

El vendedor de sueños millonarios

La historia no puede dejar de interesar a cualquiera: descendiente de japoneses en Estados Unidos, su educación transcurrió en Hawai en el seno de una familia modesta. Después vino el paso por los *marines*, el viaje a Vietnam y sus cuentos como piloto de un helicóptero de artillería sobre tierras asiáticas. La estampa sigue como la de una película gringa: el joven estudia una carrera de negocios y en 1977 funda la compañía causante del alumbramiento de las históricas carteras de nylon, dibujos de estampas playeras y cierre mágico para surfistas. En 1985 ya vivía de sus rentas; sin embargo, funda una compañía educativa para comenzar su apostolado de la enseñanza dirigida a acumular montañas de dinero. Con 47 años, y sus arcas a reventar, decidió retirarse de la vida laboral de una vez por todas. Su alejamiento duró poco. Acosado por múltiples preocupaciones humanísticas, el personaje sacó el juego de mesa *Cashflow* y se buscó a una contadora con buena pluma para escribir *Padre rico, padre pobre*, dos indudables productos de mercado para insuflar el amor por las finanzas.

Palabras más, palabras menos, en ese párrafo cabe la historia «oficial» de Robert T. Kiyosaki. Es indudable que, con una curva de vida de estas características, medio mundo estaría dispuesto a vender a sus hijos con tal de saber dón-

¿Ángel o demonio?
¿Profeta u oportunista?
Sobre Robert T. Kiyosaki, autor de *Padre rico, padre pobre*, se lanzan alabanzas y soflamas por el hecho de intentar hacer millonario a los soñadores que pululan en el mundo. Expertos y lectores lo diseccionan sin remordimientos, tan sólo para saber si de ese cuerpo sale sangre.

DANIEL CENTENO M.

de comprar el disfraz del Rey Midas. Para el exitoso empresario el asunto tampoco es tan complicado como parece.

«La principal razón por la que las personas tienen dificultades financieras es porque pasan años en la escuela, pero no aprenden nada sobre el dinero», explica Kiyosaki. «El resultado es que la gente aprende a trabajar por dinero... pero nunca aprenden a hacer que el dinero trabaje por ellos».

Cierto o no, él ha sabido hacer realidad sus máximas. Las maneras suelen ser sutiles y efectivas. Por ejemplo, el libro que inició su exitosa serie parte de una trama sencilla, casi en plan Cenicenta: el autor cuenta la historia de su padre, un respetado académico de Hawai con una vida sin lujos; y la del papá de su mejor amigo, el hombre que le dio todas las lecciones posibles sobre el valor del dinero. Bajo la mirada de estos dos seres, y algunos recuerdos y reflexiones, Kiyosaki arma todo el andamiaje de su pensamiento con sonido a caja chica.

Cuestión de énfasis

Félix Rodríguez tiene 28 años, no nació en cuna de oro y tiene un modesto puesto de ejecutivo de ventas de una conocida compañía. Aunque apenas lleva un par de años en su trabajo, reconoce que tiene otro sentido de la vida desde que le cayó en sus manos *Padre rico, padre pobre*.

«Cuando uno empieza a leer estos libros, a diferencia de otros textos de su tipo, uno se da cuenta de cómo alguien de la clase media puede llegar a ser un buen inversionista», comenta con entusiasmo. «No digo que te transforme en millonario, pero sí te guía mediante una fórmula. Me ha cambiado el contexto de mi mente, más que todo en eso de abrirme a los negocios. Me quitó el miedo de invertir porque podía perder. Él te explica que de esta forma vas a aprender



de las experiencias, porque uno sabe la lección cuando pierde y no cuando gana».

Al hablar de Kiyosaki lo hace con mucho entusiasmo. Cada vez que puede, pone un ejemplo de su realidad más reciente. El mayor de todos, el haber metido algo de dinero en la bolsa siguiendo los escalones propuestos: empleado, autoempleado, dueño de negocio e inversionista.

«No me estoy comiendo la plata como antes», dice Félix. «Todo lo invierto. Hace poco salté a compartir mi tiempo productivo en una empresa multinivel, como es el caso de Herbalife. Estas compañías tienen estructuras y dan capacitaciones que son de mucha utilidad. También metí algunas ganancias en Econoinvest. Kiyosaki dice que en la bolsa hay que llegar después de saber muchas cosas, no como primer paso, y que siempre hay que hacerle seguimiento a cada moneda que pongas sin confiar sólo en el corredor... Más adelante, me compraré un camión y lo pondré a trabajar».

Para Rosa María Rey, experta en finanzas personales, el tema de Kiyosaki está magnificado. Dice no soportar que se lo pinten como la Biblia, cuando los postulados no descubren nada nuevo. «Dice cosas que no tienen que ver con Venezuela», comenta la también profesora del IESA. «No es que aquí no apliquen, sino que vivimos con otra manera de pensar. En Norteamérica, por ejemplo, tienen un millón de alternativas de inversión que en Venezuela no existen. Nosotros nos sentimos atraídos por la posesión de cosas tangibles, nadie sueña con vivir alquilado. Creo que hay pasajes de sus libros que se deben coger con pinzas. Existen muchos negocios y oportunidades que dependen de tu perfil, personalidad y vida personal. Es decir, que no son para todo el mundo. Hay cosas que haces o no dependiendo de si tienes hijos, pareja, deudas o no».

De juegos y maromas

Lo cierto es que Robert T. Kiyosaki, pese a sus críticos, sigue siendo una máquina de hacer dinero, y eso es lo que parece importarle a sus seguidores. Poco duele si John T. Reed, otro inversionista-escritor, tiene un sitio *web* en donde desmantela los postulados del mago de las finanzas como si se tratara de un charlatán. Hasta ahora la exitosa serie de libros de Kiyosaki ha logrado la hazaña de sobrepasar los veinte millones de ejemplares vendidos alrededor del mundo. Y eso no es todo: su imperio también aprovecha el tirón y se agenció el lanzamiento de productos tan disímiles como agendas, DVD, CD-Rom o juegos de mesa.

Para muestra un botón: el juego *Cashflow* está destinado a ser el nuevo *Monopoly*. El entretenimiento, cuyo precio no es tan módico como podría pensarse, ha inspirado la aparición de clubes temáticos alrededor del mundo. Sin ir muy lejos, el de Venezuela existe desde 2005 (www.clubcashflow.com.ve). Desde entonces, sus entusiastas se reúnen en Santa Fe Norte de Caracas para compartir conocimientos sobre su gurú financiero y jugar largas sesiones del lúdico tablero.

Pedro Penzini López, quien en 2002 publicó el libro *Sal de tu crisis financiera*, considera que el juego cambió el concepto clásico de la superación personal y profesional de las personas: el de la gente que estudia, trabaja, se encuentra un empleo seguro y pasa toda su vida allí hasta que se retira y vive de su jubilación.

«Con Kiyosaki el milagro siempre ocurre en el ámbito personal», opina Penzini López. «Hay gente que nunca ha ido a la universidad pero que acusa un crecimiento increíble. Se les abren ventanas o empiezan a pensar fuera de lo conservador. Comienzan a tener más fe en la expansión personal. Para mí es uno de los grandes pensadores de este siglo. Él te muestra ideas

¿FALSO PROFETA?

- No todo es color de rosas en el mundo de Robert T. Kiyosaki. Mucho se le ha criticado que considere innecesario comprar una casa. Para el genio de las finanzas esto puede ser visto como un pasivo, que sólo pide dinero continuamente en su mantenimiento. Para algunos economistas, es al contrario: una vivienda es un activo en la medida en que sea una garantía para pedir un préstamo, entre otras bondades.
- Un doblez de Kiyosaki es su manía de aclarar en su obra que no hace público el monto real de las ganancias que obtuvo con sus métodos, ni en qué forma las mantiene «por razones obvias». Hasta los momentos nadie entiende el esfuerzo denodado que hace por esconderlas y su negativa a aparecer en el *ranking* de los más ricos del mundo. Algunos detractores afirman que esto sucede porque ninguno de los negocios de Kiyosaki existió y que el personaje sólo es un formidable vendedor de una historia que un buen día inventó.
- Contra los libros y los productos de Kiyosaki, que gozan de un amplio mercado pirata en las colas de las autopistas venezolanas, se enfilan las críticas de algunos sectores que perciben con incomodidad la utilización de versículos de la Biblia para ilustrar las maneras de hacerse millonario.
- Incluso sus lectores más entusiastas reconocen que después del quinto libro de la serie comprar el resto de los textos es enriquecer a Kiyosaki sin necesidad, porque no propone nada nuevo y repite sus postulados todas las veces que sean necesarias.

que están allí y que nunca se te habían ocurrido. Esa es su mayor virtud. Creo que tiene razón cuando dice que el pobre piensa en lujos y el rico en inversión».

No obstante, para llegar y comprender esas reflexiones se tiene que hacer un peregrinaje bibliográfico con los pasos muy medidos entre este universo de títulos de la factoría Kiyosaki: *Padre rico, padre pobre*; *Padre rico, padre pobre para jóvenes*, *El cuadrante del flujo del dinero*, *Guía para invertir*, *Retírate joven y rico*, *Antes de renunciar a tu empleo*, *El juego del dinero*, *Guía para hacerse rico*, *Historias de éxito*, *Niño rico, niño listo*; *La escuela de negocios*, *Vendedores perros*, *Lo mejor de padre rico-Secretos para el éxito*, *Mujer millonaria* (escrito por su esposa Kim) y *Queremos que seas rico* (coescrito con Donald Trump). Todos estos libros deben leerse en el orden que sugiere Kiyosaki, con el fin de no saltarse procedimientos que terminen por lesionar gravemente las decisiones financieras.

Resulta, cuando menos, muy ilustrativo el ejemplo de *Retírate joven y rico*. Muchos compraron el libro por lo que decía en su tapa y renunciaron a su empleo, sin antes acudir a los títulos anteriores. Los fracasos fueron estrepitosos y las críticas

llovieron. Ante la adversidad, Kiyosaki no se amilanó y volvió a activar su maquinaria para confeccionar otro texto aleccionador sin penas ni culpas: *Antes de renunciar a tu empleo*. Puesto todo en orden, la gente lo entendió y él siguió haciendo dinero.

Diferencias esenciales

Urbi Garay, coautor del libro *Invertir a largo plazo* (Ediciones IESA, 2006), considera que existe un auge tremendo de los textos de naturaleza económica y de negocios. Sin embargo, se apresura a diferenciar los que podrían denominarse de *finanzas personales*, y los que van sobre «cómo hacerse millonario».

Para él, los primeros suelen tocar temas como cálculo del ahorro mensual, manejo de las tarjetas de crédito y de los préstamos hipotecarios, fondos de pensiones, explicación de los términos financieros más conocidos y una pequeña sección de inversiones. Son libros bastante útiles y recomendables, puesto que enriquecen la cultura administrativa de las personas y les ofrecen herramientas para disciplinar sus finanzas personales.

Los textos sobre como hacerse millonario deben ser analizados con cautela y están dirigidos a un público más pequeño, porque sus recomendaciones sólo podrán ser seguidas por personas que quieran dedicar tiempo y esfuerzo a iniciar un determinado negocio, incluso si siguen trabajando como asalariados.

«Algunos de esos libros han sido escritos por verdaderos genios en el mundo de los negocios, como Donald Trump o Kiyosaki», comenta Garay. «Pero no recomendaría los textos que sugieran que el lector se puede hacer rico en un día, sin trabajar o realizar ningún esfuerzo, puesto que no es posible lograr tal cosa (por lo menos, de manera legal). Predicar que haya que ahorrar para contar con más recursos en el futuro tampoco exige ser un premio Nobel. Sin embargo, reconozco que a veces las cosas más obvias hay que decirlas y repetirlas».

Actualmente, en Caracas se está haciendo un experimento muy interesante con niños de sexto grado del colegio San Agustín de El Paraíso. Entre algunas lecturas opcionales se incluyó *Padre rico, padre pobre para jóvenes* para realizar un proyecto de fin de año. Un grupo de alumnos compró el libro, quizás por curiosidad, quizás alentados por sus padres, y se encuentran en pleno proceso de asimilación.

Si todo sale bien, estos niños podrían apaciguar el espíritu festivo que tiene el venezolano con el dinero, como sucedió con Félix Rodríguez al momento de la entrevista. No iba por la mitad de sus declaraciones, cuando lo interrumpió un compañero de trabajo para contarle la última noticia de oficina: por falta de efectivo se había perdido de comprar una caja de güisqui de Punto Fijo a precio de puerto libre. El amigo, luego de la minuciosa descripción de la ganga etílica, se fue rezongando con el pesar de estar a años luz de beberse y luego padecer los felices estragos del preciado escocés. Félix sonrió y, antes de reiniciar la entrevista, dijo en voz baja: «la hubiera comprado yo para revenderla al doble de su precio». ■

Daniel Centeno M.
Periodista