

Reconoce tu valor real

Materiales sugeridos:

- Libreta / Notas del celular
- Lápiz y goma (para que puedas borrar si te equivocas, se te permite cometer errores)
- Calculadora sencilla (no científica)

Es momento de poner manos a la obra. Te voy a compartir una serie de ejercicios que te servirán para tener claridad a la hora de cobrar por tus servicios.

Anota las siguientes cifras numéricas de forma muy objetiva en el espacio del lado derecho de cada concepto:

1. Edad _____
2. Escolaridad _____
3. Años totales de estudio _____
4. La respuesta del concepto 3 (años de estudio), súmala a la respuesta 1 (tu edad) _____

El resultado que te arroje deberá ser de al menos 2 dígitos y el concepto que le asignaremos es “años de capacidad técnica”.

Ejemplo: Primaria (6 años) + Secundaria (3) + Prepa /Vocacional (3) + Licenciatura / Técnico (4) =
 $16 + 45 = 61$

Respuesta: 61 años de capacidad técnica.

Asigna una cantidad de dinero entre \$150,000 y \$300,000 a cada año de capacidad técnica:

1. Años de capacidad técnica: 61
2. Cantidad asignada por año _____
3. La respuesta del concepto 1 (años de capacidad técnica), súmala a la respuesta 2 (cantidad por año) _____

El resultado que te arroje deberá ser de al menos 8 dígitos y en fracciones de millones y el concepto que le asignaremos es “**valor de capacidad técnica**”

”Ejemplo:

Años de capacidad técnica (61 años) x Cantidad asignada por año (\$250,000) = \$15'250,000

Respuesta: \$15'250,000 valor de capacidad técnica.

Ejemplo: Años de capacidad técnica (45 años) x Cantidad asignada por año (\$150,000) =
\$6'750,000

Respuesta: \$6'750,000 valor de capacidad técnica.

Ejemplo: Años de capacidad técnica (30 años) x Cantidad asignada por año (\$300,000) = \$9'000,000

Respuesta: \$9'000,000 valor de capacidad técnica.

PRÁCTICA 1. (Respuestas)

1. Los **años de capacidad técnica** equivalen a todas las experiencias positivas y negativas que hayas tenido en el transcurso de tu hermosa vida, hasta tu edad actual. Las experiencias vividas representan un bagaje / cúmulo de recursos de los que puedes echar mano debido a que te pertenecen completamente a ti. Cuando realizas algún estudio, taller, diplomado, seminario o acudiste a la educación escolarizada tradicional, las experiencias deben de multiplicarse doblemente, dado que el estudio te permite (aunque tú no lo percibas) adquirir conocimiento con más facilidad debido a las conexiones neuronales que se activan durante tus periodos de estudio, que después siguen funcionando aun cuando hayas terminado tu curso o capacitación.

2. El **valor de capacidad técnica** representa el dinero (literalmente) que has gastado durante todo este periodo de vida hasta tu edad actual, es posible que parte de este gasto no salió de tu bolsa, si fuera el caso de que tus padres pagarán los primeros años de estudios, sin embargo este gasto debe integrarse a tus años de capacidad técnica. Lo anterior es razón de que para que Tú hayas llegado a este momento de tu vida, consumiste comida, ropa, vacaciones, medicinas, consultas al médico, libros, computadora, etc.

Por tanto, tus años de capacidad técnica son directamente proporcionales a tu capacidad de generar valor económico, porque de alguna manera, que por ahora no tienes claro, te las arreglaste para generar el dinero a fin de sufragar los gastos y poder llegar al momento actual.

¿Cómo llevarlo a la práctica?

1. Si quieres aumentar tus años de capacidad técnica solo tienes que inscribirte a un curso o taller como este, que te proporcionará nuevas habilidades y nuevos modelos mentales para desarrollar tus dones y talentos.

2. Anota en un pizarrón o pega en una ventana de cristal con papeles de colores, las cantidades que te vengán espontáneamente a la memoria acerca de la cantidad de dinero que necesitas generar este mes para cubrir tus pagos y gastos.

3. Reconoce que estas cantidades que necesitas generar son parte de tu valor de capacidad técnica y descubre que una vez que puedas generar ese dinero, aumentará tu valor real como persona y de nadie más. Sí, sabemos que también vas a beneficiar a tu familia, pero todo empieza por ti y la inversión que hagas en ti misma.

Capitaliza tus dones y talentos

¿Alguna vez has ayudado a una amiga/amigo? Describe la situación en la que ayudaste. Aquí algunos ejemplos:

1. Ayudé a mi hermana a cuidar a su bebé recién nacido;
2. Ayudé a mi amigo a elegir su guardarropa para una fiesta;
3. Ayudé a mi mamá a organizar su fiesta de cumpleaños;
4. Ayudé a mi comadre a organizar su despensa tirando lo que estaba caducado y ordenando las latas por colores;
5. Ayudé a mi hermana a conseguir un boleto de avión de emergencia;
6. Ayudé a mi amiga a hacer su mudanza;
7. Ayudé a la maestra de mi hijo a etiquetar las cajas de juguetes de la Ludoteca.

Después de hacer tu lista de ayuda, ahora separa la frase como sigue:

Ayudé a mi hermana a...

cuidar a su bebé recién nacido

elegir su guardarropa para una fiesta

organizar su fiesta de cumpleaños

organizar su despensa tirando lo que estaba caducado y ordenando las latas por colores

conseguir un boleto de avión de emergencia

hacer su mudanza etiquetar las cajas de juguetes de la Ludoteca

¡¡Felicidades por ser tan extraordinaria/extraordinario!!

Ahora, por favor, analiza cuáles herramientas (competencias) crees que utilizaste para ayudar en cada actividad. Aquí algunas para que elijas al menos cinco:

☐ Saber manejar un coche ☐ Saber leer etiquetas de alimentos

☐ Saber cazar ofertas de aerolíneas ☐ Saber de ropa de moda

☐ Saber de transporte para mudanzas ☐ Saber de fiestas de cumpleaños

☐ Saber contabilidad ☐ Saber organizar en cajas

☐ Saber de astronomía ☐ Saber de bebés

☐ Saber qué es una Ludoteca ☐ Otra que no aparece en la lista

Ahora, por favor analiza cuáles talentos (habilidades) crees que empleaste para ayudar en cada actividad. Aquí algunos para que elijas al menos 5 cinco:

- ☐ Conocer muy bien la Ciudad
- ☐ Bañar a un bebé en la regadera
- ☐ Negociación con choferes
- ☐ Leer 1000 palabras por minuto
- ☐ Hornear pasteles de cumpleaños
- ☐ Consultar 3 páginas web de aerolíneas al mismo tiempo
- ☐ Otra que no aparece en la lista
- ☐ Manejo de conflictos de infantes
- ☐ Encontrar ofertas en Outlet's
- ☐ Contar muy bien cuentos infantiles
- ☐ Recorrer el súper mercado en 20 mnts
- ☐ Encontrar en el súper lo necesario en 10 mins

Finalmente retoma tu **valor de capacidad técnica** que calculaste en la práctica 1, que te dio una cantidad en millones de pesos, ahora con base a esa cantidad asígnale un precio a esa ayuda e imagina que vas a proporcionar esa ayuda a 10 personas más. Observa que no estás haciendo ninguna “venta” solo estás ayudando a 10 personas así como ayudaste a tu amigo/amiga. Si aún no quieres asignarle un precio a tu ayuda, no te preocupes, puedes hacerlo más adelante.

¿Cómo llevarlo a la práctica?

1. Se denominan **Competencias** a la serie de **conocimientos técnicos** que hemos adquirido por medio del estudio de la **teoría** de un tema específico. Para aumentar tus competencias solo tienes que acercarte a ese conocimiento y estudiarlo tan profundo como tú lo quieras.
2. Mientras que la **Habilidad** es un **talento** muy personal y subjetivo que es intrínseco a ti y que puedes desarrollar tanto como quieras. Para aumentar tus Habilidades primero tienes que reconocerlas e **integrarlas a tu vida diaria desde un enfoque de sabiduría**, no solo por el estudio de la teoría.
3. El conocimiento es sumamente útil, pero lo que realmente ayuda a **resolver un problema** en la vida son las Habilidades bien identificadas y desarrolladas.

Las Habilidades son los talentos que muestran tu **capacidad creativa** para resolver problemas.

Crédito personal

El crédito personal, lo utilizamos para reconocer el valor de lo que estamos haciendo.

Te sugerimos, que te asignes un valor para las actividades que vamos a mencionar y ese valor monetario, lo deposites en una cuenta de ahorro o lo guardes como ahorro en alguna alcancía. Si no te es posible darte el valor monetario, hazlo de manera ficticia. Recuerda, el ejercicio es reconocer tus méritos. Así que ¡apúntalos en tu diario!

Una vez que hayas identificado al grupo de personas que has ayudado, por cada vez que has ayudado a un amigo/amiga **asígnate 10 USD** y te los vas a depositar en tu **tarjeta de méritos (tarjeta de crédito personal)**.

Si ayudaste a **una misma** persona más de 2 veces, entonces **multiplica** esos 10 dólares por dos. Si ayudaste a más de 10 personas, multiplica esos 10 dólares por 10 y deposítalos en tu cuenta de ahorro o en tu alcancía.

Si ayudaste a una persona por culpa/remordimiento, solo asígnate 5 dólares por cada vez que ayudaste porque tu **motivación** no fue desde la generosidad/solidaridad, pero de cualquier manera mereces un pago por tu buena obra. Si ayudaste a un completo desconocido, por mínima que sea tu ayuda, asígnate 20 dólares.

Aquí un ejemplo:

Ayudé a mi hermana a cuidar a su hijo cuando se enfermó por 3 ocasiones más 1 ocasión que se fue de fiesta con sus amigas, a cambio de que me prestara su coche:

- Total de veces que ayudé a mi hermana: 4 veces
- Asignación a mi tarjeta de méritos: $(4 \text{ veces}) \times (10 \text{ USD}) = 40 \text{ USD}$.
- Descuento porque mi motivación no fue de generosidad: $(1 \text{ vez}) - (5 \text{ USD})$
- Total de asignación a mi tarjeta de méritos = 35 USD

Tu **tarjeta de méritos** es donde se acumula toda tu prosperidad la cual puedes **canjear** por dinero/papel moneda; por salud; por tranquilidad; por paz mental, etc.

El mérito es toda **acción** que hayas realizado que ayude a superarte/crecer a ti misma/otra persona, siempre que tu ayuda sea consciente, por ejemplo: lograr terminar tus estudios; cocinar para toda la familia en navidad; repartir chiquillos-amigos de tu hijo a sus casas después de la escuela. **Estas acciones son méritos siempre que conscientemente tú le asignes este valor.**

Tu tarjeta de mérito te proporciona solvencia económica aun cuando no tengas dinero/papel moneda, dado que ahí se instala tu valor real que analizaste en la práctica 1 y práctica 2.

¿Cómo llevarlo a la práctica?

1. Al pertenecer solamente a ti esta tarjeta de méritos (tarjeta de crédito), la puedes utilizar en lo que tú quieras/decidas, incluso puedes compartirla con otros, sí ese es tu deseo, pero **ese mérito es tuyo y empieza por ti** y la inversión que hagas en ti mismo.

2. Por cada vez que ayudes a un amigo/amiga desde una motivación de **generosidad/solidaridad**, se seguirán abonando 10 USD a tu tarjeta de méritos. Si compartes tu prosperidad con alguien asígnate 10 USD más.

Si ayudaste a un completo desconocido, por mínima que sea la ayuda, asígnate 20 USD

3. Cuando alguien te ofrece “su ayuda” acéptala y permite que se le abonen 10 USD en su tarjeta de méritos. **Si alguien quiere pagarte por tu ayuda, acepta el pago** y tú asígnate tus 10 USD .

Negocios: la importancia de integrar el ser y el hacer

Es momento de volver a la práctica 1 para recordar tus competencias y habilidades para traducirlas en un negocio.

Si observa bien, **el negocio nace directamente de ti mismo**, de tus talentos y dones, ahora es momento de capitalizarlo (monetizarlo).

Para ello necesitas una clave muy sencilla: identificar **el perfil** de las amigas/amigos a los que ayudaste. Su edad, su personalidad, su profesión, sus sueños, sus miedos y el lugar donde viven, pero sobre todo identifica la **necesidad específica** que cubriste con tu ayuda y en la cual **contribuiste a que su vida fuera mejor** de alguna manera.

Ese conjunto de elementos integra el concepto de Micro Nicho de mercado, este concepto es muy sencillo de comprender si analizas los siguientes escenarios:

Revisa, por favor, tu cartera o tu bolsa y elige 5 cosas que acabas de comprar en los últimos 6 meses y anota cuánto pagaste por ellos.

Aquí unos ejemplos:

1. Cartera/Billetera \$250 USD
2. Encendedor/cigarros \$10 / \$6 USD
3. Libreta/ Libro \$20 USD
4. Celular/Smartphone \$500 USD / \$1700 USD
5. Agenda/Libreta \$20 USD
6. Llavero (bueno este no lo cuentes porque seguro te lo regalaron) \$0.00
7. Pluma/Lapicero \$5.00 USD

Todos estos artículos corresponden a un Micro Nicho de mercado, y **tú perteneces a ese micro nicho**, como consumidora/compradora.

Los micro nichos de mercado existen porque hay pequeños núcleos de personas que requieren **comprar** una cartera, billetera, libreta, celular, etc., y por tanto hay personas que venden esas mismas cosas. Estos artículos se adquieren porque **son útiles para la vida**, porque facilitan de alguna manera el día a día, o te generan un beneficio de algún modo.

Una vez que identifiques el nicho de mercado al cual le puedes proporcionar tu ayuda, es importante que seas consciente (lo quieras o no) de que esas personas a quienes ayudas estarán dispuestas a pagarte por tus conocimientos y habilidades.

Por ello es crucial que asignes un **precio de mercado** a tu ayuda, para lo cual puedes utilizar el siguiente ejemplo:

Vamos a suponer, que ayudas a tus suegros / abuelos a organizar su fiesta de “Bodas de Plata” donde celebran 50 años de casados.

Entendemos, que la intención NO es cobrarles a tus abuelitos, sino, que observes tus acciones y cuán valioso (tanto monetario como colaborativo) eres.

En el supuesto, perfilamos las actividades que realizarás.

ID	Ayudé durante 3 meses a mi suegra a organizar su fiesta Bodas de Plata	Costeo en USD		
		Mes 1	Mes 2	Mes 3
1	Gasolina	\$150 USD	\$150 USD	\$150 USD
2	Llamadas telefónicas a proveedores de banquetes	\$40 USD	\$55 USD	\$35 USD
3	Degustación de diferentes banquetes para elegir el mejor	\$0	\$0	\$0
4	Coordinar la decoración del salón	\$0	\$0	\$0
5	Confirmar la lista de invitados	\$0	\$0	\$0
6	Ganancia por tus servicios (sin impuestos)	\$100 USD	\$100 USD	\$100 USD
7	Subtotal	\$290 USD	\$305 USD	\$285 USD
8	Impuesto (simulemos el 16%)	\$46.4USD	\$48.8 USD	\$45.6 USD
9	TOTAL	\$243.6 USD	\$256.2 USD	\$239.4 USD
10	TOTAL	\$739.2 USD		

Hasta este momento el ejemplo te muestra un Costeo algunos conceptos, sin embargo aún falta costear otros que aparecen en \$0.00 y esto es debido a que se refieren a ciertas **habilidades** que solamente tú tienes y que **agregan valor** a la ayuda que ofreces.

Por lo tanto te corresponde a ti colocar las cantidades faltantes en los puntos 3, 4 y 5 como generadora de ese beneficio. No es necesario que asignes una cantidad por mes, sino que puedes asignar una sola cantidad por todo el periodo.

Antes de asignar la cantidad recuerda tu **valor de capacidad técnica** que calculaste en la práctica 1, que te dio una cantidad en millones de pesos

ID	Ayude durante 3 meses a mi suegra a organizar su fiesta Bodas de Plata	Habilidades (talentos y dones)
		Total del proyecto
	Degustación de diferentes banquetes para elegir el mejor	Escribe aquí tu valor personal \$
	Coordinar la decoración del salón	Escribe aquí tu valor personal \$
	Confirmar la lista de invitados	Escribe aquí tu valor personal \$

¡Listo! Acabas de concebir un Negocio desde tus habilidades y dones, es decir desde **tu Ser**.

Las cantidades que te autoasignaste **pueden irse ajustando** según las circunstancias que tu vayas percibiendo en cada caso, sin embargo ten presente toda la experiencia técnica que has acumulado a lo largo de tu preciosa vida y **toda las mejoras que has traído a la vida de las personas que has ayudado**.

Ahora solo es darle forma al Core Business que se refiere a tu modelo de negocios, es decir el **Hacer negocio**, que sencillamente se refiere a los canales por los cuales proporcionarás tu ayuda a las personas, delimita el tiempo que le dedicarás a cada una y perfila bien a la persona que puede requerir de tu ayuda.

Puede parecer intimidante pensar en estas “limitaciones del negocio” ya así tan pronto, el “bebé-negocio” es un recién nacido y ya estamos pensando en las limitaciones, sin embargo este análisis es una de las principales herramientas que te ayudará a enriquecer tu idea de negocio, a buscar nuevas alternativas, así como identificar qué competencias necesitas adquirir a corto plazo y qué habilidades necesitas desarrollar a ¡partir de hoy mismo!

¡Felicidades!

¿Cómo llevarlo a la práctica?

1. El dinero es un medio de **intercambio** por la ayuda que tú proporcionas y la mejora que llevas a las vidas de las personas que ayudas.
2. Es imposible pensar que tu ayuda no contribuye a mejorar la vida de las personas, porque ya **has comprobado por ti mismo** que tu ayuda sí es útil para los demás.
3. No se requiere tener un Doctorado en Finanzas Corporativas para identificar tu Micro Nicho de Mercado, simplemente utiliza tu Sabiduría adquirida en el transcurso de tu vida
4. Si sientes que te hace falta adquirir competencias antes de lanzar tu negocio, entonces tómate un tiempo para estudiar temas que consideras importantes, pero no te presiones a dar un resultado ya mismo, recuerda que por cada curso o taller que tomes se sumará a tu valor personal, así que desde ya estas ganando porque estás invirtiendo en ti.