

**GANA \$1
Más**

...Cada día

**Un Método Inteligente
Para Mejorar tus Finanzas**

JESUS GUERRERO JIMENEZ

GANA \$1 MÁS CADA DÍA

Jesús Guerrero Jiménez

www.jesusguerrero.com

GANA \$1 MÁS CADA DÍA

Jesús Guerrero Jiménez

www.jesusguerrero.com

Edición: 2010

Registro de Derechos de Autor: 03-2010-092912524700-01

Nota sobre la propiedad de las marcas: Los nombres de las marcas mencionadas en este libro son propiedad de sus respectivos autores o dueños.

GANAR \$1 MÁS CADA DÍA

Jesús Guerrero Jiménez

www.jesuguerro.com

Un método inteligente para mejorar tus finanzas.

Una fórmula simple y efectiva para dejar atrás la
pobreza y comenzar a disfrutar de la riqueza.

Introducción

Me he decidido a escribir este libro debido a que con el transcurso de los años he constatado que entre el común de las personas con las que he tenido la posibilidad de convivir e interactuar, la información sobre los temas financieros, dinero y riqueza es bastante escasa, pobre y en muchas ocasiones incorrecta. Esto sucede incluso en el caso de personas con altos niveles de preparación académica, ya que en la gran mayoría de las escuelas públicas y en algunas privadas, esta información tan relevante es omitida en los planes de estudios de sus alumnos, dejándolos prácticamente desarmados en un mundo capitalista.

Esta carencia de información confiable y efectiva sobre el manejo del dinero provoca que muchas personas se encuentren en situaciones económicas muy frágiles: con bajos ingresos, con deudas que son casi imposibles de pagar, sin planes financieros para su retiro y por lo tanto, muy lejos de la posibilidad de tener una vida de abundancia y tranquilidad económica.

Con este libro trato de desafiar algunos paradigmas financieros que se encuentran muy establecidos en nuestra cultura y en la mente de muchas personas, y que no les permiten avanzar en su situación económica. Por citar solo algunos están los siguientes:

- ¡No existen buenos empleos!
- ¡No hay suficientes oportunidades de desarrollo!
- ¡La riqueza es limitada!
- ¡El que no tranza no avanza!
- ¡Nuestro país está condenado a ser pobre!

Lo más grave de todos estos paradigmas es que colocan a quienes creen en ellos en una posición de desesperanza, desde la cual es muy complicado comenzar a caminar hacia la prosperidad.

El primer paso para avanzar hacia la riqueza es entonces comenzar a deshacernos de estas creencias *paralizantes* y empezar a adoptar otras que nos resulten mucho más positivas y constructivas, por ejemplo:

- ¡Cuando aparezca una oportunidad estaré preparado para tomarla!
- ¡Yo puedo crear mis propias oportunidades!
- ¡Puedo crear nueva riqueza para mí y para otros!
- ¡Yo soy el responsable de mi prosperidad financiera y no el entorno!

Adoptar estas últimas afirmaciones como creencias sólidas o convicciones personales, automáticamente nos coloca en una posición mucho más favorable para partir.

La propuesta de este libro para buscar la prosperidad es bastante sencilla de comprender por cualquier persona interesada, aunque su aplicación efectiva ciertamente requerirá de bastante esfuerzo y disciplina.

Espero que las ideas que encuentres a continuación te sean de mucha utilidad para cualquier emprendimiento que planees y si además este libro te ayuda a encontrar la inspiración que necesitas para iniciar, habrá valido la pena escribirlo.

¿Pobreza, Crisis, o falta de Oportunidades?

¿Realmente existe la pobreza? O como afirman algunos:

¿La pobreza es únicamente la ausencia de riqueza?

En ocasiones las personas permitimos que nuestras mentes se contaminen en exceso con el entorno en el cual habitamos, con las palabras y comportamientos de personas negativas y con la enorme cantidad de malas noticias que leemos, escuchamos y observamos en los distintos medios de comunicación. Lamentablemente muchos de estos medios "viven" del morbo que las personas sienten por las noticias y eventos desagradables como escándalos, asesinatos, desastres naturales, desastres económicos y financieros, etc. y lo aprovechan para "vender más". Sin embargo, a la larga, con esto se consigue afectar gravemente la tranquilidad, la seguridad, la autoestima, y la esperanza de las personas.

¿Hay crisis en tu mente?

Si eres de los (las) que piensan que no tienes más remedio que ser pobre e infeliz toda tu vida, seguramente tienes razón. Si por el contrario, estás convencido de que tu vida puede cambiar de forma muy positiva en todos sus aspectos, incluyendo el financiero, *igualmente tienes toda la razón*. Es probable que hayas escuchado o leído esto en otras ocasiones y lo consideres solo un *cliché*, pero la realidad es que los paradigmas que creas y mantienes en tu mente son muy poderosos y comúnmente definen de forma importante como será tu vida en adelante.

GANAR \$1 MÁS CADA DÍA

Jesús Guerrero Jiménez

www.jesuguerro.com

Lo verdaderamente cierto es que no importa si vives en un país pobre, si tus padres vivieron en pésimas condiciones económicas y no pudieron darte una buena vida o la mejor educación. No importa si tienes un problema físico, o si no fuiste a la universidad. Si tienes la capacidad suficiente para comprender lo que se dice en este libro, estarás equipado con lo mínimo necesario para iniciar tu camino hacia la prosperidad.

Tú tienes el derecho y la capacidad para mejorar tu vida...

Solo tienes que hacer bien las cosas correctas.

No hay pretextos para permanecer igual

¿Crees que no tienes la capacidad, la educación, las condiciones, la fortaleza física o mental, el ambiente propicio, el apoyo de tu familia o tus amigos, los recursos, el tiempo suficiente o la edad adecuada para mejorar tu situación financiera?

Por favor considera los siguientes casos:

- Helen Keller, ciega y sordomuda desde los 19 meses de edad, llegó a ser una destacada y muy reconocida escritora, activista y oradora.

- Benito Juárez, de origen indígena zapoteco y huérfano de padre y madre desde los 3 años de edad, llegó a convertirse en presidente y en uno de los personajes más importantes de la historia de México.

- Harland David Sanders, conocido popularmente como el Coronel Sanders, después de recibir su primer cheque de jubilación por menos de 100 dólares, decidió fundar la empresa de comida rápida *Kentucky Fried Chicken* (ahora KFC) a una edad avanzada de más de 60 años.

Después de leer las breves reseñas anteriores ¿Consideras que estos personajes tuvieron las mejores condiciones para lograr destacar en sus diferentes actividades?

Por supuesto que no.

GANAR \$1 MÁS CADA DÍA

Jesús Guerrero Jiménez

www.jesuguerro.com

La diferencia es que ellos TOMARON LA DECISIÓN de hacerse responsables de sus propios destinos y no esperaron a que aparecieran condiciones más favorables. Ellos mismos *hicieron* que las condiciones de sus entornos mejoraran.

Si personas con condiciones tan aparentemente adversas o complicadas pudieron alcanzar tanto éxito, resulta obvio que tanto tú como yo podemos mejorar enormemente nuestras vidas si empeñamos nuestros esfuerzos en lograrlo.

¿A qué debo dedicarme? ¿Cuál es el mejor Negocio?

Si me plantearas de manera personal las dos preguntas anteriores, probablemente te respondería con otro par de preguntas:

¿Para qué eres bueno? ¿Qué es lo que más te gusta hacer?

Wallace Wattles, en su magnífico libro, *La Ciencia de Hacerse Rico*, escribió varios párrafos espectaculares, entre ellos el siguiente; palabras más, palabras menos:

"Puedes hacerte rico en cualquier negocio si tienes o desarrollas el talento necesario para llevar a cabo ese negocio, pero serás rico de forma mucho más satisfactoria si haces aquello que realmente QUIERES hacer".

Una gran apuesta para encontrar tu profesión, tu vocación o tu negocio, y hacer dinero a partir de ellos, es hacer aquello para lo cual tienes la mayor habilidad, la mayor facilidad, o la mayor capacidad.

Por otro lado, algo que puedes hacer para facilitar de forma muy importante el proceso de encontrar tu negocio o carrera idóneos es descubrir, encontrar o definir *tu propósito en la vida (o tu misión personal)*. La misión o propósito de tu vida puede ser descubierta utilizando algunos métodos existentes, como los publicados en mi artículo "*La Misión Personal*", disponible en la siguiente dirección de Internet:

GANAR \$1 MÁS CADA DÍA

Jesús Guerrero Jiménez

www.jesusguerrero.com

<http://www.jesusguerrero.com/2007/01/la-mision-personal/>

Frecuentemente se puede lograr encontrar *la carrera ideal* mediante la suma de tus conocimientos, habilidades y capacidades mejor desarrollados, combinados con una gran dosis de pasión, vocación de servicio, voluntad e inteligencia. Aún si no contaras con las habilidades necesarias para realizar la actividad que más te apasiona, puedes aprender esas habilidades con esfuerzo y dedicación.

Si me arriesgo puedo fracasar...

Muchas personas piensan de forma un tanto inocente que los grandes personajes de la historia, los artistas y deportistas más destacados, y en general, todas aquellas personas que han alcanzado logros muy importantes en sus vidas y en sus carreras estuvieron casi siempre exentos del fracaso y por ello alcanzaron el éxito.

Nada más alejado de la realidad.

El éxito en cada uno de los logros más importantes de la humanidad casi siempre ha estado acompañado de un gran número de *fracasos* o *fallos* previos. El fracaso se ha vuelto en nuestra época una especie de tabú, y casi nadie quiere aceptarlo y mucho menos asumirlo, sin embargo, es necesario ser consciente de algo:

No existe el éxito sin el fracaso temporal.

Aunque la afirmación anterior te pueda parecer un tanto ilógica, imagina a una persona que consigue algo en su primer intento sin tener la más mínima dificultad. ¿Es eso realmente éxito?

Lograr algo sin dificultades puede significar una de 3 cosas:

1. Aquello que lograste es bastante sencillo y muchos otros en condiciones similares lo pueden hacer.
2. El reto que te has puesto es bastante menor al de tus máximas capacidades.

3. Has entrenado mucho para convertir algo muy difícil en algo aparentemente sencillo.

La última posibilidad, sin embargo implica necesariamente que durante los primeros intentos hubo algunas fallas, pequeños errores o fracasos temporales de los cuales obtuviste un cierto aprendizaje que te permitió lograr cada vez mejores resultados en los intentos posteriores.

Existen historias de grandes éxitos que estuvieron plagadas de fracasos temporales, como la de Thomas Alva Edison, en su proyecto de perfeccionar la bombilla eléctrica. Edison probó cientos de materiales como filamentos para sus lámparas incandescentes. A pesar de que muchos de los materiales probados lograban el primer objetivo de iluminar, uno tras otro terminaban fundidos en unos cuantos segundos; pero Edison no estaba dispuesto a rendirse; después de intentar con una enorme cantidad de materiales distintos logró encontrar uno (el cual curiosamente no era metálico) que alcanzaba la incandescencia sin fundirse. Después de mucho tiempo invertido, esfuerzo y frustraciones, Edison finalmente logró su cometido.

Edison alguna vez dijo:

"El éxito es un 10% de inspiración y un 90% de transpiración".

Aunque algunas personas no están muy de acuerdo en los porcentajes asignados por Edison a cada factor. Lo importante es saber que ambas cosas son indispensables para alcanzar el éxito: una gran dosis de inspiración (creatividad y pasión por lo que haces) y otra gran dosis de

GANAR \$1 MÁS CADA DÍA

Jesús Guerrero Jiménez

www.jesuguerro.com

transpiración (valor, esfuerzo y determinación por alcanzar el fin deseado).

"He fallado una y otra vez en mi vida, por eso he conseguido el éxito".

Michael Jordan.

Los fracasos temporales, vistos de un modo positivo, son una gran fuente de aprendizaje. Nos enseñan de forma precisa que es lo que NO debemos hacer. Cuando llegas a conocer todas las cosas que NO debes hacer, **la única alternativa es el éxito**. Pero este proceso implica normalmente una buena cantidad de tiempo.

¿Qué necesidad puedo satisfacer?

Al diseñar un nuevo producto o servicio es indispensable pensar en los futuros consumidores y en sus necesidades. Desde el punto de vista de los negocios, de poco sirve crear un maravilloso producto que solo resulte útil para ti o para un par de personas, a menos claro, que sea una máquina para fabricar diamantes y que solo tú seas capaz de hacerla funcionar...

Sin embargo, muchos de los productos o servicios que han llegado a tener gran éxito de mercado han comenzado por satisfacer las necesidades de sus propios creadores, así que si no eres capaz de utilizar o sacar provecho de tu propia creación, probablemente sea un indicio de que algo no está bien con tu producto.

El secreto de un producto o servicio exitoso es que resulte de utilidad para muchas personas o que ayude a atender una gran necesidad de la gente. Este concepto de utilidad de un servicio o producto es conocido como "*valor de uso*" y entre más alto sea el *valor de uso* de tu producto o servicio para las personas, mayor será la posibilidad de que estén dispuestas a pagar por él, y por lo tanto crecerán las posibilidades de que obtengas mayores ingresos.

El Valor del Servicio

El enfoque del servicio es fundamental para lograr un negocio exitoso. Aunque parezca poco convencional, pensar en *servir a las personas* o en contribuir con la comunidad mediante la creación de servicios y/o productos altamente benéficos resulta, en la gran mayoría de las

ocasiones, mucho más inteligente que enfocarse en la simple idea de "ganar dinero".

Cuando las empresas o negocios se enfocan únicamente en la obtención del dinero, la utilidad de los servicios pasa a segundo término, y por lo tanto la calidad de los productos, la atención a los clientes y por consiguiente la satisfacción de estos últimos, tiende a disminuir. Por otro lado, es posible que los precios se incrementen demasiado y dejen de ser justos y atractivos para los clientes.

La Competencia vs la Creatividad

La Competencia

En el mundo actual es ampliamente aceptada la idea de que los negocios deben ser altamente competitivos.

Sin embargo, la idea de la *competitividad* tiene dos aristas importantes y muy distintas entre sí:

1. Por un lado, la competitividad implica la necesidad de crear productos (y todos los servicios asociados para su venta) de la más alta calidad.
2. Por el otro lado, la competitividad implica que debes competir contra otros con el fin de ganar más clientes y por tanto, disminuir los de tus competidores.

La competitividad puede ser algo sano siempre y cuando se genere de forma natural y positiva: la empresa eleva la calidad de sus productos,

ajusta sus precios para que sean atractivos, y por lo tanto, los consumidores resultan beneficiados.

El problema ocurre cuando una compañía se obsesiona con *arrebatarse* los clientes de su(s) competidor(es), o por generar mayores ingresos que las otras empresas que participan en su mercado. Esta última estrategia normalmente se transforma en una "*guerra de marcas*", cuyo objetivo final es la destrucción de los demás oponentes, utilizando incluso estrategias desleales. Increíblemente las campañas publicitarias de algunas "*empresas que compiten*" se basan en destruir la imagen de sus competidores, antes que en realzar la imagen propia. En este caso, la importancia de los consumidores de los productos termina relegada a un segundo o tercer plano.

La Creatividad

Mientras que la competencia extrema puede llegar a tener el objeto de destruir, la Creatividad se basa completamente en la idea de *construir*. La creatividad ayuda a construir nuevos productos, a atender necesidades importantes de las personas, a construir nuevas formas más efectivas de atender a los clientes, a crear experiencias inolvidables, a hacerse de amigos y aliados comerciales, a complementar servicios existentes, a ampliar los mercados en lugar de "*pelear a muerte*" por ellos, y en última instancia, a contribuir con la comunidad y con la humanidad.

Si uno lo analiza un poco, las mejores cosas han sido construidas utilizando el enfoque creativo antes que el competitivo; y por otro lado, muchas cosas buenas son destruidas cuando se utiliza el enfoque de la competencia extrema.

La fórmula para ganar \$1 más cada día

Como lo prometí al inicio del libro, la fórmula para ganar \$1 (un peso*) más por día es bastante simple:

* (Si te resulta más comprensible, puedes cambiar la palabra peso por tu moneda de uso común: dólar, euro, yen, etc.)

Supongamos que son las 8:00 de la mañana.

¿Te consideras capaz de obtener \$1 adicional a lo que normalmente obtienes, durante las siguientes 24 horas del día, o durante los siguientes 1440 minutos?

Seguramente sí.

El reto para el día siguiente es el mismo: tendrás que alcanzar la misma meta: Ganar un peso adicional respecto al día anterior.

Esto es:

- Antes de iniciar con este método tienes: **tu ingreso actual**
- El primer día deberías obtener: **tu ingreso actual + \$1**
- El segundo día deberías obtener: **tu ingreso actual + \$2**

Cada día, de manera similar tendrías que obtener un peso adicional a los ingresos del día anterior. Por ejemplo, si ayer ganaste \$100 hoy deberías ganar \$101:

La formula general quedaría de la siguiente manera:

Ingresos de Hoy = Ingresos de Ayer + \$1

¿Suficientemente simple?

Si estás acostumbrado a los plazos cortos, la inmediatez y a escuchar sobre las fórmulas mágicas que prometen transformar tu vida completa en un día, tal vez te parezca un poco mediocre pensar en obtener un peso extra cada día, ya que de iniciar en cero, después de esperar todo un año estarías obteniendo apenas \$365 pesos diarios. Sin embargo, si observas con un poco más de cuidado, seguramente descubrirás muy pronto que esta misma fórmula podría darte en 2 años \$730 pesos diarios, \$1825 en 5 años y \$3,650 pesos diarios en 10 años.

Ahora, es posible que te parezca muy fácil conseguir, por ejemplo, hasta \$365 pesos por día después de un año (esto es lo que se puede conseguir en muchos empleos), pero muy difícil o casi imposible obtener \$3,650 pesos diarios después de solo 10 años. Esto probablemente se debe a un bloqueo mental, ya que tal vez durante muchos años te has "programado mentalmente" para pensar que llegar a ganar \$500 o \$1,000 diarios, dependiendo de tu círculo social, sería un ingreso más que fantástico para poder satisfacer todas tus necesidades básicas e incluso darte ciertos lujos como vacaciones en la playa, conseguir una casa o un auto nuevo, etc. Pero esta es simplemente una *barrera mental* que tú mismo te pusiste en algún momento, probablemente cuando conociste el nivel de ingresos de alguna persona de tu círculo social, a la cual le va muy bien financieramente. Lo cierto es que puedes cambiar

esa meta y establecerla en el nivel que tú quieras o decidas que es lo correcto para ti.

¿Una meta más alta requerirá mayor trabajo? Probablemente sí, y seguramente mayor inteligencia de tu parte.

El secreto de esta fórmula para mejorar tus finanzas está en la constancia, el esfuerzo diario y permanente, la disciplina, la auto-motivación y en un gran deseo por mejorar tu vida y la de todas las personas que se encuentran a tu alrededor.

¿Cómo ganar un peso más cada día?

Hay varios enfoques distintos para lograr la meta de ganar un peso adicional cada día.

1. Produzco Más: Vendo Más: Gano Más

Veamos un ejemplo muy simple:

Supongamos que te inicias en el negocio de la panadería. Si el primer día produces un solo pan y este te costó en total (producirlo y venderlo) 10 pesos y al final lo vendes en 11 pesos, entonces estarías ganando 1 peso el primer día. Si el segundo día produces 2 panes con un costo total de \$20 y los vendes en \$22 estarías ganando 2 pesos.

Para que este primer método funcione, deberías producir *en promedio* cada día un pan adicional para obtener una utilidad adicional de 1 peso. El secreto para el éxito del método consistirá en ser capaz de mantener una capacidad de producción promedio mayor cada día y por supuesto una mayor capacidad para vender cada vez una mayor cantidad de pan.

GANAR \$1 MÁS CADA DÍA

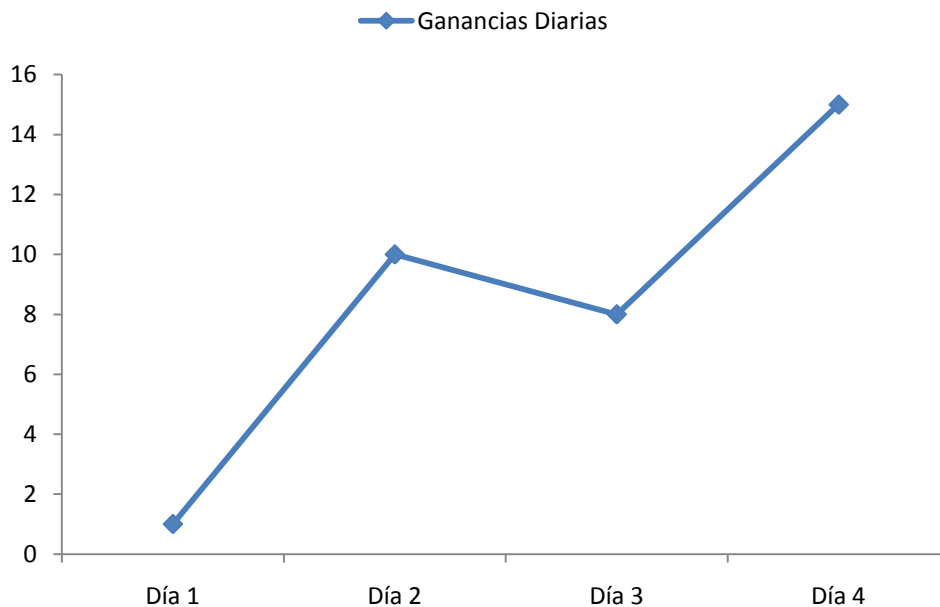
Jesús Guerrero Jiménez

www.jesuguerro.com

¿Cómo se resuelve esto? Quizás te resulte muy complicado producir manualmente y vender más de 50 o 100 panes diarios. En ese caso tal vez requieras del uso de un horno más grande o del apoyo de una o más personas, lo cual por supuesto te acarreará mayores costos en el corto plazo, que deben ser compensados con una mayor capacidad de producción. En el corto plazo es muy probable también que tus ganancias disminuyan.

¿Entonces es muy difícil ganar exactamente un peso más cada día? En realidad no importa. Un día puedes ganar 1 peso, al siguiente 10, después 8 y luego 15. Ver Figura 1:

Figura 1:



Lo verdaderamente importante es que la tendencia de la utilidad en el mediano o largo plazo sea ascendente. Efectivamente es muy

complicado lograr incrementos exactos en los ingresos diarios. El título del libro sugiere \$1 más diariamente solo con fines ilustrativos y para facilitar la comprensión de la idea general. Después de todo, ¿por qué tendrías que conformarte con obtener solamente un peso adicional cada día si tuvieras la posibilidad de obtener \$5, \$10 ó \$100 más?

2. Mejoro mi Producto o Servicio: Vendo más o a mayor precio: Gano Más

Otra de las formas más efectivas para ganar más es mejorando lo que ya estamos haciendo o agregándole un *mayor valor* para los consumidores del producto o usuarios del servicio.

Supongamos que eres el dueño de un pequeño restaurante. Tu restaurante tiene un número aceptable de clientes diarios en promedio, pero ese número es inferior a tu capacidad instalada. Por ejemplo, solo 5 de las 10 mesas se encuentran ocupadas en un momento dado. Para ganar más es necesario que más mesas se encuentren ocupadas por más comensales.

Para lograr esto puedes hacer una gran cantidad de cosas: mejorar el sazón de los platillos preparados, mejorar la atención que se les brinda a los clientes, poner música del agrado de los clientes, instalar un área de juegos para niños o hacer cualquier otra cosa que mejore la experiencia de comer en tu restaurante. Al mejorar tu servicio tendrás la posibilidad de incrementar tu clientela, y si en un momento dado, la capacidad de tu local llegara al límite (al grado de tener filas de

GANAR \$1 MÁS CADA DÍA

Jesús Guerrero Jiménez

www.jesuguerro.com

personas esperando) podrías también incrementar un poco el precio de tus platillos, sin que este sobrepase el valor que el cliente recibe.

Siempre debes asegurarte de entregar "un mayor valor en servicio" comparado con lo que recibes como pago en efectivo por parte de tus clientes. Wallace Wattles.

Ambas cosas, el incremento en la clientela o el incremento adecuado en los precios terminarán entregándote una ganancia mayor.

3. Produzco Igual y me Cuesta Menos: Gano Más.

La eficiencia en el uso de materiales y en los procesos es una importante fuente de ahorros que pueden derivar a su vez en mayores ganancias para tu negocio.

Supongamos que eres el propietario de una fábrica de muebles de madera. La mueblería produce muebles de buena calidad, pero los márgenes de venta son bastante ajustados, ya que las fábricas competidoras manejan precios bastante bajos. En este caso, subir los precios podría disminuir el número de muebles vendidos y probablemente las utilidades del negocio.

Una forma de incrementar las ganancias sin incrementar los precios al cliente es mediante la optimización de los procesos de producción.

¿Cómo se podría optimizar o hacer más eficiente el proceso de fabricación de muebles?

Algunas ideas simples serían: encontrar un material de la misma o mejor calidad que cueste menos, capacitar mejor a los obreros para que fabriquen cada mueble en un tiempo menor, invertir en una nueva maquinaria que permita realizar el trabajo de forma más rápida, comprar un equipo de cómputo o un software que ayude a mejorar el modelado de nuevos muebles. Cualquiera de las medidas anteriores podría ayudar en el largo plazo a abaratar el proceso de elaboración de muebles, sobre todo si combinas varias de ellas.

Un menor costo de producción y el mismo precio de venta de los productos, tendrán como resultado mayores ganancias para tu negocio.

4. Me Promuevo Mejor: Vendo más: Gano Más.

Existen casos en los que se puede tener un excelente producto o servicio, una adecuada capacidad de producción y procesos productivos eficientes (bajos costos) y sin embargo tener pocas ventas y por lo tanto pocas ganancias.

Esto puede deberse a que los clientes no nos conocen aún, dudan de la calidad de nuestros productos o servicios, o tienen miedo de ser defraudados.

Afortunadamente, también existe una solución para este problema:

Una mejor promoción de nuestros servicios.

Promoverse mejor no siempre significa gastarse una fortuna en campañas publicitarias. Para muestra está el caso de Google, que con una inversión prácticamente nula en medios masivos como radio y televisión, se ha convertido en la empresa más importante haciendo negocios en Internet. La estrategia de Google ha sido mucho más *inteligente* que simplemente invertir millones de dólares en publicidad.

Al inicio, los creadores de Google, Larry Page y Sergey Brin afirmaron poseer el mejor motor de búsqueda de páginas web que hubiera existido

hasta ese momento; y tenían razón, Google rápidamente demostró que podía generar resultados de mucha mayor calidad que otros buscadores populares del momento como Yahoo y Altavista. Además su tecnología patentada para clasificar las páginas web, conocida como *pagerank*® generó mucha atención en las universidades, en los centros de investigación y en los medios de comunicación relacionados con el mundo del Internet. Después de eso, el buscador se hizo sumamente popular a través de un proceso de comunicación viral (boca a boca, foros, blogs, etc.) llevado a cabo por los propios usuarios. En adelante, cada nuevo producto o servicio anunciado por Google, genera enormes expectativas previas a su lanzamiento y por lo tanto, una enorme publicidad gratuita.

Ciertamente no todos los negocios pueden ser como Google, pero si es posible utilizar algunas de sus estrategias y otras más, para promoverse mejor.

Algunas estrategias inteligentes (y por lo tanto efectivas) de promoción son las siguientes:

- Crea y ofrece productos y servicios de gran calidad.
- Genera experiencias de usuario muy satisfactorias.
- Ofrece demostraciones de tus productos o servicios.
- Ofrece o entrega muestras gratuitas.
- Ofrece descuentos para clientes nuevos.
- Da a tus clientes un poco (o mucho) más de lo que esperan recibir.
- Ofrece descuentos a los clientes que te recomienden.

GANAR \$1 MÁS CADA DÍA

Jesús Guerrero Jiménez

www.jesuguerro.com

- Atiende de forma rápida las quejas de tus clientes.
- Crea un programa de afiliados donde pagues comisiones por recomendación de nuevos clientes.
- Crea alianzas con negocios que ofrezcan productos complementarios y hagan publicidad cruzada.
- Mejora tus servicios de forma continua.

Algunos conceptos que debes conocer sobre la riqueza.

La riqueza es ilimitada.

Es bastante común pensar que para obtener dinero o riqueza, necesariamente debes despojar a otras personas de ella para que llegue hacia ti. Esto es totalmente equivocado.

Piensa un poco en lo siguiente:

A principios de la humanidad no existían muchas cosas maravillosas que ahora conocemos, entre ellas, casas cómodas, automóviles de lujo, grandes aviones, escuelas y universidades, grandes empresas, carreteras, hoteles, parques de diversiones increíbles, vacaciones excitantes en crucero, restaurantes con comida deliciosa y dinero en abundancia.

La verdadera riqueza no está por supuesto en la acumulación de dinero, sino en tener los medios suficientes para poder disfrutar de las cosas maravillosas de la vida, como la salud, el amor, la amistad, la educación, las comodidades, el aprendizaje y tener la posibilidad de desarrollar tus potencialidades al máximo; y poder contribuir para que otras personas logren lo mismo que tú.

Entonces, si antes no existían todas esas cosas y ahora existen en abundancia, eso significa que la riqueza puede ser creada; y *puede ser creada por ti*.

La creación de algo útil o las cosas que satisfacen las necesidades de las personas son sinónimos de riqueza. El dinero se creó únicamente como un medio para tener acceso a la riqueza. Si más riquezas son creadas,

GANAR \$1 MÁS CADA DÍA

Jesús Guerrero Jiménez

www.jesuguerrero.com

más dinero tendrá que crearse a su vez para que las personas puedan obtener esa riqueza.

Cuando creas un *satisfactor* (un producto o un servicio útil) en realidad estás creando riqueza, y las personas que lo necesitan probablemente estarán dispuestas a intercambiar su dinero para obtener la riqueza que has creado para ellos. No solo te estarás haciendo más rico tú, al recibir dinero de otras personas, además estarás haciendo más ricas a las personas que compran tus productos, ya que les estarás ayudando a tener una vida mejor.

"Si los malos supieran lo buen negocio que es ser bueno, serían buenos, aunque sólo fuera por negocio". Facundo Cabral.

Economías de Escala

Las economías de escala son una estrategia fundamental para potenciar al máximo el crecimiento de las empresas. De manera básica, el concepto de *economía de escala* consiste en la capacidad que una empresa logra para disminuir de forma dramática el costo de producción o distribución de sus productos o servicios al alcanzar grandes volúmenes de venta.

Por ejemplo, imaginemos que el costo promedio mensual de tener en operación un portal de noticias en Internet es de \$100,000 pesos. Si este portal de noticias tuviera de manera inicial 50,000 usuarios o visitantes únicos por mes, el costo mensual por cada usuario sería de 2 pesos. Sin embargo, es posible que la empresa que opera el portal de noticias contrate a un especialista en promoción de sitios en Internet con el fin de promoverse mejor, invirtiendo \$20,000 pesos más al mes. La nueva estrategia de posicionamiento de sus páginas en los buscadores de la Web trajo como resultado un gran incremento en el número de usuarios para llegar a la cifra de 600,000 visitantes mensuales.

Gracias al enorme apalancamiento que proporciona el Internet y a la inversión adicional en promoción, la empresa obtuvo en 1 año un enorme incremento de clientes potenciales, y además logró reducir sus costos de operación promedio al mes; que se obtienen de la siguiente forma: $120,000 \text{ pesos (nuevo costo promedio mensual)} / 600,000 \text{ usuarios por mes} = 0.2 \text{ pesos (20 centavos al mes por cada usuario del portal de noticias)}$

GANAR \$1 MÁS CADA DÍA

Jesús Guerrero Jiménez

www.jesuguerrero.com

Si derivado de la misma estrategia de promoción el portal alcanzara en dos años 1,200,000 usuarios por mes (40,000 usuarios por día) sus costos se reducirían mucho más, hasta llegar a *un centavo por usuario al mes*.

Lo que se puede observar aquí es que el costo por dar el servicio a cada usuario adicional cada vez se acerca más a cero. Esto es posible gracias al gran poder de apalancamiento que ofrece el Internet; y es debido a los bajos costos de este medio para hacer negocios, que muchos emprendedores con pocos recursos pero con grandes ideas se han convertido en millonarios.

Examinemos brevemente un caso de la vida real. ¿Cuánto dinero crees que le cuesta al día a una empresa como Google, Yahoo o Microsoft brindarle el servicio de correo electrónico a un usuario en particular?

Probablemente un número muy cercano a cero.

Esto puede parecer ilógico ya que el costo de implantar sistemas tan sofisticados de hardware y software como los que usan estas empresas para proveer sus servicios cuestan una fortuna; sin embargo el número de usuarios es tan grande que el costo por usuario disminuye enormemente. Esta es la razón por la que estas empresas "se pueden dar el lujo" de brindar el valioso servicio de correo electrónico de forma "*gratuita*".

Lo que sería absurdo es pensar que el servicio se ofrece a cambio de nada; y por supuesto que no es así. Gmail, Yahoo Mail y Hotmail recuperan sus enormes inversiones mediante la venta de espacios para publicidad dentro de sus medios a otras organizaciones. Las empresas proveedoras del servicio de *e-mail* cobran por cada clic que los usuarios hacen sobre los anuncios de sus clientes, o por miles de impresiones de los mismos.

Por ejemplo, parte de los anuncios que Google vende a través de su red publicitaria AdWords®, son colocados al costado derecho de cada mensaje de email que cada uno de los usuarios recibe.

Hotmail (ahora Live Mail)®, de acuerdo con la empresa de mercadeo en línea ComScore®, contaba hasta 2009 con 343 millones de usuarios, los cuales probablemente leían (supongamos) un promedio de 10 mensajes por día, y cada uno de estos seguramente incluyó un banner publicitario de otra empresa. Esto se traduciría en 3430 millones de impresiones de anuncios por día o 102,900 millones de impresiones de anuncios por mes. Sin meternos más a fondo en el cálculo, se puede intuir que las ganancias mensuales del "*servicio gratuito*" de Live Mail deben ser multimillonarias.

Otras palancas de desarrollo.

Aunque Internet es una maravillosa herramienta "apalancadora" de negocios, ciertamente no es la única. Existen también muchas otras palancas muy importantes para los negocios tradicionales como son los sistemas de producción automatizados, los financiamientos, la educación y capacitación continua, la mejora continua de procesos, las estrategias de marketing, la optimización de los sistemas de producción, venta y

distribución y la innovación, entre muchas más que son específicas de acuerdo al tipo de negocio.

Los ingresos pasivos

¿Te has preguntado alguna vez como hacen los ricos para recibir dinero en abundancia, de forma constante y con poco esfuerzo aparente?

La respuesta es que ellos cuentan con los ingresos pasivos.

Los ingresos pasivos son entradas de dinero que no requieren el involucramiento directo y constante de la persona y provienen de fuentes diversas como negocios, trabajos previos o inversiones que producen intereses, rentas, regalías o utilidades, a diferencia de los ingresos activos que requieren del tiempo y del esfuerzo constante y permanente de la persona; como en el caso de los empleos o contratos de trabajo por honorarios.

A final de cuentas son los ingresos pasivos los que pueden ayudar a una persona a conseguir la riqueza en abundancia. Si deseas alcanzar la riqueza en abundancia resulta mucho *más inteligente* incrementar tus ingresos pasivos en lugar de luchar por aumentar los ingresos activos.

Sistemas autónomos para generación de ingresos.

Los ingresos pasivos (los intereses, las rentas, las regalías y las utilidades) provienen de lo que se puede denominar como "*sistemas autónomos de generación de ingresos, dinero o riqueza*". Estos pueden ser una inversión bancaria, la renta de una casa, la propiedad intelectual de una obra o un negocio propio. Pero es indudablemente este último

(un negocio propio) el más interesante, retador y el que puede llegar a tener un mayor potencial debido a que tú como emprendedor o empresario tienes un gran poder para hacerlo funcionar, optimizarlo y hacerlo crecer.

Mientras que el rendimiento del resto de los sistemas es constante o tiene límites muy definidos, la capacidad de un negocio puede crecer (o decrecer) de forma continua. El crecimiento de tu negocio dependerá de muchas circunstancias, pero sobre todo de las capacidades de sus líderes, del esfuerzo invertido y del potencial que tenga la organización para generar productos y servicios que satisfagan cabalmente las necesidades de las personas.

Págate tu Sueldo!

Si eres como la mayoría de las personas que trabajan, es posible que al recibir tus ingresos los repartas en distintas cantidades para cubrir diversos gastos y compromisos económicos, por ejemplo, el pago de la hipoteca de tu casa, el teléfono, la electricidad, el gas, el supermercado, algunos doctores, restaurantes y muchas otras necesidades de la vida moderna. Lógicamente este dinero llega a las manos (o a las cuentas bancarias) de las personas que son propietarias de las distintas empresas proveedoras de los servicios que utilizas de forma cotidiana, con lo cual, intencionalmente o no, contribuyes en alguna medida a aumentar su riqueza personal. Lo anterior no está mal, ya que ellos te están entregando servicios que satisfacen diversas necesidades que tienes, o ayudan a que tu vida sea más cómoda.

GANAR \$1 MÁS CADA DÍA

Jesús Guerrero Jiménez

www.jesuguerro.com

Sin embargo, la pregunta aquí es ¿Qué porcentaje de los ingresos económicos que recibes los utilizas para aumentar tu propia riqueza?

Así como cada una de las personas que proveen tus satisfactores merecen parte de tu dinero a cambio, tú también mereces quedarte con una parte de tus ingresos para formar tu capital personal.

En el famoso libro *El Hombre más Rico de Babilonia*, se hace la recomendación de destinar *por lo menos el 10% de los ingresos* que recibes periódicamente para comenzar a crear tu riqueza personal.

Tal vez pienses que aún tus ingresos completos son insuficientes para cubrir todos tus gastos, sin embargo, la realidad es que con esta mentalidad, aún cuando tus ingresos se duplicaran, tus gastos de un momento a otro aumentarían hasta sobrepasar nuevamente el monto de tus ingresos.

La solución para esto es tomar tu 10% y adaptarte para vivir con el 90% restante de tu dinero, independientemente de cuál sea tu nivel de ingresos.

Esto no debe limitarse a tomar ese dinero y acumularlo debajo del colchón, sino ponerlo a trabajar para ti y que a un plazo genere frutos o intereses que deben acumularse a su vez al capital para generar aún un mayor rendimiento para ti.

Esta estrategia tendrá mucho mejores resultados cuando se planea a largo plazo. Por poner un ejemplo muy simple, supongamos que el 10% de tus ingresos es \$1 diario o (\$365 por año). Si tomaras este 10% y lo invirtieras de tal forma que te generara rendimientos anuales del 5%, en un plazo de 20 años tu capital alcanzaría la cantidad de \$12,672.53

GANAR \$1 MÁS CADA DÍA

Jesús Guerrero Jiménez

www.jesuguerrero.com

de los cuales \$7,300 corresponderían a tu inversión y \$5,372.53 al rendimiento de tu inversión. Como se puede ver, en un plazo de 20 años tu capital generaría casi un 74% adicional. En un plazo de 30 años, con este mismo nivel de ingresos, tu capital sería de \$25,462.69 (un aumento del 133% del capital invertido). Como se puede ver, en plazos más largos el porcentaje de rendimientos se vuelve superior.

Los rendimientos de tu inversión pueden ser mucho mayores si eres capaz de conseguir una tasa de rendimiento mayor al 5% propuesto anteriormente, por ejemplo mediante la inversión en bienes raíces o en un negocio. Otras formas de aumentar de forma más rápida tu riqueza es destinar un porcentaje mayor al 10% de tus ingresos periódicos o sumarle otros ingresos variables a tu capital personal.

Por otro lado, si tus ingresos aumentaran anualmente, las aportaciones a tu capital aumentarían en forma proporcional. Si en el ejemplo anterior se considerara que tus ingresos aumentan anualmente (y así mismo la cantidad invertida anualmente), en 10%, tu capital en 20 años sería de: \$27,509.37 y \$90,040.43 en 30 años, lo cual es muy superior a los rendimientos del cálculo con ingresos e inversiones fijas.

El secreto para lograr estos magníficos resultados financieros de largo plazo, es lograr que tus ingresos sigan aumentando de forma continua. De ahí la gran importancia de la propuesta primaria de este libro:

Ganar \$1 más cada día...

Cómo Seguir Aprendiendo sobre Dinero y Riqueza.

Este libro aborda de forma muy breve una gran cantidad de conceptos sobre negocios, tecnología, dinero y riqueza contenidos en una buena diversidad de fuentes bibliográficas, las cuales he leído y revisado en el transcurso de varios años y que me han ayudado a obtener un entendimiento aceptable (por lo menos a nivel personal) sobre cada uno de estos temas.

No obstante, este libro es apenas una especie de resumen compilado, digerido, razonado y madurado de por lo menos 20 libros de diferentes temáticas variadas, pero que pueden complementarse perfectamente para enriquecer el tema principal del libro: la obtención de riqueza.

La siguiente lista incluye los libros que mayormente influyeron en las ideas planteadas aquí. Si deseas aumentar tus conocimientos sobre un tema particular, te recomiendo ampliamente leer los siguientes:

- **La Ciencia de Hacerse Rico.** *Wallace D. Wattles.*
Este es sin duda el libro que más ha influido en mí sobre los conceptos de dinero y riqueza. La riqueza es abordada por Wallace Wattles desde los puntos de vista espiritual y práctico de forma profunda.
- **Piense y Hágase Rico.** *Napoleon Hill.*
Napoleon Hill entrevistó a 500 de los mayores millonarios de su tiempo en búsqueda del secreto para obtener la riqueza. Los resultados obtenidos contenidos en el libro son sobresalientes.
- **El Hombre Más Rico de Babilonia.** *George S. Clason.*
Este libro, plantea con diversas historias de personajes de la antigüedad conceptos muy sencillos e interesantes sobre la riqueza, el ahorro y la libertad personal.
- **Padre Rico, Padre Pobre.** *Robert Kiyosaki.*
Este libro aborda de forma práctica y con actualidad la riqueza y el dinero, además incorpora conceptos tan relevantes con el de los *ingresos pasivos*.
- **El Modelo Google: Una Revolución Administrativa.** *Bernard Girard.*
Un interesantísimo libro sobre Google, la empresa y su modelo

GANAR \$1 MÁS CADA DÍA

Jesús Guerrero Jiménez

www.jesuguerro.com

administrativo. A partir del estudio de los fundamentos y los servicios de Google, el autor aporta una gran cantidad de conceptos actuales sobre los negocios y el Internet.

- **Personal Development for Smart People.** *Steve Pavlina.*

Desde mi punto de vista, Steve Pavlina es el autor que ha expresado con mayor claridad los temas relacionados con los principios del desarrollo humano.

Reconocimiento al Autor

En primer lugar debo agradecerte por tomarte el tiempo de leer este libro, el cual espero hayas disfrutado y que algunas de las ideas incluidas en él resulten útiles para tu vida, particularmente en la parte financiera y de negocios.

Si te ha gustado este libro y deseas hacer algún tipo de reconocimiento al trabajo y esfuerzo del autor, me gustaría sugerirte algunas de las siguientes formas para realizarlo.

Ayuda a promoverlo. En estos días las personas disponemos de una gran cantidad de herramientas basadas en Internet, para comunicarnos con otros, como son: sitios web, blogs, redes sociales como Facebook y Twitter, etc. Si eres usuario de cualquiera de estos servicios, ayudará mucho que publiques en ellos una pequeña reseña del libro, con tu crítica honesta sobre su contenido.

Compártelo. Otra buena idea de contribuir con el autor, es compartir este libro con tus amigos y familiares; aunque la mejor forma será que lo hagas invitándolos a visitar el sitio web del autor y la página del libro donde podrán obtenerlo de forma gratuita. Envía a tus amigos cualquiera de las siguientes direcciones de Internet para obtener el libro *Gana \$1 Más Cada Día*.

<http://www.jesusguerrero.com/>

<http://www.jesusguerrero.com/libros/gana-1-mas-cada-dia/>

Comparte tu opinión. Una forma de contribuir con otros probables lectores es compartirles tu opinión honesta mediante un comentario en la página del libro:

<http://www.jesusguerrero.com/libros/gana-1-mas-cada-dia/>

GANAR \$1 MÁS CADA DÍA

Jesús Guerrero Jiménez

www.jesusguerrero.com

Haz un donativo. Si no tienes demasiado tiempo para los métodos de reconocimiento anteriores y sin costo, realizar un donativo al autor será la manera más rápida de reconocer este trabajo. Para ello he publicado en mi sitio web, una página donde podrás realizarlo de forma simple y segura. La dirección web para realizar tu donativo es:

<http://www.jesusguerrero.com/libros/donativos/>

Finalmente, te invito nuevamente a que visites mi sitio web donde encontrarás mucha más información de temáticas muy diversas, relacionadas con el desarrollo personal.

La dirección es: www.jesusguerrero.com

Una vez más, Gracias.