

El Guerrero del Dinero

2^{DA}
EDICIÓN



“VALIENTE ES AQUEL
QUE ALCANZA EL ÉXITO FINANCIERO”

VERSIÓN DIGITAL - PDF
WWW.ELGUERRERODELDINERO.COM

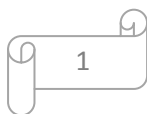
INTRODUCCION

MUCHOS LIBROS, QUE DETALLAN COMO ALCANZARON CIERTAS PERSONAS EL ÉXITO FINANCIERO, SOLO TE BRINDAN INFORMACION DE CÓMO LLEGARON A HACERSE RICOS LOS DEMAS.

ESTE EJEMPLAR TIENE COMO META, BRINDARTE EL CONOCIMIENTO NECESARIO, PARA QUE ELIJAS EL CAMINO CORRECTO.

EL CAMINO A SEGUIR PARA QUE TÚ PUEDAS ALCANZAR EL ÉXITO FINANCIERO EN TU VIDA, Y PUEDAS LLEVAR A CABO TUS MÁS PRECIADOS SUEÑOS.

“QUIEN DICE QUE EL DINERO NO COMPRA LA FELICIDAD, ES POR QUE NUNCA LO TUVO”



Mi corazón latía fuertemente, había recibido la gran noticia!!!!!!
Todas las mañanas como de costumbre, me levantaba temprano, desayunaba y salía a buscar empleo.
Pero algo distinto sucedió ese día, una llamada a mi teléfono me hacía pensar que había finalizado mi búsqueda.
Por supuesto respondí!!!!!!!!!! Ahí estaré.
Ya tenía una reunión con un alto ejecutivo de una empresa local, como toda entrevista de trabajo me busque mi mejor traje, lustre mis zapatos y Salí al encuentro.

Cabe resaltar que al llegar al lugar donde se llevaría a cabo la reunión sentí un cierto nerviosismo y temblor en mi cuerpo.
Me dije a mi mismo: tranquilo todo va a salir bien...

Al llegar a la dirección de destino, toque el timbre, la puerta se abrió, una mujer algo rígida pero a la vez con un aspecto cordial me pregunto, que deseas? le informe que tenía una entrevista de trabajo con John.

Por supuesto!!Contesto, tú debes ser la persona que John está esperando.

Mi corazón se salía de su lugar un sudor frio comenzó a recorrer todo mi cuerpo, de inmediato entendí lo que estaba sucediendo “me estaban esperando”.

Al ingresar a la oficina, una mesa redonda de cedro oscuro, unas sillas de pana, talladas a mano seguramente, me hacían recordar a la típica película de abogados y jueces.

Una luz tenue me hacia vislumbrar un enorme cuadro con marcos dorados, donde estaba pintada una imagen de un hombre elegante entrado en años.

Luego de esperar un tiempo, sentí por detrás, una voz grave pero a la vez altanera, que me dice. Toma asiento, mi nombre es John.-

Soy el dueño de la empresa, y como tal, me tomo el trabajo de seleccionar al personal, algunos me dicen que tengo que dejar este proceso de selección, a una persona especializada en recursos humanos, pero por lo general, no me equivoco cuando recluto personal para mi empresa.

Te gustaría formar parte de esta Empresa? pregunto.

Claro respondí inmediatamente!!!

John se quedo en silencio mirándome fijamente a los ojos, como tratando de adivinar cuál era mi pensamiento. Lo cual me puso algo nervioso.los segundos parecían interminables, luego hizo un movimiento brusco con las cejas y me realizo otra pregunta.

Cuanto deseas ganar?

Esa fue la pregunta más difícil de contestar, que le podía responder? Si estaba desesperado por cubrir el puesto vacante.

John, noto mi nerviosismo y mi falta de capacidad para fijar un monto adecuado a mis funciones.

Inmediatamente me realizo otra pregunta ¿Cuánto crees tú que deberías ganar?

Tengo que ser sincero, la verdad no tenía la más remota idea de lo que debería ganar. Pero respondí algo tímido. Una remuneración acorde a las responsabilidades que se deberían asumir en el cargo.

EN REALIDAD ES OTRO MI OBJETIVO.

Nuevamente John miro fijamente mis ojos, unos segundos después, emitió una sonrisa irónica....

Ningún empleado asalariado en mi empresa recibe un sueldo acorde a las responsabilidades asumidas.

Si le preguntas a cualquier empleado de mi empresa, si recibe una remuneración acorde a sus responsabilidades, te responderán que no, que la remuneración es muy baja.

Si me lo preguntas a mí, te diría que sus remuneraciones son demasiado altas, pero eso es otro tema.

Empecé a pensar que John estaba al frente de una empresa poco seria, pero no puedo negar que sus palabras, no me dejaban pensar claramente.

Empezaba a comprender que el empleado, siempre estaría desconforme de su salario y que por otro lado el empresario trataría de pagar lo menos posible, para llevar a cabo sus objetivos.

Comienzas el lunes.....me indico.

Inmediatamente tomo el teléfono y camino hacia el pasillo, como si no hubiese nadie.

Su secretaria, ya no tan rígida pero si notablemente más cordial, me informa al oído, le has caído bien!! Hablo contigo por más de 5 minutos...felicitaciones.

Al salir de aquella oficina, comencé a caminar, tratando recordar en mi mente, aquella conversación que tuve con John.

EN REALIDAD ES OTRO MI OBJETIVO.

Pensaba si realmente trabajar para otro y percibir un salario del cual renegaría siempre en cada fecha de cobro, sería la solución a mis problemas.

Luego de ordenar algunas ideas en mi cabeza, decidí presentarme el lunes por la mañana en el trabajo.

Escoba nueva barre bien.....es verdad este dicho popular.

Comencé mi trabajo de la mejor manera, trataba de desarrollar mi tarea con la mayor eficacia posible.

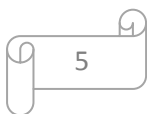
Mi tarea en la empresa constructora, consistía en mantener organizada las planillas de asistencia de los empleados, y tratar de colaborar con la administración.

Mis compañeros de trabajo, realizaban sus labores diarias, sin preocupaciones y se retiraban.

Un empleado, encargado de las reparaciones de las herramientas hidráulicas rompió el hielo.

Hola soy Juan, se presento,

Trabajo en esta empresa hace más de 12 años, soy uno de los empleados más antiguos de la empresa.



Qué bien respondí.....espero también poder llegar lejos aquí, agregue.

Juan frunció la nariz, y entre risas me dijo, si....podes cumplir esos años aquí, pero dudo que llegues lejos....esta es una empresa que no te permite participar en las decisiones y no escuchan nuestras opiniones, somos un numero nada más.

En ese momento otro obrero interrumpió la charla, informándonos que era la hora del almuerzo, Inmediatamente me integre al grupo de trabajadores.

El comedor de la empresa media 20 metros por 4 metros, y éramos alrededor de 20 operarios, contábamos con pocas comodidades.

Al sentarme en la mesa para comenzar a almorzar, note una pequeña rencilla, entre el encargado del transporte de materiales y un chofer de una unidad de reparto, en la discusión se planteaba un problema, el encargado de transporte de materiales, le recargaba la hoja de ruta al chofer de la unidad de reparto, y este no cumplía con la entrega de los pedidos, amparándose que su hora de salida Hera a las 18hs y si cumplía con todas las entregas estaría terminando su recorrido a las 20hs.

2hs extras que no serias aprobadas y tampoco abonadas por la empresa.

Quiero destacar la falta de capacidad de los directivos de la empresa, para solucionar los problemas de planificación en la misma.

El factor recurso humano es el corazón de toda empresa, de él se obtiene, la información necesaria para la toma de decisiones.

Se debe escuchar las opiniones de los trabajadores, que son una fuente riquísima de información.

Disculpen, una voz firme, con tono autoritario, se escucho detrás de mí, necesito que ejecuten la demolición del área asignada, así que menos discusión y más trabajo.

Comencé a plantearme la idea que en esta empresa no existía el mínimo concepto de planificación, organización, dirección ni de control.

EN REALIDAD ES OTRO MI OBJETIVO.

Habían transcurrido 29 días, mi cheque de pago estaba cerca, al día siguiente me hacen efectivo el pago del mismo.

Al salir de la oficina de tesorería, note las caras de preocupaciones que tenían mis compañeros de trabajo. Pregunte inmediatamente que estaba sucediendo.

Juan, que era la persona con la cual yo tenía más confianza, le pregunte ¿No estás contento de recibir tu pago?

Me miro fijamente y me contesto, con una cara... de preocupación...esto no cubre mis deudas, la renta, la escuela de mis hijos, la tarjeta de crédito....etc.etc.etc.

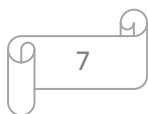
Trate de levantarle el animo a él y a los demás, pero no dio resultado.

Lamentablemente siempre sucede lo mismo. Trabajas duro durante todo el mes y cuando llega tu cheque de cobro el importe no alcanza para cubrir tus deudas.

Ese es el problema de la gente que no tiene conocimiento financiero.

Es tan fácil, comprenderlo.....

Esto se soluciona teniendo presente una planilla en donde se registren los ingresos y egresos del hogar.



El secreto del mismo consiste en mantener el monto del ingreso siempre mayor al de los egresos. (Gastos).

De esta manera podrás llevar un control diario de tu planilla y no tendrás sorpresas el día de cobro de tu cheque.

El ahorro es la base de la fortuna....otro dicho popular...si analizamos como se fue transformando este concepto, en el siguiente....endéudate....toma crédito y consume.

Ese fue uno de los principales problemas de la crisis económica mundial, se paso del concepto del ahorro como cimiento fundamental para el crecimiento, al concepto de endeudarse.

Lamentablemente en épocas de crisis, el pánico se apodera de los mercados produciendo una retracción de los mismos, lo que genera una recesión económica.

Para hacértelo más claro, un comerciante, que comercializa bebidas, en épocas de recesión económica, las ventas disminuyen, esto genera un menor ingreso de dinero al comerciante, lo que implica una disminución de sus ganancias.

Volviendo a la planilla de ingresos y egresos, si al comerciante le disminuyen los ingresos, este, tratara de disminuir los egresos, comenzando a despedir al personal. Lamentablemente la soga se corta por lo más fino.

Al día siguiente, fui directamente al grano, reuní a Juan y a los demás obreros, y les pregunte. ¿Por que trabajan? O mejor dicho ¿Para que trabajan ?

En segundos todos coincidieron en una sola frase, para “pagar deudas” incluso a la mayoría sus cheques no les alcanzaban para cubrir sus gastos.

En ese momento entendí, que existía una diferencia entre manejar dinero, y que el dinero te maneja.

Además percibí, el gran temor interior que sentía cada uno de ellos, al solo pensar, en la posibilidad de quedarse sin empleo.

Empecé a explicarles un poco sobre mi teoría, sobre el funcionamiento del dinero,

Cuya base consiste en mantener los gastos fijos por debajo de los ingresos fijos.

Es decir aquellas personas que al percibir su cheque de cobro, (ingreso fijo) no alcanzan a cubrir los gastos. (Egresos) estarán en dificultades.

Si sus gastos son mayores a sus ingresos, están generando un agujero negro, difícil de llenar.

Estimado Juan, uno de los objetivos principales a cumplir, es el de transformar los gastos fijos en variables.

Note la mirada de desconcierto de los demás....

Si...lo que escucharon, transformar los gastos fijos en variables es el primer paso que se deben dar.

Por ejemplo, si tu factura de teléfono es fija la puedes transformar en variable, utilizando las tarjetas de recarga. Cuando tienes dinero recargas y cuando no tienes dinero no recargas, de esta manera tú decides lo que quieres pagar.

La finalidad de este método consiste en que tomes el control de tus gastos, tratando siempre de que sean inferiores a tus ingresos.

Un silencio recorrió la sala, una mano en alto al final de la sala me indicaba que existía una pregunta al respecto.

Juan me informo, que quisiera continuar con la charla después del almuerzo.

Con respecto a la mano en alto, era un operario que trabajaba en el sector, movimiento de suelo, su pregunta consistía en lo siguiente

¿Si disminuyo los gastos fijos también disminuye mi estilo de vida?

Le respondí, que lamentablemente existe un error, que la mayoría de los empleados asalariados comete, es **“que son pobres y pretenden vivir como ricos”** tratan de llevar a cabo una vida con todas las bondades, automóvil nuevo, casa grande, lujos y no se dan cuenta que todo el ingreso proviene de un mismo lugar, es decir de su esfuerzo corporal, al que denomino **ingreso primario**, el que se gana utilizando tu propio cuerpo como herramienta.

Seguramente si su estilo de vida disminuye, el piso que encontrara será el mismo al del los ingresos fijos.

Considero aclarar, que el estilo de vida es directamente proporcional al ingreso de dinero.

Es decir no es el mismo estilo de vida, el que lleva una persona que posee libertad financiera, a aquella que no la posee, el problema se encuentra, en que nadie te enseña a obtenerla.

Un paso para obtenerla consiste como ya lo dije anteriormente, en transformar los gastos fijos en variables.

Al finalizar la jornada laboral, un grupo de compañeros de trabajo, decidieron reunirse en un bar aledaño. Fui invitado y quiero resaltar, que particularmente deseaba un descanso después de una jornada agobiante de trabajo duro.

EN REALIDAD ESE NO ERA MI OBJETIVO.

Entramos al bar, el lugar tenía cierta calidez, estaba decorado con un estilo colonial, con mucha madera y cuadros de oleo, que le daban cierta apariencia antigua al mismo.

Nos dirigimos a una mesa amplia, me senté en una silla junto a la ventana que daba hacia la calle, desde allí podía ver a toda persona que entrase o saliere del lugar.

Me llamo la atención, una construcción de edificios de apartamentos y oficinas comerciales los mismos aun no estaban terminados, pero la mayoría de ellos tenían una consigna “vendidos.”

En ese preciso instante Ramón, el portero de la empresa constructora, me pregunto ¿quieres comprar un departamento? NO, respondí inmediatamente, quiero VENDERLOS.

Con una mirada de desconcierto y haciendo un gesto al resto del grupo, para que prestasen atención, me intimo a responderle como vendería los departamentos si no eran de mi propiedad?

En ese momento comenzaba a crecer el negocio inmobiliario en la zona.

Le respondí con otra pregunta .Estimado ramón ¿Por qué trabajas tu todos los días?

Porque necesito cancelar deudas además de sobre vivir. Respondió.

Le explique a ramón y al grupo, que ese no es mi objetivo.

MI OBJETIVO CONSISTE EN OBTENER EL CONOCIMIENTO.

Es el conocimiento lo que te transforma, de ser un simple empleado a un hombre millonario.

El que te transforma de ser un simple obrero a ser tu propio jefe.

Tener tu propia compañía, Empresa.etc.

decidí trabajar en la industria de la construcción no por un mero cheque de pago, sino todo lo contrario.

Durante el tiempo que me desempeñe dentro de la empresa logre conocer los por menores del negocio, el trato con el personal, como hacer que el personal trabajase conforme, el trato con proveedores, tipos de proveedores, precios, el regateo de los mismos, formas de pago.

Costos de insumos. Manejo de dinero, márgenes de rentabilidad de los negocios.etc.etc.etc.

Trate de explicarles de la forma más simple, la diferencia que existe en trabajar para cancelar deudas y el trabajar para obtener conocimiento.

“AQUEL QUE TRABAJA DURO TODOS LOS DIAS PARA CANCELAR DEUDAS, NUNCA OBTENDRA LA LIBERACION ECONOMICA “.

La liberación económica te permite crecer ¿no es formidable?

Tú decides planificar tus compras, tu estilo de vida, tus vacaciones.

Al trabajar duro todos los días, nunca tienes tiempo para planificar. No es así?

Encarar un nuevo proyecto, pensar sobre lo que quieres ser, hacia donde quieres ir, de lo que realmente quieres alcanzar.

Lamentablemente, cuando tienes tiempo de pensar sobre tu futuro aparece otro enemigo, la pereza. ¿No?

Es la que te lleva a patear para más adelante tus sueños y proyectos.

Luego te explicare como vencerla.

Lo que quiero que entiendas es que este sistema de endeudamiento sobre el cual estas inmerso, está muy bien planificado, es decir que los medios de comunicación no terminan nunca de bombardearte con publicidades de consumo...toma tal bebida, consume tales cigarrillos, conduce tal automóvil.

Por lo tanto tratan de quedarse con tu dinero de cualquier forma, introduciendo en tu mente productos que no te hacen falta.

Hasta el sistema bancario esta planificado para que tu no tengas que utilizar dinero en efectivo (ellos lo invierten para tener ganancias) utilizan tu dinero.

Es en este momento cuando tus deudas comienzan a tomar el control de tu vida.

Tú tienes que cambiar esta situación y tomar tú, el control de tus deudas.

Si trabajas para aprender, obtendrás cada día un mayor conocimiento sobre el negocio. Cualquiera sea el ámbito donde desarrollas tus tareas.

Yo comencé a trabajar en la constructora, no con la finalidad de llevarme un cheque de pago. Sino para poder abrir mi mente y obtener el conocimiento necesario para introducirme en el Fascinante negocio de la industria de la construcción.

Note que mis compañeros de trabajo, tenían cierta desconfianza de mis palabras, en ese momento les relate la historia de mi amigo personal Martin, el cual obtuvo su liberación económica.

Martin, trabajaba hacia 3 años en un taller mecánico el mismo estaba ubicado a 1km de su casa, todas las mañanas se levantaba temprano antes de amanecer, en invierno y verano, sin importar el clima etc.etc preparaba sus herramientas y salía hacia el trabajo.

Una mañana en el taller su jefe, le ordeno que se hiciera cargo de la reparación de un ruleman de una rueda de una camioneta.

Inmediatamente Martin comenzó a llevar a cabo su trabajo.

Al dirigirse a la camioneta noto que esta era diferente a las demás, esta tenía un sistema de doble rodado en la parte trasera de la misma, Martin no tardo en preguntar al propietario de la misma porque tenía ese sistema en la parte de atrás.

El propietario con una sonrisa le respondió que ese sistema le permitía cargar la camioneta con el doble de peso, con respecto a una camioneta normal.

Martin asombrado con la respuesta que obtuvo, volvió a realizar otra pregunta ¿Cuánto le costó?

El dueño le respondió que eran caras, pero que en ese momento se podía llegar a adquirir por un precio de 45mil dólares.

Inmediatamente Martin recordó haber visto una camioneta similar en las afueras de la ciudad.

Se propuso ir a verla al finalizar su jornada de trabajo.

Cerca de las 19 hs Martin tomo su motocicleta y se dirigió al lugar donde había visto una camioneta similar.

Al llegar al lugar, se encontró con una especie de bodega abandonada la misma había sido utilizada como depósito de garrafas de gas para viviendas.

El mismo se encontraba custodiado por lo menos diez perros mal olientes, los cuales hacían sus necesidades por todos lados. El lugar realmente estaba cubierto con un olor nauseabundo.

Al llamar a la puerta, una persona entrada en años se asomo por la puerta, con cierta desconfianza. Martin pregunto si la camioneta estaba en venta, el hombre después de pensar un instante respondió puede ser, continuo, es una camioneta marca IME fabricación nacional, es relativamente antigua, pero en su tiempo trabajo muy bien.

Martin observaba la camioneta la cual estaba cubierta de excremento de perros y las ratas habían consumido casi la totalidad del tapizado de cuero de la misma.

Martin ofreció por ella cuatro mil pesos \$4000, el propietario expreso que es una suma baja y cerraron el acuerdo en siete mil pesos \$7000.

(Cabe resaltar que en un momento de negociación **es muy importante realizar ofertas**, a veces por miedo al rechazo o por miedo a faltarle el respeto al vendedor no se realizan ofertas.)

Martin traslado la misma al taller mecánico donde trabajaba, la reacondiciono y la dejo lista para trabajar. Tuvo que invertir en la misma otros 7000pesos.

La gente común (aquella que no ha logrado su liberación económica y que solamente se quejan de sus magros pagos) le decían que había realizado un pésimo negocio, y que la camioneta no sería vendida nunca.

El secreto de Martin era **su conocimiento**, el mismo le permitió ver lo que los demás no habían visto. Pensaba que la camioneta que había adquirido por siete mil pesos, brindaba los mismos servicios que una que vale 45mil dólares.

Efectivamente así fue, al poco tiempo llegaban clientes al taller a ofrecer hasta la suma de 15 mil dólares.

Algo similar ocurrió con Rubén un amigo de la infancia, con sus pocos ahorros había adquirido un camioncito chico, lo adquirió a un bajo costo (la gente común a la que hice referencia anteriormente hubiese dicho que fue suerte.)

El método de Rubén consistía en el siguiente;

Rubén adquiría el periódico antes de que este comenzara a ser distribuido, es decir en la madrugada.

A primera hora Rubén hacía guardia en la puerta de la distribuidora de periódicos, esto le permitía tener la información antes que los demás, le permitía adquirir cierta ventaja con respecto a otros.

Como siempre Rubén adquiría primero que nadie, las denominadas “gangas”

Así fue como compro el camión, pero esto no es todo, su búsqueda no termino allí, haciendo la misma rutina con los periódicos, diviso un aviso clasificado en donde se vendía una propiedad.

Inmediatamente llamo al número de teléfono que aparecía en el aviso clasificado, el mismo pertenecía a una inmobiliaria de prestigio de la zona.

Rubén les informo que estaba interesado en la propiedad, y que quería entregar el camioncito como forma de pago. la inmobiliaria desestimo la propuesta de Rubén, aludiendo que el dueño de la propiedad no le interesaba adquirir un camión, sino que requería del dinero en efectivo.

(La gente común hubiera dado por terminada la negociación)

La perseverancia es otro aspecto fundamental, para hacerte millonario.

Rubén está dispuesto a lograr su objetivo, dejo pasar unas horas y volvió a comunicarse por teléfono con la inmobiliaria, esta vez se hizo pasar por otra persona y pidió ver la propiedad.

Al llegar a la propiedad, el agente inmobiliario resaltaba las características del inmueble, su ubicación y las ventajas del mismo. Rubén después de recorrer la propiedad y verificar la calidad de los materiales utilizados, le informo al agente inmobiliario que lo pensaría un poco antes de tomar una decisión.

Al día siguiente Rubén tomo su automóvil y se dirigió hacia la propiedad, comenzó a preguntar en las casas aledañas si sabían quiénes eran los propietarios del inmueble, un vecino de la casa le informo la dirección de la vivienda del propietario. Inmediatamente fue a su encuentro.

El propietario del inmueble era una persona de aproximadamente 45 años, con 3 hijos, los cuales estaban en la escuela. El mismo se encontraba desocupado, sin empleo. es por ello que decidió desprenderse de la propiedad.

Había trabajado durante 15años como chofer de transporte internacional.

Rubén le hizo la propuesta de entregar el camión como forma de pago, para la adquisición de la propiedad. Siempre durante la negociación Rubén destacaba las ventajas de adquirir este tipo de camiones, en cuanto al consumo de combustible del mismo, la agilidad de estos tipos de rodados para el ingreso y egresos de ciudades muy transitadas.etc.

Al finalizar el día Rubén y el propietario del inmueble concretaron la operación en un estudio notarial dejando constancia sobre la forma de pago y la entrega del rodado.

Esto no es todo la propiedad tenía un terreno de 450 metros cuadrados, el cual contenía dentro del mismo un inmueble el cual se encontraba descuidado de 65 metros cuadrados,

Era un terreno esquina, con todos los servicios, sobre una calle muy conocida en la zona, con servicios de pasajeros en la puerta. Rubén dividió el terreno en dos partes, reacondiciono el inmueble y lo alquilo. Con el dinero del alquiler paga las 10cuotas para cancelar la adquisición de la propiedad, y con la otra mitad del terreno, tiene pensado construir locales comerciales para alquilar, de esta manera pasara del ingreso primario(aquel que se adquiere a partir del esfuerzo propio, es decir el que proviene de la explotación de su cuerpo)a obtener el ingreso secundario(aquel que no requiere emplear esfuerzo propio, es decir que no proviene de la explotación de nuestro cuerpo, como herramienta de trabajo, si no aquel que proviene de inversiones.) de esta manera Rubén comenzó a transitar el camino hacia la liberación económica.

Ramón y los demás no dejaron de prestar atención a mi relato.

Al finalizar el mismo, asombrado me dijo, la verdad me siento un estúpido, siempre pensé que trabajando duro para alguien, lograría obtener la liberación económica, pero al contrario, si recibo un aumento de sueldo en el trabajo, inmediatamente pienso en pagar deudas y si no tengo deudas, en satisfacer necesidades que no son urgentes.

Le dije a Ramón, que no se sintiera así, que en realidad a uno lo preparan para estudiar una carrera, encontrar un trabajo seguro, y obtener una tranquilidad en la vida.

Pero en realidad en la vida si quieres obtener tranquilidad tienes que hacer lo contrario, es decir, tú tienes que encargarte de tu propia seguridad. Tienes que vencer el miedo que te impide avanzar hacia adelante, vencer la pereza que te impide alcanzar tus sueños.

TODO SOLDADO QUIERE SER GENERAL, TODO MARINERO QUIERE SER CAPITAN, TODO SACERDOTE QUIERE SER PAPA, Y TODO EMPLEADO QUIERE SER SU PROPIO JEFE.

SOLO TIENES QUE PROPONERTELO, ASI COMO SE LO PROPUSIERON MARTIN Y RUBEN.

Los grandes errores que cometemos es dejar de pensar en un futuro mejor, dejando entrar al pesimismo en nuestras vidas.

La palabra “no se puede”, no tiene que existir en nuestro vocabulario, un millonario es aquel que decide enfrentar los problemas y plantea soluciones.

Tienes que vencer el miedo dentro de ti, este paraliza la acción.

Observa a tu alrededor, trata de anticiparte a los hechos, observa los cambios que se producen a tu alrededor, donde desarrollas tu tarea habitual, pon en acción tu creatividad es un don que todos poseemos, comienza a disfrutar del juego.

El llevar a cabo tus sueños es el mejor camino a seguir.

El 90% de los millonarios de todo el mundo lograron su riqueza, gracias a su conocimiento, llevando a cabo las actividades que le producían placer.

Las condiciones actuales, nos llevan a trabajar 20hs de las 24hs del día, preocupándonos por cancelar deudas y sobre vivir.

Como le sucede a Juan, que cada vez que recibe su cheque de pago, su rostro se transforma y comienzan a surgir los miedos, temores. Las deudas controlan su vida y no lo dejan ser feliz.

Tú, tienes que vencer el miedo a invertir, a arriesgar.

Hoy ponte a pensar en lo que te diré, es muy simple, ¿Quién te paga tu remuneración?

Tu jefe? El directorio de la empresa?

Quien te paga tu remuneración es una persona?

Quiero explicarte lo siguiente, quien te paga tu remuneración es un sector limitado, tú eres un empleado y tu sueldo es pagado por tu jefe, independientemente si es una persona física o jurídica.

Ahora te planteo lo siguiente, si tu remuneración te lo pagara un sector ilimitado, no sería mejor??

Alfredo es un muchacho, que tiene como profesión el mantenimiento eléctrico a domicilio. El, trabajaba en una empresa de mantenimiento, su sueldo se lo pagaba su jefe, una noche en una reunión, mientras cenábamos, le comente si no era mejor que en vez de que una persona fuese la encargada de

pagarle su remuneración, esta fuera pagada por un millón de personas.

Alfredo, me miro con un gesto de confusión, le explique que en el lugar donde vivía, era una zona muy poblada, y que tenía un ritmo de crecimiento inmobiliario importante, que con solo proponérselo, podía hacer que un millón de personas pagaran su sueldo.

Note inmediatamente que existía una lucha interminable en su interior, que la propuesta era buena, pero el gran enemigo, el “miedo “a lo desconocido, hacia paralizar su iniciativa.

Al cabo de una semana me llamo por teléfono, indicándome que había abandonado su trabajo en la empresa de mantenimiento, y que tenía grandes problemas con su esposa por esta decisión.

Le dije inmediatamente, que se pusiera en acción, y que le demostrara a su esposa que estaba equivocada.

Al cabo de un año Alfredo paso de ganar \$1900 al mes a \$17000 pesos mensuales libres de gastos, adquirió nuevas herramientas, una camioneta y tiene en periodo de capacitación a dos empleados.

Al recibir mi primer cheque en la empresa constructora, hice un análisis comparativo, sobre el dinero cobrado, el trabajo realizado y el conocimiento adquirido, luego de verificar el resultado puedo decir que el dinero es muy poco para el trabajo desarrollado, y el sacrificio que lleva efectuar cada tarea del mismo.

Pero también obtuve otro resultado, el mismo resalta, que el conocimiento adquirido sobre el negocio en la industria de la construcción ha sido ampliamente mayor al trabajo realizado.

Por eso considero que el dinero que percibí en el trabajo, es un ingreso que proviene por invertir tiempo en llevar a cabo una actividad, que me brinda un poderoso CONOCIMIENTO.

Mi mente fue asimilando el mayor conocimiento posible.

No solo aprendí de los aciertos, sino también de los desaciertos.

El día que llegue a la empresa note la falta de planificación en el corto mediano y largo plazo. El solo hecho de que no existieran objetivos claros a alcanzar y una falta de coordinación en las actividades a desarrollar (por ejemplo, la discusión que se produjo entre el encargado de logística de materiales y el chofer de distribución de materiales).

Es por ello que el éxito de una empresa pasa por su administración, si es así, en toda empresa

Independientemente que sea chica mediana o grande, debe existir principios fundamentales que se deben respetar, tales como la planificación, en donde se planifica el rumbo de la misma.

Teniendo en cuenta sub objetivos, objetivos, metas, misiones

Es importante desarrollar luego de la planificación, la organización de la empresa, en esta etapa se debe organizar todo las actividades que se lleven a cabo dentro de la misma, cuando digo todas, quiero decir “todas,” hasta las consideradas de menor importancia. (Por ejemplo, organizar el ingreso de mercadería para la venta, de tal manera que no interrumpa la salida de mercaderías para la venta, etc.)

Como sabemos, cumplir con dichas etapas, no es fácil, y es necesaria que sean dirigidas.

La dirección es tan importante como las demás etapas.es aquí donde se comienza a ejecutar lo planificado en la empresa.

Es necesario que la dirección sea llevada a cabo por personal especializado, con carácter, que tengan bien en claro los objetivos a cumplir.

Una vez que se planifica, organiza y dirige la empresa, es necesario que exista alguien que controle.

Es aquí donde comienzan a surgir nuevos conceptos tales como, “presupuestos.”Que lo veremos luego.

Es necesario controlar el camino elegido para alcanzar los objetivos, si este llegase a sufrir una desviación esta debe ser corregida.

El encargado de controlar, es el que debe llevar a cabo una comparación entre lo que la empresa ha presupuestado y lo que está desarrollando, y si existe alguna diferencia se debe subsanar. De esta manera el objetivo que se planteo, se lograra con el menor margen de error posible y reduciendo costos.

Una empresa debe cumplir con una buena administración que le permite anticiparse en el tiempo, ver más allá de los competidores, esta obtendrá información precisa y con un margen de error bajo, para la toma de decisiones del responsable.

Dentro la constructora, aprendí el “trato con el personal”, es decir comencé a comprender como piensan la mayoría de los empleados de la empresa.

Considero importante que el personal se sienta parte de la empresa, es decir que se sienta contenido por la misma, que pueda participar y se lo tenga en cuenta al momento de tomar una decisión.

Recuerdo que el día en que ingrese a la empresa mi primer contacto lo tuve con Juan, este, me informo que Hera el empleado más antiguo dentro de la empresa, pero recalco que la empresa no lo tenía en cuenta, no le permitía dar sus opiniones (las mismas basadas a experiencias dentro de la empresa).

Es por ello que considero que es de suma importancia no perder contacto con el personal de la empresa. Escucharlos, saber qué es lo que piensan sobre la empresa, conocer sus sugerencias etc. si el empleado se siente participe de la empresa desarrollara sus actividades con mayor empeño y eficiencia.

AL SEXTO mes de trabajo dentro de la empresa, un empleado del are de depósito de materiales, me comunico que me esperaban en el despacho del jefe.

En ese momento quiero resaltar que me sentí un poco nervioso, no sé por qué, ya que a esa altura ya me sentía más que conforme con el conocimiento adquirido.

Al caminar hacia el despacho, logre divisar, que gran parte del personal, tenia caras de preocupación. Llegue a la puerta de la oficina, una persiana de tono gris separaba los ambientes una voz grave con tono altanero me informa que ingrese. Otra vez tome contacto con la mesa de cedro oscuro y el sillón de pana terciopelo verde, en el otro vértice se encontraba John.

Toma asiento me dijo.

Luego introdujo su mano derecha en el saco de su traje negro saco un abano y lo prendió adelante mío. Luego de un silencio sepulcral, me informo que debido a una baja en la demanda en los servicios que brindaba la empresa y a un aumento en los costos, había tomado la decisión de despedir a un cierto número de obreros.

Es por eso que considero, que aquel que cree, que por tener un empleo tiene asegurado el futuro, está en un grave error.

Es necesario que empieces a generar ingresos secundarios, que comiences tu propia empresa, solo tú puedes darle seguridad a tu futuro.

Inmediatamente logre comprender que el fusible, la variable a modificar ante un problema financiero económico de la empresa es el personal, el empleado.

La empresa como tal, se esfuerza por mantener sus utilidades, tratando de reducir costos (despide personal).

John, mirándome fijamente a los ojos, (quizás tratando de darle un poco de suspenso a la conversación).me informa que yo no sería despedido, pero que si sufriría un descuento del 14% de mi sueldo.

Sin quitarme los ojos de encima me pregunta. Que dices? Aceptas o no?

No hay problema le conteste. **TOTAL ESE NO ERA MI OBJETIVO**

Al salir de la oficina entendí, el por qué de las caras de preocupación de los obreros

Al instante una sensación difícil de explicar me hacía sentir mal emocionalmente.

No por mi reducción en mi cheque de cobro, sino por lo que significaba esa reducción para los obreros, estos tenían deudas altas.

Al día siguiente la empresa despidió a 5 empleados y se redujo los sueldos a las otras 17 personas.

El trabajo llevado a cabo dentro de la empresa tomo un giro, para mí, inesperado. Creí que el desanimo de los operarios produciría una reducción en el rendimiento de los mismos, pero note que sucedió lo contrario. El temor de mayores despidos el MIEDO, hizo que el personal trabajara el doble y que rindieran mucho mejor sus jornadas de trabajo.

(John logro su objetivo, redujo sus costos y aumento su producción, pero supo donde atacar, logro potenciar el MIEDO de los empleados, ese miedo que traiciona e inmoviliza. Al cual YO, denomino ENEMIGO.)

“VENCE EL MIEDO Y TE PROMETO QUE VENCERAS A LA MUERTE”

Alejandro Magno.

Note claramente, que el miedo interno, aquel que se encuentra muy dentro de cada uno de nosotros, es el culpable de nuestras situaciones. El decide por nosotros.

AQUEL QUE LOGRE VENCERLO SERA LIBRES, ENCONTRATRA LA LIBERACION ECONOMICA.

En la mayoría de las personas es más grande el miedo a perder que la satisfacción de ganar.

Se debe vencer el miedo a arriesgar, vencer el miedo a lo desconocido, enfrentar los problemas.

“VALIENTE ES AQUEL, QUE ALCANZA EL ÉXITO”

Devaluación como estrategia.

Realizando un razonamiento lógico, basándome en hechos cíclicos, puedo afirmar, que cuando se produce una crisis económica dentro de un país, este tiende a devaluar su moneda, por lo general el ciudadano que vive en ese país sufre como consecuencia de dicha decisión política, una pérdida de su poder adquisitivo.

Hago referencia a una decisión política, porque es esta la encargada de aplicar medidas para controlar el tipo de cambio.

Pero a nivel global podemos decir que el país que ha devaluado, tiene mayores posibilidades de poder comercializar sus productos al exterior, es decir hacia otras fronteras.

El país comienza a recibir inversiones millonarias desde el exterior, ya que es más barato para una empresa multinacional producir en un país, cuya moneda se encuentra en desventaja, lo cual le garantiza bajos costos.

Cuando un país devalúa, vive con el paso del tiempo, el ingreso de inversiones extranjeras, estas generan empleo interno y comienza un movimiento positivo de la economía.

El valor de la palabra.

Dentro de la empresa las cosas funcionaban como siempre, los obreros quejándose de sus salarios. Pero seguían trabajando y cumpliendo con sus responsabilidades.

Yo comencé a tomar contacto con proveedores, conociéndolos, aprendiendo de ellos, escuchándolos, conociendo sus opiniones, me tome el trabajo de clasificar a los proveedores por productos, ya que existían proveedores que comercializaban insumos para el sistema sanitario de un vivienda, otros insumos eléctricos, techos, mamposterías , trabaje constantemente en ganarme la confianza de estos.

El valor de la palabra es muy importante al momento de concretar un negocio, si una persona pretende hacerse rica, por medio de la mentira y la deshonestidad, puedo asegurar que nunca llegara a ser una persona verdaderamente millonaria.

Existen personas en el mundo que han alcanzado la liberación económica, partiendo de la nada, pero puedo asegurar que cada una de estas personas tenían algo en común, VENCER EL MIEDO A PERDER.

Gracias a un prestigioso profesor de la universidad, el cual me hizo comprender el significado del concepto **costo de oportunidad**.

Es importante comprender lo que ganamos y lo que perdemos al momento de elegir.

Es a lo que uno está dispuesto a renunciar para obtener otro bien, producto o servicio.

En nuestras actividades cotidianas, aplicamos en todo momento el concepto de costo de oportunidad, cuando manejamos un automóvil por ejemplo y decidimos circular por un camino más corto pero con mayor cantidad de semáforos, estamos renunciando a otro camino más largo pero con menor cantidad de semáforos, etc....

Nuestra mente esta eligiendo permanentemente el camino a tomar.

El individuo (en su mayoría), elige levantarse temprano, ir a trabajar ,sacrificarse para darle lo mejor a sus hijos, pagar impuestos, ser explotado laboralmente, humillado en muchos casos, elige no poder viajar cuando quiera para disfrutar de lugares hermosos en el Mundo, elige no tener el auto adecuado, elige postergar sus sueños, elige una seguridad laboral y económica ficticia.

Ningún empleo te garantiza una seguridad laboral.

Quiero aclarar que ante cualquier crisis, una empresa reduce costos mediante despidos de personal. Tratan de reducir los costos al máximo.

Lamentablemente todos los individuos tenemos temor, miedo. Digo tenemos porque yo me incluyo, la diferencia está en saber controlarlo.

El costo de oportunidad es el que define los pasos a seguir, el ser humano es libre y como tal tiene la libertad de elegir, tiene el conocimiento y la inteligencia para reducir los riesgos. Que más se necesita para lograr el éxito?

“El que no arriesga no gana”

Tú y solo tú puedes elegir lo que quieres ser....

Un conocido amigo de mi esposa, me planteo en un determinado momento, que él eligió trabajar de empleado para el estado, esto le permitía tener un salario fijo todos los meses y le daba cierta tranquilidad, pero a la vez, se quejaba del bajo salario que cobraba y que no tenía dinero ni para tomarse unas pequeñas vacaciones.

Después de prestarle atención a sus palabras, le dije directamente que renunciara a su empleo, su expresión en el rostro fuo contundente, los ojos desorbitados mirándome como si yo estuviese loco.

No puedo-contesto, tengo que pagar la hipoteca, la escuela de los chicos, la tarjeta los impuestos etc.

A esto es a lo que me refiero, cuando hablo de vencer los miedos, el temor interior que paraliza y no deja pensar claramente en lo que deseamos para nuestro futuro.

Diez minutos, solo diez minutos.

Recomiendo tomarse para sí mismo 10 minutos del día, solo 10 minutos, tranquilizar la mente, y pensar en lo que uno hubiese logrado si hubiera tomado otro camino.

Si crees que estar en el camino correcto, pues bien aférrate al él y no lo pierdas por nada en el mundo, pero si te arrepientes del camino elegido, Debes fijarte un objetivo al que deseas llegar, y luchar contra el miedo, la pereza, y lo lograras.

Retomando mi desempeño en la constructora quiero resaltar que me sentía satisfecho con el conocimiento adquirido hasta entonces y los contactos que había logrado.

Mi empresa.

Decidí comenzar mi propia empresa constructora, suena algo difícil, pero realidad consiste en cumplir con una serie de actos administrativos. Inscripciones en la administración federal de ingresos públicos (A.F.I.P), Inscripciones en rentas, en el instituto, estadísticas del registro de la industria de la construcción (I.E.R.I.C) etc.etc.

Hay que destacar, que no hace falta una persona especializada para llevar a cabo estas inscripciones, lo puedes hacer tu mismo. Particularmente tome la decisión de contratar a un contador para que realizara todos los trámites pertinentes, debido a que era necesario que me abocara a la organización de la empresa en la parte operativa.

Constituir la empresa fue fácil, el problema es hacerla levantar vuelo.

Inmediatamente comencé a tomar contacto con proveedores del medio para informarles que ya estaba en funcionamiento mi empresa, recorrí cada constructora de la provincia para brindarles mis servicios, (ya sea como subcontratistas)

De esta manera y con muy pocos recursos, logre mis primeros contratos de construcción, mi primer cliente era una pareja de jóvenes recién casados, habían adquirido una propiedad antigua la cual estaba muy deteriorada.

Según lo planificado, Seleccione el personal adecuado para el trabajo, mi experiencia me permitió conocer a las personas a simple vista, **en ese momento comprendí, porque John no quería dejar que otra persona fuera la encargada de la selección del personal para su empresa.**

Rodearse de gente de confianza es fundamental en este rubro.

La organización nos permitió reducir los tiempos de ejecución de la obra.

El trabajo fue realizado con éxito teniendo como premisa que “el cliente siempre tiene la razón”

La publicidad de boca en boca, es muy importante, fue la encargada de lograr que hasta el día de hoy, no nos faltara trabajo.

Al cabo de 4 meses ya había incorporado a mi empresa, 35 personas.

Planifique cada paso a seguir. Organice todo el movimiento de la empresa hasta los más ínfimos, dirigí y controle cada una de los trabajos contratados.

Me encontré con un sin número de obstáculos, que logre resolver.

Me di cuenta, de que de eso se trata, de vencer obstáculos, quien toma la decisión de llevar a cabo sus sueños, se encontrara con un millón pero lo que diferencia a un empleado de un empresario es que el empresario no descansara hasta resolverlos.

El negocio inmobiliario estaba creciendo a pasos agigantados, las oportunidades de negocio estaban a la vuelta de la esquina.

Comencé a llevar una práctica denominada “permutas”, que consiste en recibir bienes muebles o inmuebles como forma de pago, de esta manera ingrese al mundo inmobiliario construyendo y vendiendo propiedades, crecí enormemente.

Me compre la casa de mis sueños, el mercedes descapotable, y puedo ir de vacaciones cuando quiera y volver de ellas cuando quiera.

En cuanto a mis empleados, creo que cobran demasiado bien para la tarea que llevan a cabo. Y están siempre Quejándose por que el dinero no les alcanza y las deudas los agobian-.

Tengo amigos que dicen tener una corazonada sobre un posible negocio y se embarcan en el mismo, a veces teniendo éxito y otras veces perdiéndolo todo.

Pienso que la intuición es más confiable que la corazonada, la intuición va de la mano de la experiencia.

En el negocio inmobiliario utilizo mucho la intuición me ha dado muy buenos resultados.

Quiero dejar en claro nuevamente, que tú tienes en tus manos la posibilidad de llevar a cabo todos tus sueños, solo tienes que proponértelo y vencer el miedo que paraliza.

Colocar el éxito como objetivo a alcanzar también es importante. General mente las personas se ponen un montón de objetivos a alcanzar, pero nunca lo hacen debido a que no se impusieron fechas, todos los objetivos que nos propongamos alcanzar deben ir de la mano de una fecha límite, esto hará más emocionante e intenso el camino a seguir, también las fechas nos permite cumplir con una de las etapas más importantes que es la de la planificación.

Por ejemplo, objetivo cambiar el auto, si no le colocamos fecha queda solo como un deseo que te gustaría llevar a cabo, en cambio desde el momento en que tiene fecha a cumplir, comienzas a sacar cuentas de

Cuanto puedes ahorrar por mes o si es necesario sacar un préstamo etc.etc.

También es bueno aplicar el método de ESTORBO, así lo he denominado, el mismo consiste en estorbarse, tratare de explicar específicamente en qué consiste este método.

Años atrás incursione en la industria textil, hice algunas inversiones en maquinarias, una de ellas estaba realmente en muy mal estado, Hera necesario realizarle una serie de modificaciones que me permitieran aumentar la productividad de la misma.

Todos los días ingresaba al depósito donde se encontraba la maquina e inmediatamente recordaba que tenía que llevarla a un especialista, pero la rutina diaria no me permitía llevar a cavo dicha acción.es por eso que decidí reubicar la maquina, colocándola en mi estacionamiento, a partir de ese momento la maquina comenzó a molestarme y a estorbarme, al cabo de 2 días lleve la maquina a un especialista, actualmente funciona a la perfección.

A eso me refería cuando aplico el concepto de estorbar, además este método es muy bueno para aquellos que sufren la pereza.

Cuando pregunto ¿te gustaría ser millonario? claro responden la mayoría, pero cuando les digo que es necesario proponérselo, que se debe vencer el miedo al fracaso, que deben mirar más allá, que requiere esfuerzo, sacrificio, al instante, comienzan a dejar que el miedo les nuble la mente y ven todo como un gran obstáculo, y la pereza comienza a hacer su trabajo.

Frases como “lo dejare para mañana”, “no hay tiempo”, “la verdad me gustaría tenerlo pero es mucho trabajo”.

A los 16 años de edad, comencé a trabajar, vendiendo productos a domicilio. Uno de mis capacitadores me explico, que debía evitar pronunciar palabras tales como, vender, comprar, ofrecer, gastos, etc. me informo que estas palabras tienden a bloquear las mentes, evitando que se concrete una venta.

Pude confirmarlo personalmente, al llegar a un domicilio a ofrecer el producto, no alcanzaba a sacar una muestra del artículo, que el dueño de la vivienda se negaba a adquirirlo.

Cuando comencé a evitar pronunciar dichas palabras, que cerraban las mentes de los potenciales clientes, obtuve una mejoría en mis ventas.

Por ejemplo; comercializábamos purificadores de agua a domicilio, este tipo de venta es muy positiva, y depende directamente de las capacidades del vendedor, ya que tiene a su cliente, frente a frente.

Llegaba a la vivienda y tomaba contacto con el propietario, trataba de convencerlo de que el artículo era excelente, pero cuando llegaba al punto de cerrar la operación, esta se esfumaba.

El secreto de la venta está en la investigación, comencé a realizar un estudio complejo sobre el tipo de cliente que compraría el producto, sus necesidades, sus ingresos promedios.

Cambie la forma de la presentación del producto, haciendo hincapié, en crearle la necesidad al cliente, para luego satisfacerla con el producto.

Iniciaba las conversaciones con el cliente, sobre cualquier tema, el clima, política, la actividad a la que se dedicaba el cliente etc. Trataba de generar un pequeño vínculo en donde existieran cosas en común, generando una pequeña confianza, la cual en algunos casos fue grande y gane muchos amigos. Logrado el primer paso, hacía referencia del aumento de las enfermedades ocasionadas generalmente por el consumo de agua en mal estado, intoxicaciones, virus que producen diarreas en niños y ancianos etc. Que el cuerpo humano necesita como mínimo consumir dos litros de agua por día, para que, de esta manera, nuestro cuerpo pueda eliminar las impurezas. Le explicaba que la zona donde él o ella vivían había sido seleccionada con una gran promoción, sobre la adquisición de purificadores de agua, y que no podía perderse esta oportunidad!!!

Las ventas fueron un éxito, logre un ascenso a supervisor de grupo.

Pero lo que importa no fue lo que me pagaron como empleado, si no, el conocimiento que adquirí sobre las ventas, y perderle el miedo a negociar cara a cara con un cliente.

Hoy en mi empresa aplico todo el conocimiento que obtuve en mis empleos.

El negocio de la industria de la construcción, tiene la ventaja de abrirte la mente, dentro de esta, confluyen un sin número de empresas y personas que se relacionan e interactúan entre sí. Industrias del acero, de la madera, del hormigón, son algunas de las tantas que integran este sector, permitiéndote realizar

Contactos con distintos rubros, por eso considero importantísimo, llevar a cabo reuniones sociales, participar en las mismas cuando somos invitados, lograr contactos estratégicos que nos permitan posicionar nuestros servicios o productos dentro del mercado.

Durante mi paso como empleado de una constructora, fui seleccionado para viajar a la capital, a la presentación de un nuevo producto, para la construcción en seco, se trataba de unas placas de roca yeso las cuales funcionaban para hacer divisiones de ambientes, y una serie de perfiles de acero que se empleaban como soporte estructural de las mismas, al llegar al aeropuerto, una persona me esperaba, esta me condujo hasta el hotel , durante el camino me informaba que en 2 horas me pasaría a buscar nuevamente para trasladarme a la presentación.

Recuerdo que llegue a un hotel de 3 estrellas, muy humilde, Hera atendido por sus propios dueños, los cuales eran muy amables y simpáticos.

Jorge el propietario del hotel me Pregunto, si veía por cuestiones de negocios, le respondí que sí. Jorge me indico donde estaba mi cuarto, y subí inmediatamente. La habitación no era muy grande pero tenía una excelente vista hacia la ciudad, el baño tenía una bañera gigante la cual me permitió disfrutar de un baño caliente para relajarme.

Cerca de las 17 hs sonó el teléfono de mi habitación, Hera la esposa de Jorge, la cual me informaba que había

Un automóvil esperándome en la puerta, baje de inmediato, y partimos hacia la presentación.

Tras cruzar la ciudad, llegamos a una zona industrial, en ella, tenían domicilio las empresas más prestigiosas del país, empresas de energía- transporte-infraestructura etc.

El automóvil se estaciono en un enorme depósito, este poseía unas ventanales con vidrios espejados y la entrada toda revestida en piedras de mármol.

El personal de seguridad nos indico hacia donde nos teníamos que dirigir, un coordinador se presento, y me llevo hasta el salón principal donde se realizaría la presentación.

Lugo de aproximadamente 1 hora de disertación, llevada a cabo por uno de los ingenieros de la empresa, se efectuó una especie de copetín, ese fue el momento ideal para conocer gente.

Mantuve una larga y fructífera conversación con uno de los ingenieros encargado de la comercialización de productos de acero, perfiles, caños, tubos, hasta accesorios galvanizados para la industria de la construcción en seco.

Esa noche cenamos juntos y al otro día inicie mi retorno a la empresa.

Quiero recalcar que la presentación del producto fue interesante, pero lo más importante para mí fue tomar contacto con la persona adecuada para dar luz a un nuevo proyecto.

Al regresar a la empresa, John me pidió, que me dirigiese a su oficina. Así lo hice, al ingresar a su oficina

John cerró la puerta y me indico con un gesto que tomara asiento. Que te pareció el sistema de construcción en seco? pregunto John Comencé a relatar todo lo sucedido en la presentación, le informe que las ventajas de la construcción en seco, eran importantes, este tipo de construcción reducía costos, y que si introducíamos este novedoso sistema en nuestro mercado, seriamos los primeros en hacerlo, obteniendo una ventaja con respecto a nuestros competidores.

También hice hincapié, en que este tipo de construcción había tenido muy buenos resultados en países del primer mundo, como el de EEUU.

Colocándome en una posición neutral, también informe, que este sistema de construcción al ser nuevo, la sociedad en general lo miraría con cierta desconfianza y que imponer este tipo de construcción no sería fácil.

También le entregue un informe, en donde especificaba los datos y teléfonos de las personas con las que me contacte, para que John continuara con dichas conversaciones.

John, me miro fijamente, como lo hace habitualmente, y me comunico que no tenía planeado aplicar ni desarrollar este tipo de construcciones, asentí con la cabeza, sin insistir en el tema. De esta manera termino nuestra conversación.

Al llegar a casa, prepare el baño para darme una ducha, al salir me puse ropa cómoda y empecé a confeccionar **un plan de negocios**. El plan de negocio es el paso fundamental para trasladar una idea al papel.

Detalle de la mejor manera el concepto básico del producto, las características que lo hacían único en el mercado, las ventajas competitivas, resaltando los beneficios que se obtienen a partir de la construcción en seco.

Investigue sobre el mercado potencial.

Segmente el mercado (por poder adquisitivo-por antigüedad de las viviendas-por zonas comerciales etc.)

Investigue sobre la competencia, ubicaciones, productos, productos sustitutos.

Desarrolle **un plan financiero**, que me permitiera crecer de manera rápida y obtener financiamiento a bajo costo.

Planifique alianzas estratégicas, para reducir costos, por ejemplo, tercerizar la distribución.

Planificar estrategias de comercialización de los productos.

Estudie seriamente los riesgos que estaba dispuesto a correr.

Implemente estrategias de salida.

Una vez que termine de armar mi plan de negocios, me sentí capacitado para brindarle a cualquier posible inversor potencial, las explicaciones necesarias sobre el negocio.

Tome la decisión de comunicarme inmediatamente con aquel ingeniero que conocí en la presentación en la capital, le informe que tenía una propuesta para él, la misma consistía en ingresar los productos dentro de nuestro mercado, tomando yo los riesgos, si el negocio no funcionaba.

A la semana viaje a la ciudad, tuvimos una reunión, en donde trate de informarle todos los detalles del negocio, al día siguiente me presento a el gerente general de la empresa, luego de varios días, llegamos a un acuerdo. Yo brindaría toda la estructura para llevar a cabo el emprendimiento y ellos me brindarían los productos que yo necesitase, los mismos debían ser cancelado al momento de la venta lo que me permitía poder comercializar un producto sin tener que comprarlo de antemano, es como una especie de sucursal, con la diferencia que el negocio es mío, y puedo además agregar otros tipos de productos a la comercialización.

Hoy, puedo confirmar que mi empresa de ventas de insumos para la construcción, es líder en el mercado de la construcción en seco. También quiero agregar, que no fue fácil lograrlo, que más de un vez sentí que estaba equivocado, y si tuviese que tener en cuenta los comentarios de amigos y seres queridos, todavía seria un simple obrero, esperando una mejor remuneración.

Entiendo a estas personas cuando tratan de enterrarte en vez de alentarte, quizás lo hacen con buenas intenciones, pero la verdad es que se han dejado vencer por el miedo

Decidí explotar al máximo, todos los contactos posibles, esto me permitió conocer gente, que pasaron de ser clientes a ser inversores de mis proyectos inmobiliarios, proporcionándoles, jugosas ganancias.

Los contactos son fundamentales al momento de realizar operaciones comerciales.

ESTATUS.DILE QUE ESPERE.....

Cuál es la diferencia entre comprar un reloj rolex de 5000dolares y un reloj común de 40 dólares???

Los dos satisfacen la necesidad de informar la hora cuando sea requerida.

La diferencia está en que el reloj de 5000dolares además de brindarte la hora, te brinda estatus, esa sensación única y atractiva, que te hace único.

Pero existen dos tipos de personas que lo adquieren aquellos ricos que lo compran como algo normal en sus vidas, y aquellas otras que embargan sus sueldos para adquirirlos.

Aquí es donde trato de explicar, que existen personas pobres que quieren vivir como ricos, embargando sus vidas, sus sueños, todo.

La persona rica ya posee ingresos secundarios que le permitieron adquirir el reloj, es por ello que a los ricos, no le cuesta trabajo adquirirlo.

Si quieres tener estatus, y todavía no has logrado generar ingresos secundarios, te aconsejo que no lo adquieras.

Concéntrate en tus capacidades para generar ingresos secundarios y sean estos los encargados de comprarte el reloj.

El 80% de las personas encuetadas, les interesa adquirir un automóvil de lujo, incluso lo adquieren a través de planes de financiación con altas tasas de interés. Sus familiares lo felicitan, dándole palmadas en la espalda, y hablando seguramente del buen gusto que tuvo en la elección.

No se han dado cuenta que lo felicitan por haber adquirido una deuda? Por haber embargado parte de su sueldo por años? Lo que implica disminuir considerablemente la posibilidad de obtener la liberación económica.

Generalmente, pienso en que todas las personas necesitamos alcanzar nuestros sueños, pero lo que no sabemos es como desarrollar el camino para lograrlo.

Endeudándose en bienes que le generen gastos no es el camino.

Analicemos de otra manera, que hubiese pasado, si en vez de haber adquirido un automóvil nuevo, hubiese adquirido un terreno, seguramente no podrá mostrarlo por todos lados, sus familiares quizás lo feliciten, seguramente si se los muestra dirán ¿ahora de donde sacaras el dinero para construir la casa??

Y no sentirá la sensación de placer que te brinda el estatus de poseer un automóvil nuevo.

Pero te aseguro de que cuando decida vender la propiedad, no le pagaran el 20% menos, como hubiese pasado con el automóvil, un automóvil nuevo cuando sale de una agencia su valor se redujo hasta un 10%el primer día.

Si la persona decide alquilar el terreno, lograría obtener un ingreso secundario, dicho ingreso puede ser destinado a la compra de un automóvil nuevo, y de esta manera al finalizar el pago de la compra del automóvil, no solo adquirió el auto, sino también la propiedad. De eso se trata de tomar decisiones correctas y de adquirir bienes que generen ingresos.

Apuesto a que te mueres por adquirir un automóvil de lujo, ahora sabes cómo hacerlo.

“A RIO REVUELTO GANANCIA DE PESCADORES”

En épocas de crisis económicas, como ya lo he descripto, el pánico generalizado de cada individuo ya sea inversor o no, produce una contracción económica, ya que la incertidumbre reina en plena crisis, la población comienza a sufrir el miedo a perder su dinero, por tal motivo comienzan a retirar depósitos a plazo fijo en los bancos, debido a esto el crédito comienza a escasear, produciendo como contrapartida una disminución en las inversiones de capital, lo que trae aparejada un aumento en el nivel de desempleo, trato de hacer un resumen de situaciones que se generan como consecuencia de las crisis económicas.

Las personas encargadas de llevar adelante las empresas en épocas de crisis, ya sean dueños, gerentes, ceos, comienzan a ejecutar **los procesos de reconversiones de empresas.**

La que traen aparejado la reformulaciones de objetivos de la empresa, reducciones de costos de producción etc.

Pero en épocas de crisis económicas, no todo es malo, comienza a producirse un acomodamiento de precios, debido a una baja en la demanda de productos y servicios.

Aquel que posee liquidez (dinero en efectivo en el momento) tiene la oportunidad de incrementar su capital a muy bajo costo.

En los países subdesarrollados las recesiones se producen durante periodos no mayores a 10 años, es decir estas crisis son cíclicas, debido a esto, surgen una gran cantidad de especuladores que esperan a que se produzcan estos fenómenos para salir a recorrer los estudios de abogado y comprar remates y bienes a la mitad de precios.

Es importante resaltar que si tú eres uno de esos especuladores, debes contar con un excelente grupo de profesionales los cuales te guíen en la toma de decisiones.

Las crisis agudizan el ingenio y despierta los sentidos

En épocas de recesión, se multiplican los despidos en las empresas, si tu eres un empleado, piensa que ante una situación de crisis, tu eres la variable de ajuste para la empresa.

Tu seguridad en el empleo para toda la vida, se esfuma.....y si no te has preocupado por generar ingresos secundarios, no quisiera estar en tus pantalones!!!!!!!!!!!!!!!!!!!!

Tratare de indicarte cómo actúa una persona con inteligencia financiera y una que no la tiene.

Persona ignorante:

Es despedido por la empresa.

Cobra la indemnización.

Intenta mantener su estilo de vida, no lo logra.

Entra en pánico.

Ve su futuro de color negro.

Se desespera por conseguir nuevamente empleo.

Se humilla si es necesario para conseguirlo.

Consume su dinero de la indemnización.

Entra en depresión (angustia, desgano, sin ganas de vivir)

Comienza a tener problemas familiares, divorcio, división de familia etc.

Persona inteligente.

Es despedido por la empresa.

Cobra indemnización.

Reduce sus costos.

Transforma costos fijos en variables.

Comienza búsqueda de un empleo sin dejar de lado generar ingresos secundarios.

Comienza a agudizar su ingenio para generar ingresos. (Ya no importa de donde provienen, si es de un empleo o de su propio negocio)

Busca la oportunidad.

Maneja su futuro.

Encuentra el nicho en el mercado.

Crea su propio negocio. de el depende su éxito.

El es su propio jefe.

TU DE QUE LADO ESTAS?

Si quieres ser millonario no debes temerle al fracaso.

Tienes que ver más allá, anticiparte al futuro, ser un visionario.

Así, como un simple ayudante de un taller mecánico, logro adquirir un rodado a un precio ínfimo, para luego venderlo, cuadruplicando su precio. El pudo ver más allá.

Este es el secreto anticiparte al futuro, a lo que va a venir. Es por ello que es necesario contar con la información adecuada para la toma de decisiones.

Debido a los avances tecnológico, se puede obtener información de lo que fuese necesario, internet, se ha convertido en un medio de información infinito, dicha información nos permite poder desarrollar predicciones de situaciones que van a producirse en el futuro.

Por ejemplo, ciertos índices económicos, como la caída en la industria de la construcción, nos permiten realizar predicciones de una caída en los precios de inmuebles, o también, que las inversiones han dado un giro y se han trasladado a otros sectores.etc.

Internet, no solo nos brinda información, sino que en la actualidad se ha convertido en un instrumento que te permite realizar intercambios comerciales en cualquier punto del mundo...no es fantástico???

Te recomiendo que empieces a pensar en alguna idea de negocio para llevar a cabo a través de internet, eso es futuro. Hazlo ya.....!!!!

Las comunicaciones en el mundo han evolucionado enormemente.....

Desde los celulares, se pueden realizar infinidad de negocios, MANDA NEGOCIO AL 2525....jajajajaj. Este es uno de los ejemplos.....

Prestamista de última instancia.

Como ya lo dije anteriormente, las crisis económicas generan escases de créditos.

Las pequeñas y medianas empresas, son un eslabón fundamental en las economías regionales, son las primeras en sentir el cambio económico, la falta de crédito pone en peligro sus producciones, provocando pérdidas económicas y de empleos.

Pero “he aquí” la cuestión. El gobierno de turno al que le toca lidiar con una crisis económica, tiene la posibilidad de salir triunfante o derrotado de este proceso.

Aquí se genera un punto de grandes contradicciones, donde algunos sugieren que el gobierno no intervenga

En la economía de mercados y otros piensan todo lo contrario. Si tomamos en cuenta, anteriores crisis económicas podemos llegar a la conclusión, de que el Estado debe actuar como ultimo prestamista, es decir debe hacer que las empresas vuelvan a tener el crédito necesario, para que aumenten su producción, aumentando también el nivel de empleo de la región, generalmente el estado logra este objetivo, subsidiando tasas de interés en bancos nacionales y privados. Promoviendo beneficios impositivos a aquellas empresas dispuestas a ampliar su nomina de personal. El estado debe brindar toda la ayuda necesaria, para fortalecer las relaciones comerciales con los países compradores de nuestros productos. El estado debe intervenir, es ahí donde se debe tener presente la construcción de un país en serio.

El gran secreto NO TENER JEFE.

Es importante para nuestro futuro, poder desarrollar una actividad que nos permita crecer como personas, que nos brinde la libertad para tomar decisiones y exponer nuestra creatividad. El 90% de los empleados, desarrollan actividades netamente rutinarias, las cuales le impiden desarrollar pensamientos independientes, poner en funcionamiento su creatividad.

El individuo se encuentra totalmente concentrado en su labor cotidiana y rutinaria, que no tiene tiempo para detenerse a pensar, en como generar dinero. Vencer el miedo, es el primer paso para conseguir la liberación económica, asumir riesgos, invertir, desarrollar tu propio negocio, son algunos de los pasos a seguir para alcanzar tus sueños. Asumir riesgos, de eso se trata de invertir y de ganar. Al desarrollar tu propio negocio, debes tener presente que solo de ti depende el éxito.

No hay marcha atrás, en las tomas de decisiones, si bien estas deben ser muy bien analizadas, debes saber que siempre estará la posibilidad de perder.

En california en un garaje alquilado, dos estudiantes de la universidad de Stamford, comenzaron a desarrollar su propio negocio, su empresa se llamo google. Hoy vale miles de millones de dólares.

De eso se trata de dar el primer paso.

Generalmente al iniciar el negocio propio, se cometen errores importantes, los cuales pueden llevar el proyecto al fracaso.

La falta de un plan financiero correcto.

La falta de conocimiento del negocio que quiere emprender.

Errores en los cálculos de los costos de los productos o servicios que se quieran brindar.

Muchos cometen el error de gastar mucho dinero en desarrollar la estructura del negocio (locales, estanterías, muebles etc.)
Quedándose sin dinero para

La compra de mercadería o para el marketing necesario, etc.

Los millonarios tienen algo en común **y es el fracaso**, Empresarios que hoy son exitosos han fracasado en más de una oportunidad.

Tienes que iniciar tu propio camino tu eres el dueño de tu destino.

La mayoría de las personas deseamos hacernos ricos, pero muy pocas están dispuestas a afrontar el costo que ello implica.

El costo de llevar adelante tu propio negocio, el costo de obtener un conocimiento financiero, el costo de enfrentar los problemas que surgen de la actividad, el costo de sacrificar todo para alcanzar el éxito.

Pero puedo afirmar que el costo que implica lograr el éxito, es inferior, comparado con el costo de dejar pasar las oportunidades y ser pobre toda tu vida.

La mayoría de nuestros padres quieren lo mejor para nosotros, y estoy de acuerdo con ello, lo que sí quiero agregar es que los tiempos han cambiado mucho, y lo que es mejor para mi padre es peor para mí como hijo.

Mi padre tuvo que trabajar a temprana edad, debido al fallecimiento de mi abuelo, en un accidente de tránsito.

Mecánico era el oficio de mi padre.

Mi padre, ingresó a trabajar en el gobierno, como empleado, en el área de mantenimiento de los vehículos de servicios.

Recuerdo que el municipio contaba con enormes galpones de ladrillos y techos de metal, en ellos funcionaban los talleres mecánicos, al ingresar se podía percibir el olor a combustible quemado, el cual se impregnaba en la ropa que llevaba puesta.

Llevar a cabo el mantenimiento de vehículos de transporte pesado como también el de maquinas viales, no era un trabajo demasiado fácil, era un trabajo pesado, en esa época no existían los avances tecnológicos con los que contamos en la actualidad, los puente grúas brillaban por su ausencia

El trabajo que desarrollaba en el gobierno le brindaba seguridad, todos los meses podía contar con un sueldo que le permitía afrontar los gastos del hogar.

Pero dicha seguridad tuvo su costo, mi padre nunca alcanzo la liberación económica, al contrario siempre se enojaba con el gobierno, argumentando que el dinero que recibía era insuficiente.

Mi padre pasó toda su vida trabajando por dinero en vez de hacer que el dinero trabajara para él.

Es por ello que quiero resaltar que el costo de creer tener seguridad es mayor, al de enfrentar el miedo y alcanzar el éxito.

Tienes que ser tu propio jefe!!!

Hace tiempo fui invitado por unos amigos a una estancia, esta contaba con diez mil hectáreas de campo, el cual tenía una capacidad de siete mil quinientas cabezas de ganado, contaba con dos represas enormes y dos casas.

Al bajar del automóvil, una brisa de aire puro, me hizo sentir una sensación de relajación, el sonido de los pájaros y del agua que corría por un pequeño río, me hizo pensar en el estrés dejado en la ciudad.

Baje del automóvil, un bolso con algunos elementos personales y los ingrese dentro de la casa. Los dueños de la estancia nos dieron una hermosa bienvenida.

Al llegar los dueños de casa, Albert y chiqui, nos prepararon las habitaciones, y al día siguiente salimos a conocer el lugar.

Al amanecer el canto de las aves me despertó, me levante de la cama me vestí, y comencé el día.

Albert, ya tenía los caballos preparados para llevarme a conocer el campo, le advertí que no estaba acostumbrado a montar caballos, pero me informo, que estos eran tranquilos y que no me hiciera problemas.

Así fue, mi caballo resulto ser un adorable animal totalmente manso.

Empezamos el recorrido de la estancia en la mañana temprano. Albert me guiaba hacia el interior del campo, indicándome que siguiera las huellas generadas por el paso del ganado, de esta manera agilizábamos el transito.

Mientras admiraba la belleza de la naturaleza, comencé a entablar una conversación con Albert.

Le pregunte como hizo para llegar hasta acá.

Cabe resaltar que Albert, es propietario de una gran empresa de logística de alimentos, con una flota enorme de camiones, y una estructura edilicia importantísima, su última adquisición fue la estancia, la cual estábamos recorriendo en ese momento.

Albert, dejo pasar algunos segundos antes de contestarme, luego me miro a los ojos y me respondió trabaje muy duro.

Al escuchar su respuesta me sentí un poco desilusionado, pensé que lo había logrado siendo habilidoso con los números, o que realizaba grandes y jugosas operaciones comerciales, que le permitieron llegar a su liberación económica.

Albert, comenzó a contarme como empezó a desarrollar ingresos secundarios.

Siendo un niño, Albert acompañaba a su padre, este poseía un pequeño tambo, todas las mañanas salían a vender la leche a domicilio, pero no de la misma manera a la que estamos acostumbrados en la actualidad. En aquella época, la leche se entregaba fresca, es decir se ordeñaba la vaca en el domicilio de cliente y este sacaba un envase en el cual se introducía la leche recién ordeñada, este acto de acompañar a su padre a vender sus productos, fue esencial para el desarrollo potencial de Albert, el trato con el cliente, el servicio, el manejo de dinero, todas estas actividades fueron forjando en Albert, una personalidad emprendedora.

El desarrollo urbano de la ciudad en donde Vivian, lo obligo a su padre a cambiar de rubro.

Albert, siendo un adolescente, obtuvo un puesto como chofer de un camión de carga. Realizaba viajes de largas distancias que lo mantenían fuera de casa por periodos prolongados. Pero siempre tuvo la intención de ser su propio jefe, luego de ahorrar algo de dinero, compro un camión propio, este estaba en un estado paupérrimo comentaba, pero de apoco lo fue poniendo en condiciones.

Cuando el camión estuvo apto para viajar, renunció a su empleo como chofer y comenzó su propia empresa.

Cuando tenía que efectuar un viaje hacia otra ciudad, lo realizaba con gusto, pero si al regresar a casa no había conseguido carga para su camión, Albert, invertía sus pocos ahorros en comprar leña, de esta manera las podía comercializar en el viaje de regreso.

No fue nada fácil para Albert, incluso muchos de sus amigos y familiares le decían que buscara un empleo

En una empresa y se dejara de tener dolores de cabeza. Hoy esos amigos que le decían lo que tenía que hacer, están trabajando para él.

De todas maneras para Albert, no era una novedad el obtener lo que quería en base a esfuerzo y sacrificio.

Se esforzaba por diferenciarse de los otros transportistas, tratando de mantener una fidelidad con el cliente, siendo puntual en los retiros y entregas de mercaderías, como también en el cuidado de las mismas, sus esfuerzos dieron sus frutos, cuando una empresa multinacional decidió solicitar sus servicios, esto hizo que Albert tuviese que aumentar su flota de camiones, ya que los viajes tenían un sin número de destinos.

Albert, negociaba con las agencias vendedoras de camiones, el precio y la tasa de interés en la financiación, así logro adquirir una gran parte de sus camiones, ya que al poseer trabajo, estas se pagaban solas.

Anticipándose a los hechos, Albert decidió abrir el abanico de inversiones, y comenzó a destinar parte de sus utilidades en la compra de propiedades, las cuales tenían como destino el alquiler.

Estas propiedades, tenían la característica de ubicarse en zonas céntricas, las adquiría como vivienda familiar y luego hacia las modificaciones necesarias y los trámites pertinentes para habilitarlos como locales comerciales.

Hoy después de 25 años de trayectoria al frente de una de las empresas más grandes de logística y transporte del país, decidió adquirir la estancia, no como una operación comercial sino como un ámbito donde puede disfrutar y alejarse del estrés de la ciudad.

Pero quiero resaltar que las personas como Albert, nunca dejan su vocación emprendedora. El ya delego parte del manejo de sus empresas a sus hijos y estos tienen la labor de llevar la empresa a buen puerto como lo hizo su padre.

Desde ya agradezco a Albert, el conocimiento transmitido no solo a mí, sino también a ustedes, que tienen la oportunidad de leer este libro.

Vencer el miedo al fracaso, ser constante, esforzarse y sacrificarse es sinónimo de éxito.

Ahora bien, Albert me repetía incansablemente, que lo importante para lograr la liberación económica estaba en la tarea de ser tu propio jefe.

Todos los días tomamos decisiones, por más pequeñas que estas fueran, producen una reacción, esta puede ser positiva o negativa. Todos los días tu tomas decisiones, solo tú decides si quieres pertenecer a la clase baja, media o alta de la sociedad.

Existen individuos que tienen como objetivo ahorrar dinero durante toda su vida, es decir , en otras palabras juntan dinero y lo guardan, ejecutando estas acciones estos individuos se sienten seguros, pero déjenme decirles algo, *el secreto para obtener la liberación económica y alcanzar el éxito, no se encuentra en guardar el dinero, sino, en multiplicarlo.*

Luego de que hayas leído y analizado cada una de las historias relatadas anteriormente en este libro, quiero que te tomes unos minutos y pienses en tu situación, quiero que te plantees, cuáles son tus sueños a alcanzar.

Sincérate.

Sincérate contigo, quiero que mires a tu alrededor, que estudies el entorno que te rodea, así como un águila sobrevuela la zona de casería, analiza los movimientos que sucedan, por ejemplo; si en tu entorno se están llevando a cabo inversiones en hoteles, seguramente habrá un mercado potencial para estos, es por ello que tú debes anticiparte y tratar de desarrollar negocios, tales como agencias de viajes, armar paquetes de viajes para turistas, poner una empresa de alquiler de autos en las cercanías del hotel etc.

A esto me refiero cuando te pido que analices tu entorno, el estudio que desarrolles del mismo te brindara la información necesaria para que tomes una decisión correcta.

Te explicare una técnica que utilizo, al momento de fijarme objetivos:

Escribe en un papel, cual es el sueño que deseas alcanzar, describe las características del mismo, las ventajas que tendrías al momento de alcanzarlo, lo que significa para ti, poder concretarlo. Luego plasma en otro papel, todo lo que estás dispuesto a arriesgar, para lograr tu propósito, todo a lo que tú renunciarías con tal de alcanzar tu sueño.

Vamos a un ejemplo:

SUEÑO: ADQUIRIR MI PROPIO NEGOCIO.

Debes describir, como te lo mencione anteriormente todas las características del mismo, que sea grande, amplio, luminoso, que se encuentre ubicado en una zona comercial.etc.

RENUNCIO;

A llevar a cabo la refacción de la casa, la cual no es urgente.

Cambiar el automóvil todos los años.

Realizar gastos innecesarios.

A dejar que el miedo me paralice.etc

Esta técnica tiene como misión, generar un compromiso contigo mismo, con tu, yo personal.

Esta técnica te servirá para vencer la pereza,

“No puedes ganar dinero sin arriesgar”

No importa lo que hagas, siempre debes buscar el éxito, y la realización personal.

Al ver plasmado en un papel, tu sueño a alcanzar y a lo que estás dispuesto a arriesgar para llevarlo a cabo, en este preciso momento “debes ponerte manos a la obra.”

Premisas como “LA CALIDAD POR ENSIMA DE TODO” o “EL CLIENTE SIEMPRE TIENE LA RAZON” han llevado a pequeños emprendedores a convertirse en empresarios millonarios.

De ti depende el cambio en tu vida, tú decides..... solo tú.

Hace algunos años fui invitado, a la presentación de un producto, que

Vitivinícola. El producto consistía en una maquina cosechadora automática de vides, que tenía la ventaja de Reducir costos de personal logrando altos rendimientos en las vendimias.

Quiero destacar, que quede impactado por la presentación del mismo, la sala se encontraba repleta de empresarios y productores del sector, se mostro a través de un video en pantalla gigante, un resumen de cómo evoluciono la industria vitícola en los últimos años.

Al finalizar el video, se abrió el telón y apareció la cosechadora de última generación, con bellas modelos a su alrededor, luego de que el locutor se encargara de comunicar los beneficios y ventajas que aportaba la nueva máquina, se brindo un pequeño coctel para los presentes.

Al acercarme a una de las mesas para probar los manjares que se encontraban en la misma, sentí que alguien por detrás, `pronunciaba mi

nombre, inmediatamente gire mi cabeza tratando de identificar a la persona que me solicitaba, de inmediatamente pude reconocerlo, Hera Diego un amigo de la infancia, al verlo me alegre muchísimo.

Le comente que estaba en dicha presentación por que fui invitado por un amigo, el cual era distribuidor de insumos enológicos para bodegas. Diego, me informo que le gustaría comprar el producto, pero que, lamentablemente, no estaba en condiciones financieras de llevar a cabo la compra del mismo.

Diego, tiene a su cargo el negocio familiar, lleva adelante la administración de una bodega y 100 hectáreas de vides finas ubicadas en una zona privilegiada del país, y últimamente había tenido continuas discusiones con su primo, al cual consideraba talentoso. Diego no podía creer que su primo fuese tan incapaz de generar negocios rentables. Debido a un sin número de desaciertos sufridos por este, la empresa familiar, tuvo que deshacerse de varios activos en este último tiempo.

Le comente a diego, que la causa por la cual muchas personas llegan más alto que otras, es porque alguien en su familia, le indico cual es el camino para llegar más alto.

Recuerdo el gesto de tu padre, cuando cumpliste los 18 años, en lugar de regalarte un automóvil, te regalo un tractor agrícola, vos no estabas para nada contento, es mas recuerdo que estabas avergonzado por aquel obsequio, te importaba mas lo que dirían tus amistades y todo lo demás, que lo que realmente significaba tal regalo.

Pero de algo estoy seguro, cuando tu padre te dijo al oído, **“con este tractor, lograras comprarte diez automóviles”** tu padre te estaba guiando por el camino del éxito.

Estimado Diego, el ejemplo de tu padre vale más que mil palabras. No lo crees?

Con su ejemplo, tu padre te enseñó, ***que las ganancias de las inversiones son las que proporcionan los lujos.***

Tú cuando trabajabas con el tractor, generabas ganancias, en cambio a tu primo le sucedió lo contrario, su padre no le enseñó el camino correcto.

Al terminar mis palabras, Diego se quedó perplejo, mirándome fijamente a los ojos, y comprendió inmediatamente el mensaje.

Es aquí donde quiero resaltar la necesidad de brindar educación financiera a nuestros hijos.

Muchas personas se quejan de su situación financiera y económica, pero por su ignorancia, siguen haciendo exactamente las mismas cosas que lo han mantenido en ese estado.

Hablar de dinero no es malo, el dinero es un medio que nos permite satisfacer nuestras necesidades, cualquiera sean estas, desde poder alimentarnos, hasta tener un jet privado propio.

Si inculcamos en nuestros hijos conceptos tales como, el dinero trae problemas, el dinero es malo etc., estaremos sentenciando a nuestros hijos al fracaso y a ser sometidos por un sistema de explotación laboral. Es lo que deseas para tus hijos?

Al enseñar a tus hijos el valor del dinero, estarás brindándole el conocimiento necesario para que pueda desenvolverse en la sociedad, con tranquilidad.

Y que esté capacitado para hacer que el dinero trabaje para él y no que el trabaje para el dinero.

Si prestas atención y miras a tu alrededor, podrás observar, que todo tiene un valor económico. Si te encuentras en tu habitación seguramente tienes un televisor, este tiene un valor económico, las cortinas, las ventanas, las puertas, todo absolutamente todo tiene un valor monetario.

Convives todo el tiempo con dinero

LA VERDAD, LA ETICA, LA HONESTIDAD, EL SACRIFICIO, EL ESFUERZO, LA PERSEVERANCIA, SON ESENCIALES PARA ALCANZAR EL ÉXITO.

Ser millonario hoy, es más fácil, que hace veinte años atrás, la comunicación, la logística, el conocimiento de nuevas tecnologías están

al alcance de la mayoría, solo tienes que anticiparte a los hechos, debes observar tu entorno y con la practica empezaras a descubrir los cambios, que te permitirán anticiparte.

Después de conocer la historia de muchos millonarios en el mundo puedo afirmar, que vencer el miedo al fracaso ser oportuno y arriesgar son los pasos más importantes.

Un magnate multimillonario ruso, creo un imperio en la industria del acero, empezando como tú, desde abajo. En sus comienzos era un empleado en una acería de su barrio natal, tenía que lidiar todo los días con el trabajo insalubre, que significaba estar al frente de un horno eléctrico de fundición de acero.

Sus ansias de ser su propio jefe y ser independiente, lo llevaron a tomar la decisión de abandonar su empleo, y embarcarse en la compra de una pequeña acería, para podrá llevar a cabo la operación tuvo que asociarse a otra persona que le brindo el dinero suficiente, durante el periodo de seis años ya estaba dentro de los diez hombres más ricos de Rusia.

Así este magnate ruso, comenzó a transitar el camino de la liberación económica, hoy tiene inversiones en distintas actividades desde la construcción, pasando por hipermercados hasta salas de entretenimientos.

Quiero aclarar que este magante multimillonario, que posee propiedades fabulosas, que tiene aviones privados, yates de lujos etc., es una persona como tú, como yo, tiene familia, hijos etc.

La diferencia entre este empresario y tú, se encuentra en la valentía de vencer el miedo interior.

Vencer el miedo al fracaso.

Este empresario, en un momento determinado de su vida, tuvo que tomar una decisión importante, la cual consistía en , comenzar su propio negocio o continuar como empleado en la acería de su pueblo natal, el decidió correr el riesgo, apostó y ganó.

Quiero poner otro ejemplo, en donde una persona, logro alcanzar la liberación económica, convirtiéndose en un multimillonario, creando juegos de entretenimientos en internet.

Este ejemplo, me permite demostrarte, que depende de cada uno de nosotros, alcanzar nuestros sueños. El magnate de la industria del acero, tomo la decisión de asociarse con otra persona para obtener el financiamiento necesario para llevar a cabo su proyecto, la inversión inicial fue de 6.000.000 dólares.

En cambio el multimillonario, que hizo su fortuna con la internet, solo tuvo que invertir 10.000 dólares, actualmente maneja miles de millones de dólares, en sus casinos virtuales.

Tienes que abrir tu mente, y anticiparte al futuro.

Tienes que mantenerte informado y conectado con lo que sucede a tu alrededor, los negocios corren, si te quedas quieto perderás.

“EL LADRILLO NO SE DEPRECIA”

Donald J. Trump.

Este gigante de los negocios inmobiliarios y la construcción, es propietario de una de las cadenas más importantes de hoteles de lujo en Estados Unidos, como también de un grupo de casinos.

Este empresario, inicio su camino a la fortuna, desde muy joven, sus primeros pasos los dio en la constructora de su padre, pero desde muy joven su padre lo alentó, para que forjase su propio camino, **“nunca llegaras a rico trabajando para otra persona”** fueron las palabras de su padre.

Casa propia.

La mayoría de las persona anhelan adquirir su casa propia. Generalmente el primer paso que llevan a cabo para cumplir con ese deseo es, dirigirse al banco, y pedir un préstamo hipotecario. Luego de escuchar por más de media hora, sobre los requisitos que debes cumplir para que te otorguen el préstamo, tomas conciencia, de que si cumplís con los requisitos solicitados por el banco, no deberías solicitar el préstamo, ya que no tendrías dificultades financieras para adquirir la propiedad al contado.

Un viejo amigo, siempre me dijo, cuando vas al banco a solicitar un préstamo, tienes que demostrar que no te hace falta el dinero, para que de esta manera te lo otorguen.

Existe una gran cantidad de personas, profesionales y no profesionales, empleados etc., que no pueden llegar a poseer su casa propia. En la actualidad no solamente es el hombre el encargado de llevar dinero al hogar, todo lo contrario la mujer se ha convertido en un eslabón importante dentro de la economía domestica, no solo por el hecho de que es independiente y trabaja, sino también porque generalmente es la encargada de realizar las compras domesticas.

Cuando son dos los ingresos de dinero en el hogar, generalmente uno de los sueldo es destinado a pagar la renta por el alquiler de la vivienda y con el otro realizan los pagos y adquieren insumos para satisfacer sus necesidades básicas.

Cuando te das cuenta de que el dinero no es suficiente, que los impuestos cada vez son más altos, comienzas a desvelarte en las noches, tratando de poder vislumbrar de donde puedes obtener el dinero para adquirir tu propia casa, de esta manera ahorrarías el pago de la renta por el alquiler.

Cada vez te pones mas ansioso, vez que tu esposa trabaja duro cada día, pero entre los dos no puedes alcanzar la suma solicitada para alcanzar tu sueño adquirir tu casa propia.

Ahora bien, tratare de explicarte cómo puedes alcanzar tus sueños sin tener que recurrir al banco, y además sin tener que pagar tanto dinero en intereses.

Tratare de brindarte un método, llamado **C.D.G.** Que te puede ser útil, para llevar a cabo el sueño de la casa propia.

* Trata de relajarte, ve a un lugar tranquilo donde puedas reflexionar.

*mentaliza tu sueño.

*planifica un camino a seguir para alcanzarlo.

* organiza las acciones que debes llevar a cabo, para lograr tu sueño.

*dirige las acciones necesarias para alcanzar tu objetivo.

Tratare de brindarte un ejemplo práctico, para que lo puedas comprender mejor;

1-Mentaliza tu sueño: tener casa propia.

2-planifica el camino a seguir: comprar barato y vender caro.

3-organiza las acciones que debes llevar a cabo: invertir en la compra de terrenos baldíos.

Invertir en la compra de automóviles.etc.

4-dirigir las acciones necesarias: comprar el periódico todos los días, en la madrugada, es decir a primera hora del día, esto te permite tener una cierta ventaja horaria con el resto de las personas y si llegase a salir alguna oportunidad de compra tu tendrás algunas horas a tu favor.

También puedes visitar los estudios de abogados encargados de llevar a cabo remates, sucesiones, quiebras, en estos lugares se pueden adquirir bienes muy baratos.

No debes permitir que la pereza gane la batalla, debes perseverar sobre todo.

Al cabo de un tiempo, llegaras a un punto en donde alcanzaras un fabuloso automóvil, el cual puede ser vendido, y con ese dinero adquirir una vivienda.

O puedes adquirir un hermoso terreno, que vale más que la casa de tus sueños....

“Quiero que comprendas que una vivienda, además de poseer un valor monetario, también puede ser comparada con otros bienes”

Vamos nuevamente con un ejemplo práctico;

Un inmueble de 100metros cuadrados cubiertos, ubicado dentro de un terreno de 300metros cuadrados tiene un valor en el mercado de 80.000 dólares.

Si tratas de conseguir el dinero para adquirirla, seguramente te sentirás un poco frustrado, al darte cuenta que tu situación económica no te permite ahorrar lo suficiente para comprarla.

Y si tienes la posibilidad de adquirir un préstamo del banco, tiene que tomar conciencia que el valor de la casa será del doble, ya que además de devolverle al banco los 80000 dólares, tendrás otros 80000 dólares de intereses, gastos administrativos etc.

Para que tu mente no se bloquee, con la suma que tienes que alcanzar, para comprar tú casa. Debes realizar comparaciones económicas con otros bienes.

Valor inmueble: 80000 dólares.

Si comparamos, podemos afirmar que la vivienda tiene el mismo valor, que cuatro automóviles de 20000 dólares cada uno.

También posee el mismo valor que ocho motocicletas de 10000 dólares cada una.

O se la puede comparar con dos terrenos de 40000 dólares cada uno, o por qué no, con un automóvil del lujo de 80000 dólares.

Con esta explicación quiero que comprendas, que si bien tu objetivo principal, es la compra de tu casa propia, también puedes fijarte sub objetivos, que te lleven a alcanzar tu objetivo principal.

Veras que es más sencillo adquirir dos terrenos, para luego venderlos o permutarlos por una vivienda, que embargar toda tu vida en el banco.

Luego de mentalizar tu sueño, de plasmarlo sobre un papel, y de detallar, lo que estarías dispuesto a arriesgar para alcanzarlo, a lo que renunciarías para adquirirlo, puedo afirmarte que estas en el camino correcto.

Ya mentalizado el objetivo a alcanzar, tomaremos el camino de comprar barato y vender caro, llevaremos a cabo las acciones de adquirir vehículos a bajo precio, para revenderlos y obtener una mayor utilidad.

La rutina es muy importante a la hora de llevar a cabo lo planificado, todos los días antes de ir al trabajo, adquiere el periódico, en la sección de ventas de vehículos podrás empezar la búsqueda.

Tienes que contactarte, con un especialista mecánico de confianza, ya que si tú no entiendes de desperfectos mecánicos, deberás confiar en él.

Si aparece una oportunidad, inmediatamente llámalo por teléfono y concreta una cita.

También quiero recordarte, que puedes visitar los estudios de abogados encargado de ejecutar bienes de personas ya sean estas, físicas o jurídicas.

Antes de comprar el automóvil debes asegurarte de que se encuentre con toda la documentación legal, ya que el mismo debe estar en condiciones legales para ser transferido a tu nombre.

Es importante antes de llegar a la cita, **plantearse una estrategia.**

Cuando veas el automóvil que desees adquirir, trata de mostrarte poco interesado en la operación, resalta los detalles que encuentres y que no te gusten, dile que no es lo que estabas buscando, pero siempre, siempre debes realizar una oferta, independientemente de lo que piense el dueño.

Es importante conocer, que si la otra parte vende, es porque necesita el dinero, y seguramente después de escucharte resaltar todas las desventajas del vehículo y verte desinteresado, puede pensar que la operación no se llevara a cabo, es muy probable que el miedo de no poder vender el automóvil sea cada vez mayor, así que existe la posibilidad de que acepte alguna oferta razonable.

Si acepta la oferta felicitaciones, ya diste otro paso para alcanzar el sueño de la casa propia!!!!

Durante el fin de semana tomate el tiempo necesario, para higienizar el vehículo, debes lavarlo con cuidado, pulirlo, encerarlo, colocarles brilla gomas a las ruedas, de esta manera haces que el automóvil se vea reluciente, tienes que tener la precaución de mantener el mismo en excelente estado.

Ahora cambiaras tu roll, pasaras de comprador de automóviles, a vendedor de automóviles.

Coloca un aviso en el periódico de la zona, anunciando la venta del rodado, también colócale en cartel de venta al vehículo, en un lugar que se pueda observar desde lejos.

Puedes llevar el vehículo al lugar donde trabajas, y pedirle autorización a tu jefe, para que te permita mostrarlo personalmente a un posible comprador.

Cuando tu roll es el de vendedor, existen distintas estrategias para lograr concretar una operación, mi opinión es la siguiente, debes resaltar todas las ventajas del vehículo tratar de conocer las

necesidades del comprador, para resaltar aquellas ventajas que te sean convenientes, por ejemplo; si el comprador tiene una familia numerosa, debes resaltar el gran tamaño de los asientos, los cuales brindan la posibilidad de aumentar la capacidad de integrantes en el mismo.

Si el comprador es una persona que le gusta realizar viajes de larga distancia con frecuencia, debes resaltar el andar del vehículo, suavidad etc. como así también el espacio amplio que posee el mismo, el cual permite transportar todo el equipaje necesario para un viaje., resalta también en esta oportunidad, que el consumo de combustible del automotor es bajo, la mayoría de las personas adquieren vehículos de menor consumo, ya sea por cuestiones de ahorro, como también de contaminación.

Indícale al posible potencial comprador, que el vehículo se encuentra en condiciones para ser transferido, y que no posee ningún tipo de deudas con el fisco. Menciona que el precio del mismo es bajo, comparado con la gran cantidad de beneficios que este ofrece al usuario.

También debes hacerle tomar conocimiento al posible comprador, de que si no se decide pronto, seguramente te lo sacaran de las manos en ese mismo día, ya que has recibido muchísimas llamadas telefónicas de interesados en el vehículo.

Es importante para cerrar la operación en caliente, es decir en forma rápida, que el comprador te deje una seña, como garantía de que se cerrara el trato.

Al cabo de algunas semanas veraz como comienzas a ganar dinero. El dinero que recibas de la venta debe reinvertirlo nuevamente en la compra de otro automotor, pero esta vez adquiere uno de mayor valor, y **comienzas de nuevo con todo el proceso de compra y venta. Hasta adquirir tú casa propia.**

Este es el camino que debes seguir, hasta alcanzar tu sueño.

Puedo asegurarte que ***“en el primer año, ya habrás alcanzado tu casa propia “y no tendrás que pedirle plata prestada al banco ni pagar altos intereses.***

Seguramente estas pensando que tú no te dedicas a esto y por ende buscarías otras opciones, quiero resaltarte que la mayoría de las personas que alcanzaron el éxito, en algún momento de sus vidas, especialmente en sus comienzos tuvieron que realizar actividades poco placenteras, pero esto no los detuvo, ya que tenían un sueño bien mentalizado y sabían que esas actividades no las llevarían a cabo toda su vida y no son tan importantes, comparadas con el sueño que alcanzarían.

Te recomiendo que si estas dudando, en llevar a cabo determinadas actividades para alcanzar tu sueño, debes tomar el papel donde plasmaste por escrito tu sueño, y compararlo con el papel en donde plasmaste lo que estabas dispuesto a arriesgar, a lo que renunciarías con tal de alcanzarlo.

Vuelvo a repetirte, que el enemigo a vencer es el miedo interior, ese que paraliza, no dejes que te domine.
El esfuerzo y el sacrificio van de la mano con el éxito.

Este método para alcanzar tus sueños, puede ser empleado para todos tipos de bienes ya sean bienes muebles o inmuebles.

Puedes emplear el mismo camino para alcanzar tus sueños, pero en vez de adquirir automóviles, puedes adquirir terrenos baldíos, locales comerciales, terrenos rurales etc.

En cuanto a los terrenos baldíos, quiero resaltar que puedes tener amplios márgenes de utilidad en cada operación, ya que al realizarle pequeñas mejoras, como por ejemplo; efectuar una limpieza del lugar , hacer un cierre perimetral, o colocarle una pequeña piscina, un salón etc. Su valor de venta puede ser incalculable.

Debes seguir el circuito del método CDG, en el ejemplo, seguimos el camino de *“comprar barato y vender caro”*.

Piensa en positivo.

Un grupo de terapeutas han demostrado, que la mente humana, posee propiedades y recursos que le permiten llegar a sanar enfermedades, a lograr la felicidad plena, y a alcanzar el éxito necesario en la vida.

Después de varias investigaciones de la medicina psicosomática, la parapsicología científica y la psicología, se ha demostrado, que la MENTE del ser humano GOBIERNA AL CUERPO.

Lamentablemente existe una cantidad de personas que se encuentran sumergidas en el pesimismo y en el pensamiento negativo.

Esta forma de pensar los ha llevado al fracaso y la depresión, generando además un rechazo de los seres que lo rodean.

Cuando hablo de sincerarse con uno mismo, me refiero también a hacer un análisis de cómo nos vemos hacia los demás.

Si quieres alcanzar el éxito, debes verte como una persona exitosa, esto se logra trabajando tu imagen, y fortaleciendo tus virtudes.

El pensamiento es poder, es por ello que debes pensar en positivo, debes aceptarte a ti mismo, debes amarte, ese es el paso principal.

Para alcanzar la felicidad y lograr el éxito económico, debes cambiar la conciencia, el pensamiento optimista se transforma en una convicción y domina nuestras acciones, alcanzando una mayor confianza en nosotros mismos.

Debes confiar en ti mismo, vive arriesgando, no importa que pierdas bienes, siempre podras conseguir otros mejores!!!

Piensa en positivo y alcanzaras el éxito.

EL QUE SABE, SABE.....y el que no es jefe.

Lamentablemente, tengo que describir los hechos que generalmente suceden dentro de la administración pública, no en todos los casos, pero si en su mayoría.

Un joven, estudiante universitario, fue elegido dentro de su comunidad, como la persona encargada de realizar distintos tramites con el municipio de la zona, estos consistían en confeccionar notas, dirigidas al municipio, donde se informaba de las necesidades de la comunidad, como por ejemplo limpieza en zonas donde circulan personas, como también solicitud de mantenimiento de arboles etc.

Con el paso del tiempo y debido a su vocación de servicio, fue invitado a participar en una campaña política, si bien este joven no entendía mucho de política, acepto ayudar en este proceso de campaña.

Sus primeros pasos fueron, salir a pegar carteles por las calles, en estos se encontraban impresos las fotografías de los candidatos y sus propuestas.

Luego comenzó a realizar reuniones con los vecinos de su comunidad, con la finalidad de invitar al candidato para que escuchara las necesidades de los vecinos y este poder informar sobre sus propuestas.

Al acercarse la fecha de la elección, tuvo como misión reclutar a personas para cubrir los puestos de fiscales de mesa etc.

El día de la elección llegó, y triunfó el partido político que este había decidido apoyar. Luego de los festejos merecidos, después de tanto esfuerzo, el candidato electo se acercó a este, y lo felicitó.

Al cabo de un tiempo este joven recibió su premio, fue nombrado a ocupar un cargo importante en la administración pública, tenía un presupuesto propio y cerca de 60 personas bajo su mando.

Este joven tomaba decisiones importantes todos los días y además reclutaba a aquellas personas que lo ayudaron en la campaña, incrementando el número de empleados bajo su mando.

Ahora quiero que nos coloquemos en el lugar de los subordinados de este joven, personas que llevan años trabajando en ese sector, realizando sus actividades como de costumbre.

Estas personas se encuentran en una situación compleja, ya que consideran al nuevo jefe, como uno de los tantos que han ido pasando a través de los años.

Además consideran que el nuevo jefe, no posee el conocimiento necesario para estar donde está, ya que si

Es hábil para hacer política, pero no para tomar decisiones que requieran conocimiento y capacidad.

Estos subordinados, se encuentran naturalmente desmotivados, sin objetivos que alcanzar y sin ganas de ejecutar las actividades cotidianas de sus trabajos.

En la administración pública existe la sensación de que nadie es jefe, que nadie tiene la autorización para despedir al personal.

Estas situaciones generan un deterioro en las instituciones públicas.

La falta de motivación en el trabajo produce una disminución en el rendimiento de las personas.

El cargo para el que fue nombrado, posee un presupuesto propio e importante, el cual debe emplear durante el transcurso del año, para alcanzar los objetivos propuestos.

Si el presupuesto no es utilizado en su totalidad, se lo considerara una persona ineficiente en su cargo.

Es aquí, donde se produce una gran contradicción, en el ámbito privado, cuando un jefe posee un presupuesto y objetivos a alcanzar, tratara de ejecutarlo de manera eficaz y con la mayor eficiencia posible y si llegase a sobrar dinero del presupuesto, se lo considerara un gran jefe. Ya que alcanzo los objetivos propuestos y además ahorro dinero, el cual puede ser empleado en otra área necesaria en la empresa.

Otro punto de contradicción se encuentra, al momento de nombrar a las personas en sus puestos.

En el ámbito privado se realiza un exhaustivo análisis del curriculum del postulante, tomando como punto de partida su conocimiento.

En el ámbito privado el jefe tiene como misión mantener motivados al personal, para que desarrollen correctamente sus actividades.

En cambio en el ámbito público, el jefe pasa a ser una persona de paso, con gran capacidad para hacer política, pero con escaso conocimiento, para llevar a cabo dicha función.

Debido a estas contradicciones, es que la administración pública se encuentra saturada, no solo de personal sino también de quejas de los ciudadanos.

Los servicios que el estado le brinda a la sociedad son ineficientes, tanto en materia de salud, como también en seguridad y educación.

Es aquí donde quiero llegar, debido a que los servicios que brinda el estado son ineficientes en su mayoría, comienzan a surgir los negocios para hacer dinero.

Se crean empresas que brindan seguridad privada.

Se construyen barrios cerrados donde se brinda mayor Seguridad y servicios.

Se crean colegios y universidades privadas.

Se instalan hospitales y clínicas privadas.etc.

Quiero resalta que son tantos las falencias que se producen dentro de la administración pública y es tan grande su estructura, que a los gobiernos de turno les cuesta horrores poder mantenerla.

Si a esta situación le sumamos, que los cargos están ocupados en su mayoría, por personas con gran habilidad política pero con poco conocimiento de la tarea que se debe desempeñar, estaremos seguros de afirmar que el futuro de la economía no es bueno.

Es por ello que debes estar preparado, en toda crisis económica existen oportunidades, las cuales debes aprovechar correctamente!!!