

El primer paso para cambiar
su futuro financiero...



Carrera de Ratas

Estrategia para aumentar su ingreso

Lección 4

ÍNDICE

Lección 4

	Página
Es posible llegar a ser rico	50
Las excusas más comunes	51
La era de la información	53
Estrategia para incrementar su ingreso	55
Ofrecer valor masivo	55
El negocio correcto, en el momento correcto	59
Sistematizar	60
Duplicar	61
Ejercicio Mc Donald's	62
Apalancamiento	63
Conclusión	64

LECCIÓN 4

Estrategia para aumentar su ingreso

Si de todos modos va a trabajar duro, por que no hacerse rico en el proceso.

Es posible llegar a ser rico

Existen personas que han convertido el fracaso en un hábito y debido a su programación financiera han desarrollado la habilidad para no ver las buenas oportunidades, no relacionarse con las personas que pueden ayudarles a alcanzar el éxito, decir lo que no tienen que decir y hacer lo que no tienen que hacer. Tener éxito no debería de ser más difícil que fracasar, simplemente es cuestión de cambiar la programación financiera. Por esta razón los ejercicios de la primera lección son indispensables para cambiar su vida en el área del dinero.

Todas las personas que han tenido éxito en el área financiera llegaron a un momento crucial en su vida donde decidieron creer que podían llegar a ser ricos. Según el informe anual de riqueza de Merrill Lynch y la firma consultora Capgemini, en el 2003, surgieron 500,000 nuevos millonarios en el mundo.

¿Cuántos habrán alcanzado la suma de medio millón o un cuarto de millón? A pesar de estas cifras la mayoría de personas sigue repitiendo frases como: la situación actual es difícil, no hay trabajo, la inflación sube. Estas son realidades que no podemos ignorar, pero afortunadamente existieron personas como Ray Krok, Henry Ford, John D. Rockefeller y muchos más que no se dejaron impresionar por la crisis, sino que avanzaron, conquistaron y nos brindaron historias inspiradoras de que es posible llegar a ser rico.

LECCIÓN 4

Estrategia para aumentar su ingreso

Las excusas más comunes

Estas son las justificaciones de la mayoría de personas del porque no pueden llegar a ser ricos. Mas que justificaciones son excusas.

- **Soy demasiado joven**

La compañía Apple llegó a tener un capital de 1,700 millones de dólares, mientras que su cofundador y presidente, Steve Jobs, tenía solamente 27 años.

Jean Paul Getty alcanzó su primer millón a los 23 años.

- **Soy Demasiado viejo**

Ray Krok inició Mc Donald's a los 52 años y cuenta en su autobiografía que todo el tiempo fue como un actor desconocido que hace su número en la sombra durante años hasta que un día se le presenta la oportunidad y sale a la fama.

La investigación de Napoleon Hill sobre miles de hombres ricos, muestra que la mayoría empezaron realmente a hacer dinero a partir de los 40 años.

Nunca piense que es demasiado viejo, recuerde que cada nuevo día debe ser el primer día del resto de su vida.

- **No tengo Capital**

Esta es la excusa más común, pero recuerde que no se necesita dinero para hacer dinero. Se necesita inteligencia financiera para hacer dinero.

LECCIÓN 4

Estrategia para aumentar su ingreso

- **No tengo la educación necesaria**

Un alto porcentaje de los millonarios más grandes de la historia no fueron los mejores estudiantes de su clase, incluso la mayoría no tuvo un nivel alto de estudios. Thomas Edison, uno de los inventores más grandes de la historia, solamente llegó hasta tercer grado ya que su profesor estaba convencido de que Edison era un ser desprovisto de inteligencia.

Un comentario de un profesor, amigo o familiar, puede arruinar la vida de una persona. Afortunadamente Edison no permitió que este profesor arruinara la suya.

La capacidad para hacer dinero no es necesariamente innata. Esta se aprende y desarrolla. Jean Paul Getty, quien fuere el hombre más rico del mundo en una época, confiesa en su libro “Cómo ser un ejecutivo de éxito”, que al principio no fue un hombre de negocios nato, ni manifestó la aptitud, deseo, energía ni talento necesario.

Si el hombre más rico del mundo confiesa no haber nacido con el talento, aptitud y cualidades necesarias para convertirse en millonario, qué le impide alcanzar la libertad financiera.

LECCIÓN 4

Estrategia para aumentar su ingreso

La Era de la Información

El ser humano no ha tenido una mejor oportunidad de emprender grandes sueños como en la era de la información. En la era industrial los recursos eran limitados (Materia Prima, propiedad de la tierra, mano de obra), pero en la era de la información, los recursos son ilimitados (información, conocimiento, ideas). La nueva generación de jóvenes emprendedores que se atrevieron a soñar y tomar el riesgo de ir tras su sueño, inició con Bill Gates, seguido de otras figuras como Jeff Bezos de Amazon.com y Michael Dell de Dell Computers. A esta generación se les llama: generación-e. Una de las características más sobresalientes de esta generación es que están dispuestos a tomar riesgos para ir tras su visión.

Michael Dell y Bill Gates tomaron el riesgo de abandonar sus estudios universitarios para ir tras su visión. Cuando los padres de Michael Dell lo confrontaron al ver que no estaba avanzando en su carrera universitaria y le preguntaron ¿qué pensaba hacer con su vida?, les contestó, “Lo que quiero hacer es, ganarle a IBM”. El estaba seguro que podía llegar a fabricar mejores computadoras que IBM y dar un mejor servicio a los clientes, a través de su modelo de venta directa. Michael Dell se atrevió a soñar, por eso tenemos el ejemplo de una compañía que inició en un dormitorio de una universidad y llegó a ser una corporación de \$12 billones en 13 años.

Otro ejemplo es Jeff Bezos, quien dejó su trabajo en New York para iniciar lo que todos conocemos como amazon.com. Simplemente quería revolucionar la forma en que las personas compraban. Amazon llegó a ser la tercera librería más grande del mundo en 3 años. Wolfgang Grulke, el autor del libro 10 Lecciones Sobre el Futuro, estima que dentro de algunos años, Amazon será lo suficientemente grande para comprar Wal-Mart.

LECCIÓN 4

Estrategia para aumentar su ingreso

No es suficiente creer que llegar a ser rico es posible, es necesario creer que llegar a ser rico es posible para usted.

Es importante saber si está decidido a triunfar, ya que alcanzar la libertad financiera no será como ver televisión acostado en la cama, va a requerir enfoque, compromiso y trabajo duro en las etapas iniciales.

Deberá estar atento a los cambios, ya que estos producen oportunidades. Cada vez que hay un cambio tecnológico, político, social o legal, alguien se hace rico. En nuestros días, estos cambios están sucediendo más rápido que antes.

LECCIÓN 4

Estrategia para aumentar su ingreso

Estrategia para incrementar su ingreso

Ofrecer Valor Masivo

A usted se le pagará en relación al valor que ofrezca, de acuerdo a la percepción del mercado. Algunas personas no pueden incrementar su ingreso porque no logran incrementar el valor que ofrecen, según la percepción del mercado.

¿Tiene la capacidad de ganar dos o tres veces más de lo que gana actualmente, en la misma cantidad de tiempo?

Usted puede llegar a ganar diez veces más de lo que gana actualmente, en la misma cantidad de tiempo, encontrando la forma de valer diez veces más para sus clientes o para la empresa donde trabaja. Su ingreso aumentará en la medida que incremente el valor que ofrece a otras personas.

Si desea incrementar su ingreso, trabajando la misma cantidad de tiempo, conteste las siguientes preguntas y después entre en acción.

¿Cómo puedo valer más para esta compañía?

¿Cómo puedo ayudar a esta compañía a conseguir más cosas en menos tiempo?

¿Existe alguna forma en que pueda ayudar a reducir los costos y aumentar la calidad?

¿Cómo puedo valer más para mis clientes?

¿Cómo puedo satisfacer de una mejor forma sus necesidades?

¿Cómo puedo afectar positivamente un mayor número de vidas?

LECCIÓN 4

Estrategia para aumentar su ingreso

- **¿Qué determina el valor en el mercado?**

Existen cuatro factores que determinan cada centavo que gana.

I. Demanda del “valor” que ofrece

La cantidad de determinado producto que los consumidores están dispuestos y en condiciones de adquirir.

¿Cuánto está dispuesto el mercado a comprar del “valor” o producto que ofrezco?

II. Oferta del “valor” que ofrece

La cantidad de determinado producto que los fabricantes están dispuestos y en condiciones de producir.

¿Cuánto del producto o servicio que ofrezco hay actualmente en el mercado?

Cuando la oferta es limitada el valor se incrementa

III. Percepción del “valor” que ofrece

Es la imagen que los consumidores tienen sobre determinado producto. Mientras más valor perciben los consumidores, mayor será el ingreso.

IV. Cantidad del “valor” que ofrece

¿Cuánto de su producto o servicio puede producir y distribuir?

Para generar grandes cantidades de dinero no es suficiente con un buen producto y una alta demanda, es indispensable, tener la capacidad de distribución.

LECCIÓN 4

Estrategia para aumentar su ingreso

La Esencia de la Estrategia Competitiva

Según Michael Porter, una compañía puede sobrepasar a sus rivales únicamente si establece una **diferencia** que pueda ser sostenible, ofreciendo mayor valor, o valor similar a un mejor precio (reduciendo los costos).

Ofrecer mayor valor permite cobrar un precio más alto y aumentar las utilidades. Las diferencias de costos y precios entre compañías se derivan de las actividades de producción, venta, distribución, servicio, entrenamiento y otras. Las ventajas en costos radican en la capacidad de una empresa para desarrollar actividades con mayor eficiencia que sus competidores.

De la misma forma las ventajas en diferenciación se basan en las actividades que se escogen y la forma en que se ejecutan.

Porter sostiene que la esencia de la estrategia competitiva es escoger actividades diferentes y crear mayor valor para los clientes.

En 1984, la forma tradicional de vender computadoras era a través de distribuidores, pero Michael Dell eliminó este nivel del canal de distribución y desarrolló lo que se conoce como el **modelo directo de negocio**, vendiendo computadoras que se fabricaban bajo pedido y se entregaban directamente al usuario final. Este modelo permitió reducir costos y riesgos asociados con la producción y manejo de inventarios de bienes terminados, convirtiéndose en la clave para que Dell Computer Corporation generara una ventaja competitiva en costos, derivada de escoger actividades diferentes, ejecutadas con mayor eficiencia.

Dell logró crear mayor valor para los clientes a través de su estrategia competitiva, lo que le permitió construir una empresa de \$12 billones en 13 años.

LECCIÓN 4

Estrategia para aumentar su ingreso

- **Empresas de servicios**

Si su empresa o trabajo está basado en la prestación de un servicio, debe tomar en cuenta que el número de clientes que puede atender en un día es limitado. Necesita buscar alternativas para aumentar la cantidad de valor que ofrece.

- Ofrecer un producto

Ofrecer productos que están relacionados con el negocio y que beneficiarán a los clientes. Puede vender productos de otra empresa o desarrollar sus productos.

- Contratar

Puede contratar y entrenar a otras personas para prestar el servicio a un mayor número de personas y de esta forma aumentar la cantidad de valor que ofrece.

LECCIÓN 4

Estrategia para aumentar su ingreso

El negocio correcto, en el momento correcto

Cuando sube el valor de las acciones de una empresa y la noticia sale en los medios de comunicación como una buena opción de inversión, ya es demasiado tarde. Los que iban a ganar bastante dinero, ya lo hicieron.

Es importante entrar en el negocio en el momento correcto, cuando la demanda es alta y la oferta es baja.

- **Tendencias actuales**

Estas son algunas de las mega tendencias de la actualidad, donde es recomendable investigar sobre oportunidades.

1. Informática
2. Bienestar y salud
3. Asesoría financiera

LECCIÓN 4

Estrategia para aumentar su ingreso

Sistematizar

La empresa más importante es su vida

Usted puede desarrollar su negocio de tal forma que lo libere para buscar otros intereses, o que lo amarre y lo convierta en esclavo del mismo negocio.

La empresa más importante es su vida y no la corporación que pretende desarrollar, por eso debe dedicar tiempo a clarificar su Aspiración Principal, enfocándola en su vida, no en su empresa. Su empresa es una herramienta para construir la vida que usted desea y por eso el primer paso es contestar la pregunta clave, **¿Qué quiero en la vida?**

• Visión

Tom Watson, fundador de IBM dijo que una de las razones por las que IBM llegó a ser lo que es hoy, fue porque desde el principio tuvo una imagen clara de cómo se vería su compañía cuando estuviera terminada. Cada día el trabajó para construir la imagen que tenía en su mente.

El sistema deberá ser un proceso repetible que funcione sin que usted sea el eje central del negocio. El objetivo de construir un sistema es que al estar terminado, le de libertad de tiempo y dinero.

Opciones al terminar el sistema

- Seguir trabajando en la empresa
- Convertirlo en una fuente de ingreso pasivo, delegando la administración.
- Vender la empresa parcial o completamente
- Una combinación de estas opciones

Hay personas con mucho talento que no pueden compartir y aportar más, por que están muy ocupados “sobreviviendo”.

LECCIÓN 4

Estrategia para aumentar su ingreso

Duplicar

Un sistema terminado es como un molde que se puede duplicar una y otra vez. Primero se debe construir algo que funcione a menor escala (una tienda, una oficina, un vendedor) y después se debe duplicar.

La pregunta clave es: Si puede obtener utilidades con una tienda, oficina, clínica o vendedor, ¿Cuántas más puede poner? Duplicar, es una forma de aumentar la cantidad de valor que puede distribuir. Cuando aumenta la cantidad, aumentará su ingreso. Otra estrategia de duplicación es encontrar quién puede vender o comprar grandes cantidades de mi producto o servicio, en forma consistente.

¿Qué producto vende Mc Donald's?

El modelo de negocio es la descripción de los sistemas que una empresa utilizará para proveer valor a sus clientes y obtener utilidades a través de esta función.

No se puede hablar de sistemas sin mencionar a Ray Kroc, fundador de Mc Donald's. Ray entendió que el producto que vendería no era hamburguesas, sino el propio sistema Mc Donald's.

Kroc dedicó años de su vida a construir un prototipo de restaurante que funcionará mejor que los que estaban enfocados en el producto y esto lo logró desarrollando Mc Donald's de la misma forma que Henry Ford diseñó la planta de producción para el modelo T, contestando a las siguientes preguntas:

¿Cómo podían construirse los componentes del prototipo de restaurante de manera que pudiesen ser ensamblados a un costo muy bajo?

¿Cómo podían construirse los componentes para que el sistema de negocio pudiese ser repetido una y otra vez?

En el prototipo de la franquicia se encuentra el modelo necesario para proveer valor a los clientes y obtener utilidades. Según Michael Gerber, Ray Kroc creó algo más que un simple negocio con un éxito asombroso. Perfeccionó un modelo sobre el cual una generación de empresarios emprendedores han basado su éxito y fortunas personales. Este es el fenómeno de las franquicias. El producto que Ray Kroc vendió fue el sistema Mc Donald's, no las hamburguesas.

LECCIÓN 4

Estrategia para aumentar su ingreso

Ejercicio Mc Donald's

Para que el aprendizaje sobre sistematizar un negocio sea visual, esta semana escogerá un día para ir a un restaurante Mc Donald's.

Deberá contemplar todos los detalles posibles:

- uniformes
- limpieza
- las palabras de bienvenida de las personas que reciben las órdenes
- la forma en que son empacados los alimentos
- la forma en que se despachan las órdenes, etc.

Analice qué es lo que permite que el restaurante funcione como una planta de producción en serie.

Conteste las siguiente pregunta:

¿Por qué el sistema Mc Donald's se ha podido duplicar en todo el mundo?

LECCIÓN 4

Estrategia para aumentar su ingreso

Apalancamiento

“Denme un punto de apoyo y levantaré el mundo”

Arquímedes

Apalancamiento es hacer más con menos. Si no utiliza el apalancamiento, trabajará muy duro, ganando muy poco. Esta es la razón por la que algunos se vuelven ricos y otros no.

¿Qué es apalancamiento?

- Iniciar su negocio con poco o nada de su dinero
- Utilizar el talento, recursos y contactos de otras personas
- Utilizar tecnología avanzada para aumentar la velocidad y eficiencia
- Utilizar el poder de los medios masivos para obtener miles de dólares de publicidad no pagada
- Vender productos antes de pagar por ellos
- Expandir el negocio utilizando el dinero de los proveedores
- Obtener lo mejor de sus trabajadores; capacitándolos, motivándolos y dándoles oportunidades para desarrollarse.
- Dando lo mejor de usted para incrementar su inteligencia financiera, desarrollo personal y energía
- Administrando su tiempo, para sacarle el mejor provecho

Apalancamiento es una forma de pensar, es una pieza esencial de la estrategia para aumentar su ingreso, que muchas veces separa a los que alcanzan la libertad financiera y los que luchan financieramente toda su vida

Preguntas importantes

- ¿Dónde está realmente el dinero en mi industria?
- ¿Cómo puedo iniciar un negocio con nada o poco de mi dinero?
- ¿Dónde están dispuestos mis clientes a pagar un mayor precio?
- ¿Cómo puedo expandir mi negocio utilizando el dinero de otras personas?
- ¿Cómo puedo expandir mi negocio utilizando el tiempo de otras personas?
- ¿Cómo puedo obtener un mayor apoyo de mis empleados, compañeros de trabajo o de mi jefe, para lograr mejores resultados en menos tiempo?
- ¿Cómo puedo administrar mejor mi tiempo para sacarle un mayor provecho y hacer más en menos tiempo?
- ¿Cómo puedo incrementar mi inteligencia financiera?

LECCIÓN 4

Estrategia para aumentar su ingreso

Conclusión

Según el estudio anual de riqueza de Merrill Lynch, en el 2003 surgieron 500,000 nuevos millonarios en todo el mundo y en América Latina, una de las regiones con mayor índice de pobreza, hay actualmente 190,000 millonarios. Esto muestra que a pesar del índice de pobreza, de la crisis, de la inflación, de la corrupción, de la violencia y de cualquier otro factor externo, hay personas que han encontrado la forma de convertirse en millonarios.

El estudio también demuestra que la capacitación y el factor de aprendizaje favoreció la multiplicación de las fortunas en la región latinoamericana.

La capacitación es la gasolina que le permitirá avanzar en su viaje hacia la libertad financiera. Hay personas que gastan más en la gasolina y mantenimiento de su carro, que en la capacitación y mantenimiento de ellos mismos.

Para alcanzar la libertad financiera debe desarrollar el hábito de hacer lo que tiene que hacer, pase lo que pase, cueste lo que cueste. En este punto la pregunta ya no es si va alcanzar la libertad financiera. La pregunta es en cuánto tiempo va a alcanzar la libertad financiera. Ya no existen las excusas, de no tener tiempo, dinero, motivación, educación, edad o la excusa de tener miedo.

Existen personas que esperan a que el sentimiento de miedo se vaya de sus vidas para actuar. Estas personas seguirán esperando por el resto de sus vidas y el miedo nunca desaparecerá. Las personas ricas y exitosas también tienen miedo, preocupaciones y dudas, la diferencia es que tienen la capacidad de actuar a pesar del miedo. El miedo es parte de la vida de una persona exitosa.

Para desarrollar la habilidad de actuar a pesar del miedo, deberá practicar constantemente, actuar a pesar del miedo, en vez de tratar de eliminar el sentimiento del miedo. Siempre que venga el sentimiento de miedo repita esta frase:

Si esta situación me va a detener para alcanzar la libertad financiera, cualquier cosa me va a detener.

Felicitaciones por haber concluido con el Seminario en Internet “Carrera de Ratas”.

Nos gustaría escuchar sobre su progreso, historia de éxito y cualquier comentario que nos permita mejorar.

Escríbanos a:

seminarios@carreraderatas.com

*Nos gustaría publicar su comentario, si no está de acuerdo, aclárelo en su e-mail, pero por favor no deje de escribirnos.