

**3 ASPECTOS QUE
DEBES CONOCER
ANTES DE ELEGIR
TU PROFESIÓN**

Por José Rivas Llúncor

<http://www.queestudiarenlauniversidad.com>

Acerca del Autor

José Rivas LLúncor

Ingeniero agrícola, también graduado en Informática y en el Uso de las Tecnologías de Información y Comunicación para la Educación Online.

En el desempeño de mi profesión, contribuyo, desde hace cuarenta años a alimentar a los seres humanos del planeta, a capacitar a profesionales, dirigentes de organizaciones de usuarios de agua y usuarios del agua en la gestión eficiente de los recursos hídricos, y a **orientar y preparar a jóvenes**, ansiosos de triunfar en la vida, **para que ingresen a la universidad.**

Por una parte, tengo la experiencia de tener tres hijos ya profesionales y uno todavía estudiando, por los cuales he pasado, inicialmente, la experiencia de acompañarlos en su incertidumbre al momento de elegir su profesión. Siempre tuvieron la libertad de elegir. Ninguno ha seguido mi profesión.

Por otra parte, en forma personal, como actividad privada, me he dedicado, por más de quince años, a preparar jóvenes, que deseaban estudiar en la universidad, carreras relacionadas con las matemáticas y la física, generalmente orientadas a la ingeniería.

En los primeros años de incursión en esta actividad privada preparaba a todo joven que lo solicitaba, pero no todos respondían igual. No todos podían ser ingenieros.

Trabajaba en un centro laboral que contaba con psicólogos y especialistas en reclutar personal de diferentes especialidades profesionales.

Con el asesoramiento de esos profesionales, mis investigaciones y estudios personales, empecé a conocer y aplicar las técnicas para determinar la aptitud vocacional de los jóvenes. Todo ello me ha permitido elaborar una metodología, basada en experiencias científicas comprobadas, que permite diagnosticar la vocación de los jóvenes. Así, se logra el primer paso, el más importante, que facilita la elección de la carrera a seguir.

Si estás leyendo esta presentación es porque, seguramente, tú o alguien cercano a ti, tiene interés en saber cómo determinar qué estudiar en la universidad.

En mi caso personal, llegar a ser un profesional considero que ha sido un regalo de Dios. Jamás podré corresponder lo suficiente por ese regalo, por eso trato de contribuir con lo que sé y con mi experiencia a que hayan más profesionales al servicio de la humanidad.

Es lo que pretendo hacer al obsequiarte este material y al invitarte a leer los artículos que se publican permanentemente en mi sitio web:

<http://www.queestudiarenlauniversidad.com>

ÍNDICE

Acerca del Autor	1
Índice	2
Presentación	3
Las profesiones y los profesionales	3
Los 3 aspectos que debes conocer	4
1 Tu vocación, tus sueños y metas	5
2 Las tendencias de la economía y el futuro de las profesiones	7
3 Las seis formas de percibir ingresos	8
3.1 El empleo	9
3.2 El negocio propio	10
El negocio propio tradicional	10
La franquicia	11
El Contratista - Consultor independiente	12
La Distribución independiente	13
3.3 Actividades que generan ingresos pasivos	14
CONCLUSIONES	14

PRESENTACIÓN

Hola, te saluda José Rivas Llúncor, quiero darte las gracias por haber mostrado interés en recibir este reporte que trata de temas importantes que deberías conocer antes de decidir qué carrera estudiar en la universidad.

No sé si eres un jovencito o una jovencita que está terminando su etapa escolar, que para tener un futuro exitoso, te has planteado como una de tus metas estudiar en la universidad para lograr ser un profesional.

O quizás, seas un joven o una joven que ya ha hecho uno o más intentos frustrados de ingreso a la universidad, o, de repente, ya estas estudiando una carrera, pero no te sientes a gusto con la que has escogido.

O tal vez, me está escuchando un padre, o una madre, preocupados por no saber cómo orientar a sus hijos para que sepan decidir qué carrera estudiar.

Los aspectos a contemplar son muchos. En esta oportunidad vamos a tratar sólo tres aspectos que son fundamentales para decidir con mayor probabilidad de éxito qué carrera estudiar en la universidad. Pero antes vamos a referirnos a:

LAS PROFESIONES Y LOS PROFESIONALES

Las profesiones y los profesionales hacen posible el progreso de la humanidad porque investigan todo aspecto imaginable y hasta lo inimaginable, desarrollan y aplican la ciencia y la tecnología para el bien de la humanidad.

Observa a tu alrededor, desde que te levantas, hasta que te acuestas, e incluso mientras duermes, está presente la inspiración, conocimiento, ingenio, creatividad, esfuerzo, perseverancia de miles de profesionales.

De ellos depende en qué artefactos preparas tus alimentos, los productos que adquieres para alimentarte, la ropa que vistes, los materiales en los que estudias, tus juegos virtuales, tu comunicación con otras personas, los vehículos en los que viajas, las construcciones que te rodean, la atención de tu salud, en qué descansas para recuperar energías; y la lista no termina. En todos es aspectos está presente la labor de los profesionales.

Lo cierto es que si tú decides ingresar a la universidad e estudiar una carrera para llegar a ser un profesional, estas aceptando un reto personal que te permitirá el acceso a los mayores niveles de formación e información técnica, económica, administrativa, social, cultural, ambiental, entre otros.

Pero también iniciarás una aventura apasionante que te convertirá en: Agente activo en generar conocimiento, en hacer nuevos descubrimientos, y realizar estudios, proyectos, obras y actividades; que harán que la sociedad futura sea más justa, solidaria y respetuosa con el ser humano, con el medio ambiente; y con su patrimonio cultural e histórico.

Podrás ser parte de equipos capaces de vencer nuevas enfermedades e implementar una medicina realmente preventiva que alcance a todos los seres humanos del planeta.

Podrás ser parte de un tejido empresarial más innovador, más justo y participativo con sus trabajadores; y, por lo tanto, con una economía más competitiva y una riqueza mejor distribuida entre los seres humanos del planeta.

4

Los tres aspectos que debes conocer

¿Qué necesitas para decidir con calma y certeza la carrera que debes estudiar?

Como les decía, Ustedes van desempeñar una profesión y para introducirlos en ese mundo he escogido explicarles tres aspectos fundamentales que les ayudará a despejar dudas:

- 1 **El primer tema eres TÚ.** Te explicaremos porqué es importante que definas cuál es tu vocación y cuáles son **tus sueños y tus metas.**
- 2 Luego, haremos una rápida revisión de las **tendencias económicas** que están dando la pauta mundial para la formación y **demanda futura de profesionales.**
- 3 Finalmente, te describiremos las **seis formas de cómo los profesionales pueden percibir ingresos económicos** por retribución a sus servicios.

1. TU VOCACIÓN, TUS SUEÑOS Y METAS

Tú sabes que desde niños hemos cultivado ciertos gustos y habilidades y que nuestro entorno nos ha formado una personalidad específica y que todos cuando seamos adultos tendremos una vida personal, una vida familiar y una vida social; y si estudias en la universidad, al ejercer tu carrera, tendrás además una vida profesional.

Los que triunfan completamente en la vida buscan lograr alcanzar metas en cada uno de esos campos y buscan el equilibrio entre ellos.

No puedes ser feliz si no desempeñas un trabajo que corresponda a tu vocación, a tus habilidades y a tu personalidad y con el que te sientas a gusto.

No puede ser feliz alguien que ha triunfado en su profesión a costa de haber perdido a su familia por no haberle brindado tiempo y atención a su esposa o esposo e hijos.

Indudablemente, todo empieza en la mente. **El camino al éxito se inicia con un sueño.** Es el destello que enciende el afán y la acción. Los sueños son la motivación necesaria para emprender cualquier proyecto, y nuestra naturaleza humana es la de plantearse grandes metas y sueños por conquistar.

Establecer tus sueños es el primer paso para convertir lo invisible en visible, los cimientos de todo éxito en la vida. Hay muchas personas que en el fondo de su corazón saben lo que quieren de la vida, pero nunca hacen nada por lograrlo.

Las metas son, o deberían ser, los objetivos específicos que te hacen experimentar la satisfacción personal de la realización del logro diario, semanal, mensual, anual, que nos permiten acercarnos de forma constante, coherente y progresiva a nuestros sueños.

Tú siempre estás decidiendo quién serás o qué harás en tu próxima hora de vida. Tú eres quien tiene el poder de decidir lo que pasará con tu vida, y lo creas o no, cada día estás ejerciendo ese poder, ya sea consciente o inconscientemente.

Tú decides si pierdes el tiempo, un tiempo que no recuperarás jamás, viendo la televisión, “chateando”, en Facebook, en Twitter o hablando con tus amigos por teléfono o Skype, temas sin ninguna importancia, constantemente.

Por ello es importante que comprendas que **las metas**, para que sean verdaderamente efectivas y eficaces, **siempre deben venir acompañadas de una actitud mental de responsabilidad** que te empujen a cumplirlas.

En resumen debes:

- Determinar **cuáles son tus sueños** que te van a dar calidad de vida.
- **Fijar y alcanzar metas** que te lleven a la realización de tus sueños.
- **Establecer planes de acción** que permitan que esas metas se hagan realidad.
- **Sacarle el máximo provecho al día a día**, semana a semana, mes a mes, comprobando de que avanzas hacia el logro de aquellas cosas que te has planteado alcanzar.

Analiza lo siguiente:

Planificamos una excursión hasta el último detalle: con quién vamos a ir, lugares que vamos a visitar, punto de encuentro, itinerarios y medios de transporte que vamos a utilizar, dónde vamos a almorzar, dónde vamos a pernoctar, cuándo y cómo regresaremos, entre otros muchos detalles más.

Sin embargo, **no planificamos el viaje más importante que debemos hacer: Nuestra vida.**

Esto no debe sucederte a ti.

Te recalco las áreas más importantes de nuestra vida que son la personal, la profesional, la familiar y la social, deben encontrarse en perfecto equilibrio para poder conquistar el éxito, la felicidad

2. LAS TENDENCIAS DE LA ECONOMÍA Y EL FUTURO DE LAS PROFESIONES

Alvin Toffler, escritor y futurista estadounidense doctorado en Letras, Leyes y Ciencia, conocido por su posición intelectual acerca de la revolución digital, la revolución de las comunicaciones y otros aspectos tecnológicos, afirma que tras la **Primera Ola** (que se caracterizó por el impresionante desarrollo de la agricultura) sobrevino la Era Industrial (conocida como la segunda ola).

Según **Alvin Toffler**, en la **Segunda Ola**, el poder de la información residía en unos pocos.

Los gobiernos y en especial, el acertadamente llamado “cuarto poder”, los medios de comunicación de masas: los periódicos, la radio, la televisión y también las editoriales, concentradas en grandes grupos de poder, monopolizaban la información que era transmitida.

Hoy, la economía de la **Tercera Ola** impulsada por el uso de internet, ha cambiado notablemente el equilibrio de poder existente en la época industrial, diversificando dicho poder en cientos de miles de emisores de información que conforman los nuevos medios de comunicación de “larga cola”.

En estos podemos encontrar millones de bloggers, video bloggers, podcasters, publicaciones electrónicas de nicho, boletines, newsletter y periódicos digitales tremendamente especializados.

Sin embargo, lo que ahora tenemos a puertas es la **Cuarta Ola**.

La lucha permanente por vender más, satisfacer al mercado, ganar dinero, correr más rápido que la competencia, adoptar la mejor tecnología, estar a la vanguardia; todo esto conlleva a su vez altos costos personales, que afectan la salud física, mental y espiritual de los individuos y es aquí justamente donde **se vislumbra una rentable gran industria para el mundo**.

Hace falta poner un nombre a la suma total de industrias y actividades económicas que pretenden: curar heridas, llenar vacíos, tranquilizar la mente, encontrar respuestas, y regresar a la persona a una vida equilibrada.

Esta suma incluye un amplio rango de giros: **gimnasios, religiones, spas, control mental, métodos alternativos de sanación, turismo, meditación, arte, yoga, tai chi, organizaciones para encontrar pareja, entretenimiento**, entre otras., y por eso vale **billones de dólares**.

Esa es la mega tendencia del mercado mundial para las próximas décadas, **esa es la cuarta ola que se avecina**.

Desde la década pasada, **Paul Zane Pilz**, economista norteamericano indicaba: “Hay una necesidad en el mercado y hay una Industria que está naciendo para dar respuesta a este gran problema mundial: **La Industria del Bienestar**.”

Hace veinte años, las ventas de la industria del bienestar casi no existían. Actualmente, tiene ingresos por 200 Billones de Dólares. Y crecerá a más de 1 Trillón de Dólares en los próximos 5 años.

La Industria del Bienestar es proveer a la gente productos y servicios que les hagan sentir aún más saludables y con más energía, verse mejor, retardar el envejecimiento y prevenir enfermedades.”

Esto, repito, lo decía desde la década pasada. En nuestros días, para nadie es un secreto el incremento de los gimnasios, los servicios de spa, el florecimiento de las industrias de los suplementos alimenticios naturales, el turismo, la hotelería.

La tendencia del futuro es preocuparse de la calidad de vida del ser humano y todas las carreras profesionales están ligadas, de una u otra manera, a lograr ese bienestar.

3. LAS SEIS FORMAS DE PERCIBIR INGRESOS

Como te decía, tú vas a desempeñar una profesión y por tus servicios vas a percibir ingresos económicos.

Las formas de percibir ingresos económicos están determinadas por el destino de tu esfuerzo y de tu tiempo en el desempeño de tus labores.

Existen seis tipos de ingreso que se perciben mediante el desempeño del empleo, el negocio propio y las actividades que generan ingresos pasivos.

3.1. EL EMPLEO

El empleo, ocurre cuando un profesional dedica su esfuerzo y su tiempo personal **trabajando para otra** persona, empresa o institución. En este caso, se recibe un **sueldo**.

La gran mayoría de profesionales, al terminar su carrera busca, un empleo. Es más, muchos de ellos no se imaginan que pueden utilizar su profesión para percibir otros tipos de ingresos.

Menciono esto para que comprendas lo necesario que es plantear bien tus objetivos de vida desde antes del inicio de tu carrera, para que determines cómo vas a orientar tu vida universitaria y cómo vas a desempeñar tu profesión, después de culminar tus estudios.

Al respecto, te menciono lo que relata Tony Robins, exitoso mentor de miles de personas triunfadoras, en su obra “Poder sin límites”:

“Los objetivos que se plantean las personas influyen directamente en su diferente capacidad para explotar plenamente sus propios recursos. Este punto se demuestra con claridad en un estudio realizado con la promoción de 1953 de la Universidad de Yale.

A los licenciados se les preguntó si tenían un conjunto claramente definido de objetivos, fijado por escrito junto con un plan sobre cómo alcanzarlos. Sólo un 3 por ciento de los entrevistados había hecho tal cosa. Los investigadores regresaron veinte años después, en 1973, y entrevistaron a los sobrevivientes de la promoción de 1953.

Y descubrieron que los de aquel 3 por ciento que habían tomado nota de unos objetivos concretos valían más, en términos de solvencia, que todo el 97 por ciento restantes.

En este estudio, desde luego sólo se midió el éxito financiero. No obstante, los investigadores descubrieron además que otros objetivos menos medibles o más subjetivos, como la felicidad o la satisfacción en la vida, también parecían más realizados en los de aquel 3 por ciento. Tal es el poder de un objetivo definido.

Qué conclusión sacas de este relato? Es simple. Tú tienes que fijar firmemente tus objetivos y metas, por escrito. Lo que te hemos explicado en la primera parte.

3.2 EL NEGOCIO PROPIO

El negocio propio, se efectúa cuando el profesional dedica su esfuerzo y su tiempo **trabajando para el mismo**. En este caso él percibe **ganancias o utilidades**.

10

Los negocios propios, en la actualidad, pueden ser de cuatro tipos:

- a) El negocio propio tradicional
- b) La franquicia
- c) Contratista o Consultor independiente
- d) Distribución independiente

A. El negocio propio tradicional

Un negocio consiste en realizar una actividad, establecer un sistema, un método o una forma de **obtener dinero, a cambio de ofrecer a otras personas alguna forma de bienes o servicios**.

Para ello debes crear una entidad constituida legalmente con la finalidad de obtener dinero a cambio de realizar actividades de producción (por ejemplo, una fábrica de muebles), comercialización (por ejemplo, una tienda de repuestos de autos o una distribuidora de alimentos) o prestación de servicios (por ejemplo, un restaurante, un taller de mecánica, un consultorio médico, un estudio de abogados), que beneficien a otras personas.

Si eres un profesional, que desea establecer un negocio propio, debes tomar en cuenta lo siguiente:

- Lo emprenden, generalmente, personas con cierto grado de instrucción, para garantizar una gestión eficiente.
- La mayor parte de negocios, para iniciarlos, exigen disponer de un capital inicial importante.
- A veces se comete la negligencia de empezar sin conocer el negocio, ni los clientes. Por eso muchos fracasan.
- Un negocio legal necesita trámites, autorizaciones y licencias de las autoridades.
- Si distribuyes productos, generalmente se trabaja a crédito y consignación, se requiere inversión. Por lo tanto, hay cuentas por pagar, hay cuentas por cobrar.
- Seguramente vas a estar insertado en una cadena de intermediarios donde cada nivel obtiene ganancias del producto
- Tienes que prever dinero para gastos en compra, alquiler y remodelación de locales y almacenes
- Necesitas que los futuros clientes se enteren donde te encuentran, por lo tanto, tu local necesita ubicación óptima para que ellos lleguen.
- Se gasta en sueldos, vacaciones, beneficios sociales, seguridad, fondos de jubilación. Puede tener problemas con sindicatos.
- Para abrir sucursales se necesita mucho tiempo, dinero en propiedades, rentas, gastos fijos, etc.
- Los gastos operativos son altos. Se obtiene ganancias de ventas por menor y por mayor.
- Requiere atención constante. Se trabaja casi todos los días.

B. La franquicia

La franquicia es una fórmula de **asociación comercial entre dos empresas legalmente independientes entre sí**.

Una de las dos partes, **el Franquiciado**, distribuye los bienes o servicios desarrollados por la otra, **el Franquiciador**, siempre manteniendo una misma marca, imagen y sistema de trabajo.

Hay varios elementos importantes que componen la "franquicia".

Por una parte la **marca comercial** que distingue al franquiciador, un determinado "**saber hacer**" (o know-how) y la **formación impartida a los franquiciados**.

A cambio de la cesión, el franquiciador recibe una **regalía, royalty o canon** que podrá retribuir la cesión de la marca comercial, el know-how cedido y la tasa de formación y asesoramiento.

Si vas a ser un profesional que desea participar en franquicias deberás tomar en cuenta los siguientes aspectos:

- Son negocios que requieren alta inversión
- Los derechos mensuales, generalmente, se pagan por adelantado
- Además, se pagan regalías sobre ingresos brutos
- El dueño de la marca siempre gana aunque tu pierdas
- Es una inversión de alto riesgo, pues tú no manejas todos los factores, especialmente las decisiones que se toman en el alto nivel del franquiciador.
- Tiene los requerimientos de inversión del negocio propio tradicional
- No está al alcance de la mayor parte de personas

En lo que va del 2011 las franquicias más exitosas a nivel mundial en orden de preferencia son: Subway, McDonald's, KFC, 7-Eleven, Burger King, Snap-On Tools, Pizza Hut

C. El contratista o consultor independiente

Es un profesional que realiza un trabajo personal en forma independiente, principalmente en el área de servicios, por medio del cual le trabaja a otra persona física o institucional, sin que exista relación de trabajo de tipo trabajador-patronal, para la ejecución de una o varias obras o la prestación de servicios en beneficio de terceros, por un precio determinado, asumiendo todos los riesgos, para realizarlos con sus propios medios y con libertad y autonomía técnica y directiva

El profesional que desee dedicarse a ser contratista o consultor independiente debe conocer que:

- Tiene libertad para realizar el trabajo que desea hacer y trabajar cuando desee hacerlo.
- Requiere buscar, hallar y conseguir cada trabajo en su especialidad profesional y también encargarse de las cobranzas.
- Sobre todo conoce que su trabajo es temporal y de alto riesgo financiero.

D. La distribución independiente

Se le conoce también como marketing multinivel, MLM, marketing "persona a persona", venta directa, mercadeo de redes o mercadeo en red.

En el Network Marketing, basado en la distribución independiente, es una gran oportunidad de negocio y está dando excelentes resultados. A través de este sistema de ventas las empresas distribuyen sus productos o servicio directamente al consumidor final a través de una red de distribuidores independientes que son reclutados por otros distribuidores.

Se evitan decenas de intermediarios, importadores, mayoristas, distribuidores, comercios. El producto llega directamente desde el fabricante al consumidor final a través del distribuidor independiente.

Si tú, como profesional, decides intervenir en esta alternativa, puede ser una opción en la que puedes salir exitoso o exitosa, si aplicas estrategias de marketing y administración de negocios.

En este caso debes considerar las siguientes características:

- La labor se puede realizar desde el hogar
- El negocio se realiza de persona a persona
- Se ahorran costos de publicidad y de operación de sucursales que se distribuyen entre los distribuidores independientes
- El distribuidor independiente tiene libertad de multiplicar su acción al establecer una organización de distribuidores independientes como él.

Muchas empresas mundiales aplican la distribución independiente, algunas de ellas son: Herbalife, Amway, Omnilife, Natura Internacional, Yanbal, 4life, Tahitian Noni, Avon, Agel, Enzacta

3.3 ACTIVIDADES QUE GENERAN INGRESOS PASIVOS

Los ingresos pasivos suceden cuando tú **recibes dinero aún si has dejado de trabajar**. Por ejemplo, si escribes un libro, durante el tiempo que tu libro se siga vendiendo, continuarás recibiendo regalías por el trabajo que hiciste una sola vez.

También se obtienen en la bolsa de valores o en otros emprendimientos, cuando se tiene dinero suficiente para apoyar las finanzas de terceros. En este caso se denominan **comisiones por el dinero invertido**.

En los últimos años ha surgido el término independencia financiera o libertad financiera que está directamente relacionada con el bienestar económico de un individuo aunque no con su riqueza.

La libertad financiera se puede definir como la capacidad de un individuo de cubrir todas sus necesidades económicas sin que para ello tenga que realizar ningún tipo de actividad.

Relacionado con la libertad financiera se utiliza el término ingreso pasivo como aquella fuente de ingreso que no requiere de actividad para recibirla por parte del beneficiario.

Algunas de las fuentes de ingresos pasivos más conocidas son: Intereses generados en cuentas bancarias o depósitos, dividendos de acciones, bonos, o algún vehículo financiero similar, renta procedente de alquiler de bienes inertes, propiedad intelectual, negocios on line, inversiones en la bolsa de valores.

CONCLUSIONES

Cuando empezaste a leer este reporte, lo más probable es que desconocías los aspectos que te hemos explicado, Pues bien, ahora ya tienes mayor información que antes.

Pues de eso se trata: de mayor información.

Tienes que tener mayor información de ti mismo. Cómo eres. Cuáles son tus valores .Qué te gusta. Cuál es tu vocación y varias preguntas más

acerca de ti mismo. Tienes que fijar tus sueños, metas y el plan de acción para lograrlos.

Debes tener mayor información acerca de los tipos de carrera que se adaptan a tu personalidad y vocación. Y ahora ya sabes que las tendencias de las carreras del futuro están dirigidas a dar Bienestar Humano.

Por último, debes tener claras cuáles son las formas de ingresos que deseas percibir. Debes decidir si esperas depender siempre de un sueldo para siempre, o utilizar tu profesión para montar un negocio que te proporcione utilidades o para implementar actividades que te generen ingresos pasivos.

Es evidente que en el corto espacio que tenemos en este reporte no nos permite entregarte todo lo que abarcan los tres aspectos tratados.

Sin embargo, espero haber dejado claro que si deseas triunfar en la vida, debes planificar tus acciones en el largo, mediano y corto plazo, incluso en el día a día. Tu vida no deben planificarla otros, sino solamente tú.

Recuerda siempre que la profesión es un medio para obtener calidad de vida y ésta depende del equilibrio que exista entre tu vida personal, profesional, familiar y social.

Debo recordarte que la vida está llena de sucesos inesperados y debemos vigilar la marcha de nuestras metas y estar dispuestos a replantearlas, pero jamás a renunciar a nuestros sueños y a tener calidad de vida.

Sinceramente, deseo que logres tus sueños de ser un profesional y que triunfes en la vida.

José Rivas LLúncor

<http://www.queestudiarenlauniversidad.com>