

GERARDO GARCIA MANJARREZ

OLFATO MILLONARIO

CONVIERTE LAS CRISIS EN OPORTUNIDADES
Y VUÉLVETE IMPARABLE



¿NECESITAS AYUDA PARA SOBRELLEVAR LOS CAMBIOS INESPERADOS?

- APRENDE A DESARROLLAR TU INTUICIÓN FINANCIERA
- CONOCE CÓMO INVERTIR EN TIEMPOS DE CRISIS
- CONVIÉRTETE EN UN CIUDADANO DIGITAL



ESTE LIBRO SERÁ TU MEJOR ESCUDO



- TE EQUIPARÁ CON UNA MENTALIDAD PRÓSPERA
- ACTIVARÁ TU OLFATO MILLONARIO
- SABRÁS QUÉ APTITUDES NECESITAS PARA EL MUNDO DESPUÉS DE LA PANDEMIA

DEL EXITOSO AUTOR DE *MENTE MILLONARIA* E *IMPULSO MILLONARIO*, ESTE LIBRO NOS DA LAS CLAVES PARA LEER EL NUEVO PANORAMA LABORAL, ECONÓMICO Y PROFESIONAL. AQUÍ ENCONTRARÁS CONSEJOS INVALUABLES, HISTORIAS DE LA VIDA REAL, EJERCICIOS Y MÉTODOS PRÁCTICOS PARA ADAPTARTE A LOS CAMBIOS. *OLFATO MILLONARIO* SERÁ TU MEJOR GUÍA PARA FORTALECER TU SALUD FINANCIERA Y EMOCIONAL, APRENDER A VER LAS CRISIS COMO OPORTUNIDADES Y SACARLES VENTAJA.

El autor
te cuenta
sobre el libro



VR Editoras



VR Editoras Mexico

ARGENTINA



[VREditoras](#)



[VREditoras](#)



[VR.Editoras](#)

MÉXICO



[VREditorasMexico](#)



[VREditoras](#)



[VREditorasMexico](#)

GERARDO GARCIA MANJARREZ

OLFATO MILLONARIO

GERARDO GARCIA MANJARREZ

OLFATO MILLONARIO

CONVIERTE LAS CRISIS EN OPORTUNIDADES
Y VUÉLVETE IMPARABLE





INTRODUCCIÓN

Todos hemos pasado por algún tipo de crisis. Estas son parte de la vida y de su cotidianidad. Atravesarlas no es nada sencillo porque normalmente las vemos como obstáculos o dificultades que nos impiden conseguir nuestros objetivos, metas y sueños.

Existen diversos tipos de crisis, las hay personales, laborales, profesionales, familiares, financieras, entre otras más. No obstante, cualquiera que se experimente repercute de forma inevitable en todos los aspectos de nuestra vida. Por ello, es muy importante que empecemos a modificar el lente con el que las interpretamos.

Porque en el fondo, lo único constante en la vida es el cambio. Eso quiere decir que cualquier tipo de adversidad es temporal y, aunque su paso casi siempre conlleva muchas dificultades, es indispensable recordarnos con frecuencia que todo terminará tarde o temprano. **La buena noticia es que cada uno de nosotros tiene la responsabilidad y, principalmente, la fortuna de poder hacerse cargo de ellas.**

Los contratiempos, adversidades o crisis son también oportunidades de crecimiento, de aprendizaje, de resiliencia y de madurez. Y aunque en este libro abordaremos sobre todo aquellas relacionadas con lo financiero, pronto verás que se entremezclan con cada uno de los ámbitos de nuestra vida. De tal manera que mi invitación es a que las miremos como un todo integral.

Es por eso que la primera parte de *Olfato millonario* te presenta el panorama general, laboral, económico y profesional en que nos encontramos hoy, en especial, derivado de la pandemia de 2020. En estas páginas podrás conocer cuáles son las nuevas demandas económicas y de trabajo que ya se vislumbraban en el horizonte, pero que

terminaron acelerándose con la situación sanitaria mundial a la que nos expusimos.

Además de darte una idea del tipo de habilidades, competencias y conductas que hay que adquirir o reforzar ahora, mi intención es guiarte para que puedas aprovechar también las situaciones inesperadas sin que repercutan en tu salud financiera y, por tanto, emocional, mental y física.

A lo largo de estas páginas conocerás cómo desarrollar tu propio olfato millonario y te darás cuenta de que, sin excepción alguna, todos lo poseemos. Asimismo, aprenderás a identificar oportunidades en contextos complejos y retadores, a fin de transformar cada una de tus circunstancias en favor de tu economía y éxito personal.

En *Olfato millonario* encontrarás la guía ideal para desarrollar tu intuición y sagacidad financiera, echando mano de toda la información que te rodea. No importa la edad que tengas, este es el libro perfecto para que te conviertas en un ciudadano digital, innovador, creativo y, sobre todo, con disposición para adquirir nuevos y emocionantes saberes. Pues estas características son las bases para aprender a gozar las crisis que la vida presenta, para verlas como oportunidades y no como desgracias.

Para ello, en cada capítulo te comparto situaciones reales que me han permitido afinar mi propio olfato millonario. Son ejemplos que a lo largo de mi vida me han servido para crecer y tener una salud financiera próspera.

La última herramienta que te comparto es la parte práctica. A través de una serie de ejercicios podrás desarrollar distintos tipos de habilidades: desde cómo identificar tu termostato financiero para sacarle provecho, hasta la forma en la que puedes echar mano del marketing emocional para conocer más a tu público, audiencia, clientes o prospectos, con el objetivo de ser empático y así generar acuerdos y negocios de los que todas las partes se benefician.

De este libro saldrás convencido de que la riqueza y la abundancia en la vida están en las experiencias

que nos retan, nos confrontan y nos invitan a ser mejores personas.

Que no te quepa ninguna duda: este es tu momento. Tengo la confianza de que, después de leer *Olfato millonario*, te sentirás preparado para afrontar cualquier adversidad y remontarla con mayor paz financiera.

CAPÍTULO 1



DESPIERTA TU OLFATO FINANCIERO



UNA HISTORIA DE INSTINTO MILLONARIO

Corría el año 2008 y en el contexto económico reinaba la incertidumbre. Nos encontrábamos en una crisis derivada de la burbuja de las hipotecas ocurrida en Estados Unidos, que había afectado a millones de personas en todo el mundo. Muchas instituciones financieras importantes se estaban declarando en quiebra y el gobierno de aquel país intentaba rescatar a muchas otras para contener la terrible crisis global.

Aunque la economía se encontraba en un periodo de ajuste, varios inversionistas del mundo estaban dispuestos a aprovechar las oportunidades y encontrar la forma de darle movilidad a su dinero.

Durante ese periodo, recuerdo la tarde en que pasé horas pensando cómo llevar a buen puerto la negociación en bienes raíces que en ese entonces me encontraba realizando en la ciudad de Irapuato, en México. Era uno de los primeros acuerdos importantes de negocio que tenía en mis manos. Después de haber analizado las ventajas y desventajas, mi intuición me decía que era fundamental arriesgarnos y adquirir todo el paquete de terrenos comerciales que estaban en venta en la misma zona.

El problema era que días atrás mi mentor había fallecido de manera inesperada y era él quien había llevado todas las gestiones de compra-venta, junto con los acuerdos que se habían generado. Yo lo había acompañado en el proceso, ya que tenía gran interés en absorber el mayor conocimiento posible. Anotaba, observaba y aprendía.

Sin embargo, de pronto la vida me había puesto en un escenario nuevo y desconocido: había llegado la hora de graduarme. El inversionista principal, con quien habíamos tenido la mayoría de acuerdos, me conocía porque siempre

asistía a las reuniones o al lugar donde se encontraban los terrenos.

Días después del triste fallecimiento de mi mentor, el inversionista me soltó una pregunta de manera inesperada: “¿Puedes continuar con las gestiones y el proceso de compra para mí?”. Por un instante me quedé helado, pero era el momento de confiar en toda la información y el análisis que tenía en mi poder. Desde luego le respondí que sí, lo que me dio luz verde para convertirme en su bróker inmobiliario oficial.

En los acuerdos iniciales, mi mentor había estipulado la adquisición únicamente de tres terrenos comerciales a un precio determinado, pero yo sabía que los vendedores tenían otros tres terrenos a la venta en la misma zona. **Mi intuición y olfato millonario me decían que había una buena oportunidad de negocio.**

En lugar de comprar tres, conforme al acuerdo inicial, podríamos hacer una nueva oferta por los seis terrenos, pues todos se encontraban juntos y pronto llegarían nuevos e importantes centros comerciales a la zona. Además, el gobierno en turno haría mejoras en la vía pública, pondría alumbrado y nuevo concreto hidráulico vial.

¿Cómo supe todo esto? Me había dado a la tarea de investigar con cuidado el lugar. Indagué con los vecinos sobre lo que sabían o habían escuchado y visité las instancias públicas del gobierno donde se manejaban los permisos y usos de suelo. Ahí existe mucha información valiosa y confiable que los mismos servidores públicos te ofrecen.

Por lo general **son pocos quienes quieren ir en busca de información y hacer un diagnóstico previo, pero ahí es donde se encuentran las verdaderas oportunidades.** Para mí, la información es poder y había que aprovechar, porque muchos vendedores no tenían los datos necesarios y estaban desmotivados por el contexto global.

Finalmente, hicimos la oferta por los seis terrenos comerciales a un excelente precio. Como la propuesta incluía comprarlos todos en paquete, pudimos bajar el costo por metro cuadrado. La otra parte negociante estuvo feliz y cerramos la operación.

Dos años más tarde, todo lo predicho se cumplió. Nos favoreció en gran medida la plusvalía de la zona por las mejoras del gobierno, así como el que llegaran tiendas grandes que beneficiaron la economía del lugar y generaron más movimiento. En bienes raíces, estas son conocidas como tiendas ancla. Gracias al excelente precio por metro cuadrado, aceptamos una gran propuesta de compra y duplicamos las ganancias.

¿Quién hubiera imaginado que en medio de una crisis económica, estrechamente ligada a los bienes raíces, se habría podido hacer un negocio como aquel? Detectar y aprovechar oportunidades en situaciones de crisis no es algo que provenga de una mente con poderes sobrenaturales. Llevarlo a cabo requiere trabajo y esfuerzo constantes.

Asimismo, se necesita desarrollar el olfato millonario mediante una serie de etapas clave que abordaremos en este capítulo.



LAS PERSONAS PRÓSPERAS Y FELICES
TRABAJAN EN ENTORNOS CREATIVOS.
LA SENSACIÓN DE COMUNIDAD
Y BUENA COLABORACIÓN
GENERA RIQUEZA.



OPORTUNIDADES VERSUS CRISIS

Estamos muy lejos de aquellos escenarios en donde los cambios se daban de manera lenta y paulatina. La realidad es que nos enfrentamos a un ritmo acelerado de vida, que se ve influido por la misma velocidad con la que el entorno cambia.

Para explicarme, veamos lo ocurrido en el retador año de 2020. A partir de la pandemia de COVID-19 muchas cosas a las que ciertos sectores se venían resistiendo finalmente ocurrieron, como el trabajo desde casa, la educación a distancia, el uso de nuevas tecnologías, etc. Es decir, la situación sanitaria no propició tal cual estos cambios, más bien aceleró que ocurrieran porque eran circunstancias inevitables.

¿Qué pudimos constatar en medio de una pandemia que, aunque en distintos niveles, nos afectó a todos por igual? La capacidad de resiliencia. Es decir, que **somos capaces de superar situaciones difíciles, incluso traumáticas.**

Pese a que se perdieron muchos empleos formales, a que desgraciadamente también hubo muchas pérdidas humanas y a que miles de negocios tuvieron que cerrar, lo que vino a demostrar el año 2020 fue que **en medio de las crisis es posible generar nuevas oportunidades de crecimiento personal y económico.** Ello porque echamos mano de las enormes ventajas que otorga la tecnología y el mundo digital.

Gracias a estas herramientas, muchas personas pudieron mantener sus trabajos, miles de estudiantes continuaron su educación y millones consiguieron estar en contacto con sus seres queridos. No fue sencillo adaptarse a la nueva normalidad, claro, pero nada que implique compromiso y crecimiento en situaciones complejas es fácil y gratuito.

Por eso, primero quisiera compartir contigo que existen tres fases indispensables para hallar oportunidades dentro de cualquier tipo de crisis, aprovecharlas y generar riqueza con ellas: la indagación, la apertura y la adaptación. A continuación veremos en qué consiste cada una.

INDAGACIÓN

Como es esencial conocer en dónde estamos parados para saber hacia dónde podemos dirigirnos, necesitamos tener una noción del contexto, del medio y sus circunstancias para empezar a desarrollar el olfato millonario. Ese es el primer paso. Yo sabía en aquel 2008 que los inversionistas estaban preocupados por el ambiente de incertidumbre y de crisis pero, gracias a que recopilé información valiosa, me di cuenta de que la mejor opción era arriesgar más para ganar más, contrario a lo que se pensaría. Si no hubiera indagado las circunstancias del lugar, seguramente se hubiera perdido la gran oportunidad de expandir el negocio.

APERTURA

Frente a dificultades de todo tipo, pero principalmente económicas, la mente suele rechazar nuevas ideas por los miedos e inseguridades que se generan en situaciones así. Sin embargo, aquí es donde se pueden encontrar las mayores oportunidades. La mayoría de las personas se vuelve más recelosa y genera un pensamiento negativo que le impide ajustarse a las circunstancias difíciles. Esto deja un espacio amplio para proponer negocios que muchos no se hubieran imaginado o atrevido a aprovechar.

Por tanto, **para poder detectar las oportunidades es indispensable estar abierto a que existan otras formas de hallar soluciones y riquezas.** En este caso, yo tuve que abrirme a diferentes rutas de éxito y, a la par, convencer al inversionista principal de que lo que le proponía tenía posibilidades reales de conseguirse.

NO ESPERES TENER PARA LLEGAR A SER.



ADAPTACIÓN

A esta etapa le llamo “el despertar financiero”, que es cuando conseguimos aceptar y adaptarnos a las circunstancias, al tiempo que las aprovechamos a nuestro favor. Es decir, ponemos en práctica nuestro instinto: el olfato millonario. **El repentino fallecimiento de mi mentor me obligó a adaptarme a esas circunstancias, abrazarlas y aprovecharlas para solucionar lo que tenía enfrente.** Pero nada de esto hubiera sido posible si antes no hubiera pasado por las dos etapas anteriores. Habría perdido la oportunidad.

ACEPTAR Y ADAPTARNOS A LAS CIRCUNSTANCIAS.



Aunque esta última fase es la más compleja, no te preocupes, querido lector, que mi intención es darte cada una de las herramientas necesarias para que puedas llegar a ella.

De momento, quisiera que supieras que una de las premisas principales para hacer cambios en cualquier situación es que si no vemos el beneficio, difícilmente haremos el esfuerzo. Es por ello que quiero mostrarte las ventajas de que consigas un despertar financiero y pongas en práctica tu olfato millonario.

Porque déjame decirte que siempre, siempre hay oportunidades dentro de cualquier crisis.



LA MAYORÍA DE LAS PERSONAS SE VUELVE
MÁS RECELOSA Y ESO LE IMPIDE AJUSTARSE
A LAS CIRCUNSTANCIAS DIFÍCILES.



CAMBIOS EN LA FORMA DE HACER NEGOCIOS

Quisiera compartirte una experiencia profesional a la que tuve que enfrentarme en 2020. A diferencia de doce años atrás, esta nueva crisis no solo afectó la parte económica, sino también influyó directamente en la manera de hacer negocios, de interactuar y de hallar las formas de generar ingresos sin poner en riesgo la salud de todos. Sobra decir que las exigencias e implicaciones del panorama fueron absolutamente nuevas, desconocidas y retadoras.

Una de las principales áreas en las que me desenvuelvo son los bienes raíces, que en esta ocasión se detuvieron por completo. No había quien quisiera comprar casas, terrenos, bodegas ni nada comercial derivado de la situación sanitaria y sus inherentes complicaciones.

En cuanto comenzó la cuarentena en marzo de 2020, me enfrenté a un escenario mucho más difícil de lo que esperaba. No tenía citas ni había movimiento dentro de mi medio. Sin embargo, en lugar de entrar en pánico, **lo que hice fue aprovechar mis conocimientos como administrador de empresas, así como la experiencia**

que había venido desarrollando como consultor de negocios.

Me puse la meta de intervenir ocho pequeñas y medianas empresas dentro del periodo de abril a noviembre. Analicé con rigor las necesidades que demostraron tener las organizaciones. Para mi sorpresa, encontré una serie de constantes. Lo más sorprendente es que no solo están relacionadas con estas compañías, sino con todo el entorno laboral.

- Sin excepción alguna, era necesario adentrarse en el mundo digital y tecnológico.
- Se requería ser más flexible para conseguir los objetivos de venta, pero también para sobrevivir en un entorno impredecible.
- Era indispensable anticipar escenarios complejos y retadores para prepararse ante cualquier circunstancia contingente. Es decir, ser más predictivo y proactivo.
- Había que revalorar la visión profesional. Todo cambia tan rápido que solo los objetivos y las metas ya no son suficientes. Es indispensable pensar en qué valor se está agregando al medio en el que nos movemos y cómo aportar algo diferente.
- Se necesitaba sistematizar los procesos de trabajo internos para generar mayor productividad y agilidad en ellos.
- Las habilidades y competencias más demandadas en el campo laboral se actualizaron. Hoy importan la resiliencia, la flexibilidad, la creatividad, la capacidad de análisis, el trabajo en equipo, la innovación, la comunicación efectiva y el pensamiento digital.