

# **CÓMO** **Iniciar** **SU PROPIO** **NEGOCIO DESDE** **SU CASA**

**EN**

**10**

**DÍAS O**  
**MENOS**

**Rubén Reynaga**

---

# ÍNDICE

---

|  |           |
|--|-----------|
| <b>Introducción</b>  | <b>2</b>  |
| <b>Prólogo</b>   | <b>3</b>  |
| <b>Porqué un negocio propio es más sencillo de lo que cree... si conoce esta panorámica.</b> | <b>6</b>  |
| <b>¿Se siente bien con su vida y trayectoria financiera?</b>                                 | <b>12</b> |
| <b>Pero también hay una historia feliz que le quiero contar...</b>                           | <b>15</b> |
| <b>...¡Y aquí es donde entra la experiencia!</b>   | <b>17</b> |
| <b>Una fórmula para encontrar seguridad financiera en momentos de crisis.</b>                | <b>19</b> |
| <b>Veamos cómo funciona un programa de comercialización en red.</b>                          | <b>24</b> |
| <b>Gratitud: La clave para lograr el éxito natural.</b>                                      | <b>26</b> |
| <b>¡Personas que no se puede contener!</b>   | <b>28</b> |
| <b>¡Sólo por el placer de ser!</b>   | <b>31</b> |
| <b>Las mejores razones del mundo.</b>  | <b>38</b> |
| <b>Seleccionando a un ganador.</b>   | <b>43</b> |
| <b>Escoger un equipo ganador.</b>  | <b>49</b> |
| <b>Escoger tendencias ganadoras para lograr el éxito.</b>                                    | <b>54</b> |
| <b>Usted tiene la mentalidad y el poder.</b>   | <b>61</b> |
| <b>Muévase hacia el éxito.</b>   | <b>68</b> |
| <b>Más allá del dinero, ¡libertad y esperanza!</b>   | <b>73</b> |
| <b>Razones y sinrazones.</b>   | <b>80</b> |
| <b>Sugerencias para un triunfador.</b>   | <b>84</b> |
| <b>Epílogo.</b>  | <b>85</b> |

# INTRODUCCIÓN

No se engañe si de antemano cree que la vida nos exige múltiples requisitos para convertirnos en empresarios. ¡Eso no es cierto! Usted también puede desarrollar su propio negocio si es capaz de despojarse de sus miedos más primitivos: el fracaso, el qué dirán y la complacencia mal encaminada.

Nadie que le susurre al oído una opinión negativa habrá de ser autoridad suficiente y confiable si no le habla desde la trinchera de su propio éxito.

Dé un paso al frente y sienta el gran valor que le ha conferido la Divinidad por revelarse a su “espacio de comodidad”. Tener un negocio propio es una ruta espinosa y ardua, pero con recompensas espectaculares. Un empresario es un líder que da el ejemplo y en ese sentido usted tiene una misión: triunfar.

Y muchos miles y millones de individuos ya pavimentaron el camino para usted. Por favor no se atreva a pensar que usted es la excepción. Ni se sienta más ni se sienta menos, porque esta es la tierra de los espíritus audaces. La planicie donde ya no hay títulos universitarios, ni sexos ni experiencias determinadas. Sólo el ímpetu de dejar huella en el contexto efímero de nuestra existencia.

— **Sugerencia:** Cuando apenas descubra unos cuantos de los pasos y principios para iniciar su propio negocio en este libro y desee acelerar el trayecto, vaya de inmediato a Internet y conozca cómo puede abreviar su deseo de iniciar su propio negocio en [www.rshoppinghome.com](http://www.rshoppinghome.com) y aquí le enseñaré lo que implica el concepto más alucinante que he conocido en las últimas décadas: La Venta Multidimensional. ❖

---

# PROLOGO

---

En cada ser humano existe el deseo irrefrenable de tener el control de los espacios que conforman su existencia. A veces es consciente y a veces no tanto. Y ese deseo tiene muchas facetas.

Y todos los caminos son humanos y profundamente respetables. Pero cuando las ideas se mezclan con acciones se producen erupciones luminosas. Y cada oficio y cada ambición y cada ímpetu tiene su cauce maravilloso. Porque no hay nada más hermoso que acoplarse a los latidos y al ritmo de la naturaleza que nos hace libres de pensamiento y obra. No hay nadie más afortunado que aquellos que encuentran su sitio en el rompecabezas universal y luego entonces se complacen haciendo lo que les produce más placer: ¡Eso es tener éxito!

No obstante, este libro esta pensado para seres dotados de

una armonía especial. Seres que se plantean la posibilidad de crearse satisfacción y plenitud produciendo riqueza.

Usted pertenece a esa raza privilegiada de “formadores resonantes”. Y les llamo así porque se conciben como capaces de encontrar su propia piedra filosofal: asumir y compartir.

El temple es su mejor escudo. No se amedrentan ante barreras ni disciplinas espontáneas. ¡Saben lo que quieren!

Y esta generación de superhombres y supermujeres son los que seguirán moviendo al mundo. “¡Yo tendré mi propio negocio!, y no importa la cantidad de tropiezos y lastimaduras que habrá de imponerme la vida. Yo soy un guerrero de alcurnia. Y por eso me interesan las gotas de sabiduría que pueden emanar de libros como

este”, parece que escucho a miles de almas como la suya susurrando y exhalando ese anhelo con una gran convicción.

Le prometo que no lo defraudaré. Lea cada página y cada renglón y cada pensamiento. Deténgase cuando sea necesario. Piense y hágase preguntas. Sea irreverente con su propio juicio. Atrévase a confrontar sus miedos y sus innumerables objeciones para no embarcarse de inmediato en la dimensión de la libertad financiera. ¡Cuánto antes mejor!

Si usted está leyendo este libro sólo por curiosidad, no se engañe. Usted es especial porque el tema de un negocio propio le comprime el subconsciente y desea saber cuál puede ser el primer paso. Y usted no está sólo. Todos los individuos que ahora gozan de independencia económica, tuvieron que superar también una fase inicial de signos de interrogación.

¿Realmente me interesa iniciar mi propio negocio? ¿Seré capaz? ¿Tendré el carácter y la paciencia? Y le puedo afirmar

que más del 80% de las personas que se atrevieron a dar el primer paso son todos aquellos que puede ver a su alrededor bregando ya con una actividad de negocios que les ha permitido librarse de esas cadenas sutiles que quizá los mantenían al borde de la frustración.

No se necesita capital, no se necesita experiencia, ni estudios académicos de excelsa factura para crear un negocio. En todo caso, dichos atributos son tan tangenciales y eventualmente se engarzan como perlas al collar repujado de joyas que tendrá que conformar a golpe de ganas. De ganas de realizarse, de ganas de sentir la suave brisa del “yo puedo”.

Lo más importante es tomar una decisión crucial en su vida de iniciar su propio negocio.

Y para lograrlo existen infinidad de avenidas. Pero yo deseo que usted explore sin atavismos y sin presiones de ninguna especie una de las alternativas más extraordinarias, pero quizá menos entendida en su íntima peculiaridad.

Me refiero al negocio “de dar y recibir” por excelencia. Una actividad donde su actitud de servicio se vuelve energía pura y es capaz de generar oleadas de valor agregado y satisfacciones de distinto género.

La pregunta más válida en este instante es: ¿estoy dispuesto a darme la oportunidad de abrir mi corazón para absorber la sabiduría suficiente que me convertirá en el dueño de mi propio negocio?

Si la respuesta es sí, entonces usted ya tiene más del 50% del camino andado.

Y cuando termine de identificar los principios claves que

aprenderá en este libro para iniciar su propio negocio en unos cuantos días, entonces le recomiendo que se plantee la segunda y última pregunta: ¿cuál es la organización que me ofrece más ventajas para incursionar en esta apasionante aventura del “dar y el recibir”?

Por lo pronto, me complace hasta lo más sensible su amable actitud de interés y yo deseo poner el ejemplo dando el primer paso obsequiándole este conocimiento que ha dado la oportunidad a tanta gente de alcanzar estrellas transformando su existencia, la de sus familias y la de infinidad de otros pasajeros de esta nave espacial “Tierra”. ❖

## **PORQUÉ UN NEGOCIO PROPIO ES MÁS SENCILLO DE LO QUE CREE... SI CONOCE ESTA PANORÁMICA**

Tener un negocio propio es un deseo compartido por millones de personas en todo el mundo. Dificilmente puede usted encontrar a alguien que le diga que el tema de iniciar un negocio por sí mismo no le interesa. También es cierto que finalmente menos del 2% de tales individuos termina haciendo algún intento en su vida de independizarse y tomar en sus manos el control de su futuro.

Y de cada cinco negocios convencionales que se inician sobreviven sólo un porcentaje aproximado del 20% y el resto no alcanza a superar la barrera de los cinco primeros años. De hecho, más de la mitad fracasan antes que termine el primer año.

Existen cientos o miles de alternativas para iniciar un negocio convencional. Y para incursionar en este campo hay docenas

o cientos de avenidas. También hay muchos libros y ejemplos alrededor que pueden servir de inspiración. Sólo procure que su fuente de inspiración sea un negocio que realmente sea exitoso y que haya tenido un arranque en una circunstancia parecida a la que usted tiene en este momento de su vida.

En este libro vamos a explorar aquello que usualmente pasa desapercibido, pero que es el fundamento de una industria que impacta favorablemente el Producto Interno Bruto de muchos países y con más razón el bolsillo de innumerables familias que han encontrado una solución maravillosa a sus penurias y estrecheces económicas y emocionales.

---

### **¿Por qué deseamos independizarnos con un negocio propio o superar nuestra condición económica actual?**

---

Algunas razones tienen que ver con el instinto primitivo del hombre por sobresalir, pero en la gran mayoría de los casos tiene que ver simplemente con necesidades e inquietudes concretas y

que tienen su detonante en el contexto de cada persona, pero que al fin y al cabo se traducen en una de las tres alternativas más comunes:

### **1 Un mejor empleo.**

Si me aterra iniciar mi propio negocio, entonces lo primero que se me ocurre, en cambio, es procurar tener un mejor empleo que me brinde un mayor ingreso, y aquí termina mi ambición. Este logro me puede dar un sentimiento de seguridad y ello puede ser crucial para mi paz mental. Esto no es negativo, simplemente me siento satisfecho por el cauce que fui capaz de darle a mi vida y me siento hasta “agradecido” por haber renunciado a mi “loco deseo” que pude haber tenido en algún momento de independizarme.

Ahora sólo resta que pase el tiempo, es decir, los años necesarios para jubilarme y que me mantengan mis hijos, más unos pequeños ahorros que pueda acumular y una pequeña pensión a la que pueda tener derecho. Este es un escenario muy optimista.

### **2 Iniciar un negocio tradicional en el ámbito que pienso que puedo tener ciertas probabilidades de éxito – por las razones que sean.**

Aquí termina el ímpetu de infinidad de personas que dan el “gran paso”, y de aquí salen adelante sólo menos del 20% y el resto desaparecen antes de llegar a los cinco años con su negocio. Desafortunadamente, muchísimos de ellos en una condición peor de cómo empezaron porque resulta que han



consumido sus ahorros, su patrimonio, las deudas que tienen son una gran carga, y la mayor edad que ahora tienen los ha dejado un tanto más inermes en el mercado laboral.

Hay que puntualizar que para iniciar un negocio tradicional hay que contar con un capital, y un gran temple para enfrentar el riesgo y la salida a la jungla competitiva - empresarial donde sólo sobrevive el más fuerte.

### 3 La adquisición de una franquicia.

Esta tercera opción es viable. Pero hay que decir que normalmente se requiere un capital considerable que puede superar los \$ 100,000 dólares sólo como cuota de entrada.

No obstante, debo puntualizar que las franquicias no son en absoluto ninguna garantía de éxito. Me ha tocado ver a muchas franquicias que fracasan en un tiempo récord salvo que sea una franquicia excepcional como Mc Donald's, pero para acceder a una franquicia de este tipo hay que disponer

de más de \$ 500,000 dólares para empezar.

— Vamos a analizar cada una de las alternativas, por ejemplo, veamos: **¿qué ventajas me da un mejor empleo?**

- Ingreso seguro.
- Prestaciones.
- No existen riesgos de inversión.

Sin embargo, también tenemos desventajas, como son un horario fijo e inflexible, los aumentos son dependiendo de la inflación y no reflejan una remuneración al esfuerzo, la iniciativa está supeditada a su jefe y las políticas de la empresa. Además, siempre existe la posibilidad de un reajuste de personal, etc.

— Ahora, veamos qué **ventajas nos da tener un negocio tradicional**, tal como una farmacia, papelería, heladería o un punto de venta de artículos diversos en un lugar público:

- Es su propio jefe.
- Puede tomar decisiones.
- Puede tener ingresos a largo plazo.
- Es un negocio propio.
- Tiene el control en su mano.

Y sus desventajas, son que requiere una inversión inicial para operar, capital de trabajo, la renta del local, el mobiliario, el inventario inicial del producto, etc. Y siempre existe la probabilidad de que fracase el negocio y perdamos la inversión.

De igual manera, revisemos lo que se necesita para tener una **franquicia**, la cual no es mas que un negocio “seguro y probado” que vende el nombre de un negocio que ya ha funcionado y es exitoso; le dirán cómo operar ese negocio, le proporcionan una metodología y sistemas de trabajo, se define una estrategia comercial, se da capacitación en sistemas de trabajo y se enseña a dar seguimiento y control de todos los pormenores del negocio.

Claro, en este tipo de negocio se debe de pagar mucho dinero para empezar a hablar: únicamente por el derecho de usar el nombre comercial tenemos que pagar, eso sin contar con la inversión en las instalaciones. Además de que deberá pagarles regalías de por vida y recibir constantes auditorias de calidad y procedimientos

— Así que **resumiendo, las ventajas que te ofrece una franquicia** son las siguientes:

1. Rentabilidad a largo plazo.
2. Probabilidad de éxito “comprobada”.
3. Soporte técnico.
4. Sistemas de trabajo.
5. Sistemas de seguimiento.

## Gracias por visitar este Libro Electrónico

Puedes leer la versión completa de este libro electrónico en diferentes formatos:

- HTML(Gratis / Disponible a todos los usuarios)
- PDF / TXT(Disponible a miembros V.I.P. Los miembros con una membresía básica pueden acceder hasta 5 libros electrónicos en formato PDF/TXT durante el mes.)
- Epub y Mobipocket (Exclusivos para miembros V.I.P.)

Para descargar este libro completo, tan solo seleccione el formato deseado, abajo:

