

ANTES DE RENUNCIAR A TU EMPLEO

Robert T. Kiyosaki

☆☆☆☆☆

Fragmento

Índice

Portadilla

Índice

Agradecimientos

Introducción ¿Qué hace diferentes a los empresarios?

Capítulo uno. ¿Cuál es la diferencia entre un empleado y un empresario?

Capítulo dos. Cada vez más tonto y cada vez más rico

Capítulo tres. ¿Por qué trabajar gratis?

Capítulo cuatro. El éxito revela tus fracasos

Capítulo cinco. El dinero habla

Capítulo seis. Los tres tipos de dinero

Capítulo siete. Cómo pasar de negocios pequeños a negocios grandes

Capítulo ocho.Cuál es el trabajo del líder de un negocio

Capítulo nueve. Cómo encontrar buenos clientes

Capítulo diez. Resumen

Notas

Créditos

Grupo Santillana

AGRADECIMIENTOS

Para ser empresario se debe tener espíritu y vocación. Cuando Padre Rico se asoció con Warner Books, en gran medida fue debido a Laurence Kirshbaum, presidente ejecutivo y cabeza de la mesa directiva de Warner. Nuestros reconocimos esa chispa empresarial en sus ojos. El infundió con energía su actitud de "puedo hacerlo" a lo largo de toda la organización. Aunque quizá la industria editorial no sea de tecnología de punta, Larry Kirshbaum sí es un líder de punta y ha sido muy grato trabajar con él. Gracias, Larry.

Robert Kiyosaki y

Sharon Lechter

INTRODUCCIÓN

¿Qué hace diferentes a los empresarios?

Uno de los momentos más aterradores de mi vida fue el día en que dejé mi empleo y me convertí oficialmente en empresario. Ese día supe que no habría más sueldo, ni seguro médico, ni plan de retiro. No habría más días de incapacidad ni vacaciones pagadas.

Ese día mi ingreso se fue a cero. El terror de no tener un sueldo fijo fue una de las experiencias más aterradoras que he vivido. Lo peor de todo es que no sabía cuánto tiempo pasaría antes de recibir otro cheque... podrían ser años. En el momento en que dejé mi empleo supe la verdadera razón por la que muchos empleados no se convierten en empresarios. Es por el miedo a no tener nada de dinero... ningún ingreso garantizado, ningún sueldo. Muy pocas personas pueden operar sin dinero durante largos periodos. Los empresarios son diferentes y una de sus diferencias es la habilidad de operar de manera sana e inteligente, sin dinero.

Ese mismo día mis gastos aumentaron. Como empresario, debía rentar una oficina, un estacionamiento, un almacén, comprar un escritorio, una lámpara, rentar un teléfono, pagar viajes, hoteles, taxis, comidas, copias, plumas, grapas, artículos de papelería, gastos legales, de correos, folletos, productos y hasta café para la oficina. También tuve que contratar una secretaria, un contador, un abogado, un tenedor de libros, un agente de seguros y hasta un servicio de conserjería. Todos eran gastos que mi patrón había pagado por mí. Comencé a darme cuenta de lo costoso que había sido contratarme como empleado. Descubrí que los empleados cuestan mucho más que la cantidad de dólares reflejada en su cheque.

Así que otra diferencia entre los empleados y los empresarios es que los empresarios necesitan saber cómo gastar dinero, incluso si no lo tienen.

El comienzo de una nueva vida

El día que dejé la compañía oficialmente, estaba en San Juan, Puerto Rico. Fue en junio de 1978. Asistí a la celebración del Club de Presidentes de la Corporación Xerox, un evento donde se reconocía a quienes mayores logros habían alcanzado en la compañía. Había llegado gente de todo el mundo para recibir un reconocimiento.

Fue un gran evento, una gala que siempre recordaré. No podía creer cuánto dinero gastaba Xerox sólo para ofrecer reconocimiento a los mejores vendedores de la compañía. Pero aunque era una celebración, yo la estaba pasando fatal. A lo largo de los tres días que duró el evento, lo único en lo que pensaba era en dejar el empleo, el sueldo y la seguridad de la compañía. Me di cuenta que una vez que terminara la fiesta en San Juan, seguiría adelante por mi cuenta. No regresaría a trabajar en la filial de la Corporación Xerox en Honolulu.

Al dejar San Juan, el avión en el que viajaba experimentó un incidente. Durante el aterrizaje en Miami, el piloto ordenó que nos sujetáramos nuestros cinturones, que agacháramos la cabeza y nos preparáramos para un posible cheque. Yo ya estaba bastante mal con ese mi primer día como empresario y además de todo, ¿ahora tenía que prepararme para morir? Mi primer día como empresario no inició muy bien que digamos.

Obviamente, el avión no se estrelló y yo continué mi vuelo hacia Chicago donde tendría una presentación de ventas para mi línea de carteras de nylon para surfistas. Llegué tarde al Chicago Mercantile Mart a causa del retraso de los vuelos y el cliente, a quien supuestamente debía ver, un comprador de una enorme cadena de tiendas departamentales, se había ido. Una vez más pensé: "Ésta no es una buena manera de empezar mi carrera como empresario. Si no hago esta venta no habrá ingreso para el negocio, ni cheque para mí ni comida en la mesa." Como me gusta comer, pasar hambre era lo que más me inquietaba.

¿Algunas personas nacen siendo empresarios?

"¿Las personas nacen siendo empresarios o se entrenan para ser empresarios?" Cuando pedí a mi padre rico su opinión sobre esta vieja cuestión, dijo: "Cuestionar si las personas nacen o se entrenan para ser empresarios es una pregunta que no tiene sentido. Sería como averiguar si las personas nacen siendo empleadas o si se les enseña a convertirse en empleadas."

Prosiguió: "Las personas son capaces de recibir entrenamiento. Se les puede entrenar para ser empleadas o empresarios. La razón por la cual hay más empleados que empresarios es simplemente porque en nuestras escuelas entrenan a los jóvenes a convertirse en empleados. Por eso hay tantos padres que dicen a sus hijos: 'Ve a la escuela para que puedas conseguir un buen trabajo.' Nunca he escuchado a ningún padre decir: 'Ve a la escuela para convertirte en empresario.'"

Los empleados son un fenómeno nuevo

El empleado es un fenómeno nuevo. Durante la era agraria, la mayoría de las personas eran empresarios. Muchos eran granjeros que trabajaban las tierras del rey. No recibían un cheque. De hecho, sucedía lo contrario. El granjero pagaba al rey un impuesto por el derecho de usar la tierra. Los que no eran granjeros eran comerciantes, es decir, empresarios de negocios pequeños: carniceros, panaderos y fabricantes de velas. Sus apellidos a menudo reflejaban su negocio. Por esa razón, hoy en día, en inglés muchas personas se apellidan Smith (herrero), por el herrero de la aldea, Baker (panadero), por los dueños de panaderías y Farmer (granjero), porque el negocio de su familia era una granja. Eran empresarios, no empleados. La mayoría de los niños criados en familias de empresarios seguían los pasos de sus padres y también se convertían en empresarios. Es sólo cuestión de entrenamiento.

Fue durante la Revolución Industrial cuando la demanda de empleados creció. En respuesta, el gobierno se abocó a la educación masiva y adoptó el sistema prusiano, que siguen la mayoría de los sistemas escolares occidentales del mundo. Cuando investigas la filosofía que hay detrás de la educación prusiana, descubres que el propósito era producir soldados y empleados... gente que siguiera órdenes e hiciera lo que le indicaran. El sistema educativo prusiano es un gran sistema para la producción masiva de empleados. Es cuestión de entrenamiento.

Los empresarios más famosos

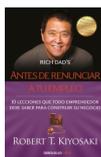
Quizá has notado que muchos de nuestros empresarios más famosos no terminaron la escuela. Algunos de ellos son Thomas Alva Edison, fundador de General Electric; Henry Ford, fundador de Ford Motor Company; Bill Gates, fundador de Microsoft; Richard Branson, fundador de Virgin Records, Atlantic Trains, etcétera; Michael Dell, fundador de Dell Computers; Steven Jobs, fundador de Apple Computers y Pixar; y Ted Turner, fundador de CNN. Obviamente, hay empresarios que tuvieron éxito en la escuela... pero pocos son tan famosos como éstos.

La transición de empleado a empresario

Sé que no nació empresario, tuve un entrenamiento. Mi padre rico me guió en el proceso de empleado a empresario. Para

Sigue leyendo y recibe antes que nadie historias como ésta

ME APUNTO

 * He leído y acepto las [Condiciones del Servicio](#) y la [política de protección de datos](#), incluyendo la [política de cookies](#) para darme de alta en Megustaleer


¡No te lo pienses más y disfruta del libro entero!

Comprar en:

Libro
 PVP 9,95 €

eBook
 PVP 7,99 €

Audiolibro
 PVP 16,99 €

Descubre otros libros de

DEBOLSILLO

Penguin
Random House
Grupo Editorial

Business

Compartéalo:



