

# ¿Cómo funciona la bolsa de valores?

La [bolsa de valores](#) es el espacio en el que se compran y venden acciones de las empresas. Los movimientos que tienen lugar en ella condicionan la actuación presente y futura de las distintas compañías que participan en la bolsa. En ocasiones **se compara su funcionamiento con el de un mercado**, sólo que en este caso los productos financieros que se manejan son divisas, bonos, deudas, créditos y derivados.

## Funcionamiento de la bolsa de valores

Para comprender más a fondo el funcionamiento de la bolsa hay que tener en cuenta una serie de conceptos importantes:

- La bolsa de valores es un término genérico. En todo el mundo **hay distintas bolsas en las que cotizan entidades y empresas de mercados concretos.**
- Las empresas venden o compran acciones en este espacio. **El precio de las acciones lo establece el libre mercado**, es decir, que aquellos que están dispuestos a comprar realizan una oferta y los que desean vender deciden si aceptan o no la propuesta. A esto se le conoce como operaciones bursátiles.
- Los [corredores de bolsa](#) actúan como **intermediarios entre los vendedores y compradores de las acciones.** Basta con que los inversores informen sobre los mercados en los que desean operar para que los corredores se encargan

del proceso de compra-venta.

- **Las ofertas que hay en la Bolsa de Valores son públicas.** De esta manera ganará en prestigio y credibilidad, al facilitar una mayor cantidad de información. A partir de ese instante el agente particular o la empresa puede saber las características de la oferta y la situación económica de las compañías que la han puesto en bolsa.
- **La información debe permanecer actualizada.** Así los posibles inversores tendrán la posibilidad de analizar si los productos que se ofertan se adaptan a sus intereses. La viabilidad de las ofertas puede cambiar de forma destacada de una jornada a otra.

## ¿Para qué sirve la bolsa de valores?

La introducción de una empresa en la bolsa de valores supone una **buena manera de financiamiento para aquellas compañías que tengan interés en expandirse** y no dispongan del suficiente dinero para hacerlo. Para ello tienen la posibilidad de emitir acciones o deuda en la bolsa de valores. Una acción pasará a ser parte del capital social de la organización, por lo que al crear más acciones y emitirlas podrán **conseguir capital de distintas personas**. Por su parte, al emitir deuda en forma de bonos conseguirán vender los pasivos de la empresa a un precio y plazo concreto.

La emisión de deuda o acciones por parte de una compañía le **ayudará en la obtención de dinero líquido que le servirá para la posterior inversión en mejoras**, ya sea para la compra de maquinaria, ampliación de instalaciones, la construcción de una nueva planta, etc.

Por otra parte se encuentra el accionista, que hace una inversión al hacerse con títulos de la empresa. Espera conseguir un rendimiento periódico por [dividendos](#) o una [rentabilidad](#) por vender dicha acción a un precio más elevado. También está el tenedor, que es un inversionista que al adquirir un bono espera obtener intereses periódicos o un rendimiento a la conclusión del plazo.

El mercado en donde tienen lugar todas estas negociaciones es el **mercado de valores**. Reciben la denominación de valores ya que implican un derecho parcial de propiedad sobre una compañía (acciones) o sobre una obligación o título ([bonos](#)). Hay que aclarar que las inversiones en acciones están consideradas como de renta variable ante los constantes cambios que puede percibir el inversionista por concepto de dividendos. Por su parte las inversiones en deuda se le denomina como renta fija ya que las tasas de interés de estos instrumentos se establecen con anterioridad y los cambios que pudieran darse serían inferiores que en las acciones.

Ahora que ya conoces el funcionamiento de la bolsa de valores, te recomendamos que conozcas [cómo aprender a invertir](#) de forma correcta para conseguir las mejores rentabilidades.

Fuente:

<https://www.economiasimple.net/como-funciona-la-bolsa-de-valores.html>

---

# La extraordinaria historia del “príncipe de la anarquía” que construyó su propia isla (y micronación) frente a las costas de Italia

A finales de la década de 1960, un ingeniero italiano construyó su propia isla -con restaurante, bar, tienda de recuerdos e incluso oficina de correos- en las aguas del mar Adriático.

Es una historia extraordinaria, que no se había contado en décadas, pero eso está a punto de cambiar con el lanzamiento de «La increíble historia de la Isla de las Rosas» (*L'incredibile storia dell'Isola delle Rose*), una nueva película de Netflix.

El filme cuenta la historia real de **Giorgio Rosa** y su batalla con las autoridades italianas para que la estructura que construyó fuera reconocida como un Estado independiente.

Una historia desconocida por casi todos incluso en Italia, con la probable excepción de los habitantes de Rímini, la ciudad del norte del país que se alza en la costa frente a la que Rosa construyó su micro-nación utópica.

«Es una historia muy famosa, pero solo en Rímini. Pensamos que era una historia increíble y que era muy extraño que no la

conociéramos», agrega.

Antes de su muerte en 2017, a la edad de 92 años, Rosa se reunió con los cineastas y, tras un poco de persuasión, les dio su bendición para **adaptar su historia a la pantalla**.

La película resultante muestra la construcción de la isla y la negativa de Rosa a ceder a las demandas del gobierno italiano de desmantelarla.

## **Hija de su tiempo**

La historia comienza en 1967, cuando Rosa se propuso construir una micro-nación, que pretendía ser **un símbolo de libertad**.

Mucha gente en ese momento pensó que debía estar loco para intentar tal hazaña. Y, como señala su hijo, la construcción de la Isla de las Rosas requirió una gran cantidad de conocimientos técnicos.



Pie de foto, La película muestra cómo los jóvenes acudieron en masa a la Isla de las Rosas en medio de un contexto de disturbios políticos.

«Mi padre **era ingeniero** y en Italia bastaría con describirlo así para entender qué tipo de persona era», explica Lorenzo Rosa.

«Era una persona muy precisa, detallada y muy organizada. Un ingeniero en un sentido casi alemán de la palabra. Excepto por esta pequeña vena de locura que lo llevó a querer construir una plataforma para sí mismo, y luego convertirla en un estado fuera de las aguas territoriales, lo que lo convirtió en **el príncipe de los anarquistas**», agrega.

---

## L'isola delle Rose



- En 1967, el ingeniero italiano Giorgio Rosa diseñó y financió la construcción de una plataforma de 400 metros cuadrados que se alzaba 26 metros sobre el lecho marino mediante pilones de acero.
- La estructura se construyó a 12 km de la costa de Rímini, un poco más allá de las aguas territoriales italianas, lo que significaba que estaba fuera del control de sus autoridades.
- Rosa se convirtió en presidente y lo declaró un estado independiente: la República de la Isla de las Rosas.
- Las autoridades no estaban contentas de que la Isla de las Rosas se hubiera construido sin permiso y se estuviera beneficiando del turismo al mismo tiempo que evitaba las leyes fiscales italianas.
- Además de afirmar que la isla se usaba para beber y jugar, en un esfuerzo por dañar su reputación algunos políticos incluso sugirieron que la isla representaba una amenaza para la seguridad nacional y podría estar proporcionando cobertura a los submarinos nucleares soviéticos.
- Apenas 55 días después de la declaración de independencia de la isla, el 24 de junio de 1968, los

italianos enviaron fuerzas militares para asumir el control de la misma y la destruyeron el 11 de febrero de 1969 utilizando dinamita.

- Días después, una tormenta sumergió la estructura por completo. Hoy, sus restos descansan en el fondo marino del Adriático.

«La increíble historia de la isla de las Rosas» es fundamentalmente «una historia sobre la libertad, sobre lo resistente que fue Giorgio Rosa en su lucha con el gobierno», explica Rovere.

«Él no quería rendirse porque la ley, en los años 60, era que si estabas a más de seis millas de la costa, estabas en **tierra de nadie**, así que podías hacer lo que quisieras, como si estuvieras en la Luna», agrega.

«Y así fue como construyó la isla, un logro increíble porque era muy complicado. La construyó en seis meses con cuatro amigos y un grupo muy pequeño de trabajadores. Inventó la tecnología para hacerlo, y estaba muy orgulloso de ello. De hecho, cuando hablamos con él [sobre hacer una película] no estaba muy interesado en la historia, pero le entusiasmaba contarnos sobre **la tecnología que había inventado** para construirla», relata Rovere.

Una vez que se completó, la plataforma de Rosa atrajo rápidamente la atención de los periódicos italianos.

Y en un contexto de malestar mundial con la Guerra de Vietnam y las protestas por los derechos civiles, los jóvenes acudieron en masa a la Isla de las Rosas en busca de **diversión**



**y libertad.**

Los esfuerzos para tratar de cerrarlo solo lo hicieron más popular. El gobierno italiano intentó desacreditarlo alegando que la isla estaba siendo utilizada para actividades ilegales como juegos de azar y consumo de drogas.

- [La granja de Australia que se declaró hace décadas estado independiente y cuenta con su propia monarquía](#)

«Hicieron y dijeron todo eso simplemente porque **querían arruinar su reputación**», dice el hijo de Rosa.

«Incluso sugirieron que había submarinos rusos debajo de la isla. Y luego otra acusación fue que la isla era peligrosa porque era inestable y, sin embargo, se necesitaron tres rondas de dinamita para destruirla».

## **Trabajo duro**

De hecho, la cantidad de trabajo duro que tomó diseñar y construir la Isla de las Rosas se hizo evidente cuando el director Sydney Sibilia y su equipo intentaron recrearla para la pantalla.

La película se rodó en una piscina infinita en Malta, en un agua mucho menos profunda de lo que había sido en la vida real, pero aún así hubo una serie de **problemas logísticos** que superar.



Pie de foto, Para la película, la isla fue recreada en una piscina infinita en Malta.

«Cada día fue una pesadilla», se ríe Sibilía. «Todos los días teníamos que hacer explotar algo o hacer algo complicado con agua. Las películas se crean para filmar en tierra firme. Somos personas, con una cámara, en el suelo. Pero cuando filmamos películas en el agua, es fluido y, a menudo la cámara estaba en el aire».

«A menudo los directores jóvenes me piden consejo, este es mi consejo: chicos, **ifilmen en tierra firme!**», agrega.



Pie de foto, El director Sydney Sibilia bromea diciendo que ahora aconseja a otros directores que solo filmen películas en tierra firme.

La adaptación de Netflix es parte de sus esfuerzos por producir más títulos que no estén en inglés pero tengan atractivo mundial. El diálogo es italiano, aunque con subtítulos y el doblaje disponibles para el público internacional.

El prolífico actor italiano **Elio Germano** interpreta a Rosa, mientras que su pareja es interpretada por **Matilda De Angelis**, quien recientemente interpretó a Elena en la serie de HBO *The Undoing*.

«Teníamos muchas cosas reales con las que lidiar», reflexiona Germano sobre el proceso de rodaje. «El agua, el viento, todo eso era real, así que a veces era un poco como una película de acción, especialmente para mí, así que fue una experiencia dura, por supuesto», cuenta.

Pero para Germano es un logro que la película haya llegado a buen término.

«Antes de Netflix, era demasiado caro para nosotros filmar una película sobre esta historia... es **la primera vez que una película italiana se filma así**, con mucho dinero, y puedes liberar tu imaginación», dice.

Ninguna de las estrellas de la película se había encontrado con la historia antes. «Soy de Bolonia y ni mis padres ni amigos ni familiares sabían de esta historia, que es una locura», dice De Angelis.

«Cuando leí el guión, me pregunté por qué nadie había hecho una película sobre la historia antes, porque **es realmente increíble**», agrega.

## Ideas de libertad

Una desventaja del desconocimiento sobre la historia es que no había mucho material para que los actores basaran sus personajes.

«No es como si tuviéramos muchas imágenes o libros al respecto, así que construir los personajes realmente dependía de nosotros, de nuestra imaginación, así que lo importante era recrear **las vibraciones de los 60**, la ropa, las actitudes, las ideas de libertad », dice De Angelis.

- [El hombre que dirige un micro estado hippy en Israel](#)



Pie de foto, Matilda De Angelis y Elio Germano interpretan a Gabriella y Giorgio Rosa

La película se centra en la batalla de Rosa con las autoridades italianas; muchas escenas tienen lugar en las salas de reuniones del gobierno, donde Rosa fue convocado para explicarse.

Pero el ingeniero, que en ese momento tenía 40 años, se mantuvo firme en su posición de que **no había violado ninguna ley** al construir la isla, y no había ninguna razón para destruirla.

«Intentaron pagarle para que abandonara la isla, pero él quiso demostrar que era un acto de libertad», explica Rovere, que investigó la película con documentos de la época.

«Es **una utopía**, pero al mismo tiempo es una decisión que tomó

para ser fuerte con el gobierno», agrega.



Pie de foto, Giorgio Rosa también creó sellos de correos para la Isla de las Rosas.

La intención original de Rosa había sido agregar gradualmente más pisos a la Isla de las Rosas a lo largo de los años.

«Pensaron que la isla no debería ser sólo de un piso, sino de **cinco pisos**», confirma Rovere. «La estructura era muy sólida y la idea era construir un piso adicional cada temporada».

Era difícil mantener todas las instalaciones que necesitaba la isla, aunque Rosa y su equipo lograron construir tres baños.

Pero tuvieron dificultades cuando el tiempo empeoró. «Abrieron la isla alrededor de abril, así que tuvieron el primer verano en la isla, pero luego se dieron cuenta de que **no era muy**

**buena para el invierno», dice Rovere.**

Y su película no rehuye mostrar a Rosa luchando por hacer frente al frío, el viento, la lluvia y las olas.

## **«Experiencia maravillosa»**

A pesar de los problemas logísticos, sin embargo, Lorenzo Rosa no guarda más que buenos recuerdos de sus visitas a la isla cuando era un niño de siete años.

**«Amaba mucho esta isla y fui allí muchas veces, fue una experiencia maravillosa», afirma.**



Pie de foto, Una foto tomada durante la construcción de la Isla de las Rosas, iniciada por Giorgio Rosa en 1967.

«Me encantaba estar con mi padre y estar con él era un privilegio, porque él trabajaba muy duro como ingeniero, estaba construyendo la isla **con su propio dinero** y no era tan rico. Así que trabajaba duro para ganar dinero y luego dedicar su tiempo a construir la isla», recuerda.

«Salía de Bolonia alrededor de las 4 o 5 de la mañana, llegaba a Rímini, se subía al barco y luego trabajaba en la isla. Así que estar con él fue muy divertido para mí. Me encantaba subir al barco y ver el agua, porque el mar Adriático cerca de la costa es muy fangoso, como arcilla, pero en el mar abierto era como estar en el Caribe », cuenta.

Después de semejantes experiencias uno podría pensar que Giorgio Rosa se deleitaría contando historias sobre la Isla de Rosas por el resto de su vida, entusiasmado por compartir anécdotas sobre su creación. Pero no.

«De hecho, estaba muy molesto y muy arrepentido [después de que fue destruida], sufrió por eso. **Nunca habló de eso**. Era mejor no hablar de eso porque lo entristecería muchísimo, aunque respondía a las preguntas si se le preguntaba », dice su hijo.

«El recuerdo más triste que tengo es cuando recibió la carta del gobierno italiano que le pedía que pagara el dinero gastado para destruir la isla, que en ese momento eran 11 millones de liras (unos US\$7.000)», cuenta.

- [La pareja que puede enfrentar la pena de muerte por construir una casa en el mar](#)



«Pero estoy seguro de que **a mi padre le hubiera gustado la película**, aunque le habría recordado todo el dolor. Pero sin duda habría apreciado la forma en que [Sibilia] aborda el tema, de forma ligera», agrega.



Pie de foto, Los verdaderos Giorgio y Gabriella Rosa

Después de que la Isla de las Rosas fuera destruida con explosivos, una tormenta sumergió toda la estructura bajo el agua, y en la actualidad, sus restos descansan sobre el fondo marino del Adriático.

Lorenzo Rosa, sin embargo, todavía conserva **una pieza de la estructura original** en su casa.

«Tengo un ladrillo que sacaron los buzos de allí y escribieron algo bonito en él», explica, leyendo la inscripción en voz alta.

«Dice: 'Los buceadores de Rímini tienen el honor de **devolver el fragmento de un sueño a un soñador**'».

Fuente: <https://www.bbc.com/mundo/noticias-55230977>

---

---

# **EL DINERO Y LA ESPIRITUALIDAD: ENTREVISTA CON SHAKTI GAWAIN**

«Cuanta más luz haya en nosotros, más brillante será el mundo en que vivimos.» Shakti Gawain

“Cuando creamos algo, lo creamos siempre primero en forma de pensamiento. Si somos básicamente positivos en nuestra actitud, esperando y visionando placer, satisfacción y felicidad, atraeremos y crearemos personas, situaciones y eventos que concuerden con nuestras expectativas positivas”.  
Shakti Gawain



## **EL DINERO Y LA ESPIRITUALIDAD: ENTREVISTA CON SHATKI GAWAIN**

**Identificar mis necesidades parece muy simple, pero tengo cuarenta años y todavía no las tengo claras. Son demasiadas (pasar más tiempo a solas, ampliar mi círculo social, tener dinero y tiempo libre) y algunas parecen contradecirse entre sí. ¿Por dónde empiezo?**

A veces resulta difícil determinar qué necesitamos y establecer prioridades. Pero lo más importante es comenzar a prestar atención.

¿Qué quiere de verdad? Piense en lo que ocurre a las personas que sufren una catástrofe y lo pierden todo. Se ven obligadas a restablecer sus prioridades. ¿Qué sería más importante para usted en esa situación ? ¿Qué necesita y desea de verdad para su bienestar?

Sí; sé que las distintas voces de su interior responden cosas

diferentes porque, como ya he dicho, la vida está llena de polaridades. Necesitamos pasar tiempo a solas, pero también relacionarnos con los demás. Sin embargo, quizá descubra que tener un círculo social amplio es menos importante que mantener un contacto estrecho y regular con unas pocas personas.

Podría llegar a la conclusión de que es posible descartar las formas menos gratificantes de relacionarse con los demás, buscar personas que le produzcan una mayor satisfacción y, al mismo tiempo, dedicarse más tiempo a uno mismo.

Sé que no es fácil. Pero forma parte del proceso de tomar conciencia. En el transcurso de la vida tenemos que repetirnos muchas veces la misma pregunta «¿Qué es verdaderamente importante para mí?» e ir modificando la respuesta. Nuestras necesidades y deseos cambian. A medida que perseguimos ciertas metas que nos parecen importantes y desarrollamos ciertas facetas, es probable que nuestras prioridades cambien.

Por ejemplo, durante mucho tiempo mi trabajo fue importantísimo para encontrar satisfacción y plenitud en mi vida. Ahora eso comienza a cambiar ligeramente. He satisfecho muchas de mis necesidades y deseos en ese ámbito. Siento la necesidad de tener más tiempo para mí y el deseo de explorar otras áreas de mi creatividad. Esto también me impulsa a desarrollar nuevos métodos de trabajo.

**¿Cómo es posible que siempre acierte sobre las necesidades de mi familia y amigos y no sobre las mías?**

Si se ha identificado con las cualidades de la persona

benefactora o complaciente, es probable que le resulte más sencillo conocer las necesidades de los demás que las suyas propias. Debe aprender a prestar menos atención a otros y concentrarse en uno mismo.

Esto requiere práctica, como cualquier otra disciplina que deseamos dominar. Casi todos estamos condicionados para negar nuestras necesidades más profundas. No hemos aprendido a ser perceptivos en este aspecto. Pero con un poco de ayuda y práctica lo conseguirá.

**Dice que un elemento importante de la prosperidad consiste en equilibrar las polaridades en la vida y en nosotros mismos. ¿Eso significa que cuanto más feliz y próspera sea, más reveses debo esperar?**

No, al contrario. Si se identifica con un extremo de la polaridad y vive inclinado hacia ese lado, tarde o temprano la vida la obligará a pasarse al otro extremo para que comience a explorarlo y aceptarlo.

Si ha realizado el trabajo necesario para tomar conciencia y aceptar ambos extremos de la polaridad, «contendrá» los dos opuestos. Es una posición muy estable. Cuando haya desarrollado ambos aspectos, o al menos sea consciente de ambos y los haya aceptado, se sentirá más equilibrada y habrá menos posibilidades de que caiga en un extremo negativo.

**Tengo miedo de ser muy feliz, porque creo que entonces tendré momentos igualmente tristes. ¿Me ocurrirá algo verdaderamente demoledor?**

Si solo desea felicidad en la vida y se niega a aceptar otra cosa, está totalmente identificada con un extremo de la polaridad y niega el otro, tal vez a causa del miedo. Sin duda la vida continuará su curso y le producirá tristeza en alguna ocasión.

Pero si acepta los dos extremos de la polaridad, si comprende que la vida contiene momentos de felicidad y de tristeza, superará los momentos tristes con la convicción de que todo tiene un aspecto positivo. La plenitud y satisfacción de su vida no desaparecerá solo porque pase por una mala racha.

**Tengo menos dinero que hace cinco años, pero me siento más próspera. ¿Por qué? ¿Porque tenemos menos miedo o porque estoy negando mis verdaderos sentimientos? ¿Es progreso o negación?**

Yo diría que es progreso. Lo que dice coincide con el hecho de que la prosperidad depende menos de la situación económica que del grado de satisfacción de ciertas necesidades en la vida.

Es probable que haya evolucionado hasta un estado en el que está más en contacto consigo misma en ciertos aspectos y, en consecuencia, haya conseguido satisfacer más necesidades. Quizá no todas, pero más que antes. Si vive en mayor armonía consigo misma, más cerca de lo que es, el hecho de que su situación económica haya cambiado ligeramente es irrelevante.

**¿Y si ha cambiado más que ligeramente en un sentido negativo? ¿Debo pensar que es un precio que debo pagar?**

Debería pensar qué parte de usted refleja su situación

económica. Quizá deba tomar otros pasos hacia el cambio y la sanación.

**Hace poco asistí a una de sus charlas sobre prosperidad y noté una reacción de desencanto general cuando dijo que no todo el mundo está destinado a tener mucho dinero. ¿Cómo interpreta esa reacción?**

Creo que en un nivel profundo tenemos la posibilidad de escoger. No existe un Dios que haya dicho con antelación: «Tú serás rico y tú serás pobre durante toda tu vida. Ahora saca el máximo partido de tu situación».

Creo que el alma elige el proceso de aprendizaje que desea o el que necesitamos para nuestro desarrollo como seres humanos. Tengo la impresión de que se nos presenta el reto de encontrar la verdadera prosperidad dentro de las circunstancias concretas que hemos creado en nuestra vida.

**Me resisto a creer que el viaje de mi vida puede incluir el que pase necesidades económicas durante el resto de mi existencia. ¿Acaso el hecho de que diga que me resisto, una expresión con mucha carga afectiva, significa que estoy negando alguna energía o algún aspecto de mi personalidad?**

Es muy probable, porque cuando existe una carga afectiva, casi siempre subyace una energía negada. Puede que esté negando esa parte de usted que podría ser feliz con muy poco: el asceta que habita en su interior.

También es posible que le digas: «Si nunca he tenido mucho

dinero, jamás conseguiré satisfacer mis necesidades».

Es como ser condenada a la infelicidad de por vida. ¿Y si pudiera ser feliz teniendo solo el dinero necesario para hacer las cosas que desea de verdad y sentirse satisfecha con esa vida? ¿Necesitaría grandes sumas de dinero?

**Me he acostumbrado a usar mi tarjeta de crédito y pensar que el dinero aparecerá de un modo u otro. ¿Conoce la voz que dice: «No viviré dentro de mis posibilidades?» (Es como Scarlet O' Hara en «Lo que el viento se llevó»: «Nunca volveré a pasar hambre»). ¡Cómo domar a Scarlet O' Hara con una Mastercard?**

Las tarjetas de crédito son muy peligrosas y yo aconsejo que se usen con prudencia. Si es proclive al autosabotaje, a la rebeldía o a los excesos, quizás sea mejor no usarlas. Incluso las personas más sensatas y responsables se sorprenden de la rapidez con que acumulan gastos, y a veces tienen dificultades para pagarlos. Las tarjetas de crédito alimentan esa parte de nosotros que se niega a reconocer los límites.

**Siempre he tenido la esperanza de ganarme muy bien la vida, mejor que mis padres, pero no es así, ¿sabe por qué?**

Es posible que se haya identificado con esa faceta de su personalidad que dice: «Si tienes éxito deberías ganar tanto dinero; debes ganar más que tus padres, porque en teoría, tienes que avanzar en la escala social».

Quizás haya negado esa otra parte de usted que dice: «No me interesa tener mucho dinero. Ni siquiera aspiro a tener éxito completo en mi profesión. Si pudiera vivir en un sitio bonito,



hacer algo que me apasione y estar rodeada de gente que me ame, sería feliz».

Desde luego, otra posibilidad es que esté bloqueando inconscientemente su capacidad para ganar más dinero por temor al éxito o por rebeldía.

**¿Cómo puedo hacerme un presupuesto si mis ingresos son tan irregulares?**

Mis ingresos también son irregulares y siempre lo han sido. Hago lo posible para prever lo que sucederá. Planifico mis gastos unos meses o un año antes, basándome en la cantidad de seminarios que coordino, los posibles derechos de autor de mis libros y otras fuentes de ingresos. Procuro calcular a la baja, para no encontrarme con sorpresas desagradables. Con un poco de práctica aprenderé a hacer conjeturas bastante realistas.

Después tiene que revisar el presupuesto con regularidad. Es importante saber cuánto gasta. Yo he descubierto que cuando uno tiene una idea clara de lo que necesita, de una forma u otra se las arregla para ganar lo suficiente para cubrir esas necesidades. En mi caso ha sido así, y he visto que a muchas personas les ocurre lo mismo.

**¿Hacer un presupuesto no limita la idea de prosperidad? ¿No aprovecharíamos mejor el tiempo visualizando nuevos ingresos?**

No; porque cuando uno hace un presupuesto crea un plan de lo que necesita. Esto permite que el universo lo ponga en marcha.

He descubierto que es mejor controlar el proceso de manera consciente, descubrir lo que uno necesita y luego visualizar los ingresos que se desean. Después puede comenzar a ampliar su visión de manera paulatina.

La mayoría de la gente piensa que un presupuesto determina lo que no deben gastar. Pero un buen presupuesto es equilibrado; deja lugar para algunas de las cosas que se quieren, además de aquellas que necesita. Es probable que no pueda gastar tanto como le gustaría de inmediato, pero con un poco de paciencia su prosperidad económica crecerá.

**El principal obstáculo en mi experiencia de prosperidad es el miedo. ¿Es verdad que el miedo nos atormentará hasta que hagamos las cosas que más nos asustan? He pensado en saltar en paracaídas para superar mi miedo a las alturas.**

Tiene que admitir su miedo y trabajar con él. No me parece buena idea desestimar su miedo y obligarse a hacer aquello que la aterroriza. Creo que es más conveniente observar ese miedo, experimentarlo, honrarlo y respetarlo y luego pensar en los pequeños pasos que puede dar para superarlo.

Yo concibo mi miedo como si fuera un niño asustado. ¿Cuál es la mejor manera de tratar a un niño asustado? Si usted tuviera un hijo que teme a las alturas, ¿lo obligaría a saltar en paracaídas? No; no es la mejor manera de resolver el problema. Sería mejor sentarse a hablar con ese niño con tranquilidad y afecto, permitirle expresar todo lo que le ocurre.

Es posible que una voz fuerte y autoritaria le diga: «Vamos, eso es lo que debes hacer». Pero esa clase de energía de poder

prácticamente garantiza que salga a la superficie el extremo opuesto de la polaridad, la energía vulnerable del niño: «Pero tengo miedo, no quiero hacerlo».

Pruebe a decirle al niño: «Veamos, si quisiéramos hacer esto, ¿qué medidas podríamos tomar para que te diera menos miedo»? Mediante este proceso, comience a usar su poder y su fuerza para apoyar a su faceta asustada y vulnerable. No la abrume ni la niegue diciéndose «Soy una tonta por tener miedo», o «Ve y hazlo de una vez».

Muchas personas usan su fuerza para negar, suprimir o castigar su vulnerabilidad. Tenemos que aprender a usar nuestra fuerza para apoyar nuestra vulnerabilidad. Un niño que se siente comprendido, apoyado, protegido y alentado supera su miedo poco a poco.

Podemos dar pequeños pasos para que el miedo no sea un obstáculo en nuestra vida. Si estos pasos no son mayores de lo que nuestro miedo puede tolerar, progresaremos.

**¿Cree que podemos emprender este proceso solos, o necesitamos un consejero o un psicoterapeuta?**

Creo que un buen consejero o un psicoterapeuta puede resultar muy útil. Casi todos nos tratamos a nosotros mismos como nos trataron nuestros padres u otras figuras de autoridad en la infancia. En cierto sentido, una psicoterapia es una nueva forma de paternidad. Es estar con alguien que le enseña a hacer las cosas de otra manera. Una vez que adquiera experiencia en el trabajo con un consejero (con alguien que esté a su disposición) le resultará más sencillo continuar

sola.

**Si pienso en «equilibrar las polaridades» tengo la impresión de que debo obligarme a hacer cosas que no deseo hacer. ¿Lo he entendido mal?**

Sí. No tiene que obligarse a hacer cosas que no desee. En ocasiones tendrá que darle un empujoncito en una dirección que le parece penosa o amenazadora, pero no debería sentirlo como una obligación. Si es así, no lo haga. Debería verlo como una exploración, como algo que desea hacer aunque le produzca inseguridad. No es una obligación sino una forma de expansión. La vida siempre tiene los medios para guiarnos en la dirección que debemos tomar.

**¿Por qué debería yo ser rica cuando otros son tan pobres? ¿Por qué iba a merecer más que los demás?**

En primer lugar parece dar por sentado que hay una suma limitada de dinero. Piensa que si toma una porción más grande del pastel, otros se quedarán con una más pequeña. Pero el dinero es un reflejo de la energía y hay suficiente energía vital para todos. Es posible aprender a vivir de modo que la energía fluya a través de nosotros y de nuestra vida.

Por otra parte, en el mundo, hay una cantidad limitada de recursos materiales, de modo que tenemos que ser conscientes de cómo usamos dichos recursos. Hemos creado una situación desequilibrada, en la que unos pocos consumimos una parte demasiado importante de los recursos del mundo.

Podemos conseguir que en nuestra vida fluya tanta cantidad de energía, en forma de dinero, como el universo considere conveniente. Pero creo que deberíamos ser conscientes de cómo vivimos en la Tierra y no agotar sus recursos limitados.

Si tiene más dinero del que cree merecer, puede usarlo para hacer una contribución al mundo. Emplee esa energía, esos recursos, para hacer lo que se sienta inclinada a hacer. Servirá para demostrar a otros que está bien tener energía y poder. He escrito extensamente sobre este tema en mis libros *Visualización creativa* y *Vivir en la luz*.

Todo se reduce al hecho de que si sigue los dictados de su corazón, de su alma y de sus verdaderos deseos, el dinero llegará de una forma que no es dañina para usted ni para ninguna otra persona.

**Los últimos libros sobre prosperidad hablan de buscar la dicha y encontrar un empleo divertido y estimulante todo el tiempo, ¿verdad?**

No cada instante; por supuesto. Todo tiene sus momentos difíciles, sus retos, sus problemas y frustraciones. Pero si hace algo que le apasiona o que es apropiado para usted, la experiencia es satisfactoria y enriquecedora.

«Buscar la dicha» es una frase preciosa, pero sugiere que uno debe permanecer en estado de dicha constantemente. Y yo no creo que sea así. No conozco a nadie que viva de ese modo. Por mucho que amen lo que hacen, no siempre se sienten dichosos.

Creo que cuando hacemos lo que realmente nos estimula, aquello para lo que tenemos energía, nos sentimos más involucrados en

la tarea, experimentamos fascinación, plenitud y sí... ¡también nos divertimos!

**Me inculcaron la idea de que si algo es divertido no es trabajo y que se nos paga de acuerdo con la dificultad de lo que hacemos.**

No creo que ningún trabajo sea divertido todo el tiempo. Pero es posible ganar mucho dinero haciendo algo que proporcione verdadero disfrute. Es mi caso. Y aunque mi trabajo es divertido, a veces también me plantea problemas. Sin embargo, casi todo lo que hago surge directamente de mi corazón y de mi alma, y me resulta muy gratificante.

**¿Por qué los budistas creen que el deseo es la fuente de todo sufrimiento y que la libertad consiste en liberarnos de nuestros apegos, mientras usted dice que debemos confiar en nuestros deseos y guiarnos por sus dictados?**

He oído muchas traducciones e interpretaciones distintas de esta enseñanza. No estoy segura de qué pensaba Buda, pero me inclino a pensar que se refería a las falsas ansias que experimentamos cuando perdemos contacto con el corazón y el alma. Sin embargo, he observado que la forma en que muchas personas ponen en práctica este principio conduce a la negación de las necesidades y sentimientos humanos y desata una batalla constante en nuestro interior. En lugar de intentar liberarnos de la experiencia humana, creo que es más fructífero reconocer que, como seres humanos, hemos escogido esa experiencia. Mi objetivo es aceptarla, aprender y disfrutar de ella todo lo posible.

# La robotización se acelera: los robots se han convertido en trabajadores esenciales durante la pandemia

Que la robótica iba, más tarde o más temprano, a formar parte de nuestras vidas era algo que sabíamos. Que estas máquinas llegarían a sustituir a personas, también. Pero siempre, como una suerte de esperanza cuasi utópica, se decía que los robots harían las tareas peligrosas y que su irrupción impelería la aparición de otros **trabajos**, en concreto, los de controlar al robot.[Robots controlados con realidad virtual: la solución contactless frente a la crisis sanitaria de los supermercados en Japón](#)

El año pasado, todavía en la era precoronavirus, Oxford Economics señaló en un informe que **20 millones de empleos de fabricación global podrían desaparecer en 2030, debido a la automatización**. Otra investigación de la [Universidad de Oxford](#), titulada 'The Future of Employment' –bastante más actual–, estima que el 47% de los empleos están en riesgo de desaparecer gracias a –o por culpa de– la inteligencia artificial.**ADVERTISING**

Es un hecho que la robotización se acelera y, también empieza a serlo, que **la actual crisis hará que estos robots no sólo realicen tareas peligrosas, sino otras esenciales**, dejando en la calle a millones de trabajadores y trabajadoras. Durante la pandemia no paramos de ver ejemplos de [robots](#) que sustituyen a personas. Repasemos algunos.

## **Robots que sustituyen a personas en trabajos esenciales**

En un artículo publicado en Technologies Review, la revista digital del [Instituto Tecnológico de Massachusetts](#) -MIT por sus siglas en inglés-, nos presentan a algunos de estos robots que se han convertido en trabajadores esenciales. **Los hay que han nacido en la pandemia, otros ya venían de antes.**

Es el caso, por ejemplo, de Tally, que con un alegre “¡Hola, soy Tally! ¡Controlo las existencias en las estanterías!”, se presenta a los clientes que se lo cruzan por los pasillos del **supermercado Schnucks en St. Louis, Missouri (EE UU)**.ADVERTISING

Los expertos en la materia de la Universidad de Texas y el Centro para la Búsqueda y Rescate Asistido por Robots han publicado las conclusiones de su **análisis sobre el uso de robots durante la pandemia de la COVID**. Encontraron máquinas que rociaban desinfectantes, que enseñaban casas, que paseaban perros... Pero, en el sector en el que hallaron más robots realizando trabajos esenciales es en el **ámbito sanitario: desinfección, entrega de suministros, triaje**.[Modifican el famoso perro-robot Spot para que pueda revisar pacientes,](#)



## evitando el contacto a los sanitarios

Hasta ahora, apuntan en el mismo artículo del MIT, **Moxi, un robot que trabaja en dos hospitales de [Texas](#)** y se dedica a llevar de un lado a otro muestras de laboratorio. El objetivo, dicen sus creadores de Diligent Robots, es que comience a actuar en las UCIs. ¿Por qué? Para acelerar y simplificar el trabajo que ahora hacen personas y para el cual necesitan llevar todo tipo de equipos de protección.

Moxi, explican sus 'padres', **evitará que los enfermeros y enfermeras se pasen el día buscando productos y puedan dedicar ese tiempo a cuidar a los enfermos.** Ojalá esto fuera verdad. El riesgo evidente que ven quienes no comparten esta idílica visión es que la llegada de los robots termine con despidos en pro de abatir costes. [Así es el robot de reparto de Amazon que se está probando cada vez en más lugares debido al coronavirus](#)

**Amazon también ha puesto robots a funcionar.** Scout es eléctrico, autónomo, tiene seis ruedas y es capaz de llevar un paquete "a ritmo de caminata". Dice en Technologies Review Brian Freeman, que ha defendido a 72 empleados de Amazon, que estos deben pasarse el día agachándose para levantar cajas, lo que les hace sufrir importantes daños en la espalda. Los trabajadores de Amazon, subraya con crudeza, "son una especie de robots humanos". **A los almacenes de esta macrocompañía han llegado Pegasus, Xanthus o Kiva, robots capaces de transportar las cargas más pesadas.**

Henrik Christensen, del Instituto de Robótica Contextual de la Universidad de California en San Diego, asegura que muchos trabajadores esenciales en la actualidad, como cajeros,

conductores, repartidores, limpiadores, etcétera, **serán sustituidos por máquinas más rápido de lo que se podía prever** antes de la irrupción del **coronavirus** en nuestras vidas.

## **Robots médicos que informan a los pacientes y les levantan el ánimo bailando**

En una publicación de Dell EMC –empresa que se dedica a la fabricación de *software*– se habla de la empresa de robótica china CloudMinds, que ha llegado a inventar **el robot médico humanoide Cloud Ginger**. Este, apunta su fundador, presidente y director ejecutivo, Bill Huang, “proporcionaba información a los pacientes y, bailando, les levantaba el ánimo”.

Un importante destacamento de robots de esta empresa pasó a ser **personal médico de planta en uno de los hospitales improvisados en Wuhan**. Allí, además de entretener a los pacientes, tomaban la temperatura y entregaban comidas.

Los ejemplos son múltiples: UBTech Robotics, con sede en el mismo país asiático, envió una **flota de sus robots a un hospital de Shenzhen, equipados con pistolas desinfectantes**. Por añadidura, les agregó unas cámaras térmicas para comprobar si una persona tenía fiebre. Son los robots Cruzr y, gracias a conexiones de vídeo, permiten que los pacientes consulten a sus médicos de manera remota.

# “Tenéis que ser la persona que arregla el robot”

En el artículo del MIT, Henrik Christensen augura que **aparecerán un gran número de nuevos trabajos que consistirán en ayudar a los robots a hacer las tareas** que, en la actualidad, todavía son difíciles de programar con **inteligencia artificial**.

El **Centro de Aprendizaje Técnico Industrial (InTech)** es un lugar en el que se forma a las personas para el día –parece que cada vez más cercano– en que los robots realicen trabajos esenciales. El asistente de formación es Steve Ward, que les da un consejo a los alumnos: “Quedaos en trabajos que después vayan a hacer los robots. **Tenéis que ser la persona que arregla el robot. Eso es seguridad laboral y buenos sueldos**”.

<https://www.20minutos.es/noticia/4411345/0/la-robotizacion-se-acelera-los-robots-se-han-convertido-en-trabajadores-esenciales-durante-la-pandemia/?autoref=true>

---

## Interestatal 60

Neal Oliver es un joven artista, pero su padre no está de acuerdo con la elección y quiere que vaya a Oxford. Todo cambia cuando Neal conoce a O.W. Grant, que concede

exactamente un deseo por persona. Neal pide respuestas, y a partir de entonces deberá encaminarse a la inexistente Danver por la inexistente Interstate 60, una carretera que no está en los mapas. Durante su viaje, Neal espera encontrar a la chica de sus sueños.

---

## ¿Cómo desarrollar una mente millonaria exitosa?

Tu forma de pensar siempre juega un papel importante en la determinación del éxito a nivel personal, profesional y empresarial. Pero, quizás, es especialmente importante cuando se trata de manifestar un objetivo financiero.

Muchos de nosotros somos educados para pensar sobre el dinero de una manera temerosa o incómoda, poniendo el énfasis en la carencia, en lugar de la abundancia.

Si queremos ser millonarios, debemos ser extremadamente cuidadosos para desarrollar una actitud positiva y productiva: **esto también se conoce como la mentalidad del millonario.**

## Consejos para desarrollar una

# mentalidad millonaria



Aquí te van cinco consejos para ayudarte a desarrollar esa mentalidad millonaria crucial. ¡Veamos de qué se trata!

## **1. Conviértete en una persona súper receptiva**

Si lees sobre cómo se comportan los millonarios, probablemente notarás un tema que se repite. Son personas proactivas y altamente receptivas que actúan constantemente de manera dinámica.

Por ejemplo, si enfrentan un problema y observan que es

difícil encontrar una solución en el mercado actual, siguen adelante y comienzan un negocio que resuelve este problema.

Mientras tanto, cuando en realidad están dirigiendo un negocio, observan las tendencias a su alrededor y se comportan en función a ellas. Cambian las estrategias publicitarias, gastan más en formas de promover su trabajo, y persiguen agresivamente el crecimiento tanto a nivel profesional como personal.

Por el contrario, la persona promedio que no tiene la mentalidad de un millonario, en cambio, será reactiva. Harán cambios solo en respuesta a las cosas que les sucedan. Por lo tanto, suelen esperar hasta el punto de crisis antes de estar dispuestos a hacer algo diferente.

¡La moraleja de la historia es que debes ser proactivo! Esto no solo te ayudará a atraer la abundancia, sino que también puede aumentar tu vibración de una manera que atraiga todo tipo de cosas buenas y nuevas en tu vida.

## **2. Aprende a amarte al aumentar tu autoestima**

Puede que te sorprenda al saber que la autoconcepción importa tanto cuando intentas hacerte millonario. Si confías en la idea de que te sentirás seguro y feliz con quién eres una vez que te hagas rico, nunca llegarás al nivel de abundancia que realmente deseas alcanzar.

Para crear éxito financiero, primero tienes que cruzar las barreras para la autoestima saludable y desarrollar un nivel de amor propio que te dé la convicción de que mereces ser abundante.

Aquí hay algunos ejemplos de diferentes cosas que puede hacer para crear una mejor relación contigo mismo:

- Mantén límites sólidos con respecto a cómo los demás te tratan.
- Cuida tu cuerpo.
- Aprende a perdonarte a ti mismo por los errores del pasado.
- Actíivate en tus regalos únicos para el mundo.

### **3. Sintoniza tus mayores fortalezas**

En una nota relacionada, serías perdonado por suponer que la mentalidad del millonario podría requerir superar todas tus debilidades, o al menos ser bastante bueno en la mayoría de las cosas.

Sin embargo, es mucho mejor encontrar las cosas en las que eres realmente mejor. Acércate a esas habilidades y úsalas para guiarte al éxito. En lugar de distraerte tratando de mejorar en demasiadas áreas a la vez, juega con tus puntos fuertes.

Eventualmente encontrarás el camino hacia el mayor nivel de éxito que puedas alcanzar. Y si no estás seguro de cuáles son

sus puntos fuertes, piensa en las cosas que te hacen sentir inspirado y entusiasmado, y en las cosas que atraen más elogios de los demás.

## **4. Sé un experto en tu área**

Independientemente de la industria en la que te centres durante tu búsqueda de ser millonario, debes desarrollar una comprensión y un conocimiento profundo de todos sus matices.

Por ejemplo, debes comprender la historia de la industria, su trayectoria actual, sus obstáculos más importantes, etc. Te estás convirtiendo en un experto que te dará la ventaja que necesitas para tener éxito donde fallan tus competidores.

Hacerlo requiere de mucho trabajo, enfoque y determinación. En definitiva, es lo que puede despejar el camino para lograr la abundancia de un millonario.

## **5. Reescribe tus creencias sobre el dinero y la riqueza**

Finalmente, como se mencionó al principio, muchos de nosotros tenemos suposiciones negativas y dañinas sobre las finanzas. Estas pueden frustrar nuestro trabajo de la “Ley de Atracción” en un nivel profundo.

Entonces, para obtener la mentalidad de millonario que está buscando, intente realizar un inventario de estas [creencias](#)



limitantes al desafiarse a sí mismo a escribir todas las que pueda imaginar.

Algunos son particularmente comunes, como:

- *«Los ricos son inmorales».*
- *«La gente como yo no se vuelve millonaria».*
- *«Es demasiado difícil tener éxito en la economía actual».*

Luego, para cada una de estas creencias, escribe una nueva declaración que refleje con mayor precisión lo que crees que es correcto. Por ejemplo:

- *«Cualquiera puede ser bueno o malo, sin importar cuánto dinero tenga».*
- *«Puedo convertirme en lo que quiera ser».*
- *«Sé que tengo el poder para tener éxito».*

Considere convertir estas declaraciones positivas en afirmaciones que recites a diario. Eventualmente, involucrarás a escribir tus creencias y dejarán de frenarte!

En este vídeo puedes ver más claves para desarrollar una mentalidad de éxito:



### **Acerca del autor:**

Soy **Andrés Gananci**, un emprendedor y aventurero apasionado de la vida. Fundé mi primer negocio online con tan sólo 17 años. 12 años después, sigo viajando por el mundo mientras trabajo desde casa.

Editor de **Gananci**.

---

# **El coronavirus no es una pandemia. Es una 'sindemia**

**El editor jefe de The Lancet propone analizar al virus desde un enfoque biológico y social**

Actualmente en España y en algunos países europeos se están fortaleciendo nuevamente las **medidas** para evitar la

propagación del coronavirus. Esta estrategia es, sin embargo, **'estrecha'** para la opinión de **Richard Horton**, editor jefe de la revista científica *The Lancet*, quien propone en una [editorial](#) el concepto de **'sindemia'** para analizar y enfrentar al coronavirus desde un enfoque biológico y social.

[DIRECTO | Sigue aquí las últimas noticias sobre el coronavirus](#)

«La noción del concepto **'sindemia'** fue concebida por primera vez por **Merrill Singer**, un antropólogo médico estadounidense, quien argumentó que un enfoque **'sindémico'** revela **interacciones biológicas y sociales** que son importantes para el pronóstico, el tratamiento y la política de salud”, explica Horton.

**La Organización Mundial de la Salud (OMS)**, por su parte, señala que una **pandemia** es únicamente una propagación mundial de una nueva enfermedad.

En esta perspectiva, el editor de *The Lancet*, asegura que **“el Covid-19 no es una pandemia. Es una 'sindemia'»** ya que hay que analizar y enfrentar al virus desde un enfoque biológico y social.

Horton enfatiza que la consecuencia más importante de ver al Covid-19 como una **'sindemia'** es **“subrayar sus orígenes sociales”**. No importa cuán efectivo sea un tratamiento o una vacuna protectora, la búsqueda de una solución puramente biomédica para Covid-19 fracasará.

Ver al virus como una **'sindemia'** invitará a una visión más

amplia, que abarque la educación, el empleo, la vivienda, la alimentación y el medio ambiente. Ver al Covid-19 solo como una **pandemia** excluye un prospecto tan amplio pero necesario.

Horton señala que existen dos categorías de enfermedades: el **virus SARS-CoV-2**, que provoca el Covid-19 y una serie de **enfermedades no transmisibles**. Ambas categorías se enmarcan en un contexto de **inequidad social** que hace que los efectos de estas enfermedades sean más crónicas.

“Limitar el daño causado por el SARS-CoV-2 exigirá mucha más atención a las enfermedades no transmisibles y la desigualdad socioeconómica de lo que se ha admitido hasta ahora. En el caso del Covid-19, **atacar** las enfermedades no transmisibles será un **requisito previo** para una contención exitosa”, agrega la editorial.

En este contexto, Horton comenta que para entender el Covid-19 también hay que abordar la hipertensión, la obesidad, la diabetes, las enfermedades cardiovasculares y respiratorias crónicas y el cáncer. “Prestar mayor atención a las **enfermedades no transmisibles** no es una agenda solo para las naciones más ricas. Estas enfermedades también son una **causa desatendida** de mala salud en los países más pobres”.

<https://www.redaccionmedica.com/secciones/sanidad-hoy/sindemia-coronavirus-pandemia-significado--8888>

---

# Las siete leyes espirituales del éxito

---

## Combatir la desinformación en pandemia

La desinformación involuntaria o deliberada y la viralización de las fake news generan daños importantes en la sociedad al producir alarmismo y/o desconcierto. La ráfaga de información errónea que circula en la red va en aumento y es todavía más peligrosa en esta época de pandemia, que atenta a cuestiones de salud.

**Vivimos un momento de normalización de todos los procesos de desinformación en la esfera pública.**

No asistimos solo a un fenómeno que afecta únicamente a la desinformación de carácter político, sino, y quizá sea más importante, a los bulos relacionados con la inmigración, la ciencia y la propia salud.

En este escenario, la mediatización extrema generada por el confinamiento reforzó la idea de que el miedo y la desinformación están estrechamente vinculados. Cuanto menos se puede ver y comprobar la realidad físicamente, más dudas

aparecen sobre el contenido cierto de los acontecimientos y también de sus consecuencias.



Es por ello que **Raúl Magallón**, profesor de Periodismo en la Universidad Carlos III, ha publicado un libro muy oportuno en estos tiempos '**Desinformación y pandemia. La nueva realidad**'.

**Este libro se centra en el ecosistema informativo como una ventana desde la cual intentar relacionar y explicar las demás.**

La normalización de los procesos de desinformación, el miedo como impulsor de sobredosis informativas, el cansancio y la fatiga como mecanismo generador de autoprotección informativa o la polarización como herramienta estratégica de distorsión de la realidad se plantean como las problemáticas más evidentes.

Como bien explica Magallón las redes no son simples plataformas tecnológicas, sino espacios que mediatizan

contenidos con igual o mayor relevancia que los medios tradicionales:

“Tienen un papel cada vez más importante desde un punto de vista político. También demuestra que hemos superado el debate que teníamos hasta ahora, sobre si estas compañías debían ser consideradas empresas tecnológicas o empresas mediáticas. Ya está claro que son algo más que empresas tecnológicas, son actores políticos con un papel editorial en cuanto a la distribución de los contenidos.

La clave es que desde el punto de vista de la configuración de la esfera pública y de la distribución de los contenidos, se han convertido en espacios de debate más importantes que los propios medios de comunicación, llegando incluso a decidir, dentro de su propio sistema de reglas, qué artículos de los medios de comunicación se difunden y cuáles no”.

Esta misma semana Facebook y Twitter han intervenido para impedir la viralización en sus plataformas de una noticia elaborada por un tabloide que podía afectar a la campaña electoral estadounidense y de dudosa veracidad debido al origen de la información.

Para el profesor esto es más necesario que nunca: “Al principio la motivación era una cuestión científica, pero ahora hablamos de decisiones políticas. Las empresas tecnológicas, que tradicionalmente habían sido mucho más reacias a intervenir en el discurso público, decidieron limitar los contenidos engañosos que tenían que ver con la COVID-19. Ahora también han pasado al terreno político”.

La batalla contra la desinformación no solo está en detener su viralización o hacer más sexy la verdad, también está en la capacidad para generar de forma rápida dudas en la ciudadanía que hagan que esta decida no compartir una información no contrastada.

**Este rol algo más intervencionista debe acompañarse necesariamente de más transparencia por parte de las plataformas, sobre el porqué de determinadas decisiones para dar confianza a la ciudadanía.**

“Más transparencia ayudaría también a que no se generara tanto ruido alrededor de las decisiones de las redes sociales y a entender mejor sus movimientos. Sería especialmente útil además en estas semanas de campaña electoral en Estados Unidos. Porque lo que está claro es que hagan lo que hagan las empresas tecnológicas, van a ser observadas y criticadas por todos los actores políticos”.

*Raúl Magallón Rosa es profesor del Departamento de Periodismo y Comunicación Audiovisual de la Universidad Carlos III de Madrid*

<https://enpositivo.com/2020/10/combater-la-desinformacion-en-pandemia/>

---



# Todos los pasos para elaborar un buen plan de negocio

Un buen plan de negocio requiere un intenso trabajo previo ¿Necesitas inversores? ¿Quieres solicitar una subvención? ¿O simplemente ha llegado el momento de hacer un autoanálisis de tu negocio?

odos los planes de empresa tienen más o menos los mismos apartados, pero cuando llegan a la mesa del inversor unos se quedan donde están y otros pasan a la temida columna de los de “ya los leeré más tarde”. Si quieres que el tuyo sea de los que despiertan el interés del más impasible, sigue leyendo.

Para empezar, algunas nociones básicas que conviene aclarar. Un plan de empresa es una metodología que sistematiza e integra las actividades que serán necesarias para que una idea de negocio se convierta en una empresa y que desprende unas expectativas que demuestran que es rentable. O dicho en otras palabras, es el gancho para captar a un inversor y decirle que nuestra idea es genial y muy rentable.

Es una herramienta de comunicación de venta de una idea original y sirve para atraer y convencer a las personas que tienen los recursos para ponerla en marcha. Pero además de para captar fondos, el plan de empresa es también la mejor herramienta para evaluar la viabilidad de tu negocio.

A menudo se tiende a confundir entre plan de negocios, plan de empresa y plan de marketing. Conviene aclarar que los dos

primeros, en esencia, son lo mismo. El tercero es una parte de los otros dos.

## **Cuestión de matices**

**¿Qué diferencia existe entre un plan de negocios y un plan de empresa?** El primero suele aludir a un negocio que empieza y que tiene que incluir necesariamente la información sobre los trámites de constitución de la empresa y los requisitos para ponerla en marcha.

El plan de empresa, por contra, puede realizarse para una empresa ya está en marcha. Antes de entrar en materia pura y dura, unos consejos para conseguir lo que el experto Sergio Bernúes llama la regla Stop, es decir, la señal que avisa al inversor de que ese plan merece la pena. Para ello debe ser:

**Sugerente.** Tanto en el diseño exterior (portada cuidada, papel de calidad, diseño atractivo...) como en el interior (debe estar organizado con resumen, cuerpo y anexos) y estructurado (con un índice completo y un tipo de letra fácil de leer). El resumen ejecutivo es clave y a él dedicaremos un apartado específico.

**Tentador.** Escrito de forma que incite al lector a hacer números y valorar las posibilidades de entrar en el negocio. Hay que cuidar el estilo de redacción, ser breve, utilizar un lenguaje sencillo (ideas principales en frases simples), evitar al máximo la jerga y eliminar lo superfluo.

**Ocurrente y dinámico.** Hay que ser creativo, pero con mesura.

Si el negocio que propones no invita a grandes florituras, ahórratelas. Puede ser contraproducente distraer al lector. La creatividad es importante siempre que destaque algo del negocio, pero si no puede tener el efecto contrario. Puedes acompañarlo también de diapositivas, de un vídeo o de cualquier otro soporte que facilite la lectura y lo diferencie del resto.

**Preciso y explícito.** La claridad y la concisión deben ser fundamentales. Ha de llevar información útil. No puede faltar ningún dato importante. Recuerda que es una cuestión de calidad y no de cantidad, no hagas perder el tiempo a tu lector. Las ideas claves, desde el principio: que no haya que deducir su significado. Aunque las tablas económicas principales deben ir en el apartado económico financiero del cuerpo central, en los anexos puedes incluir los datos secundarios, los resultados del estudio de mercado, los currículums de los profesionales y, si la tienes, cualquier carta de recomendación o informe favorable.

Lo ideal es que se pueda desarrollar en **una extensión entre 50 y 75 páginas** y se puede presentar tanto en Word como en Powerpoint.

## **Según el destinatario**

No obstante, según los expertos hay que tener bien presentes los siguientes matices:

**Cuando te dirijas al capital riesgo.** Es muy importante dejarle claro desde el principio cómo podrá salir del negocio. Hay inversores que han desechado planes por no recoger este punto.

No hay que olvidar que un capital riesgo está gestionando dinero ajeno y le interesa tanto invertirlo como la forma de desinvertirlo porque va a ser aquí cuando va a generar capital. Para no generar ninguna duda al respecto lo mejor es explicar que existe la voluntad de los emprendedores de adquirir la parte de capital riesgo llegado un nivel de crecimiento, bien detallando las características de un mercado que tiene un potencial grande de poder vender sus acciones a empresas más grandes o bien porque tiene posibilidades de salir a bolsa.

**Cuando te diriges a un business angel.** Éste inversor lo que quiere es implicación en el negocio. Por eso es importante resaltar en el sumario ejecutivo el atractivo del sector, del negocio y que puede involucrarse en la empresa de la forma que estimemos más oportuna. Con los business angel o inversores particulares es importante que el cauce para llegar hasta ellos sea algún conocido común porque otorga a nuestra plan un plus de credibilidad.

**Cuando nos dirigimos a un banco.** Este interlocutor lo que busca son garantías. No nos engañemos, rara vez un banco invierte en un proyecto, lo que hace es prestar el dinero necesario y, por tanto necesita garantías de esa devolución. Estas garantías pueden venir de la mano de la propia rentabilidad del negocio, pero las entidades financieras entienden mejor el lenguaje de las garantías reales o físicas, no hipotéticas: propiedades personales, propiedades de la empresa, etcétera.

**Cuando nos dirigimos a una Administración pública** para solicitar subvención. En este caso resulta crucial leer detenidamente las bases de la subvención para hacer énfasis en el objetivo principal que persigue la financiación pública.

Trata de hacer hincapié en el desarrollo de un territorio, en la creación de empleo, en el fomento de nuevas tecnologías... Analiza bien tu negocio y ajústate a lo que piden en las bases para resaltar aquella parte que mejor encaje con las bases. Aquí hay que tener en cuenta de que, a diferencia de los casos anteriores, el que va a recibir el plan y va a hacer la primera criba es un funcionario que en un primer vistazo determinará si se cumplen todos los requisitos exigidos, con lo que el plan, no sólo el resumen, debe ser lo más claro posible en todos los aspectos y debe alinearse con los motivos de la subvención.

## **Y no olvides...**

La correcta gestión de las finanzas marca la diferencia entre una buena empresa y otra que está bajo la amenaza del cierre. En el plan financiero es fundamental incluir:

**Presupuesto de tesorería.** Sería el análisis de la empresa, la diferencia entre las entradas y salidas que no siempre coinciden con la diferencia entre ingresos y gastos.

**Análisis de la viabilidad económica y financiera mediante ratios.** Todos ellos deben ir acompañados de las tablas correspondientes.

## **Resumen ejecutivo**

Es la tarjeta de presentación y lo que va a decidir si el inversor sigue adelante o no. Tiene que ser **personalizado**. No podrás redactarlo para todos igual. Según a quién te dirijas,

incidirás más en un aspecto que en otro. Lo mejor es escribirlo al final del plan para que realmente contenga lo esencial del mismo. **No debe ocupar más de un folio** o, como mucho, dos.

Ahí deben estar contenidas las cinco claves del plan de una manera fácil y breve:

**La oportunidad de negocio:** tu idea, tu visión, tu misión, llámalo como quieras, en realidad se trata de la razón de ser del proyecto.

**Tu propuesta de valor:** tu valor añadido, lo que busca el mercado que hemos detectado y que nadie está ofreciendo (en el recuadro te damos claves para diseñarla acertadamente).

**Las características del mercado** al que te diriges y tu público objetivo.

**El equipo promotor** y una idea sintética de los recursos elementales a utilizar.

**Qué inversión necesitas** y en qué periodo de tiempo se recuperará y la fase de retorno que esperas.

## **Describe la oportunidad**

Debes dejar claro que hay un mercado bien segmentado con una necesidad mal cubierta y que nosotros podemos ofrecer una

solución. Antes habrás hecho el análisis que te proponemos en el recuadro y habrás visto cuál es tu propuesta de valor. Es el momento de decir de forma clara, sin rodeos, en qué consiste y por qué es realmente una oportunidad de negocio. La razón de ser del proyecto, la misión, debe ser clara y precisa, huye de las ambigüedades.

Te recomendamos un pequeño esquema:

## **BREVE DESCRIPCIÓN DEL PROYECTO Y DE LA EMPRESA**

Qué es la empresa, qué objetivos tiene y cuáles son sus principales características.

\*Nombre de la empresa: Olvídate de Todo SL.

\*Objetivo de la empresa: Olvídate de Todo pretende: Ofrecer un servicio integral de apoyo a la empresa en la externalización de sus empleados. Facilitar al empleado su traslado y posterior desembarco en el nuevo país.

\*Características de los servicios ofertados: Gestión de desplazamientos (viajes, mudanzas y demás). Realización de todos los trámites necesarios en origen y en destino. Suministro de toda la documentación precisa. Contratación de colegios, seguros médicos, personal doméstico y demás servicios que necesite el desplazado.

Búsqueda y localización de vivienda

## **Describe la oportunidad II**

**Descripción de la idea de negocio:** Explica bien en qué consiste tu propuesta de valor. Para ello conviene realizar un análisis en profundidad de lo que vas a aportar al mercado.

**Descripción de los promotores:** Presenta a los promotores del proyecto, indicando el cargo que van a ocupar, su experiencia académica y los méritos que justifican la confianza en ellos. Para muchos inversores ésta es una parte fundamental, porque va a ser el equipo gestor quien marcará la diferencia entre que una buena idea se ejecute correctamente o no. En esta parte se explicarán brevemente sus méritos; en los anexos se incluirán sus currículums completos. La idea es reflejar que tenemos un equipo, que tiene lo que hace falta para aprovechar esa oportunidad y no otra y que, aunque tenemos soluciones, también somos capaces de detectar posibles carencias o problemas futuros pero que sabemos dónde buscar la respuesta o la solución.

**Un análisis DAFO:** Se puede presentar en este apartado o en el siguiente (el de marketing). El análisis DAFO refleja las fortalezas y las debilidades del negocio. Es de gran utilidad para disponer de una fotografía general de la empresa. Lo importante sobre todo es recalcar las oportunidades de nuestra idea. En el plan de contingencias que se incluirá al final del plan puedes hablar de las amenazas del proyecto.

Puedes redactar cada parte a texto corrido o en forma de escritura enumerada (con guiones o puntos). En el caso de hacerlo de la primera forma, no olvides que cada idea principal vaya en un párrafo. Si lo haces de la segunda, inicia las enumeraciones de la misma manera (si arrancas en



infinitivo, todas las demás en infinitivo).

## **Plan de marketing**

Es una parte fundamental del plan: no basta con tener una idea genial, una necesidad sin satisfacer, sino que además vamos a saber venderla. Por eso, antes habremos realizado un estudio de mercado para detectar:

**Quién es mi público potencial.** A quién me dirijo, qué espectro de población, franja de edad, sexo, zonas geográficas...

**Pasillo de precios.** Ten en cuenta tres conceptos: si es un mismo producto que ya está en el mercado, pero que va a cubrir necesidades nuevas que hemos detectado, el precio será más bajo porque es más fácil de imitar. Si es un producto diferente que va a cubrir necesidades que ya cubren otros productos, pero de otra forma, el precio también será bajo, por la misma razón. Si es un producto diferente que va a cubrir otras necesidades que hemos detectado, entonces sí podremos poner un precio más elevado.

**Quién es nuestra competencia.** Aquí debemos incluir quién está haciendo algo similar a lo que queremos hacer y en qué se diferencia nuestra propuesta de lo que actualmente se ofrece, bien porque el público objetivo sea diferente, bien porque vamos a cambiar el canal de distribución, bien porque hemos detectado un hueco sin cubrir. Un buen análisis de la competencia nos permite también conocer cuáles son nuestras debilidades. Para explicar este análisis de competencia podemos recurrir al mapa de la experiencia del cliente.

**Establecer el precio de venta.** Es decir, aquel que nos deje un margen de beneficio. Para fijarlo, una vez que hemos determinado nuestra clientela, el pasillo de precios y el precio de nuestra competencia, tenemos que aplicar la fórmula:  $\text{margen bruto unitario} = \text{precio de venta unitario} - \text{coste variable unitario}$ . El coste variable no es igual si es una empresa comercial, una de servicios u otra industrial. En el primer caso, el coste variable es el mismo del producto más los gastos de aprovisionamiento. En el segundo, al haber un proceso de fabricación es necesario sumar al coste del producto el coste de la mano de obra en la elaboración. En el caso de una empresa de servicios, al ser más intangible también resulta difícil determinar el precio, pero en cualquier caso hay que contar con el de la mano de obra.

**Previsión de ventas.** Hay que tener en cuenta las temporadas altas y bajas del negocio. Lo mejor es hacer una previsión a la baja para no pecar de optimistas. Debe hacerse una previsión del primer año mensual y luego una previsión de tres a cinco años. Realízala en tablas y ten la precaución de volverlas a incluir en el plan financiero.

**Cómo lo vamos a distribuir.** Explicar los canales de venta que utilizarás.

**Cómo lo vamos a contar.** Tienes que explicar cómo vas a comunicarlo. Se puede estructurar de la siguiente manera:

Descripción detallada de la marca y del logotipo y definición de nuestra marca.

Política de promoción: ferias y congresos, programas de

patrocinio, esponsorización...

Acciones de marketing directo y de telemarketing.

Publicidad en medios especializados y generalistas.

Relaciones públicas.

**Red de ventas.** Realiza también una previsión mensual y otra trianual de los gastos en marketing. En el plan de empresa que encontrarás en nuestra web, puedes ver ejemplos de tablas.

## **Plan de RR.HH**

En el resumen ejecutivo y en la primera parte, en la de descripción del producto, hemos aventurado al equipo promotor. Aquí hablaremos del resto del personal necesario. Hay que dejar constancia de estos puntos:

**Organigrama.** Descripción de los puestos y número de personas que entrarán a formar parte del proyecto.

**Descripción de las funciones** y tareas a desarrollar y perfiles buscados.

**Proceso de selección.**

**Condiciones laborales.** Salarios, turnos, situación jurídica, tipos de contrato.

## **Plan de producción**

Detallaremos el **desarrollo logístico de nuestra idea**: tanto si implica producción industrial, como si afecta a distribuidores o la tecnología que utilizaremos. Ojo con este punto. Lo que tenemos que hacer aquí es avanzar los datos que puedan ser públicos y que deban ser conocidos por el inversor, nunca más de lo necesario y, por supuesto, sin revelar el know how, para no incitar a la copia.

**Descripción del proceso** de producción del producto (cómo se va a hacer, en qué instalaciones, con qué medios) o del servicio (cómo vamos a prestar el servicio...). Si tenemos patente o software propio es el momento de decirlo.

**Proceso de compras.** Qué materia prima vamos a necesitar y dónde la vamos a adquirir, quiénes van a ser nuestros proveedores y cómo vamos a relacionarnos con ellos.

**Infraestructuras necesarias.** Descripción del material e instalaciones que se requieren para llevar adelante el negocio.

## **Plan financiero**

Redactar esta parte con tablas y hojas de cálculo intercalándolas en el texto. Además debe incluir:

**La inversión inicial.** Vendrá determinada por los planes de marketing, de producción y de recursos humanos. Deberá constar del:

**Activo fijo.** El inmovilizado material (inmuebles, instalaciones, equipamiento), inmovilizado inmaterial (patentes, leasing, aplicaciones informáticas), inmovilizado financiero (si hay algún tipo de fianza o inversión de otro tipo), los gastos de establecimiento (sólo en el caso de empresas que empiecen su actividad).

**Activo circulante.** Deudas, existencias... Serían las inversiones necesarias para la puesta en marcha del negocio, pero que tienen rotación inferior a un año.

**La forma de financiación de esas inversiones.** Se puede distinguir entre pasivo fijo (capital propio, financiación ajena a largo plazo (préstamos, leasing, inmovilizado a largo plazo...), subvenciones) y pasivo circulante.

**Cuenta de resultados para tres o cinco años** (dependiendo del tipo de empresa). Es la diferencia entre los ingresos y los gastos. Los ingresos vendrían por las ventas del producto o del servicio y los gastos se dividirían entre fijos y variables y dependen de cada tipo de negocio. Aunque, en general, entre los fijos entran las amortizaciones de los créditos, el coste del mantenimiento de la oficina, los salarios fijos o los costes sociales. Entre los variables, pueden incluirse el consumo de energía y la mano de obra indirecta.

## **Plan de contingencias y plan jurídico**

Es interesante incluir también un plan de contingencias donde aparezcan los escenarios más favorables o los menos favorables, qué consecuencias se pueden derivar y qué medidas adoptaría la compañía. Este apartado debe responder a las siguientes preguntas: ¿He previsto el escenario más desfavorable? ¿He dejado claras las medidas que adoptaré en esa situación? ¿Queda claro cómo se puede desentender el inversor en un plazo medio?

El plan jurídico es fundamental cuando se trata de una empresa de nueva creación y debe incluir:

**La forma jurídica** adecuada.

**Las obligaciones fiscales.**

**Trámites** para la constitución y puesta en marcha.

<https://www.emprendedores.es/gestion/reinventatunegocio2/>