

LIBRE Y VIRTUAL

Primera Etapa

Como crear negocios virtuales
en 5 sencillos pasos...



Ricky Herrera
Autor



Contenido

- Prólogo
- ¿Quien es Ricky Herrera?
- 1er Paso: Visión de vida
- 2ndo Paso: Visión de negocio
- 3er Paso: Reuniendo el capital
- 4to Paso: Estructura tu negocio
- 5to Paso: Solidificando el futuro
- BONUS: Estilo de vida
- Agradecimiento
- Comunidad

Prólogo

Alguna vez te has preguntado si existe la posibilidad de tener una vida mejor? Y no me refiero a lo monetario... me refiero a una vida en la cual, tu negocio, este diseñado para darte tiempo libre, solo trabajar cuando quieres, desde donde quieres y con quien quieras. Para muchas personas, esta idea es más remota, que la palabra “Imposible”..., pero ciertamente; como todo en la vida... existe una formula, que si la descubres... se vuelve realidad.

El internet ha abierto muchas posibilidades a nuevos sectores de negocio, industrias, que han crecido exponencialmente por personas como tu y yo que tienen, mucha hambre de crecer, la necesidad de ingresos virtuales, y una visión que pocos entenderían. Tenemos un dicho en México que dice: “La carga hace andar al burro”, y es precisamente lo que necesitamos para seguir avanzando... la carga!

Si realmente lo analizas, solo se necesita una chispa en tu cerebro, una idea, un sentimiento, algo que haga impacto en ti y cambie tu mindset, y así, cambiar tu vida para siempre.

Imagina el siguiente escenario: Es lunes en la mañana, estás en tu casa en pijamas y desayunando con tu(s) seres queridos. Ya son las 10:30am, sin la presión de tener que “estar en persona” en el negocio, para que este funcione (por que lo has diseñado y estructurado de esta manera). Terminas tu desayuno tranquilamente, te sientas en la comodidad de tu sala con tu café (que no puede faltar), para después prender tu laptop. Después de un par de horas de revisar el sistema de monitoreo que has diseñado, hablar con tu equipo de trabajo para actualizaciones y ajustes “prioritarios”, y repasar agenda personal... terminas tu día laboral.

Quiero hacerte una pregunta, y me gustaría que te la contestes a ti mismo, lo más sinceramente posible; ¿Crees que el escenario descrito anteriormente existe? Y si es así, ¿Crees que pueda ser algún día parte de tu realidad?

Estas fueron las 2 preguntas que me hice en 2018 cuando llegue a Estados Unidos con solo \$500 USD en la cartera, \$500,000 pesos en deuda mala, y completamente quebrantado (emocional y financieramente hablando)... sin mencionar la barrera del idioma, el cambio cultural y en país nuevo, con un sistema totalmente nuevo.

Hoy, me veo con 3 empresas virtuales formalmente organizadas y estructuradas, con proyección, y lo más importante... van acorde a mi visión de vida, y a lo que realmente quiero.

Te preguntarás: ¿Cuál es el secreto? O ¿Cómo lo hice? Lo primero que quiero decirte, es que tu y yo no somos tan diferentes; tenemos hambre de crecer, queremos un mejor futuro para nosotros y nuestros seres queridos, valoramos el tiempo y estamos constantemente en búsqueda del cambio a una mejor calidad de vida. ¿El secreto? Encontré la formula óptima de estructura de negocio, adecuada al estilo de vida que quiero y que trabaja en sincronía con mis metas. Ahora disfruto mi trabajo, hago lo que me apasiona, hoy trabajo desde casa, mañana trabajo desde un Starbucks con mi celular y laptop. Créeme cuando te digo, que esto es completamente alcanzable para cualquiera, y es precisamente lo que compartiré contigo a continuación. Te ayudaré, para que tu vida cambie desde hoy, así como pude cambiar la mía.

Quiero ser muy honesto contigo y decirte que a pesar de darte los pasos o simplificar el resultado, se necesita luchar continuamente por tus sueños, ser perseverante, constante, tener mucha disciplina y claridad de lo que quieres, y lo más importante de todo... llevar a la acción lo aprendido, de otra manera todo se queda en un limbo virtual en tu mente sin ser nunca transferido a experiencia. Hay que entrenar tu mente, para ser fuerte, y motivarte a diario con tu “Why” es vital. Recuerda que el éxito, es una serie de factores pequeños implementados a diario, que al tiempo se suman y forman una tracción... esta tracción es el camino del éxito.

En este libro aprenderás en 5 pasos; como construir negocios virtuales desde cualquier parte del mundo, otimizando así tu tiempo de trabajo. Te mostraré la formula que me llevo a abrir 3 negocios virtuales en 2 años, dándome tiempo libre para mi, mi familia y lo que realmente disfruto hacer... viajar, experimentar, vivir!!

El tiempo, es el objeto más preciado que existe en este mundo, ya que es lo único que no se puede recuperar. Con este libro, obtendrás lo que muchas personas buscan y difícilmente encuentran en esta vida... “Tiempo libre”. Comencemos!

Ricky Herrera

Ricky Herrera

¿Quien es Ricky Herrera?



Empresario, autor y soñador. Creador y anfitrión del podcast empresarial: “Negocios en Libertad”, marca que ha creado productos de educación, y que ayuda a dueños de negocio a sistematizar y automatizar sus negocios para tener mejor calidad de vida.

Con mas de 10 años de experiencia en el tema empresarial, Ricky inicio su carrera en uno de los mercados más difíciles a nivel Latinoamérica; Guadalajara, Jalisco, Mexico, llevándolo a ganar experiencia y sabiduría, que ayudaría después a abrir 3 empresas en el extranjero (EUA).

Ricky es una persona sencilla, con empuje y pasión por lo que hace, ingredientes que le han ayudado a dejar huella en mucha gente. Sus hobbies son: la musica (tocar batería, guitarra y piano), y jugar su pasatiempo favorito... el beisbol.

Lo mas importante para Ricky es; su familia y su tiempo. Fundamentos en los cuales se basa este libro.

"Cuando se busca,
se encuentra...
Cuando se
encuentra, se
aplica... Cuando se
aplica, sucede."

Ricky Herrera

1er Paso: Vision de vida

¿Hacia donde quieres ir?

Quizás piensas que para tener un negocio exitoso tienes que trabajar 15 horas diarias, matarte en el trabajo o tener suficiente capital para forzar el éxito... esto, no es del todo cierto, y esta es la razón:

Nos han programado e inculcado que debemos trabajar muy fuerte, a diario, incluyendo a veces los fines de semana, perdiendo momentos preciados con la familia; para poder crecer financieramente y tener un negocio exitoso. Pero, lo que no nos enseñaron, es como trabajar inteligentemente creando sistemas y procesos creativos que ayuden a ofrecer nuestro producto y/o servicio de una manera óptima para ti y tu negocio, de manera tal, que al final del día, hagas más con menos.

La mayoría de las personas no saben lo que buscan, mucho menos lo que quieren. Esto, realmente complica la ruta para llegar a tu destino, ya que primeramente se necesita saber a donde quieres ir, para después, elegir el camino. Lo mismo sucede en los negocios, si no defines primeramente que quieres en tu vida, muy difícilmente lograrás sentirte lleno en las metas alcanzadas. Lo sé... por que yo lo viví en carne propia durante mucho tiempo, siempre frustrado, no veía ni sentía ningún logro, siempre dando vueltas en círculos, sin un plan claro hacia dónde quería ir.

Lo primero que tienes que hacer, y el primer paso de este mapa mental... es realmente saber como te quieres ver en 5, 10 o 15 años adelante... por que el negocio, que estamos por formar, tiene que girar en base a esa visión de vida, sueño o meta, y no viceversa como fuimos programados a creer (tu vida la controla tu negocio y tu trabajo). ¿Quieres mas tiempo? ¿Quieres mas dinero? ¿Quieres viajar? ¿Quieres hijos / familia? ¿Quieres libertad financiera? ¿Quieres abrir 2 o mas negocios? ¿Quieres vivir sencillo y con un solo ingreso pequeño para soportar tu vida? ¿Amas tu trabajo actual y solo quieres un ingreso alternativo...? Realmente tomate el tiempo y define tu proyección; esa vida de ensueño que llevas tiempo deseando y no sabes cómo llegar a ella; esa vida que quieres vivir con tus seres queridos y que piensas que nunca llegará... realmente se puede, y existe! Pero es sumamente importante, que primero visualices y defines que quieres realmente de tu vida, para poder crear un mapa mental, después crear metas a corto plazo mientras sigues los pasos de este libro. ¿Ves? Como todo lleva organización y estructura para llegar a la meta?

¿Te digo algo curioso? Este primer paso es el más difícil de todos... por que no existe un modelo a seguir, una guía para guiarte, un video en YouTube que te “enseñe que querer para tu vida, tu futuro y de la gente a tu alrededor”. Tanto la felicidad como las expectativas de vida son como la riqueza; relativos a la mente que lo piensa. Para cada quien, estos 3 conceptos pueden significar algo totalmente diferente, por ende caminos y direcciones diferentes. Un tip que te puedo dar es; primero define tu “Why”. ¿Que es el esto? Significa el “Por que lo haces”. Esto tiene que venir desde muy dentro de ti, es lo que te mueve, lo que te motiva a levantarte todos los días para seguir luchando, es lo que te pone la piel de gallina cuando lo piensas, es lo que te saca lágrimas cuando escuchas la canción o ver la película que toca ese tema. Tu “Why” es tu casa, es a donde vas a ir cuando estés desmotivado, cansado de seguir y completamente agotado de todo. Es en donde te refugias para aclarar tus pensamientos, analizar la situación, aprender de los errores, cargar energías y volver a salir a la acción! Un tip para definir tu “Why”; es basarte en cosas invaluable y no materiales. Recuerda que el dinero en sí, no funciona como un factor motivante de vida a largo plazo, ya que cuando se tiene mas de lo necesario, y alcanzas ese objetivo monetario, el dinero pasa a segundo plano y quedas como barco a la deriva sin motivaciones. La mente humana tiene que mantenerse siempre motivada y hacia objetivos a corto plazos. De esta manera, mantendrás tu visión de vida más clara, teniendo mas impacto en ti.

2ndo Paso: Visión de negocio

¿Que negocio te gustaria tener?

Todo en la vida requiere planeación, estrategia y ejecución. ¡Muchas personas inician persiguiendo el último elemento del sistema piramidal cuando toman la decisión de “Abrir un negocio” El dinero!

Recuerden que el ser humano toma decisiones en base a sentimientos y emociones; ¡si estas son tomadas de esa manera, (sin estrategia ni planeación) son una bomba de tiempo! Realmente, considero importante siempre tomarse el tiempo antes de fijar metas, e intentar visualizar, proyectar, y tener un plan de acción. Independientemente la razón por la que decidas abrir un proyecto virtual, este tiene que ser creado en base a tu estilo de vida deseado, sueños y metas, no viceversa, como estamos programados a hacerlo, y nunca poner el “Dinero” como factor determinante (aunque la situación lo amerite).

Ya habiendo definido tu “Why”, estas al 50% o más del camino a recorrer, por que ya sabemos hacia que dirección caminar, ahora, es cuestión de encontrar el vehículo que nos llevara a nuestro destino.

Quiero preguntarte lo siguiente, y necesito que te contestes lo más honesto posible:

- ¿Qué experiencia laboral tienes?
- ¿Para qué te consideras “Bueno”?,
- ¿Qué dones o habilidades tienes?
- ¿Qué actividades se te facilitan mas que otras?
- ¿Qué es lo que realmente disfrutas hacer “profesionalmente” hablando?
- ¿Qué has deseado hacer, y no lo has llevado acabo?

Estas preguntas te acercaran al proyecto virtual que debes arrancar y comercializar. Es importante que esta actividad que estamos por definir la disfrutes al máximo, y te motive! Recuerda que estamos construyendo una nueva etapa de vida y es sumamente importante que te llene, que te haga sentir pleno(a) y listo(a) para la acción, siempre respetando tu visión de vida y sin soltar tu “Why”. Si realmente lo analizas, el comercializar una actividad que realmente te apasiona y tienes conocimiento, experiencia, habilidades, etc... la curva de aprendizaje será más corta, mostrando resultados mas pronto, firmes y duraderos. También, aquí entra el famoso dicho: “Haz lo que te gusta y no será trabajo”.

Recuerda; “Empezar por saber qué quieres y como te ves en 5, 10 o 15 años, te dará la pauta para después adaptar tu negocio/proyecto a esa ideología”.

Mi historia personal: Siempre visualicé negocios virtuales y ser mi propio jefe. Siempre quise un estilo de vida nómada para poder viajar, pasar más tiempo con mi esposa y familia, y no tener que depender de una jornada laboral. La pregunta era; ¿cómo puedo hacer para crear ingresos virtuales, constantes, y que no me requieran estar físicamente en un trabajo? Siempre me consideré bueno para crear y mejorar sistemas internos de negocio, detectar los puntos débiles del sistema de negocio y mejorarlos optimizando los procesos. También, me gustan bastante el marketing, las ventas, conocer gente nueva, formar relaciones, ser proactivo para convertirme en un reconocido “Empresario Virtual”. Analizando todo lo anterior, me dije a mí mismo:

Ventas + Procesos internos + Relaciones = Marketing.

Aquí, es cuando todo cambió! Si analizas, esto te darás cuenta, que cuando nos cuestionamos y nos hacemos las preguntas correctas, nuestra mente busca las respuestas de manera creativa y proactiva, hasta que las encuentra, y esta vez, no fue la excepción. Había encontrado la industria en la cual quería desarrollarme (Marketing), ahora, era tiempo de construir un sistema de ingresos virtuales y constantes.

Dentro de los siguientes dos meses, dándole vueltas a la cabeza y con mucha lluvia de ideas, llegué a la conclusión que siempre estuve intrigado por el mundo de las bienes raíces. Este es catalogado como el juego de los ricos, y en donde estacionan su dinero una vez que les sobra liquidez, así que, escogí mi siguiente reto de vida; tener un negocio virtual de marketing en la industria de las bienes raíces. Duré casi un año educándome, leyendo, invirtiendo en seminarios virtuales, platicando con inversionistas y con gente de la industria... un día llegaría una idea a mi cabeza que haría click completamente en mi visión de vida y en lo que estaba buscando; una agencia virtual de marketing que ofreciera servicios para encontrar casas en venta y afuera del mercado. Durante las siguientes semanas, trabajé en estructurar el negocio de una manera simple, siempre fui una persona que me gusta delegar, darle la oportunidad a gente para demostrar su capacidad y sumar al proyecto, así que un día, tuve otra idea que ayudaría al proyecto a ser todavía más expandible, delegable, con atajos claros hacia el resultado, y lo más importante; me daría lo que estaba buscando... libertad de tiempo.

La respuesta era clara; buscaría armar sociedad con agentes de bienes raíces para que ellos mismos contactaran a los dueños, pusieran la casa bajo contrato propio y finalmente ellos mismos representarían la venta para ganarse su comisión, mientras yo ganaba mensualmente por dar el servicio de marketing y traer los clientes o las casas potenciales. En Octubre del 2019, abrió sus puertas "Providing Real Estate Solutions RH", ayudando a muchos agentes de bienes y raíces a nivel nacional en Estados Unidos, ayudándoles a llegar a clientes potenciales, y cambiando sus negocios para siempre. Este, sería el negocio que cambiaría mi vida... no solo monetariamente, sino intelectualmente, y me enseñaría un mundo de posibilidades y abundancia mental.

Espero que al contarte mi historia, te ayude a aclarar tus pensamientos y definir tu industria que realmente quieres atacar.

3er Paso: Reuniendo el capital

El dinero esta mas cerca de lo que crees...

FELICIDADES!!! Ya sabes cual es tu “Why”, y tu “ futuro negocio” !! se siente un poco mas de claridad, no?, estamos avanzando poco a poco con estructura y organización. El siguiente paso, tiene que ver con un tema que a mucha gente la para, la bloquea y nunca continúan en su camino... el dinero. Espera! Espera! No te desmotive... no dejes de leer! Sigue adelante y quédate conmigo, recuerda que este libro es para darte los pasos y crear un mapa mental para como llegar a tu destino. Este capítulo te explicara cómo reunir el dinero para tu proyecto y poder arrancar.

¿Si alguien nos pregunta qué cantidad de dinero nos convertiría en ricos? O ¿Qué cantidad nos da la famosa “Libertad Financiera”?, muy poca gente sabría contestar con exactitud.

“Libertad Financiera” es algo que se alcanza cuando tus ingresos pasivos pagan tus gastos mensuales, sin tener que usar tus manos para trabajar. Esto tiene que ver no solamente con invertir tu dinero para generar ingresos pasivos (tipo de ingreso que no se trabaja para obtener), si no también construir ingresos activos (tipo de ingreso que se trabaja para obtener), como por ejemplo: iniciar un negocio, para después hacerlo autónomo y que trabaje solo.

Si realmente lo analizas, no se necesita demasiado dinero para vivir o tener libertad financiera, lo que se necesita es una visión más clara del estilo de vida que queremos y un número mensual (nuestro costo de vida mensual). Obviamente, el costo de vida dependerá de tu estilo de vida deseado, pero si optimizas gastos y te deshaces de gastos innecesarios, automáticamente la columna de ingresos crecerá, y aquí es cuando comenzamos a liberar capital para proyectar e invertir.

¿Por qué te digo todo esto...? Por que para iniciar cualquier proyecto, sea virtual o no... necesitas capital (la cantidad dependerá de la industria e idea de negocio inicial, y que tienes pensado arrancar), y para acceder a capital, no necesitas buscar lejos... pues en tu mismo hogar ya lo tienes, si!! Así es!!, solo es cuestión de encontrarlo y extraerlo de la roca, como una piedra preciosa.

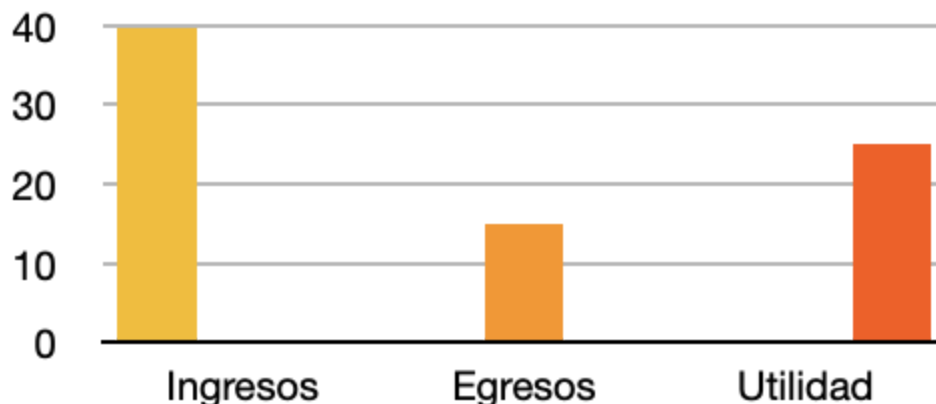
La realidad, es que la palabra “Dinero” tiene mucho peso en nuestra sociedad, y es precisamente uno de los temas que quiero ayudarte a modular y a controlar, para que tu mente no se bloquee y continúe. Quiero ayudarte a que visualices los retos y el dinero de una manera alcanzable y fácil... por qué lo es, es solo cuestión de planear y tomar acción!

Por dónde empezar? Primero, necesitamos enfocarnos en controlar finanzas en tu casa, derivadas de tus ingresos actuales! Es fácil... te explico:

Primero, vamos a hacer un plan financiero básico para tener control de nuestras finanzas.

Todo se resume en 3 conceptos: Ingresos - egresos = Utilidad (dinero libre).

Ejemplo:



El primer concepto: "Ingresos", es fácil sacarlo... ya que regularmente hay de 1 a 3 ingresos por hogar. Asegúrate de sumarlos y anotarlos bajo el concepto: "Ingresos" (Como en la gráfica).

El segundo concepto: "Egresos", es la columna mas importante, aquí esta la clave de todo! Controlar esta columna es esencial, por que es la que te dará esa vida de ensueño que deseas, y la libertad que tanto anhelas. Son los gastos los que controlan vidas, los que drenan tu tiempo, los que nos quitan libertad de hacer lo que realmente queremos, y también son los que destruyen negocios.

Para completar este paso, necesitas sentarte, anotar y sumar todos... absolutamente todos los gastos de los últimos 90 días (Te aconsejo que anotes: fecha de cobro o gasto, concepto, cantidad y tipo de pago). ¿Por qué 90 días? Porque así veremos patrones de gasto, y nos ayudará a enfocarnos en los gastos mensuales y recurrentes. Si usas cuentas de banco para pagar tus gastos... ya esta! Simplemente toma tus estados de cuenta... y manos a la obra. Si pagas todo en efectivo, no importa, busca recibos, haz memoria y enfócate en los gastos recurrentes de los últimos 90 días.

Para completar este paso, necesitas sentarte, anotar y sumar todos... absolutamente todos los gastos de los últimos 90 días (Te aconsejo que anotes: fecha de cobro o gasto, concepto, cantidad y tipo de pago), así veremos patrones de gasto, y también nos ayudará a enfocarnos en los gastos recurrentes. Si usas cuentas de banco para pagar esto... ya tienes prácticamente el 90% del trabajo hecho! Si pagas todo en efectivo... no importa! busca recibos, haz memoria y enfócate en los gastos recurrentes dentro del periodo de los 90 días.

Ejemplo:

Fecha	Concepto	Cantidad	Tipo de pago
Mayo 12	Cable y teléfono	\$50	Tarjeta
Mayo 17	Mensualidad Auto	\$249	Tarjeta
Mayo 22	Cena con esposa	\$38	Efectivo
Total Mayo		\$337	

Con este sistema, podremos tener todo a la vista, para después comenzar a deshacernos de conceptos / gastos innecesarios. Esto, como ya lo dije, es lo que instantáneamente liberará dinero para poder invertir.

Una vez sumados todos los ingresos, y todos los egresos (Ya optimizados y depurados de gastos innecesarios), la fórmula para saber cuánto dinero tendrás disponible mensualmente es: Ingresos - egresos = utilidad (dinero libre para invertir).

Si te encuentras actualmente en un empleo de jornada laboral, y buscas independizarte, te recomiendo mucho que lo hagas paulatinamente y con estrategia. Es muy importante no cortar el flujo de efectivo e ingreso mensual. Al inicio de cualquier proyecto, hay una curva de aprendizaje que involucra fallas, ajustes, pérdida de dinero y tiempo... tener esto en mente te ayudara a anticipar y crear planes y estrategia.

Felicidades!!! Ya sabes cuanto dinero tienes mensualmente para invertir. Si analizas bien, la razón por la cual se controlan gastos en el hogar primero antes que todo, es por que si tienes educación financiera en el hogar, la tendrás en tu negocio, y es sumamente importante no abrir un negocio cuando se tienen deudas malas, primero crea un plan para pagar esas deudas basándote en el modelo descrito anteriormente. Ese dinero libre que te queda mensualmente, destínalo sabiamente a pagar deudas para balancear tus financiera en tu hogar.

Ahora, el siguiente paso, es saber cuánto dinero necesitas para iniciar tu negocio virtual, y para esto, elaboraremos un plan financiero básico a 6 meses para estructurar la columna vertebral del proyecto a abrir. Todo esto se resume a la industria, el giro, el tipo de negocio (producto o servicio), la idea que tienes visualizada, y muchos... muchos factores más! Así que, para no complicar el punto, te aconsejo lo siguiente: elabora una lista a base de lluvia de ideas, en donde anotes todo lo que necesitas en tu negocio para arrancar. Te aconsejo que inicies con lo "absolutamente necesario" primero, elimina todos los conceptos que realmente no necesitas para iniciar, y enfócate solamente en lo mas necesario, así la inversión inicial será menor, dando mas tiempo de vida a tu negocio, y recuperaras el capital invertido mas rápido. Una vez elaborada la lista de conceptos, anota los costos de cada uno y súmalos. Existen conceptos de una sola exhibición, y otros que serán mensuales, asegúrate de dividirlos en 2 columnas para saber cuanto capital necesitas para iniciar, y cuanto capital necesitas mensualmente. Recuerda que la clave esta en saber cuanto nos costara nuestro negocio durante 6 meses, para tener un plan de estructura y una cifra de ventas en mente.

Ejemplo:

Concepto	Gasto mensual	Gastos inicial	Inversion Semestral
Empleados	\$0		
Computadora		\$1,500	
Marketing	\$200		
Software CRM		\$0	
Logo para marca		\$0	
Internet	\$20		
Compañía móvil (celular)	\$20		
Total	\$240	\$1,500	
	\$240 x 6 = \$1,440	\$1,500	\$2,940

Nota: Como ya lo comenté, si te encuentras actualmente en números rojos mes a mes, tienes deudas, pero por alguna razón tienes acceso a capital para invertir... no es recomendable utilizar ese dinero para abrir negocios, te recomiendo primero pagar tus deudas, nivelar y optimizar gastos, para después emprender.

Existen otras alternativas recomendables para reunir capital como; prestamos de amistades o familia, créditos bancarios y sociedades como es mi caso (te explicare esto en el siguiente capítulo). No importa la ruta que elijas; se responsable y sabio en cómo administras ese dinero y siempre pon tu reputación, ética y honestidad por encima del dinero, uno nunca sabe cuando vuelva a necesitar ese favor o alternativa de capital.

Antes de llegar a EUA, y volver a empezar desde “Cero”, para mi y mi esposa nos fue muy fácil caer en una vida de lujos y comodidad, ambos ganábamos muy bien en nuestros trabajos, no teníamos hijos y éramos jóvenes. Todo esto, nos mostró un espejismo de facilidad hacia un estilo de vida que nos hundiría por mas de 6 años. Si, escuchaste bien... mas de 6 años de estar en un intenso circuito de deudas, ansiedad y preocupación continua por: “mañana es el pago de tarjeta, ¿De donde sacamos para pagarla?”. Si te encuentras en este estado, realmente entiendo lo que sientes, no es un lugar placentero para vivir, lo cual, me llevó a preguntarme: ¿Realmente quiero vivir así toda mi vida? ¿Cómo puedo salir de esta situación? Como ya lo comenté, ambos ganábamos muy bien! Esto quiere decir, que teníamos una buena columna de ingreso entrando a nuestro hogar mensualmente, pero nuestra columna de egresos completamente la sobrepasaba; deudas malas por pagar, intereses bancarios, viajes que no queríamos posponer, un estilo de vida que realmente no podíamos pagar al momento, entre otras situaciones. Poco a poco la situación fue empeorando hasta que tocamos fondo y dijimos: “Hasta aquí !! ”.

Después de eso, comenzamos a vivir austera y sencillamente, nos deshicimos de lujos y gastos innecesarios por cosas materiales, nos concentramos en nosotros como pareja, y en las cosas más valiosas y que a nuestro juicio el dinero no puede comprar. Estructuramos un plan financiero a 2 años, en donde todo nuestro dinero que sobrara lo destinaríamos a pagar deudas y salir de esa situación. Dicho esto, no fue nada fácil, es muy difícil deshacerse de las comodidades y migrar a una vida de austeridad...pero, ciertamente el dolor y la ansiedad que las deudas generaban eran muchísimo mayores, así que continuamos con nuestro plan. Hacíamos balances financieros mensualmente para ver nuestros avances y en que punto estábamos con nuestras deudas, hasta que un día lo logramos! Pudimos ver que al fin la columna de ingresos estaba apenas por encima de la de egresos, liberándonos formalmente de ese circuito de deudas malas y viendo al fin un horizonte nuevo. Desde este punto, no hemos vuelto a ver atrás, mi esposa y yo seguimos viviendo austeramente por que encontramos más calidad de vida de esta manera, y los gastos se mantienen controlados, así, evitamos la ansiedad de necesitar ingresos mayores. Seguimos viajando frecuentemente (por que es lo que amamos), pero planificamos y estructuramos nuestras finanzas previas al viaje, de esta manera no hay imprevistos.

A partir de haber pagado mis deudas, empecé a tener dinero libre y conocimiento suficiente para colocar “El dinero” en el lugar correcto, multiplicarlo y ponerlo a trabajar por mí. Dado el caso de que me encantan los negocios y parte de mi visión de vida es ser empresario, naturalmente, ese dinero lo reinvertiría en negocios para llevarme al punto en donde me encuentro hoy.

Recuerda; Al final del día, “los gastos que tengas serán pagados no con dinero... si no con tu tiempo!” ya que si estas leyendo este libro, tienes que trabajar todavía para poder pagar tu estilo de vida. Te invito a reflexionar este punto para encontrar una mejor calidad de vida.

4to Paso: Estructura tu negocio

Armemos el rompecabezas

Ciertamente hay muchas formas de crear y estructurar un negocio, pero de todas las que existen, hay una que es mi favorita, y es la única que he usado para crear todos mis negocios virtuales. Soy una persona que me gusta trabajar en equipo, delegar, crear sistemas y procesos que ayuden a mi equipo a facilitarle su trabajo, por ende, optimizo tiempos y reparto responsabilidades sabiamente, esta, es de las únicas si no la única manera de que un negocio camine solo, sea autónomo y pueda crecer. Además, es una de las pocas formas para acelerar el ritmo, y llegar a los resultados mas rápido.

He visto el valor y el poder que tienen las relaciones humanas, tanto que es parte de mi identidad personal y de mis negocios. He utilizado esta ideología como trampolín para construir proyectos que me lleven mas rápido a mi objetivo, y al de la gente a mi lado. Esa es la clave... ¿No? Generar resultados lo más rápido posible y de una manera honesta, confiable y duradera.

El poder de tener un socio a tu lado, que se ponga la camisa y saque adelante el proyecto junto contigo... no tiene precio. Todos mis negocios están estructurados en sociedad, que como ya lo dije; el trabajo en equipo da resultados más fácil y rápido, que haciendo todo uno mismo. Un par de puntos invaluable, es que tienes acceso a la red de relaciones de tu socio, y tienes a un compañero confiable en el cual puedes delegar, todo justo, honesta y balanceadamente.

Este modelo de negocio que estoy apunto de compartir contigo, es ademas uno de los más sencillos y prácticos para crear múltiples ingresos autosustentables. Soy de la idea, que no solo es importante crear varias fuentes de ingreso (por mas pequeñas que sean) para tener más capital y reinvertirlo... si no también, disminuye automáticamente la ansiedad e incertidumbre que se manifiesta al tener una sola fuente de ingreso (la canasta en donde están posicionados todos los huevos). Mi punto es el siguiente: todas las industrias tienen temporadas malas, por ende, tu(s) negocio tambien, incrementando la ansiedad de obtener ingresos mensuales consistentes. Si tienes múltiples ingresos, no solo te ayudara a tener mas dinero en casa, como ya lo dije, si no que te dará la paciencia y la tranquilidad de dejar que ese negocio (que esta en temporada mala) haga sus fluctuaciones y ajustes, se recupere poco a poco y regrese a su ritmo normal. De esta manera, evitas preocupaciones de llevar menos dinero a casa, derivado de ese negocio.

Entrando en materia, el modelo de negocio que utilizo, consiste en encontrar al socio(s) correcto que cumpla con 3 factores primordiales, estos son; personalidad, mente abundante e infraestructura de negocio actual. Este tiene que cumplir con un perfil de personalidad cómodo para ti, con mente abundante, y que a la vez, tenga un negocio ya establecido (en tu misma industria), para así, formar una situación: ganar-ganar.

Te explico: tu quieres formar un negocio virtual, esto significa que tienes que crear una estructura laboral virtual, que te permita trabajar desde una laptop y celular, en cualquier parte del mundo. En el mundo empresarial, la velocidad domina... quien sea el primero en sacar productos y servicios inovadores al mercado... será el vencedor! Y si lo analizas, esta es la manera más rápida de establecerte como nueva marca en un mercado; unirse a un negocio ya establecido. Te preguntarás; ¿por qué razón alguien prestaría su propio negocio, para crear otro negocio, que ultimadamente, es muy probable se convierta en su propia competencia? La respuesta es sencilla; una mente abundante y personalidad empresarial. Hay muchos empresarios que ven mas allá, y buscan unir fuerzas con gente como tú; con hambre y proactiva. Saben que tener un aliado con empuje, ganas de crecer y creatividad empresarial... es invaluable! Y este, es el valor que tu ofrecerás y llevaras a la mesa de propuesta. Además, tu no serás competencia directa, ya que te enfocarás en innovar y ofrecer diferenciadores de marca, que te apartaran de tu propia competencia, solucionandole un problema al cliente que nadie puede. Esto, automáticamente te desfasa, diferencia y aparta del resto de los negocios en tu industria. Dicho todo esto, estarás invitando a ese socio(a) a ser parte de un proyecto nuevo, creando nuevas posibilidades de éxito y expansión, cualquier empresario inteligente, con proyección y mente abundante se interesara. Tu serás la cara y dueño de la marca, tu socio(a) será presta servicios (mano de obra, usando su negocio e infraestructura), ganando desde el principio por su trabajo. Además, este modelo de negocio te ayuda a eliminar totalmente gastos mensuales como renta, insumos, empleados (inicialmente), etc... dandole mas tiempo de vida a tu negocio y menos ansiedad inicial.

Ahora entiendes, que el reclutar a tu compadre o mejor amigo... no es suficiente! Hablamos de algo mas profundo, algo duradero y proyectado. Recuerda que esto se convertirá en una relación, un matrimonio, un dúo dinámico! Necesitas a la persona adecuada, con tu misma hambre de ser mejor, una persona productiva, proactiva y con mente abundante. Recuerda que habrán roces y diferencias en el camino, distintos puntos de vista y no todo será color de rosa (esto es muy bueno cuando se canaliza de una manera correcta, hacia el proyecto).

Estas hablando de entrar a una etapa nueva de vida, con un proyecto que será parte de tu vida por los siguientes años, quiere decir, que tenemos que enfocarnos en algo más profundo para comenzar a reclutar. El socio potencial tiene que aportar fortalezas en las que son tus debilidades y viceversa. Los valores personales de este candidato(a) tienen que ser ligeramente más importantes que la experiencia en la industria. De nuevo, es como si buscaras una pareja; es una persona que te complementa, se enfoque en tener muy buena comunicación, y se trabaja en equipo para llegar a un resultado.

Recuerda que eres tú la persona creando el negocio, los sistemas y procesos iniciales, la columna vertebral derivada de tu visión e ideología de vida... traer un socio que tenga experiencia en la industria, pero una personalidad no adecuada a ti, o fortalezas que no ayudan a tu negocio... puede ser un arma de doble filo, así que, trata de tener en mente un balance entre personalidad y experiencia.

Como encontrar a estos candidatos? Primero te recomiendo comenzar por tu círculo íntimo, amistades y conocidos de tu confianza. Preguntando se llega a Roma y esta no es la excepción. Grupos y redes sociales pueden ayudar mucho, asistir a convenciones, seminarios, o cualquier lugar en donde se concentre este tipo de gente para platicar e interactuar... Puede servir. Inclusive, platicar con tu competencia, puede resultar en algo muy favorable. He visto muchos casos en los cuales, ambas partes siendo competencia, llegan a un acuerdo creativo y benéfico para ambos. Uno nunca sabe, no asumas! Simplemente hazlo y lo demás se acomodara.

¿Ahora entiendes lo que te digo? ¿Ves lo que veo? Para entender esta estructura de negocio, tienes que ver mas alla, ver la pelicula completa, querer algo realmente duradero y estructurado, ser de mente abundante y no poner al dinero como factor motivante. Es importante concientizar y reconocer que todo en la vida es un riesgo, no hay nada seguro, pero ciertamente, mientras más nos preparemos, invirtamos en nosotros; leyendo mas, envolviéndonos en el ambiente que nos nutre intelectualmente y proyectando a largo plazo, nos ayudara a crear posibilidades de éxito mayores y estabilidad financiera.

Una vez encontrado los candidatos adecuados y que llenen el perfil que buscas, es importante comprender que no basta con la reputación y buenos comentarios que hayas escuchado... la única manera de conocer a tu "Socio ideal" es trabajando con él, interactuando frecuentemente, que tu intuición derivada de esas interacciones con el o ella te ayuden a guiarte.

Es importante que crees un periodo de prueba con este candidato y trabajen juntos, siempre de menos a más. ¿A que me refiero con esto? Estructura una manera de ganarse la confianza mutuamente; conociéndose paulatinamente sin afectar el proyecto y a la vez avanzando. El éxito de que ese candidato se convierta en tu “Socio ideal”, es que ambas partes nutran la relación a diario, con buena comunicación, transparencia, lealtad y honestidad. Si tu das y eres de mente abundante, no fijándote en el dinero todo el tiempo y dándole la oportunidad de demostrar la calidad de persona que es... es muy probable que tu socio pague con la misma moneda. Dicho todo esto, solamente el tiempo, el proyecto y la vida... dirán si esa relación laboral funcionara.

Una vez en la etapa de estructura de negocio; Te recomiendo estipular un periodo de prueba de 6 meses (tu elige el tiempo de prueba, todo depende de tu industria, tipo de negocio y situación actual), para dejar que el proyecto y el tiempo determinen que pasara. La estructura que recomiendo, es en donde tu socio sea el “Presta Servicios” a tu marca, a lo que me refiero; “tu, el dueño” de tu marca, y tu socio como un negocio externo proveyendo servicios a tu negocio, de esta manera, todo será mas fácil de estructurar al principio y delinear responsabilidades, durante el periodo de prueba. Tu eres el dueño de la marca, tu socio es solo un invitado por ahora... después de este periodo de prueba, se puede volver a reestructurar ganancias, gastos, porcentajes e inversiones a un solo proyecto (tu negocio).

Platicar de las debilidades y fortalezas profesionales de ambas partes, ayudará mucho a estructurar el sistema interno y la columna vertebral de tu negocio. Se tiene que ser muy claro desde el principio, y dejar todo muy bien aterrizado. Definir tareas y responsabilidades es esencial. Como ya lo dije, la comunicación es vital para que todo esto funcione desde el principio.

Un ejemplo, es que si a ti te gustan las ventas y relaciones humanas (como es mi caso), encuentra a un socio que le apasione y se encargue del desarrollo del producto/servicio. Si a ti te apasiona crear el producto /servicio, encuentra a un socio que le apasione y tenga la habilidad en ventas.

Dicho todo esto, y entendiendo el punto de la estructura en sociedad, te dejo la siguiente información para continuar ayudándote a estructurar todavía mejor tu negocio.

Un negocio se define en 4 áreas: **atraer, convertir, entregar, recolectar.**

1. Atraer: Define las áreas y procesos de publicidad y marketing, el modo que utilizarás para que la gente conozca tu servicio y vengan a ti.

2. Convertir: Define las áreas y procesos de como atender al cliente, los precios, los paquetes y ofertas, la estrategia que involucra en convertir en venta a ese cliente potencial.

3. Entregar: Define las áreas y procesos para que tu producto sea entregado al cliente satisfactoriamente. En este punto, tienes que encontrar en qué sector competir y dominar; "calidad, precio o rapidez". Concéntrate primeramente en uno nada más, después, con el tiempo, puedes abarcar otro más, pero nunca atacar los 3 sectores a la vez. (Ejemplo: McDonald's compite en el sector de rapidez y precio. Costco compite en el sector de Calidad y ligeramente precio... al igual que Tesla)

4. Recolectar: Define las áreas y procesos de cobro; el dinero, el capital, la contabilidad... Se carga un poco más a lo administrativo pero sin deslindarse de lo operativo.

Para aterrizar todavía mas este punto, utilizare la siguiente historia como ejemplo: digamos que quieres abrir un negocio de frutas y verduras, no tienes nada de experiencia en la industria, solo sabes que este negocio es parte de tu visión de vida, quieres hacerlo virtual y exitoso. Te das unas semanas para investigar, educarte e intentar descubrir como venderas tu producto. Durante las siguientes semanas, creas tu propio concepto de negocio: La mejor calidad de frutas y verduras orgánicas a domicilio, solo a casas (residencial). Después, te das a la tarea de platicar con varios distribuidores de frutas y verduras en tu ciudad y que llevan varios años en la industria (evitas negocios o intermediarios para acceder al producto a un mejor precio y con mejor calidad). Te concentras en investigar quienes tienen la mejor calidad, son confiables y profesionales. Se van semanas creando relaciones y contactos, hasta que un día, encuentras al candidato perfecto. Se muestra interesado en tu proyecto, y quiere que le presentes mas información. Te das a la tarea de crear tu branding, tu logo, e ideologia de la marca. Creas la estructura de negocio, y es de la siguiente manera: Se pactara un periodo de prueba de 6 meses, en donde tu socio le venderá a tu negocio, producto al 50% de descuento, con la opción de bajar un 10% mas... al final del periodo de prueba (si las ventas son favorables). Le presentas la propuesta a tu socio potencial... y accede! Manos a la obra! Contratas a una buena agencia de publicidad y marketing para ayudarte a construir un sistema de publicidad constante, seleccionas una zona geográfica especifica, te ayudan a crear una pagina web y comienza el marketing digital.

Después de 4 semanas de publicidad pagada, varias llamadas con clientes y ajustes... cae la primer venta, pero tu ya estas preparado, recuerda que tu producto es a domicilio, así que has hecho un trato con una persona que vive en la zona de ataque, tiene una moto pequeña, y has pactado darle el 10% de comisión por entrega. Hasta este momento, todo tu negocio es virtual; utilizas tu laptop para monitorear tus campañas de publicidad, los analytics de tu pagina web, tener conferencias con tu agencia de marketing y con tu surtidor de producto. Utilizas tu celular para llamadas entrantes de clientes, y resolver problemas del repartidor, etc. Al ser totalmente virtual, evitas gastos pesados y mensuales como: renta, insumos... etc. Hasta este momento, tus utilidades son alrededor del 40% y estas en periodo de prueba con tu socio / distribuidor. Se van los 6 meses, y tu negocio es un exito! tu zona geografica atacada conoce perfectamente tu servicio y marca, hay lealtad y tienes una cartera de clientes de aproximadamente 200 personas. Tu socio esta interesado en entrar con capital y expandir la marca.

Continuación de mi historia personal: Habiendo descubierto una fórmula que había dado resultado, solamente era cuestión de repetirla y en un sector diferente por diversificación, ya que no quería reinvertir en el mismo negocio (Providing Real Estate Solutions RH). Siempre he dicho que el trabajo en equipo es mucho mejor que hacerlo solo, es cuestión de tener buena comunicación, pulir procesos, y delegar eficientemente. Siempre estuve abierto a trabajar en sociedad, ganar menos, pero trabajar menos y repartir responsabilidades. Dicho esto, pase los siguientes meses pensando y generando ideas para el siguiente negocio.

Noté que hay un sector empresarial, en donde hay negocios en etapa de crecimiento, organizados y estructurados, con buena proyección y buscando incrementar todavía mas ventas para escalar al siguiente nivel. Esto me intrigó, y me pregunté; ¿Cómo podría hacer para ayudarles y crear un ganar-ganar? Teóricamente, sabia lo que se tenía que hacer, como estructurarlo y como ofrecer el servicio... pero aquí había un punto importante, y es que yo no sabia como ejecutar la operatividad que requería el proyecto, yo solamente sabía que me gustaban las ventas, dirigir un negocio, y crear un sistema de negocio óptimo para facilitarle el trabajo a mi equipo. Me pregunte: ¿Qué pasaría si uso exactamente el mismo modelo de negocio que "Providing...", en donde; una fuerzas con un socio, el cual, tenga fortalezas en las que son mis debilidades y viceversa? (La operatividad que no sabia ejecutar).

Automáticamente, mi cabeza giró en círculos durante las siguientes semanas, hasta que por fin encontré los candidatos correctos; un par de amistades desde hace muchos años que trabajan juntos y tenían un negocio exitoso, sus personalidades eran muy afines a la mía, y estaban ambos buscando alianzas también. Ya había trabajado con uno de ellos, y sinceramente, siempre quise unir fuerzas con él... así que, esta era la oportunidad perfecta. Rápidamente, les explique el modelo de negocio, mis intereses, y lo que realmente quería de este proyecto. Fui muy honesto y transparente con ellos para dejar todo en la mesa y ver que sucedía.

Ese día, nació "Dynamkt Marketing"; una empresa de marketing digital que le construye a sus clientes una infraestructura virtual y automática de ventas, en donde el negocio nunca más vuelve a tener problemas con ventas. Actualmente, el negocio está bien estructurado, con responsabilidades y proyecciones repartidas entre los 3 integrantes. Todo se comunica y se mantiene una sinergia positiva en el equipo de trabajo. Ellos se encargan de la calidad del servicio y mano de obra, y yo me encargo de las ventas y proyección de la marca.

5to Paso: Solidificando el futuro

sellemos lo aprendido

Felicidades!!! ¿Que se siente tener tu primer negocio virtual? ¿Sientes esa emoción? Esa adrenalina, y a la vez, entusiasmo por incursionar en algo nuevo en tu vida? Vívelo, celébralo y gózalo... pues estas en camino a un cambio radical de vida.

Ahora, viene lo bueno! El siguiente paso, es igual de importante que los otros cuatro, por que realmente solidifica todo este proceso para el resto de tu vida. Si no se sigue este paso, puedes correr el riesgo de perder el rumbo y volver a tu vida anterior. Te daré las herramientas que te ayudaran a mantenerte en forma, con la mente balanceada y en armonía continua de crecimiento, de esta manera, continuaras creciendo tus negocios y serás mas exitoso.

Primero, enfócate en pulir continuamente tus sistemas y procesos de negocio. Siempre ten en mente facilitarte el trabajo a ti, a tu socio y equipo de trabajo, esto sucederá si se cuenta con un sistema interno fácil y sencillo de entender y ejecutar. La clave es ser más eficiente en menos tiempo, así, liberaras tensión laboral y tu negocio fluirá mejor.

Para mantener finanzas sanas, continúa con tus estados financieros (ingresos - egresos = utilidad) en hogar y en negocio, al menos quincenalmente para tener finanzas controladas.

Los hábitos son sumamente importantes, y juegan un rol vital en el éxito. Los hábitos, no solo definen el presente y futuro de una persona, si no también son los que destruyen negocios. Así que, nos enfocaremos en que mantengas hábitos saludables que solo nutran tu mente para después manifestarlo en tu negocio.

Te recomiendo mucho desarrollar el habito de la lectura, recuerda que entre más conoces de un tema, tu mente automáticamente empezará a descifrar nuevas oportunidades creativas de negocio, sin mencionar que la lectura ayuda a estimular la imaginación, ayudándote a resolver problemas de una manera mas creativa y proactiva.

Para mucha gente, el tema de la lectura suena tedioso y da pereza, pero la clave esta en encontrar alternativas de lectura que vayan acorde a tu personalidad y tiempo. Yo no me considero una persona de lectura, aunque llegó un momento en el que sentarse a leer en una tarde tranquila, junto a una copa de vino... no venía nada mal. Además, era más mi motivación por conocer más, y ser una mejor persona... que la pereza de leer. Lo que me ayudo a desarrollar y estimular mi habito de lectura fueron los audiolibros, ya que manejo frecuentemente y aprendo más rápido auditivamente que visualmente. Encuentra tu alternativa de lectura y comienza a elegir temas de libros que te gusten, disfrutes y vayan acorde al tema que quieres aprender... en este caso, tu industria de negocio.

Otro hábito que puede ayudar mucho, es escuchar podcasts empresariales que hablen de tu industria y de negocios en general. En la actualidad, hay mucha oferta de podcast y puedes encontrar de todo. Combinar libros con podcast puede ser una táctica muy conveniente, ya que generalmente el libro te da teoría y el podcast te da tips y tácticas derivados de experiencia real, y que en la gran mayoría de casos, no son mencionados en libros.

Encuentra la manera de asistir a seminarios, masterminds o interactuar con personas de tu industria, posibles socios o clientes. Las relaciones humanas son muy poderosas ya que no sólo te ayudan a crecer tu negocio, sino que también nunca se sabe la siguiente persona que conocerás... puede realmente cambiar tu vida.

No nos olvidemos del ejercicio y la actividad física. El ejercicio mantiene la mente tranquila, relajada y drenada. Recuerda que este avatar en el que vivimos, es el único que nos mantiene en este videojuego... hay que cuidarlo. Aliméntate bien, toma mucha agua y toma vitaminas.

Recuerda; la clave esta en desarrollar hábitos rutinarios para nunca más volver a regresar a nuestra vida profesional anterior. Que todo el esfuerzo, sacrificio, tiempo y dinero invertido en esto... que no sea tirado a la basura. Recuerda que lo mas difícil en esta vida es mantenerse en el nivel, no llegar a el. Si usas las herramientas que te comparto en este paso, desarrollar hábitos de gente exitosa, y mantienes un balance de mente, te será más fácil el camino.

BONUS: Estilo de vida

Cuando inicie mi primer negocio (Providing Real Estate Solution RH), mi estilo de vida deseado y derivado de mi visión de vida, era tener negocios virtuales, bien estructurados y organizados que caminaran en automático como engranes, así, podría abrir más negocios y continuar con el mismo patrón. Esto, no solo por la adrenalina de tener varios negocios y más responsabilidad, sino por retarme a mi mismo y lograr pisar territorios empresariales imposibles de alcanzar a los ojos de mucha gente. Descubrí que para lograr esto, era cuestión de mindset, y de fortaleza mental... no de dinero, o de nacer en una familia poderosa (como mucha gente piensa que es de las únicas formas para llegar a ser grande), sino, simplemente... liberar mi mente, entrenándola a ver más allá y a convencerla de que todo... absolutamente todo en esta vida es posible, siempre y cuando se tenga una mente abundante.

Te platique solo de 2 negocios durante el libro... y si pusiste atención, al principio te mencione que abrí 3 negocios virtuales dentro de 2 años. ¿Cuál es el tercer negocio? La marca que apoyo a este libro a ser realidad: "Negocios en Libertad".

Es importante mencionar, que como todo en la vida, el inicio siempre es lo mas difícil, lo más tedioso, es complicado brincar ese primer escalón. Hay dolor, duda, lágrimas, etc... pero una vez que logras brincar ese primer escalón, el segundo es mas fácil (por que ya conoces la formula, y el camino), el tercero mas fácil, y así sucesivamente. Quiere decir, que en la vida tienes que enfocarte en generar tracción lo mas rápido posible, y para que haya tracción, tiene que haber acción, y para que haya acción, tienes que dejar de pensar tanto las cosas, deshacerte del miedo y enfocarte en el primer paso, solo el primer paso y nada mas... este será tu nuevo capitulo de vida y la razón por la que tu vida cambiara.

Por que te digo todo esto? Por que para mi, fue más fácil abrir este tercer negocio comparado con los otros dos. Además, es un proyecto que esta cambiando la vida de muchos dueños de negocio. Tengo orgullo en decir, que este libro es el segundo producto que lanza la marca, ya que el primero es un Podcast empresarial en el cual yo soy el anfitrión, y ayudo a dueños de negocio en etapa de crecimiento, a convertir sus negocios en engranajes automáticos, para que el negocio camine solo, y se tenga mas tiempo libre! (lo puedes encontrar en cualquier plataforma digital y en YouTube como: Negocios en Libertad).

Quiero decirte que todo lo que ves, imaginas y proyectas en tu cabeza, todos tus sueños, metas y objetivos son absolutamente alcanzables. No te voy a mentir; van a haber días muy malos en los que querrás renunciar, van a haber días de desmotivación por no ver avances, van a haber días que sentirás que nada tiene sentido y que deberías volver a tu rutina pasada, van a haber días en los que se te cruzaran espejismos de “Mejores ideas” o “ideas que paguen mejor...”, y dudarás en seguir persiguiendo tus propias metas. Todo esto te sucederá, pero quiero que sepas que cada día, es completamente diferente... y la mente reaccionara diferente también. Continua con un paso pequeño diario y hacia adelante, no importa que tan pequeño sientas que sea... Todo al final da resultados. Si realmente crees en lo que estás haciendo, crees que tu vida cambiará para bien y la de la gente a tu alrededor... busca la manera de solidificar eso en tu mente y persíguelo hasta que se manifieste en tu vida (Esto es el “Why”).

Para llegar a esa etapa de vida en donde comienzas a ver frutos derivados de tanto tiempo de sacrificio y perseverancia, se necesita pasar por un camino largo y rocoso, es un camino peligroso lleno de retos y riesgo, algunos lo tienen mas corto y rápido... algunos lo tenemos más largo y tedioso... pero al final de ese camino se encuentra la puerta que cambiara tu vida para siempre. Vale mucho la pena intentar a toda costa abrir esa puerta, por más larga que sea la travesía.

Quiero aplaudirte por leer este libro y querer ser mejor, se tiene que estimular al universo para que nos regrese abundancia a nuestra vida, y la única manera de poder hacerlo; es educándose, aprendiendo cada día más, invirtiendo en nosotros mismos para después trabajar duro y conseguirlo.

Este libro te dio las bases iniciales para abrir los negocios virtuales que tu deseas, desde cualquier parte del mundo, y con quien deseas... el horizonte es tuyo, y el resultado dependerá del hambre y el deseo de cambiar tu vida. De ti depende que te conviertas en esa persona que se la pasa repitiendo sus sueños una y otra vez... y nunca los persiguen, o ser de las personas que en 1, 2 o 4 años a partir de hoy, diga: fue lo mejor que pude haber hecho en mi vida... luchar por lo que quiero, y hoy me encuentro del otro lado del lago... en donde nunca creí poder llegar.

Como uno de mis ídolos (Steve Jobs - Fundador de Apple) dijo semanas antes de morir a causa del cáncer: “Teniendo en mente que algún día vas a morir, te evita caer en la trampa de pensar que tienes algo que perder... Ya estas despojado, no hay razón para no seguir tu corazón”.

Te veo del otro lado.

AGRADECIMIENTO

Este libro es una autobiografía, de un sistema que me cambio la vida... y la de mis negocios, le he llamado, el sistema: "Libre y virtual"... y ahora, es tuyo! Sal... aplicalo... confia en ti, confia en que todo cambiara para ti dentro de los siguientes meses! Solo se necesita iniciar... y la vida hara el resto.

Espero que todo lo que compartí contigo te haya sido benéfico y realmente te ayude a cambiar tu vida. Una de las cosas más importantes para mi, es contribuir a cambiar vidas a gente que realmente lo desea, y a la vez, dejar huella en este mundo. Te agradezco de todo corazon, me hayas permitido demostrar lo que he aprendido, y hayas terminado este libro.

Si realmente te identificaste con este libro, buscas mas informacion relacionada a este tema, o temas empresariales, buscas un mentor, no sabes por donde empezar, etc, contáctame en redes sociales o escucha mi podcast "Negocios en Libertad" en cualquier plataforma digital (Spotify, Apple podcast, Google podcast, YouTube).

Ya estoy escribiendo la segunda etapa de este libro, la cual, te va a enseñar a como manejar un negocio virtual, para que este sea una maquina autosustentable y eficiente... y asi, te de mas tiempo libre para hacer lo que mas desees en tu vida. Estoy trabajando arduamente con mi equipo de trabajo, para desarrollar más productos de educación (seminarios virtuales, cursos virtuales, mas libros, etc.). Todo con la intención de ayudar a la comunidad empresarial y ver cambios en las vidas de las personas.

Si realmente este libro tuvo impacto en ti, mándame un correo electrónico y cuéntame tu historia, me encantaría conocerte y saber, que tantas horas invertidas en este libro dieron efecto.

Te deseo mucho éxito y que todo lo que hagas en la vida te llene y te haga feliz.

Muchas gracias por darme la oportunidad de entrar en tu vida.

Te veo del otro lado! Exitó!

NegociosEnLibertadOficial@gmail.com



NEGOCIOS

en libertad

Comunidad

Se parte de esta comunidad empresarial,
y accede a mas contenido gratuito!

[Click aqui!](#)