

EL NEGOCIO  
DEL  
SIGLO XXI

---

ROBERT T. KIYOSAKI

Del autor de *Padre rico, Padre pobre*,  
*bestseller* número 1 del *New York Times*

CON JOHN FLEMING  
Y KIM KIYOSAKI

**AGUILAR**

# 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 máangers 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 industria 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 intitulado, *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 desplegó 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.

# 2

## El hilo de plata

---

El 13 de julio de 2009 la revista *Time* presentó un reportaje en la página 2, llamado “10 preguntas para Robert Kiyosaki”. Una de las preguntas que me hicieron fue: “¿Existe la posibilidad de crear compañías nuevas en medio de esta turbulenta economía?”

“¡¿Bromeas?!”, fue lo primero que pensé. Pero mi respuesta fue la siguiente:

Éste es el mejor momento. El verdadero empresario surge en los malos tiempos. A los empresarios no les importa si el mercado sube o baja. Los empresarios crean mejores productos y procesos, así que, cada vez que alguien dice: “Oh, las oportunidades son menos ahora”, es porque se trata de un perdedor.

Ya escuchaste una enorme cantidad de malas noticias sobre la economía. ¿Estás listo para las buenas nuevas? Bien, pues las malas noticias son también las buenas. Te diré lo mismo que a la revista *Time*:

*Una recesión es el mejor momento para comenzar tu propio negocio. Cuando la economía se desacelera, el espíritu empresarial se aviva como una estufa de leña bien provista en una fría noche de invierno.*

Pregunta: ¿Qué tienen en común los imperios de Microsoft y Disney además de que ambos son exitosos negocios multimillonarios que se han convertido en marcas reconocidas en todo el mundo?

Respuesta: Que ambos se iniciaron durante una recesión.

De hecho, más de la mitad de las empresas que conforman el promedio industrial del Dow Jones empezaron a funcionar en una recesión.

¿Por qué? Es sencillo: en tiempos de incertidumbre económica, *la gente se vuelve creativa*. Las personas salen de su zona de confort y toman la iniciativa para lograr salir adelante. Es parte del antiguo y sano espíritu empresarial estadounidense en su máxima expresión. Cuando la situación se pone difícil, los más valientes sacan lo mejor de sí.

Para empezar, el mercado para nuevas oportunidades madura en los tiempos de desafío económico. Hace cinco años, cuando el valor de los bienes raíces se fue hasta el cielo y había crédito disponible por todos lados, en realidad no había gente hambrienta. Todo mundo tenía la barriga llena, se sentía seguro y sólo estaba en busca de ingresos alternativos. A los empleados no les preocupaba la estabilidad financiera de sus empleadores ni si continuaría habiendo un cheque de nómina en su futuro.

Pero ahora que los recortes son a gran escala, y todo mundo está preocupado por lo que vendrá, hay millones de personas reevaluando su situación financiera con mucha seriedad, y que se dan cuenta de que si quieren tener un futuro seguro en el que puedan confiar, necesitarán elaborar y echar a andar el plan B. Hoy en día la gente está más ansiosa que nunca por ganar algo extra de dinero

y, debido a lo mismo, está más receptiva y dispuesta a abrir su mente a nuevas posibilidades.

De hecho, la situación ya era así desde *antes* de la catástrofe económica. El interés por controlar nuestro futuro económico comenzó a surgir en los ochenta, y se exacerbó particularmente a principios del nuevo siglo. Esto es lo que declaró la Cámara de Comercio de los Estados Unidos en 2007, en un reporte intitulado *Work, Entrepreneurship and Opportunity in 21st Century America*: “Millones de estadounidenses están practicando actividades empresariales a través de pequeños negocios propios.”

---

**72 por ciento de los adultos estadounidenses preferiría trabajar para sí mismo, que para alguien más, mientras que 67 por ciento piensa, de manera “regular” o “constante”, en dejar su empleo.**

---

Ahora bien, aunque yo no soy economista, sí conozco a uno: Paul Zane Pilzer.

Paul es un joven genio. Fue el vicepresidente más joven en la historia de Citibank y luego abandonó el ámbito bancario para dedicarse a hacer millones a través de sus negocios personales. Ha tenido algunos *bestsellers* en la lista del *New York Times*, predijo la crisis de “ahorros y préstamos” y fue asesor económico en dos administraciones presidenciales. Definitivamente es alguien a quien vale la pena escuchar.

Paul habla de un cambio de 180 grados en los valores culturales inherentes a la naturaleza de cómo se elige una carrera, ahora que la estructura convencional empresa-empleado está cediendo el camino a la tendencia empresarial.

La sabiduría tradicional de la segunda mitad del siglo xx nos sugería asistir a la escuela, recibir una buena educación y terminar trabajando para una empresa grande. La idea de tener tu propio negocio

se consideraba riesgosa. Admirable, tal vez, pero riesgosa y hasta un poco disparatada. En la actualidad, las cosas son exactamente al revés.

Paul está en lo correcto. El reporte que mencioné anteriormente de la Cámara de Comercio de los Estados Unidos, también hace referencia a una encuesta de Gallup en la que se descubrió que 61 por ciento de los estadounidenses asegura que preferiría ser su propio jefe. Otra encuesta, de la empresa Decipher de Fresno, arrojó que 72 por ciento de los adultos estadounidenses preferiría trabajar para sí mismo, que para alguien más, y que 67 por ciento piensa, de manera “regular” o “constante”, en dejar su empleo.

Pero no solamente se trata de *ganarse* la vida, sino de la calidad de *la forma* en que la vivimos. La gente está empezando a darse cuenta de que desea un mayor control sobre su existencia. Las personas quieren estar más conectadas a sus familias, estar a cargo de la distribución de su tiempo, trabajar desde casa, definir sus destinos. En el estudio realizado por Decipher, 84 por ciento de los encuestados dijo que trabajaría con más ahínco si fuera propietario de su propio negocio. ¿Cuál era la razón principal que tenían para desear trabajar para sí mismos? “Para sentir más pasión por mi vida laboral.”

Lo que sucede es que el mito del siglo xx sobre la seguridad del empleo y la promesa de que el camino hacia una vida larga, feliz y plena, radica en trabajar para alguien más, se está desmoronando ante nuestros ojos.

### LA MITOLOGÍA DEL EMPLEO

Estamos tan adoctrinados por nuestras circunstancias, que creemos que el empleo es algo natural. Sin embargo, lejos de ser “históricamente” normal, todo el concepto de ser empleado es, en realidad, un fenómeno bastante reciente.

En la era agraria, la mayoría de la gente se desempeñaba como empresaria. Así es, casi todos eran granjeros que trabajaban las tie-

rras del rey pero, sin ser sus empleados. Ellos no recibían cheques de nómina del monarca. De hecho, sucedía lo contrario: el granjero le tenía que pagar al rey un impuesto por el derecho a usar su tierra. Esos granjeros en realidad se ganaban la vida como empresarios con negocios pequeños. Eran carniceros, panaderos y fabricantes de velas, que iban heredando su oficio a través del linaje de la familia. En la actualidad aún quedan pruebas de aquella práctica, ya que algunas personas conservan, en su apellido en inglés, el oficio de su familia: Smith, para el herrero del pueblo; Baker, para los propietarios de panaderías; Farmer, porque el negocio de la familia era la agricultura; Taylor, que viene de la profesión de sastre; y Cooper, antiguo término utilizado en inglés para referirse a quienes se dedicaban a la fabricación de barriles.

No fue sino hasta la era industrial que se comenzó a necesitar y a exigir otro tipo de producto: empleados. Como respuesta, el gobierno asumió la tarea de educar de forma masiva, y adoptó el sistema prusiano, sistema que, hasta la fecha, sigue siendo modelo para la mayoría de las escuelas occidentales del mundo.

¿Alguna vez te has preguntado de dónde vino la idea de jubilarse a los 65 años? Te responderé: de Otto von Bismarck, el presidente de Prusia en 1889. En realidad, el plan de Bismarck sugería la edad de 70, no 65 años, pero eso ya no importa mucho. Prometerles a sus adultos mayores una pensión garantizada cuando cumplieran 65 años no fue un riesgo económico demasiado grande para el gobierno de Bismarck. En aquel tiempo la expectativa de vida del prusiano promedio era de 45 años. En la actualidad hay tanta gente que llega a vivir hasta 80 o 90, que esa misma promesa muy bien podría llevar a la quiebra al gobierno federal en la próxima generación.

Si investigas la filosofía detrás de la educación prusiana, encontrarás que su propósito era producir soldados y empleados: gente que siguiera órdenes e hiciera todo lo que se le dijera. El sistema prusiano busca la producción masiva de empleados.

En las décadas de los sesenta y los setenta en los Estados Unidos, compañías como IBM establecieron el concepto de “empleo para toda una vida”, como el patrón de oro de la seguridad laboral. Sin embargo, el empleo en IBM llegó a su punto más alto en 1985 y, a partir de entonces, todo el concepto de una carrera sólida y confiable en una empresa comenzó a decaer. Y sigue haciéndolo hasta la fecha. “Mientras GM avance, también lo hará el país.”

Y aquí estamos, medio siglo después, y las cosas no le están saliendo nada bien a GM. ¿Eso significa que Estados Unidos está destinado al fracaso? No: significa que el mito de la seguridad corporativa y el plan de los cuarenta años se acabó.

### FIEBRE EMPRESARIAL

No quiero decir que el empleo sea algo negativo. Sólo estoy aclarando que es una de varias maneras de generar ingresos, y que es sumamente limitada. Y lo que sucede es que la gente se está dando cuenta de ello. Estas personas, incluyéndote a ti, ya vieron que la única forma en que de verdad podrán tener lo que quieren en la vida es dando el primer paso en el camino del empresario.

Y por cierto, debo aclarar que no soy el único que lo nota. Tal vez no has escuchado hablar de Muhammad Yunus, autor de *Banker to the Poor*, pero el Comité del Premio Nobel de Oslo, Noruega, sí. De hecho, lo galardonaron en 2006 por su concepto de microcréditos para empresarios del Tercer Mundo. “Toda la gente es empresaria”, dice Yunus, “pero algunos no tienen la oportunidad de descubrirlo.”

---

**La fiebre empresarial ha incrementado la velocidad de su crecimiento porque, cuando la economía desacelera, la actividad empresarial se exagera. De hecho, los empresarios prosperan en los tiempos difíciles.**

---



Yunus dijo esto *antes* de que la economía empezara a estancarse entre 2007 y 2008. Y ahora que se propagan todas las malas noticias financieras, más y más gente busca, de manera activa, la forma de hacer exactamente lo que dice el señor Yunus.

La fiebre empresarial ha incrementado la velocidad de su crecimiento porque, cuando la economía desacelera, la actividad empresarial se exagera. De hecho, los empresarios *prosperan* en los tiempos difíciles. Cuando hay incertidumbre, siempre buscamos otras maneras de generar ingresos. Si sabemos que no podemos confiar en los empleadores, entonces comenzamos a buscar por nosotros mismos; creemos que ha llegado el momento de movernos de la zona de confort y ser creativos para lograr salir adelante en el aspecto económico.

Un estudio de la Reserva Federal de los Estados Unidos muestra que el valor neto del hogar promedio para los empresarios es cinco veces mayor al del valor de los empleados convencionales. Esto significa que los empresarios tienen cinco veces más probabilidades de superar este descalabro sin grandes daños, e incluso con más fuerza que antes del mismo. Y eso sucede porque ellos crean su propia *solidez económica*.

Otro estudio reciente muestra que la mayoría de los votantes en los Estados Unidos consideran que la actividad es la clave para resolver la crisis económica actual. “La historia nos ha enseñado en muchas ocasiones que estas nuevas compañías y el espíritu empresarial son la mejor forma de reforzar una economía en recesión”, explicó el director ejecutivo del estudio.

¿En serio?

Quizá esa “mayoría de votantes estadounidenses” que dice creer en el espíritu empresarial empezará a mover el trasero y, de verdad, *hará* algo al respecto. Creo que es posible; sin embargo, tampoco espero con ansiedad que eso suceda. En realidad, la economía en recesión que sí me interesa que se fortalezca es *la tuya*.

Tal vez atravesamos tiempos que son difíciles en el aspecto financiero para casi toda la gente, pero para algunos empresarios —aquellos

que tienen una mente con suficiente apertura para entender lo que voy a explicar en los siguientes capítulos—, estos tiempos están impregnados de un gran potencial económico. Porque no solamente llegó el momento de tener tu propio negocio, también es el momento idóneo.

Como ya dije, cuando la situación se pone difícil, los más valientes sacan lo mejor de sí. Y si lo anterior es verdad —y yo sé que lo es—, entonces ya sólo nos queda responder dos preguntas.

La primera: ¿Estás dispuesto a ser de los más valientes?

Y si tu respuesta fue: “Sí”, entonces la segunda es: ¿Qué implica sacar *lo mejor de ti*?

No puedo responder la primera pregunta por ti, pero sí sé con exactitud la respuesta a la segunda. Este libro es sobre lo que implica “sacar lo mejor de ti”.