije anteriormente, mi padre fue despedido a los 50 años de edad. Esta fue otra motivación para mí, porque vi cómo lo despidieron. Creo que uno cambia su forma de pensar cuando ve como a su padre lo despiden por reducción de personal o lo incluyen en una lista negra o lo intimidan. Entonces, mi padre se jubiló y compró una de esas franquicias sin riesgos. Era de helados, no mencionaré la marca. Era, y aún lo es, una famosa franquicia de helados. Mi papá perdió todo en eso.

Como podemos ver, una franquicia no puede ser su salvación si usted aún no tiene la fortaleza emocional y mental para soportar el mundo del cuadrante “B”. Entonces, cuando se trata de Mercadeo en Red con franquicias otorgadas a individuos, es importante primero fortalecer al individuo. Yo llamé al cuadrante “B”, “El show del Gong”. En otras palabras, si usted está en el cuadrante “E”, espera que alguien va a protegerlo. *“Mi jefe me protegerá”, “El sindicato me protegerá”, “Usted sabe, protéjame”*. Pero ingresar al cuadrante “B”, es como entrar al mundo de los tiburones, de grandes osos y gorilas. Por eso lo llamo el “Show del Gong”. Si no alcanza el éxito en el cuadrante “B”, ¡boing!, se tiene que ir, usted es el eslabón más débil. ¡Adiós!

El cuadrante “B” no es justo ni equitativo. He conocido gente que dice algo como, *“¡Me corté la muñeca cuando nadaba en el mar! Rezaré. Además, me fue bien en la escuela y soy una buena persona”*. Los tiburones lo comerán de todos modos. No hay protección. Así que lo primero que hará en el cuadrante “B” es fortalecerse mental, emocional y espiritualmente. Esta viene a ser la franquicia más importante. Toda organización de Mercadeo en Red, que se precie de tal, hará todo lo posible para que usted tenga la fortaleza que se necesita para soportar los rigores del cuadrante “B” y pueda valerse por sí mismo.

Entrevistador: En uno de sus libros usted dice que el Mercadeo en Red nivela el campo de juego.

Robert: La razón por la que me gusta un campo de juego bien nivelado, es que cuando yo trabajaba en la corporación Xerox, no quisieron ascenderme porque no tenía un MBA, el título Máster de Administración Empresarial. ¿No es ridículo? Yo era el #1 en ventas, pero no satisfacía esa regla del juego. Como decía mi papá rico, *“El único problema al subir la escalera corporativa es que la vista sigue siendo la misma. Al mirar hacia arriba, lo único que verá es un gran trasero. Ese tipo no se moverá más rápido y uno no puede pasarlo, porque por encima de él están todos sus amigotes”*. Entonces, a pesar de que me iba muy bien en ventas, no me importaba, porque no quería seguir mirando ese gran trasero delante de mí y me dije, *“Esto no es lo que quiero hacer”*.

Con el Mercadeo en Red, si el desempeño es eficiente, entrará dinero. Pero si el desempeño no es satisfactorio, no tendrá ingresos. Si esto no le gusta, este negocio no es para usted.

La clave es el desempeño. Como dice la famosa cita en inglés, *“El dinero habla y el resto camina”*. Y eso es lo que me encanta del Mercadeo en Red, que no exige un título universitario. El éxito no depende de que familia provenga usted, ni de su raza o atractivo físico. ¡Nada de eso! La gente normalmente discrimina, esto no es ningún secreto. Sabemos que los bonitos tienen más oportunidades que los feos. Pero lo que realmente debe contar es el desempeño. *“El dinero habla y el resto camina”*. Si esto le desagrada, entonces no es el negocio adecuado para usted.

A mí me encanta la competencia. Hay gente que la detesta. Quiero ser el mejor, pero no para derrotar a alguien. Para mí, un competidor es alguien que me ayude a ser mejor; y el propósito del Mercadeo en Red, es que usted logre superarse. En el mundo corporativo no quieren que usted mejore, porque su logro representa una amenaza para los cargos de otros ejecutivos. Es un entorno

completamente distinto. ¿Qué es normal para algunos? Lo normal es no arriesgar y subir por la escalera esperando su turno. Para mí eso es anormal.

Entrevistador: Robert, para finalizar ¿Alguna otra recomendación para quienes leen esta entrevista?

Robert: Quiero decirles que le den una oportunidad a la Libertad. Sólo denle una oportunidad. Tengan una mentalidad abierta. No escuchen a los amigos que demuestran ser tímidos, temerosos y débiles. Tengo algo muy valioso a mi alrededor; amigos que sinceramente desean mi enriquecimiento. Ellos me estimulan a enriquecerme más aún. Aunque detesto admitirlo, en la familia de mi papá pobre hay muchos intelectuales con títulos universitarios, doctorados y demás. Ellos tienen una actitud negativa hacia el dinero; una mala actitud realmente. No quise ser como ellos. Los ricos no son quienes explotan a los demás, quienes explotan a la gente son los que permanecen intelectualmente ajenos a las finanzas, el dinero y los acontecimientos mundiales. Algo que no me gustaba de los amigos de mi padre, es que fomentaban la debilidad. Ellos decían que uno debe tener estabilidad laboral, debía ir a lo seguro, sin correr riesgos. En lugar de ayudar a superar el temor, lo que hacían era fomentar el miedo.

Lo mejor que me sucedió en Vietnam fue que aprendí a controlar mi miedo y en vez de permitir que ganara el cobarde, dejé ganar al valiente.

Pienso que en el cambiante mundo de hoy, donde lo normal es anormal, donde hay mandones autoritarios al lado nuestro y en todas partes, el fortalecimiento es más importante que nunca. Pienso que eso es lo que ofrece el Mercadeo en Red.

Entrevistador: Finalmente, ¿Piensa que el Network Marketing, o sea, el Mercadeo en Red, es el negocio "B" perfecto?

Robert: Para algunos sí, pero no para todos. Mi papá rico decía que si el enriquecerse fuera fácil, todo el mundo sería rico. Yo pienso que esto es algo que se lleva en el corazón, en el alma, por dentro. Por eso cuando me preguntan qué fue lo más importante que hice para enriquecerme, mi respuesta es, *"No quería que nadie me diera ordenes. Deseaba vehementemente mi libertad. No quería seguridad laboral, quería libertad económica; la libertad de tener opciones; de vivir la vida del modo que queramos vivirla."* Incluso hoy, cuando alguien me dice que hacer, me enfado.

Si a usted le gusta que le digan cuánto puede ganar, cómo mantener su empleo, cuándo ir a trabajar, entonces el negocio de Mercadeo en Red no es para usted. Realmente no lo es. Pero yo detestaba eso, lo odio de verdad.

Deseo fervientemente mi libertad y por eso luché en Vietnam y pienso que por eso es que la gente lucha ahora, por la libertad para disfrutar de esas opciones de vida, pensamiento y acción, para que cada quien viva su vida como quiera. Eso es lo que el Mercadeo en Red le ofrece a mucha gente.

Narrador: *Esperamos sinceramente que haya disfrutado de esta entrevista al autor de Best Sellers, inversionista, dueño de empresas y educador, Robert Kiyosaki. Para mayor información contáctese con la persona que le entregó este material.*