

Otro de los libros de Robert T. Kiyosaki en “El negocio del siglo XXI”, en el que, como sucede con todos los libros de la saga de “Padre rico padre pobre”, nos avisa de que la seguridad que nos brinda un empleo no es la que nosotros creemos que tiene, y que el dinero que nos pagan por trabajar no es otra forma más de vender nuestro tiempo a un precio bastante bajo.

De esta manera, nos recalca una vez más que nuestro objetivo será encargarnos de nuestro futuro y no dejarlo a la deriva como hace la gran mayoría de la población. De esta manera nos deja caer que podremos generar ingresos extra a partir de un negocio personal, y que el mejor momento para crear uno propio es en momentos de crisis.

Es por esto que hace referencia a su libro “El cuadrante del flujo de efectivo” para hacernos recapacitar del lugar en el que actualmente estamos, y de si realmente queremos seguir siendo empleados o autoempleados (ya que la mayoría de la población se encuentra en esa situación en la actualidad), o si por el contrario queremos dar un salto en nuestra vida y pasar al lado derecho del cuadrante para generar auténticos ingresos. Sin embargo realizar estos cambios no es tan fácil como simplemente decirlo y ya está, sino que debemos acompañarlo de un proceso de cambio interno dentro de nosotros mismos.

Esto es debido a que cada parte del cuadrante se caracteriza por una forma de pensar y unos valores acerca del dinero, y es por este motivo que deberemos tener muy claro lo que queremos lograr, en qué cuadrante queremos “vivir”.

Para conseguir este cambio de rumbo en nuestras vidas, necesitaremos de un sueño claro, mucha determinación y disposición para aprender, y tener claro dónde estamos y dónde queremos llegar (dentro del cuadrante de flujo de efectivo). Teniendo en cuenta que la mayoría de la gente se encuentra en el cuadrante E (empleado) o A (autoempleado), dichas personas recibirán ingresos por los cuales habrán tenido que cambiar su tiempo. Nuestro objetivo es el de generar ingresos pasivos, de forma que aunque no trabajemos sigamos ganando dinero, por lo que nuestra opción será la de estar en el cuadrante D (dueño de negocio) o I (inversor).

A partir de aquí, si somos conscientes de que queremos alcanzar la libertad financiera a partir del flujo recurrente de ingresos pasivos, sabemos que deberemos estar en D o I, y para lograr esto, el autor nos propone el negocio de las redes de mercadeo como pilar básico. El principal motivo de esto es que al final, debido a la recomendación de artículos y la captación de nuevos referenciados, estaremos generando una fuente recurrente de ingresos pasivos.

Pero lo más importante de las redes de mercadeo no son los ingresos que te generan, sino los activos que están detrás de ellas. De hecho el primero de los activos que nos genera es la educación, la preparación y aprendizaje que nos brinda para cuando queramos crear nuestro propio negocio, pues al final las redes de mercadeo son la “introducción” al mundo empresarial.

Otra de las grandes ventajas que nos ofrecen las redes de mercadeos será nuestra nueva lista de contactos. Al entrar en un nuevo mundo, estaremos cambiando las amistades que solemos frecuentar. Si queremos ser ricos, deberemos juntarnos con personas que también lo sean o quieran serlo, y de esta manera crecer con ellas. Nótese que esto no es algo que se haga de forma interesada, sino que busquemos gente con metas similares a las nuestras, a las que queremos ayudar a lograr sus objetivos.

Otro de los puntos a favor con los que cuenta este negocio es su facilidad de crecimiento y expansión. Es gracias a la capacidad de poder replicar y aumentar nuestro sistema de redes, que podremos conseguir generar para nosotros mismos un “mecanismo para la genuina creación de

riqueza”, o lo que es lo mismo, al aumentar nuestra red, aumentamos también nuestra capacidad de ganar dinero.

La forma en que deberemos enfocar las redes de mercadeo es como un negocio adicional a nuestro trabajo habitual, de forma que ahora tengamos dos fuentes distintas de ingresos. La idea no es empezar a gastar más según vayamos ingresando más, sino reinvertir en mejorar nuestras redes de mercadeo, para que una vez sean lo suficientemente grandes, podamos diversificar nuestras inversiones en otro tipo de activos como podrían ser bienes raíces o acciones. Una vez tengamos suficientes activos generándonos riqueza, podremos empezar a gastar en lujos (siempre que dicho gasto no supere los ingresos de los activos).

Una vez tenemos claros los factores en los que nos va a beneficiar este tipo de negocios, deberemos tener en cuenta varios aspectos para elegir la empresa adecuada. El primero de ellos es sobre quiénes son los máximos responsables de la empresa, ya que serán estos quienes den la cara cuando vengan los problemas.

También debemos tener claro que nuestra mejor opción no será aquella que tenga los mejores productos o planes de retribución, sino la empresa que mejores planes formativos tenga, ya que esta será la que consiga hacer que crezcamos más y consigamos mejores resultados en el largo plazo.

De esta manera, creo que la frase que mejor resume el libro es “la mejor forma para hacerse rico es crear una red fuerte y estable, de forma que se duplique y siga creciendo hasta generarnos abundantes ingresos pasivos”.