



## TENDENCIAS

# Lea este libro, ¡le hará rico!

¿ES POSIBLE PASAR, CON SÓLO LEER UN TEXTO, DE MILEURISTA A MILLONARIO? ¿Y DE PARADO A EMPLEADO? VARIOS LIBROS DE AUTOAYUDA ECONÓMICA, CUYAS VENTAS SE ESTÁN DISPARANDO POR LA CRISIS, AFIRMAN QUE SÍ.

POR FRANCISCO PARDO

**L**a película comienza cuando ella lo ve en un andén. Él, a punto de coger un tren para regresar a su pueblo, se da cuenta de su mirada y –como es una película– decide mandar todo al quinto infierno con tal de hablarle y dejar que el amor haga su silencioso trabajo de escritorio. Se conocen. Se enamoran. Se casan. Ambos poseen estudios universitarios y deciden que su vida en común tenga como hogar uno de los dos apartamentos que alquilaban por separado. Inmediatamente se dan cuenta de que están ahorrando dinero porque dos personas pueden vivir casi con tan poco como una. El problema, además de lo ronquidos de él, es que el apartamento es pequeño. Entonces deciden juntar dinero para comprar la casa de sus sueños, con verdes prados y un perro juguetero donde criar a sus futuros hijos. En este punto tienen dos sueldos, son exitosos en sus carreras y los ingresos suben (así como sus gastos). Como todo va bien, deciden comprar la anhelada casa, inmueble que trae asociado un impuesto a la propiedad. Luego adquieren un automóvil y una larga lista de objetos cuya utilidad podríamos, al menos, poner en cuestión. Un día despiertan y descubren que la deuda de la hipoteca y de las tarjetas de crédito suben como leche hervida.

Ahora están atrapados. Tienen un hijo y el segundo en camino. Trabajan más duro y la dinámica se repite: más dinero e impuestos más altos, ya que también suben de tramo impositivo. Las deudas se acumulan a pesar de que cada uno gana un buen sueldo y crece la tensión, comienzan las discusiones (con algún que otro plato roto) y la película romántica toma un peligroso derrotero hacia el *thriller* psicológico.

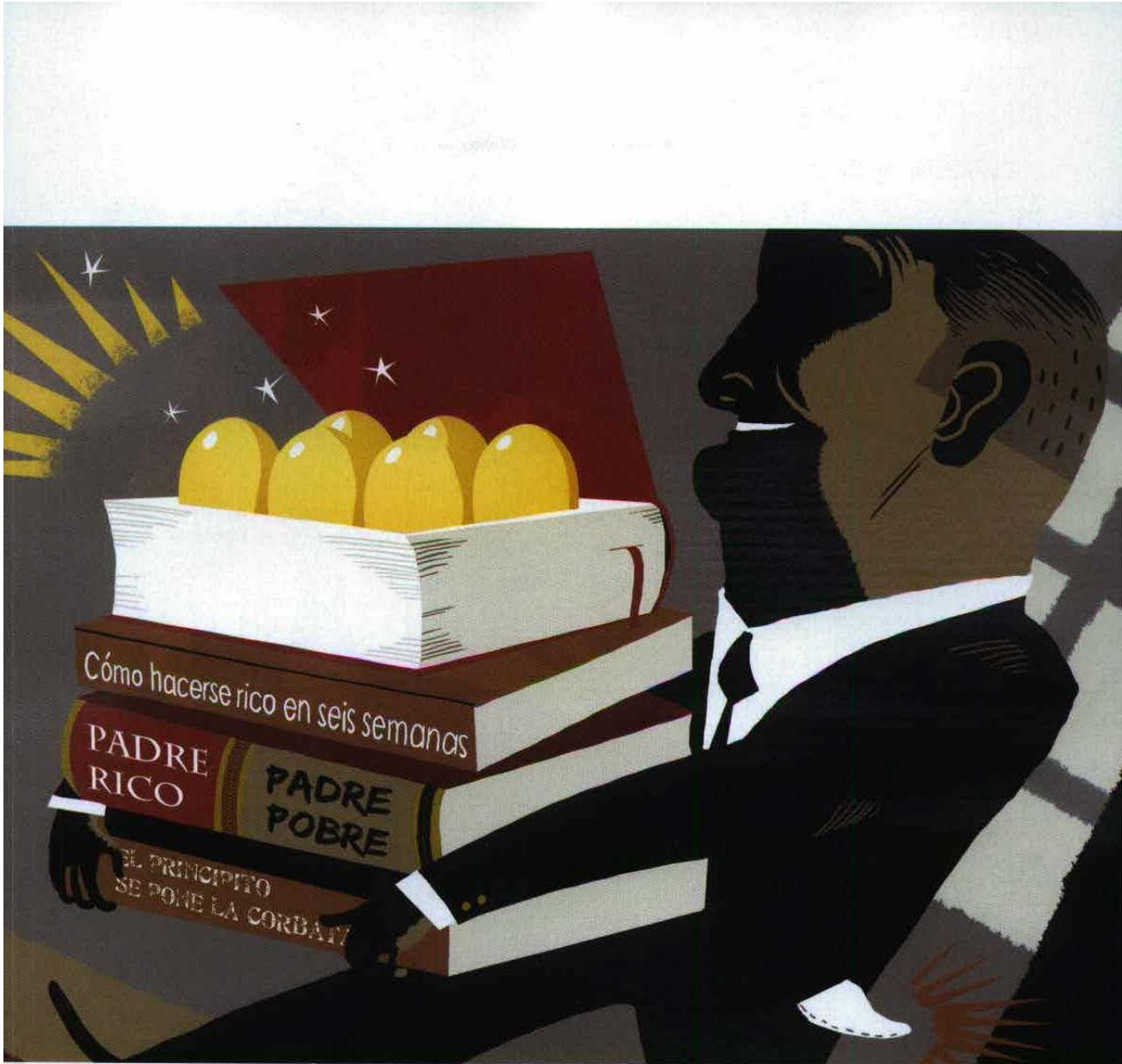
Según el empresario y autor Robert Kiyosaki, la pareja ha entrado oficialmente en la "carrera de las ratas". Kiyosaki plantea esta idea en el más exitoso libro de autoayuda económica, *Padre Rico, Padre Pobre*, una publicación que ha vendido 26 millones de ejemplares en todo el mundo y que ha permanecido en la lista de los *best-sellers* del *New York Times* durante seis años, con traducciones a 26 idiomas.

¿Por qué la pareja ha llegado a esta situación? Una de las razones por la que los ricos se enriquecen, los pobres empobrecen y la clase media lucha con sus deudas, dice Robert Kiyosaki, "es porque el tema del dinero nos lo enseñan en casa, no en la escuela. La mayoría de nosotros aprendemos de nuestros padres a manejar el dinero. ¿Qué puede decir un padre pobre a su hijo acerca del dinero? Le dirá simplemente: quédate en la escuela y estudia". Y según Kiyosaki, "el hijo puede que se licencie con las mejores calificaciones, pero tendrá una mentalidad financiera correspondiente a una persona pobre". Así de simple.

El gurú del *self-made man* es, a estas alturas, algo similar a una estrella de rock que se pasea por el mundo predicando la palabra de la autogestión y el poder del dinero. En sus charlas explica los princi-

RIKI BLANCO

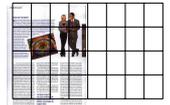
<h1>Capital</h1>		Tirada: <b>84.139</b>	Sección: -	
		Difusión: <b>42.336</b>	Espacio (Cm_2): <b>520</b>	
Nacional	Economía	Audiencia: <b>148.176</b>	Ocupación (%): <b>100%</b>	Valor (€): <b>6.500,00</b>
Mensual		<b>01/08/2010</b>	Valor Pág. (€): <b>6.500,00</b>	Página: <b>63</b>
				Imagen: <b>Si</b>



prios de su teoría y cómo llegó a ella. La historia va más o menos así: el pequeño Kiyosaki comienza su aprendizaje financiero a los nueve años cuando conoce al padre de Mike, un amigo de la escuela, al que más tarde llamaría su "padre rico". Él le enseñó que los pobres y la clase media trabajan para ganar dinero y que, en cambio, los ricos hacen que el dinero trabaje para ellos. Que si escoges trabajar por dinero, te convertirás en su esclavo y que el precio de ello es despertarte en una fría noche de invierno sólo para tomar con-

ciencia de que sencillamente no puedes dejar de trabajar debido a tus deudas. Para este autor y muchos de los autores de este tipo de publicaciones, la riqueza –o la tranquilidad económica– es sólo una cuestión de actitud que se alcanza cambiando nuestra forma de pensar sobre el dinero y siguiendo simples directrices. Pero, ¿es realmente posible pasar del paro a la riqueza siguiendo los principios de un libro? ¿Tienen alguna utilidad estas publicaciones, al menos para cambiar nuestros comportamientos económicos? ▶

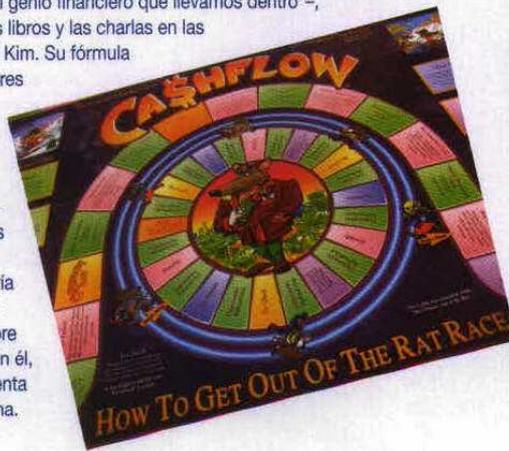
**La idea del 'self-made man', del hombre que se hace a sí mismo, es uno de los principios de este tipo de lecturas**



## TENDENCIAS

### SHOW ME THE MONEY!

Nacido en Hawaii, Robert Kiyosaki es un exitoso autor y empresario japonés de cuarta generación. Después del Instituto, Robert estudió en Nueva York y, tras su graduación, se alistó en el Cuerpo de Marines de EE UU, siendo destinado a Vietnam como piloto de un helicóptero. Al regreso de la guerra, comenzó su carrera de empresario cuando fundó una compañía que introdujo en el mercado las primeras carteras "de surfistas" hechas de nailon y velcro, que se convirtieron en un producto con ventas multimillonarias. A los 47 años se retiró y se dedicó a la inversiones, especialmente en el área inmobiliaria. Ca\$hflow, el juego de mesa creado por él para enseñar de manera lúdica sus principios –para “despertar al genio financiero que llevamos dentro”–, ha sido tan exitoso como sus libros y las charlas en las que lo acompaña su esposa, Kim. Su fórmula de éxito tiene tantos seguidores como detractores. Algunos dicen que su mayor proeza es vender humo: que es sólo un motivador, que da consejos malos y peligrosos, que su padre rico es un invento y que no amasó fortunas gracias a su sabiduría financiera, sino vendiendo libros en los que presume sobre su sabiduría financiera. Según él, la venta de sus libros representa solamente el 2% de su fortuna.



► “Creo que este tipo de lectura sí ayudan, por sus mensajes sencillos, muy claros y operativos. Sus recetas son útiles para realizar pequeños cambios en la vida de aquellos que buscan soluciones rápidas. El problema surge cuando se lee ese mensaje como la única forma de hacer las cosas, porque es la fórmula del autor, sólo una referencia. Si lo ves como una orientación, es muy útil. El error es tomarlo como mandamientos”, sostiene Isabel Aranda, doctora en psicología y experta en coaching.

Otros piensan en una línea similar. “El problema está en pensar que este tipo de ayuda puede reemplazar a otro tipo de procedimientos. Aunque vale la pena matizar, puesto que hay libros espléndidos de filosofía oriental como el *Tao Te King*, pero en el caso específico de la economía, el problema radica en que cuando ésta se mueve en términos macroeconómicos, el ciudadano común sólo puede tener respuestas de corte individual. Estos libros dan respuestas a problemas que están muy por encima de uno y ciertos problemas complejos no pueden ser explicados sintéticamente”, afirma Ismael Quintanilla,

director de la Unidad de Investigación de Psicología Económica y del Consumidor de la Universidad de Valencia.

Joan Plans, autor de un divertido libro llamado *Las 27 virtudes*, plantea una visión desmitificadora de los libros de autoayuda empresarial. Para el autor, los textos tradicionales adolecen de un exceso de trascendencia y, en algún caso, de una excesiva ambición explicativa de la realidad. Cuando, en el fondo, “muchos de ellos podrían resumirse en un par de frases llenas de sentido común pronunciadas por una sabia abuela”, sostiene.

Sin embargo, la pregunta queda en el aire. ¿Puedo convertirme en millonario leyendo un libro? Luís Fidel Nieto, médico y autor del libro *De mileurista a millonario*, afirma en una entrevista en YouTube

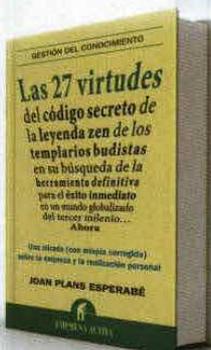
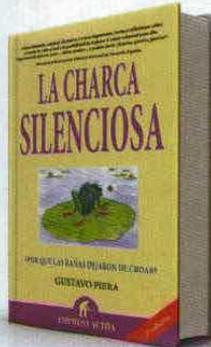
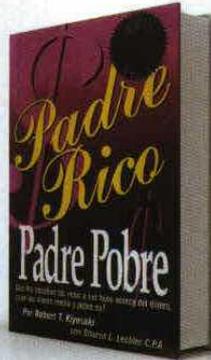
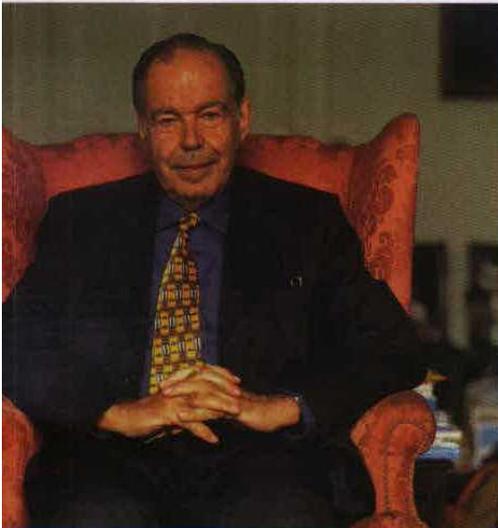
**‘La Buena Suerte’, con tres millones de copias, es uno de los títulos nacionales de mayor éxito**

que para alcanzar el objetivo de su publicación “no se requiere educación”, simplemente conocer las operaciones matemáticas básicas y deseárselo. ¿El tiempo para llegar a este fin? Variable, porque hay gente que creando un buen sistema lo consigue en poco tiempo, otros en años. ¿Los ingredientes de la receta mágica? “Básicamente, la clave está en que tus ingresos sean más que tus gastos, y ese ahorro convertirlo en algo que te dé dinero periódicamente”. Los activos, como diría Kiyosaki. “Mi tesis es que no es necesario ir al banco y pedir un préstamo para montar tu sistema económico. Puedes trabajar para otro, ajustar tus gastos, crear un remanente y que ese dinero empiece a crear dinero para ti (...) Lo que sí es verdad es que al principio fracasaremos mucho, pero las grandes fortunas han empezado con fracasos casi siempre, no hay que tener miedo a eso”. Nuevamente, sólo una cuestión de actitud.

Desde luego, una de las razones del éxito de estas lecturas se relaciona con la forma en que está expuesto el mensaje de autosuperación. Muchos de ellos utilizan



**EDWARD DE BONO.** Si bien calificar sus libros como de autoayuda es mezquino, sus éxitos en el plano económico son indiscutibles.



## La crisis anima a las personas a buscar en estos libros respuestas sencillas a problemas complejos

un relato salpicado de sugerentes imágenes, historias que huelen a cuentos y que, según Aranda, funcionan como fábulas para adultos, cuyas “poderosas metáforas conectan directamente con nuestro inconsciente”. Además, “este fenómeno se encuentra muy conectado con la cultura norteamericana, de lo inmediato, del *self-made man*, la idea de que se puede conseguir dinero haciendo lo que otros han hecho”, plantea Quintanilla.

Al margen de este debate, lo que está claro es que la crisis económica se ha convertido en un fértil campo para la proliferación de esta *literatura*. Desde el último año y medio, el teléfono de la oficina de Sergio Bulat, editor de Empresa Activa, uno de los sellos con más publicaciones de este tipo (de 20 a 26 títulos por año),

no para de sonar con ofertas de manuscritos de “gente muy capacitada que por desgracia tiene más tiempo para escribirlos”.

¿Cómo deciden qué título puede resultar exitoso? “Es una mezcla de intuición y gusto propio. Además, vas viendo en el mercado cuáles son los temas que más gustan, los que tienen mayor receptividad. Por ejemplo, los que siempre funcionan son los que proponen consejos para mejorar ventas o los de narrativa del tipo *Fish!* o *¿Quién se ha llevado mi queso?*” Este último, junto a *La buena suerte*, son de los títulos con mayor venta en las tiendas del país. “El éxito se debe a que son libros que han conectado, sencillos de leer y que versan sobre un sólo tema. En el caso de *¿Quién...?*, la temática es el cambio, y en el de *La buena suerte*, es el propio destino”.

Para Helena López-Casares, responsable de la colección Acción Empresarial de la editorial LED, el aumento en las ofertas de propuestas que recibe viene desde 2009, “pero durante 2010 me llegan de tres o cuatro a la semana. Lo normal es recibir entre tres o cuatro al mes. Como todo el mundo piensa que puede escribir sobre estos temas, tenemos que ser muy selectivos para no saturar el mercado con mensajes repetitivos. El mercado en ese sentido es impredecible. A veces crees que tal publicación va a tener un éxito rotundo y no es así”, afirma. Uno de los más exitosos en esta línea de “desarrollo profesional y personal” es *Construye tu sueño*, que lleva seis ediciones y más de 45.000 ejemplares. Cifra bastante alta considerando que el mercado de este tipo de lecturas no es muy amplio y que las tiradas medias son de entre 2.000 y 2.500 ejemplares por título, para distribuir en los cerca de 850 puntos de venta como FNAC, Corte Inglés o Casa del Libro.

Ahora ya lo sabe. Si cree tener la receta para alcanzar la riqueza, compártala con el mundo. No olvide agregar algunas dosis de fábula –tal vez un mago o unas ranas sabias–, enumerar los pasos que lleven a la felicidad económica y, lo más importante, dejar claro que una actitud positiva y creer en uno mismo es la base del éxito. Aunque, como dice el editor Sergio Bulat, “la fórmula es sencilla, aunque muy difícil de reproducir”.

francisco.pardo@capital.es