



Multiplique sus ingresos*

Por Gustavo Ibáñez Padilla



Cómo incrementar sus ingresos

“Si uno no impulsa sus negocios será expulsado de los negocios.”
B. C. Forbes

“Poca gente osa lanzarse a negocios, porque en el fondo de sí mismos se dicen: ¿por qué lanzar tal producto al mercado, si ya hay alguien que lo hace? Yo, en cambio, me he dicho siempre: ¿Por qué no hacerlo mejor? Y eso es lo que hice.”
Henry Ford

Cualquiera sea la actividad que usted realice, siempre es posible hacerla con mayor eficacia y eficiencia. La clave está en saber aprovechar las nuevas reglas de juego. Para ello debe actualizar sus paradigmas o modelos mentales. Definir claramente su visión, su misión y sus valores. Adoptar el adecuado posicionamiento y mantener el enfoque.

Si es un empleado en relación de dependencia debe transformarse en lo que Tom Peters denomina: Empresa de Servicios Profesionales. Esto implica cambiar su mentalidad, dejar de realizar tareas para pasar a desarrollar proyectos; pasar de una orientación al trabajo a una orientación al resultado. Todo lo que realice deberá llevar su impronta personal que lo diferencie. Dígale no a la *commoditización*. ¡Distíngase de la multitud!

**Dígale no a la
commoditización.
¡Distíngase de la
multitud!**

* Adaptado de: **Ibáñez Padilla, Gustavo.** *Manual de Economía Personal. Cómo potenciar sus ingresos e inversiones.* Buenos Aires: Dunken, 2013, 9^{na} ed.

Será necesario también que aplique la **Ley del esfuerzo suplementario**, esto es esforzarse siempre un poco más de lo requerido a fin de lograr la excelencia; tarde o temprano su empeño será advertido por alguien (su jefe, algún cliente, etc.) y le reportará beneficios. Otra herramienta a su disposición es el **Spin-off**, que consiste en aprender y desarrollar sus conocimientos y capacidades mientras está en relación de dependencia, para luego poder aplicarlos en forma independiente (como autónomo o empresario).



Aprenda a trabajar en red (**networking**). Desarrolle y mantenga su cartera de contactos (agenda). Incorpore cada día nuevas relaciones y mantenga una relación lo más estrecha posible, con cada una de ellas. La persona que acaba de conocer hoy puede ser su próximo cliente / jefe / proveedor / amigo de mañana.

Nunca descuide su **marketing personal**. Dedique tiempo, esfuerzo y dinero para su propia promoción. Provéase de excelentes tarjetas personales, diseñe atractivos folletos, elabore publicaciones, escriba artículos para diarios y revistas, proyecte escribir un libro, desarrolle seminarios y conferencias, publique un boletín especializado (*newsletter*), cree una página web vendedora, aproveche el marketing boca a boca, asóciase a Cámaras y Asociaciones, asista a conferencias y seminarios; en pocas palabras: ¡hágase notar!

Otro factor que potenciará sus resultados es el adecuado empleo de asesores. Estos le aportarán los conocimientos técnicos necesarios para enfrentar las diversas situaciones que se le plantearán a lo largo de su vida laboral. Contar con el apoyo de un buen consultor financiero, contador, abogado, escribano, agente inmobiliario, agente de bolsa, asesor de seguros, etc. le asegurará alcanzar los objetivos deseados.



Recuerde que la Inteligencia Financiera se adquiere mediante el estudio y la práctica permanente. Inicie hoy mismo un programa de auto-capacitación; no pierda oportunidad de incorporar nuevos conocimientos y de mantener contacto con el mercado. Esto es, leer buenos libros sobre el tema, asistir a seminarios, conseguir un buen mentor, consultar revistas y diarios especializados, realizar operaciones que lo mantengan 'conectado' con el mercado y cualquier otra actividad que le permita incrementar sus capacidades financieras.

La Inteligencia Financiera requiere estudio y práctica permanente.

Si aplica estas herramientas podrá evolucionar y aprovechar las diversas modalidades de obtención de ingresos. Después de todo, el hecho de que opere en un cuadrante no le impide hacerlo en otros. El desarrollar sus capacidades en los cuatro cuadrantes le garantizará lograr el éxito económico.

Para continuar investigando y ampliar sus conocimientos, puede obtener más información sobre estos temas consultando en:

- **Gustavo Ibáñez Padilla.** *Manual de Economía Personal. Cómo potenciar sus ingresos e inversiones.* Buenos Aires: Dunken, 2013. 9^{na} ed.
- por e-mail: gustavoip@arnet.com.ar
- www.economiapersonal.com.ar



Colección Economía Personal

Gustavo Ibáñez Padilla es ingeniero civil, master en comunicación institucional, profesor universitario, consultor financiero, escritor y conferencista. Es miembro fundador del Comité IRAM para la aplicación en Argentina de la Norma ISO 22.222 (Planificación Financiera Personal). Es autor del *Manual de Economía Personal*, el libro argentino de finanzas personales más vendido. Es fundador y secretario de la Fundación Argentina de Networking.



© 2014 Gustavo Ibáñez Padilla - Derechos Reservados. Prohibida su reproducción, total o parcial sin autorización expresa del Autor. No está permitido difundir este libro electrónico mediante páginas web en internet, o por cualquier otro medio.

Usted recibe este ejemplar, para su uso exclusivo, como Bono Obsequio de Libro directo a tu casa.