

Mi Camino de Empleado a Empresario de Telecomunicaciones

¿Cómo creé y desarrollé mi empresa de telefonía
por Internet?

Mi Camino de Empleado a Empresario de Telecomunicaciones

¿Cómo creé y desarrollé mi empresa de telefonía
por Internet?

Franklin Matango

Copyright © 2015 Franklin Matango Proaño. Todos los derechos reservados. Esta publicación no puede ser reproducida total ni parcialmente, ni registrada o transmitida por un sistema de recuperación de información o cualquier otro medio, sea este electrónico, mecánico, fotoquímico, magnético, electrónico, por fotocopia o cualquier otro, sin permiso por escrito previo de la editorial y el titular de los derechos, excepto en el caso de citas breves incorporadas en artículos críticos o revisiones.

Todas las marcas registradas son propiedad de sus respectivos propietarios. En lugar de poner un símbolo de marca después de cada ocurrencia de un nombre de marca registrada, usamos nombre en forma editorial únicamente, y al beneficio del propietario de la marca, sin intención de infracción de la marca registrada. Cuando estas designaciones aparecen en este libro, se imprimen con mayúscula inicial y/o con letra cursiva.

La información publicada en este libro está basada en artículos y libros publicados y en la experiencia de su autor.

Se ha realizado un esfuerzo en la preparación de este libro para garantizar la exactitud de la información presentada. Sin embargo, la información contenida en este libro se vende sin garantía, ya sea expresa o implícita. Ni el autor, ni la editorial, sus concesionarios o distribuidores serán responsables de los daños causados o presuntamente causados directa o indirectamente por el uso de la información provista en este libro.

1ª edición Junio de 2015

ASIN: B00YSU8M08 (Kindle)

ISBN-13: 978-1514288757

ISBN-10: 1514288753

Editora de textos: Andrea Maldonado

Ilustradora: Jesenia Tequiz

Editado por ServiMatango Cía. A.

www.ServiMatango.com



Descargo de Responsabilidad

No hay garantía de que obtendrás algún beneficio o ganarás dinero utilizando las técnicas e ideas presentadas en este libro. Los ejemplos de este material no deben ser interpretados como una promesa o garantía de ganancias. El potencial de ganancias es completamente dependiente de la persona que utiliza nuestro producto, ideas y técnicas. No proveemos esta información como un esquema para “hacerse rico rápidamente”.

Cualquier reclamo hecho de ganancias actuales o ejemplos de resultados puede verificarse a petición. Tu nivel de éxito para obtener los resultados mostrados en nuestro material depende del tiempo que dediques a aplicar el material de entrenamiento, a los esfuerzos de tu negocio online, las ideas y técnicas mencionadas, tus finanzas, conocimiento y demás habilidades que influyen en el resultado final. Ya que estos factores difieren de acuerdo a cada individuo, no podemos garantizar tu éxito a nivel de ingresos. No nos hacemos responsables de tus acciones.

Dedicatoria

A mi padre José Matango (†)

A mi madre Zoila Proaño con amor y gratitud

A mi hija Lhia

Y a mi familia por el amor, apoyo y ayuda incondicional.

A los clientes en más de 20 países en el mundo que me permiten cumplir el sueño de ayudar a otros a tener su propia empresa.

A handwritten signature in black ink, reading "Franklin M." in a cursive script. The signature is fluid and elegant, with a large, stylized 'M' at the end.

Agradecimientos

En la mente de un gran número de seres humanos siempre ronda la idea de escribir algo, de plasmar sus inquietudes en papel, de dar a conocer a los demás sus propuestas y de compartir sus pensamientos con los demás. Este proceso para unos puede fluir de forma natural pero para otros, como es mi caso, se constituye en un gran reto al cual se dedica muchas horas.

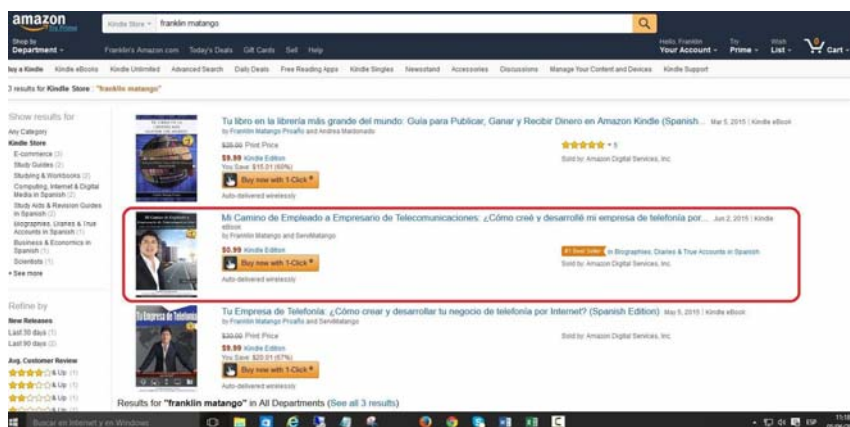
Por eso, agradezco a DIOS por darme salud y permitirme cumplir el sueño de escribir un libro más. En esta ocasión mi testimonio de vida, mi autobiografía y cada una de las anécdotas de un duro proceso de transformación que me llevó a pasar de ser un empleado a convertirme en un empresario de telecomunicaciones. Más que una historia, es una guía de motivación para que tú, lector, también descubras que con esfuerzo, dedicación y ganas logras grandes cosas.

Quiero expresar toda mi gratitud a mi hermana Nelly Matango, socia en la compañía, con quien en el año 2012 cumplimos mi sueño de fundar la empresa que nos permite generar fuentes de empleo y poder contar con excelentes colaboradores, quienes con su trabajo diario nos ayudan a cumplir el objetivo de demostrar que en Ecuador podemos hacer grandes cosas, pues sin su ayuda no hubiese dispuesto del tiempo y la concentración suficiente para poder escribir este libro.

A todos los maestros, profesores y coaches; de quienes con su valioso conocimiento y experiencia he tenido el privilegio de asimilar sus sabias enseñanzas.

A todos nuestros apreciados clientes, muchos de los cuales, llevan con nosotros más de 5 años y confían en nuestros servicios mes a mes. Sin su apoyo, confianza y recomendaciones no hubiésemos podido ayudar a personas y empresas de 20 países a Crear y Desarrollar su Propia Empresa de Telefonía por Internet con www.ServerVoip.com, www.ServerPbx.com y próximamente con www.ServerCallShop.com.

Actualización: Hoy 7 de junio de 2015, día en que escribo estas líneas, deseo agradecer a todos quienes han comprado mi libro, gracias a sus compras, mi libro autobiográfico se ha convertido en un éxito en ventas y se mantiene como Best Seller #1 en las categorías que corresponden al libro, hasta este momento que te escribo.



amazon

Books

Shop by Department

Franklin's Amazon.com

Today's Deals

Gift Cards

Sell

Help

Hallo, Franklin

Your Account

Try Prime

Wish List

Cart

Books

Advanced Search

New Releases

Best Sellers

The New York Times® Best Sellers

Children's Books

Textbooks

Textbook Rentals

Sell Us Your Books

Best Books of the Month

Deals in Books

Amazon Best Sellers

Our most popular products based on sales. Updated hourly.

Any Department

Books

Libros en español

Negocios e inversiones

Economía

Finanzas

Finanzas Personales

Gestión & Liderazgo

Industrias y Profesiones

Inversiones

Marketing y Ventas

Micro Empresa y Emprendimiento

Mundo del Negocio

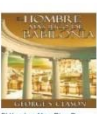
Best Sellers in Industrias y Profesiones

1. **LOOK INSIDE!**

Mi Camino de Empleado a Emprendador de...
by Francisco Malango
Kindle Edition
\$0.99

2. **LOOK INSIDE!**

Steve Jobs: La Biografía
by Walter Isaacson
Audiobook (116)
Audiobook Audio Edition
\$19.95

3. **LOOK INSIDE!**

El Hombre Mas Rico de Babilonia [The...]
by George S. Clason
Audiobook (78)
Audiobook Audio Edition
\$5.95
10 new from \$3.95

4. **LOOK INSIDE!**

El Hombre Mas Rico de Babilonia: La V...
by George S. Clason
Audiobook (78)
Paperback
\$9.99
40 used & new from \$5.99

5. **LOOK INSIDE!**

Steve Jobs: Edición en Español (Spani...
by Walter Isaacson
Audiobook (115)
Kindle Edition
\$11.04

6. **LOOK INSIDE!**

Direccion Estrategica de RR.HH. - Vol...
by Martha Alida Alles
Audiobook (14)
Paperback
\$1.95
31 used & new from \$30.55

More to Explore in Industrias y Profesiones

Hot New Releases


Mi Camino de Empleado a Emp...
Kindle Edition
\$0.99


SE GRANDE EN UN MERCADO PEQUEÑO
Audiobook
\$1.45


BACON Digital: Haz Que Tu P...
Kindle Edition
\$5.99

See Top 100

Most Wanted For


Generación de modelos de ne...
Kindle Edition
\$9.99


Delivering Happiness. ¿Cómo...
Kindle Edition
\$3.93


El método Lean Startup: Cóm...
Kindle Edition
\$12.99

See Top 100

Gift Ideas


Steve Jobs: Edición en Esp...
Paperback


El Cuadrante del Fuego de D...
Paperback


Marketing En Las Redes Soc...
Paperback

See Top 100

1924

07/06/2015

Índice

Descargo de Responsabilidad	ix
Dedicatoria.....	xi
Agradecimientos	xiii
Índice.....	xvii
Índice de Figuras	xix
Prefacio.....	23
Prólogo.....	27
Introducción.....	29
Capítulo 1: Anécdotas de una Vida	33
Capítulo 2: El Camino hacia VoIP.....	41
Capítulo 3: El Timón de mi Empresa.....	47
Capítulo 4: ¿Por Qué Telecomunicaciones?	55
Capítulo 5: En Crisis... A la Cárcel	63
Capítulo 6: Mi Rol de Empresario VoIP	73
Capítulo 7: ¿Cuánto Dinero Puedes Ganar?	79
Capítulo 8: Piensa en Grande.....	97
Capítulo 9: Actuar para Ganar	109

¡Mi Tarjeta de Invitación!.....	147
¡Tu Pasaporte al Emprendimiento!	149
¡Un Viaje al Conocimiento!	153
¡Un Regalo Especial!.....	157
Epílogo.....	161
Conclusión	167
Palabras Finales	171
Acerca del Autor.....	175
Mis Frases Favoritas	181
Bibliografía	183

Índice de Figuras

Figura 1. Sr. Manuel Moguilevsky.....	44
Figura 2. ServerVoIP solución telefonía IP.	50
Figura 3. Alosip proveedor de minutos Voip.	51
Figura 4. Clientes potenciales que usan VoIP.	58
Figura 5. Proveedor Mundial de minutos.	59
Figura 6. Tarjeta de Crédito de Deuda Principal.	65
Figura 7. Tarjeta de Crédito de Deuda Secundaria.	65
Figura 8. Constancia de Pago del Crédito IECE.	66
Figura 9. Certificado de No Adeudar a Diners Club.	71
Figura 10. ServerVoip.com.	75
Figura 11. Tarifa terminación para venta VoIP.	80
Figura 12. Administrar tarifas de minutos VoIP.	80
Figura 13. Cálculo de la ganancia por minuto con tarifa venta y tarifa proveedor de minutos VoIP a clientes directos.	81
Figura 14. Ganancia por minuto en la venta a clientes directos.	81
Figura 15. Red de distribuidores para la reventa de minutos VoIP.	82
Figura 16. Cálculo de la ganancia por minuto con tarifa venta y tarifa proveedor a distribuidores o resellers.	83
Figura 17. Cartera de clientes directos de tu empresa VoIP con consumo promedio de diez dólares mensuales.	84
Figura 18. Cálculo de facturación mensual de clientes.	84
Figura 19. Cálculo de minutos del proveedor Alosip.	84
Figura 20. Cálculo de la venta de llamadas VoIP.	85
Figura 21. Cálculo de la venta de llamadas VoIP.	85
Figura 22. Ejemplo de facturación mensual de tu empresa de telefonía VoIP.	86
Figura 23. Consumo promedio de los distribuidores para la venta de minutos VoIP.	87
Figura 24. Cálculo de la facturación mensual del consumo de los distribuidores.	87

Figura 25. Cálculo del consumo de minutos destinados a los resellers o distribuidores de minutos VoIP.	87
Figura 26. Cálculo del valor a pagar al proveedor AlosIP.	88
Figura 27. Cálculo de la ganancia neta por concepto de distribución de minutos para telefonía IP.	88
Figura 28. Ganancia de la distribución de minutos IP.	89
Figura 29. Cuota de ingreso a tus resellers con entrega de un portal web personalizable para sus servicios.	90
Figura 30. Ganancia neta anual por cada portal que se entrega a cada distribuidor para vender minutos.	90
Figura 31. Portal Web Reseller personalizable con ServerVoIP.	91
Figura 32. Margen de ganancia mensual por la venta de minutos.	92
Figura 33. Margen de ganancia mensual con mayor cartera de clientes y red de distribuidores.	93
Figura 34. Utilidad por adquisición del portal web para distribuidores.	94
Figura 35. Cálculo del portal web para 100 distribuidores.	94
Figura 36. Utilidad por adquisición del portal web para distribuidores.	94
Figura 37. Ganancia anual por la venta de portal web personalizado en un campo de 100 distribuidores.	95
Figura 38. Lic. Miguel Ángel Cornejo.....	111
Figura 39. Luis Eduardo Barón y Franklin Matango.	117
Figura 40. Jorge Abel García y Franklin Matango en Sistema 10x.	118
Figura 41. Sebastián Saldarriaga Saffon y Franklin Matango en Sistema 10x,	119
Figura 42. Maricarmen Alva y Franklin Matango.	119
Figura 43. Álvaro Mendoza y Franklin Matango.	120
Figura 44. Sistema 10x y Franklin Matango en Sistema 10x. ..	121
Figura 45. Nicolás Quintana y Franklin Matango.	121
Figura 46. Walter May y Andrea Curto.	122

Figura 47. Francisco Yáñez y Franklin Matango.	122
Figura 48. Rafael Rodríguez y Franklin Matango en Sistema 10x.	123
Figura 49. Javier Rivero Díaz y Franklin Matango.	124
Figura 50. Roberto Zuluaga y Franklin Matango.	125
Figura 51. Gus Sevilla y Franklin Matango.	125
Figura 52. Carlos Montenegro y Franklin Matango en Los Maestros de Internet.	126
Figura 53. Juan Carlos Castro Cuadrado y Franklin Matango en los Maestros de Internet.	126
Figura 54. Pablo Delgadillo y Franklin Matango.	127
Figura 55. Roberto Pérez y Franklin Matango.	127
Figura 56. Carlos Juez y Franklin Matango.	128
Figura 57. Ítalo Elgueta y Franklin Matango.	128
Figura 58. Phil Alfaro y Franklin Matango.	129
Figura 59. Juan Martitegui y Franklin Matango.	129
Figura 60. José Luis Galvis y Franklin Matango.	130
Figura 61. Tito Figueroa y Franklin Matango.	130
Figura 62. Lasse Rouhiainen, Sr. Richard Osterude y Franklin Matango.	131
Figura 63. Lic. Maribel Ternera, Ing. Franklin Matango, Dr. Ricardo Stanziola, Sr. Ricardo Saavedra, Sr. Edgar Sáenz, Dr. Roberto Langthon, Dr. Hernán Cortés y Sr. Italo Elgueta.	132
Figura 64. StartUp EcommerceDay Guayaquil 2013, ServiMatango entre los Finalistas.	132
Figura 65. Srta. Megan Mann, Ing. Franklin Matango y Srta. Moriah. Clickbank.	133
Figura 66. Ing. Sebastián Foliaco, Ing. Franklin Matango e Ing. Javier Hernández.	133
Figura 67. Sr. Franklin Matango, Sra. Amparo Jaramillo, Sr. Sergio Ayala, Sra. Judith Menassa y Sr. Freddy Ortiz.	134
Figura 68. Richard Osterude y Franklin Matango.	134
Figura 69. Juan Francisco de Martí e Ing. Franklin Matango.	135

Figura 70. Foto oficial de la clausura del evento “El Código Secreto de la Venta” con: Juan Carlos Castro.	136
Figura 71. Manuel Bourzac e Ing. Franklin Matango.	136
Figura 72. Victor Lachica, Franklin Matango y Sr. Borja Montón.	137
Figura 73. Pilar Ortiz e Ing. Franklin Matango.	137
Figura 74. Víctor Plaza, Álvaro Mendoza y Franklin Matango.	138
Figura 75. Fernando Calagua, Ing. Freddy Ortiz, Ing. Franklin Matango y Sr. Sergio Ayala.	138
Figura 76. Ing. Ernesto Kruger e Ing. Franklin Matango.	139
Figura 77. Ing. Edison Pérez e Ing. Franklin Matango.	139
Figura 78. Tu Empresa de Telefonía. Amazon.	151
Figura 79. Tu Libro en la Librería Más Grande del Mundo. Amazon.	154
Figura 80. Ejemplo de empleos indirectos generados.	171
Figura 81. Laguna Rasococha, Paramo el Ángel Carchi.	173
Figura 82. Foto Franklin Matango Proaño.	175

Prefacio

El presente libro está escrito para emprendedores. Pero no para cualquier emprendedor@, sino para el que desea alcanzar el ÉXITO con una oportunidad de negocio que le generará ingresos trabajando desde la comodidad de su casa mientras utiliza el Internet. Y, *¿qué lo hace interesante para el lector?*... Simplemente, su gran contenido. Una historia que entre anécdotas nos cuenta las travesías de una persona que con ganas de salir adelante se convirtió en un empresario exitoso desarrollándose en el campo de **Telefonía por Internet (VoIP)**.

A través de este relato, el autor busca que las personas conozcan una historia de lucha y convicción, sean partícipes de su transformación, sean cómplices del cambio trascendental que dio su vida cuando decidió dejar de ser empleado y convertirse en un exitoso empresario creando su propia empresa de telecomunicación por internet; una alternativa con grandes expectativas de crecimiento y con enormes potencialidades de un negocio exitoso. Si bien, todos estamos inmersos en la telefonía; pocos conocemos que uno puede hacer provecho de esta alternativa para convertirla en una oportunidad de negocio. Eso es lo que nos quiere compartir el autor. Un análisis interno de lo que las personas somos capaces de alcanzar, si nuestros objetivos están completamente definidos y trabajamos arduamente por llegar a la meta, nuestra mejor recompensa. La recompensa del trabajo bien hecho.

La redacción nace del interés personal de un empresario ibarreño, que con visión de empresario se convirtió en un

experto en Voipswitch, marketing digital y comercio electrónico; ayuda a que otras personas y empresas reconozcan que pueden crear y desarrollar su propia empresa de telefonía por internet (VoIP). De esta manera, el autor en esta creación evidencia el camino que atraviesa el emprendedor en este negocio con miras y oportunidades de crecimiento a nivel internacional.

En este libro el autor, nos hace partícipes de su historia; nos relata sus **“Anécdotas de una Vida”**; un apartado especial para conocer un poco más de las vivencias que ha pasado desde su infancia para alcanzar su desarrollo personal, profesional y laboral. Asimismo, nos narra **“El Camino hacia VoIP”**; una sección donde el lector descubrirá las experiencias que hicieron al autor: descubrir, conocer y trabajar en el campo de la Telefonía por Internet y a su vez, implementar toda la infraestructura para que otras personas y empresas puedan incursionar en este negocio.

En **“¿Por Qué en Telecomunicaciones?”**, nos brinda una exposición clara del porqué apostar en el campo de la telefonía para implementar nuestro propio negocio, generar nuestros ingresos y convertirse en un empresario de éxito.

De ahí en adelante, nos transporta al mundo de su empresa y su rol de empresario en Telefonía VoIP. El autor nos comenta varios aspectos que el futuro y actual emprendedor deberían tomar en cuenta para emprender en este campo, así en **“El Timón de mi Empresa” y Mi Rol de Empresario VoIP**, presenta un compendio de su travesía en este mundo de la telecomunicación.

Pero eso no es todo. Con el fin de ampliar el horizonte que tiene el empresario para desarrollar su empresa VoIP

[MI CAMINO DE EMPLEADO A EMPRESARIO DE TELECOMUNICACIONES](#)

internacionalmente; el autor te presenta un panorama sobre **“¿Cuánto dinero puedes ganar?”** siendo proveedor de minutos a nivel mundial gracias a VoIP.

Y como no todo es alegría. El autor también nos comparte esos momentos difíciles que tod@ emprendedor@ puede atravesar por conseguir sus objetivos; nos comparte su experiencia de estar **“En Crisis... A la Cárcel”**.

Además invita a **“Pensar en Grande”** y a **“Actuar para Ganar”**, comprender que somos los protagonistas de nuestro propio cambio.

Realmente, **“Mi Camino de Empleado a Empresario VoIP”** es un libro que marca la diferencia; permite reconocer que somos capaces de lograr grandes cosas con un poquito de automotivación.

Deseo que el contenido de este libro sea el empujón que necesitas para empezar tu propio negocio y el mismo tenga un lugar prominente en la transformación de tu estilo de vida.

Benny García Luengo.

Prólogo

Poder conocer el camino de un profesional y experto en VoIPSwitch, Marketing Digital y Comercio Electrónico me parece un fantástico y valioso regalo. No es ésta la primera publicación del autor. Ya ha producido dos grandes éxitos: [“Tu Libro en la Librería Más Grande del Mundo”](#) dirigido a escritores, autores, profesionales y/o aficionados que desean publicar su libro en Amazon Kindle; no se relaciona con su campo de negocios, pero es notable la claridad con la que se explica paso a paso los detalles, el cual es un Best Seller en Amazon en las categorías respectivas.

Y [“Tu Empresa de Telefonía”](#), dedicado al actual y futuro emprendedor@ que desea crear y desarrollar su propio negocio de telefonía por internet; sin necesidad de conocimientos técnicos, ser un experto o enormes infraestructuras. Pero es ahora, cuando publica y difunde su obra máspreciada y está relacionada con lo que viene siendo su historia de vida, su autobiografía.

Esta es una obra presentada para el Emprendedor que desee crear su propio negocio por internet, que quiera incursionar en la telefonía VoIP. En lo particular, me impresiona la historia de vida reflejada en esta obra; las anécdotas y el arduo camino que atravesó para convertirse en su propio jefe, en dueño de su propia empresa y en generador de fuentes de empleo para personas y empresas en todo el mundo.

Me admira la capacidad de reacción del autor para no dejarse abatir por tantas adversidades que ha atravesado, sabiendo que en algún momento cualquier otra persona que

Franklin Matango

www.ServiMatango.com

haya padecido lo que él, puede tirar la toalla y no intentarlo nunca más. Así de simple resulta a veces las soluciones para la gente mediocre que murió en el intento y no tuvo siquiera la intención de siquiera volverlo a intentar. Eso es lo que te lleva hacia el éxito.

El libro más que una herramienta de consulta sobre Voz IP, es una historia de vida que refleja la posibilidad de que el lector pueda generar empleo o ingresos extras creando y desarrollando su propia empresa de telefonía por internet.

De pronto hasta yo me involucro.

Agradezco el espacio para contribuir mi punto de vista que me generó el contenido de este libro y felicitar al autor por su excelente trabajo. Espero que disfruten la lectura tanto como yo he disfrutado la información.

Michael Oliveira

Introducción

Es probable que alguna vez hayas visto, escuchado o leído algún artículo de “voz sobre internet” (VoIP) (Moro y Rodés, 2014, p.83) y aunque no me lo creas, para la mayoría de personas este tema es totalmente desconocido o no tienen un concepto claro de *qué es VoIP*.

Por eso, otra forma de conocer y tratar VoIP sin necesidad de recurrir al típico concepto de la voz sobre internet en términos técnicos, descripciones generales, aplicaciones, etc., este contenido te presenta el horizonte empresarial de la telefonía por internet. El objetivo de **“Mi Camino de Empleado a Empresario de Telecomunicaciones”** es que al concluir la lectura del mismo, lo veas como la gran oportunidad que te permitirá tener tu propio negocio, mejorar tu estilo de vida y alcanzar tu independencia económica.

Cada apartado de este libro es una gran retroalimentación para el lector porque, más que un contenido en papel, entrega la experiencia del autor, nos comparte el proceso de transformación, las crisis internas y externas de su crecimiento y las épocas de transición que transformó su estilo de vida al cambiar su sentido de dirección cuando decidió dejar de ser empleado y convertirse en empresario iniciando con su empresa de telecomunicaciones en VoIP. Y para ti representará un modelo de motivación para que rompas esos paradigmas que bloquean tu mente para salir adelante y te servirá como una guía para convertirte en un empresario, en el propio dueño@ de tu empresa de telefonía por internet (VoIP) empezando desde cero.

¿Por qué emprendió en VoIP?

Encontrarse en la gran disyuntiva que implica: crear un propio negocio en internet cualquiera que sea su actividad y hacerlo exclusivamente en telefonía por internet fue objeto de una gran discusión interna para el futuro emprendedor. Por una parte, están los productos y/o servicios de consumo masivo y por otro, los servicios de comunicación y el internet.

En este accionar, la oportunidad que VoIP presentó para el autor es clara y deja explícitamente definido lo que puede alcanzar el empresario para ganar dinero con su propia empresa de telefonía por internet.

Una vez hayas conocido esta fascinante historia y percibido las oportunidades que representa para ti el campo de Telefonía VoIP, el siguiente paso es convertirte en empresario. Esta transición es fácil, rápida y con resultados impresionantes. **¿Cuáles son esos resultados?**... La oferta del servicio de llamadas a fijos y móviles del mundo a través de internet mientras clientes consumen tu servicio y te pagan excelentemente bien por ofrecerles una alternativa muchísimo más económica para llamar a todo el mundo.

Gracias a VoIP no necesitas invertir grandes cantidades de dinero o ser un especialista – experto para empezar en este negocio. Todo lo que necesitas son pocos dólares para implementar el servicio en tu casa y uno que otro conocimiento básico de lo qué es VoIP.

De aquí en adelante, sólo resta esperar que este libro, sea para los lectores una experiencia gratificante y que su contenido sea útil en búsqueda del gran propósito: “Crear y Desarrollar tu Propia Empresa de Telefonía por Internet”.

MI CAMINO DE EMPLEADO A EMPRESARIO DE TELECOMUNICACIONES

¡Que disfrutes del libro!

Andrea Maldonado.

Capítulo 1: Anécdotas de una Vida

"Si de todos modos hay que pensar, más vale pensar en grande".

-DONALD TRUMP

Quiero comenzar contándote mi historia, mejor dicho las anécdotas que he tenido que pasar para llegar a descubrir en la Telefonía por Internet, el aliado perfecto de mi desarrollo profesional y laboral.

Vengo de un hogar humilde, en el cual dos personas jóvenes se casaron. Mi madre cuando se casó tenía 14 años y mi padre 19. Nací justo un año después de ellos haberse casado. A pesar de su corta edad, apenas 15 años, tuve la suerte de tener una madre que siempre tenía presente y sabía que la mejor forma de salir adelante es con la *educación*. Ella, desde que yo era un niño recuerdo, 4 o 5 años, en todo momento me incentivaba y aún recuerdo esas poderosas palabras que me decía: *"Franklin, si quieres tener algo tienes que estudiar, si quieres alcanzar y lograr algo tienes que estudiar"*.

Entonces, fue tal la programación mental que esa frase ejerció dentro de mí que sabía que tenía que estudiar, aunque me surgía la gran pregunta *¿Qué estudiar?*... eso si no lo sabía. Si bien hasta ese momento lo único que tenía respuesta era: ***que tenía que estudiar.***

Yo no lo recuerdo, pero mi madre me comenta, que cuando tenía 4 años quería ser piloto de aviones, pero no de cualquier avión, ella me dice que yo deseaba ser piloto de aviones supersónicos...

Fue incluso que por buscar mi horizonte en la educación, por esa situación tuve que pasar altibajos, embarcado en la edad de 12 años mi primer sobresalto, pues hasta ese momento tenía presente que lo que quería estudiar era Marketing y Publicidad. Mi motivación de estudiar esta especialidad surgió en el instante de ver una película, en la cual la persona que se dedicaba a esa área, era una persona que andaba con su buen carro, era respetable, vestía muy formal y trabajaba en Wall Street. Y este prototipo fue el que despertó mi interés y me pareció que por aquí era donde debía concentrar mis ganas de aprender y desarrollarme, pero para mi sorpresa en un abrir y cerrar de ojos tuve que cambiar de decisión.

En el colegio “Sánchez y Cifuentes” donde estudié becado sucedió que, dentro de las conversaciones de orientación vocacional al referirnos a las carreras de preparación de bachillerato, no sé si por suerte o mala fortuna, fui desmotivado totalmente. La persona quien dirigía al grupo nos decía: *“ustedes tienen y están aquí para ser ingenieros, deben pensar en grande, llegar a ser científicos, arquitectos y no pensar en ventas, marketing o publicidad porque eso no les va a dar buenos réditos”*. Ese momento sentí que la carrera que había elegido para mí fue menospreciada y que tenía que elegir otra especialidad.

¿Por qué tuve que dar un cambio a mi primera decisión?...

El hecho de que mis padres no contaran con una educación universitaria no los tuve como una guía para mis estudios, viendo entonces en mis docentes los modelos o guías a seguir, pensando en ese momento que lo que ellos manifestaban era lo correcto. Entonces, sin dar vuelta atrás,

MI CAMINO DE EMPLEADO A EMPRESARIO DE TELECOMUNICACIONES

decidí seguir el consejo o sugerencia de aquel profesor y para cuarto curso, según los resultados de la evaluación vocacional, sabía que tenía que ser Físico-Matemático, ¿por qué?... porque con esta carrera podía ***cursar cualquier ingeniería***.

Lo cual estaba acorde con una conversación con mi padre, justo el día de mi primera comunión, él me puso frente a frente y me dijo: “*Franklin, yo quiero que tu estudies y seas un ingeniero, para que así no tengas que trabajar duro como yo lo hago*”.

Espero no te esté aburriendo con mi pequeña historia.

Para cuarto curso, ya preparándome en mi bachillerato, despertó en mi otro gusto: el área de Sistemas. Pero sucede que durante las clases que recibía de mi profesor de computación, en ese entonces recibía clases con la pantalla negra y trabajar con códigos resultaba muy aburrido pues deseaba ver imágenes, videos, efectos, música y al escuchar esto: “*Franklin sueña despierto, eso no se puede hacer, lo que tú ves eso solo está en la televisión, en las películas*”. Me dije: si eso no se puede hacer, entonces para qué sirven las computadoras. Ahí me desilusioné y me aburrí completamente la materia.

Y comenzó otra aventura.

Por esa misma época, deseaba estudiar para convertirme en administrador de una empresa pero, este deseo se derrumbó cuando un día, al regresar en el transporte público (autobús) a casa, escuche la conversación de una persona que tenía bastante dinero en el barrio donde vivía, quien comentaba con la persona sentada junto a él, “*como ha de*

estar estudiando administración de empresas la hija de la Señora... si aquí en Ibarra, que empresa va a administrar, donde va a conseguir trabajo”.

Por ello, al estar en sexto curso sucede que para estudiar Electrónica y Electricidad, mi otra opción, tenía que irme a la Escuela Politécnica Nacional en Quito y para complicarlo más, mis maestros me decían que esa carrera es difícil, es muy complicada, la mayoría entra pero no termina de cursarla y otra vez me desanimé. Pero eso sí, nunca me rendí.

Ya casi a seis meses para terminar el año lectivo y graduarme en el colegio se puso de moda el área Florícola, Ecuador en el año 1996 entró al boom de las flores, y escuchaba que técnicos colombianos vendrían al país a dar capacitación y brindar asesoría y ganaban bastante dinero en las plantaciones. Ahí tomé la decisión de estudiar Ingeniería Agropecuaria pues también me gustaba el campo, cursando mi preparación universitaria en la Pontificia Universidad Católica del Ecuador – Sede Ibarra.

Empezado un año de carrera sucede que mi padre fallece. Fue una pérdida irreparable para toda la familia. Más para mi madre, que viuda a los 35 años de edad debía tomar las riendas del hogar y sacar adelante a sus tres hijos. A todos nos tocó reorganizar las actividades del hogar: gastos, alimentación, vestimenta, educación etc.; cada uno establecimos responsabilidades para ayudar en casa sin descuidar el estudio. Para mi mamá, el estudio era el único motor para salir adelante y es muy emotivo recordad aquellas palabras que en ese momento me dijo: -*“Franklin, hijo tengo que darte la educación, pues cuando termines la universidad tú me apoyarás para que tus hermanas puedan salir adelante”*-. Fue por eso, que mi madre me ayudó con

MI CAMINO DE EMPLEADO A EMPRESARIO DE TELECOMUNICACIONES

todos los trámites necesarios para que me apoyaran con una beca laboral para poder trabajar y estudiar al mismo tiempo en la universidad.

Un año después del fallecimiento de mi padre, en el año 2000, nace mi hija. Situación que me lleva a contraer otra responsabilidad aún mayor; pues tenía que velar por su bienestar. Esto me obligo a ser más responsable y recurrir a otros medios para tener un sustento económico para cumplir con los gastos. Con el apoyo de mi madre y mi hermana, rentamos una propiedad de 2 hectáreas y sembramos fréjol para comercializarlo pero, los factores externos en ese momento me jugaron en contra pues la cosecha que para nosotros debía resultar lucrativa lamentablemente resultó en contra. Aunque para unos este bajón hubiese reflejado tirar la toalla y rendirse para mi significó un desafío más.

En el tiempo transcurrido en el centro de estudios me gradué de tecnólogo en el año 2001. Una vez con el título, recuerdo que en la universidad, vi un aviso en la bolsa de empleos de la facultad sobre la vacante para ocupar el puesto de comercializador, presenté mi carpeta –en tres meses empezaba la ingeniería- pues quise ocupar ese tiempo trabajando. No sé si fue casualidad. Sucede que para el puesto que estaba postulando se refería a mi carrera, es decir; desempeñarme en el área de comercialización de productos agropecuarios, razón por la cual mi carpeta fue aceptada, percibiendo un sueldo y estudiando. Poco a poco, mi vida laboral, económica y profesional se fue asentando puesto que la jornada de trabajo, el salario y el horario de clases se acomodaron a mis facilidades y no interrumpía las actividades que debía realizar.

En el año 2003 egresé de la carrera de ingeniería, renuncié a mi trabajo y presté durante seis meses mis servicios en una entidad financiera. Cuando estuve en la universidad tenía claro que una vez que terminase la ingeniería tenía que estudiar una Maestría. Mientras estaba de estudiante, postulé a una beca para estudiar en México y especializarme en el área de agropecuaria, incluso presenté una propuesta para participar en un curso en España pero en ambos casos no se dieron las cosas.

Con las ganas presentes que tenía de obtener la maestría, mi madre detuvo un momento mis ganas de volar y me dijo: *-“Tú este momento estás egresado, yo trabajé, te apoyé, te di la educación no para que te quedes de egresado; sino para que seas un ingeniero porque tu padre tampoco lo hubiese querido así”-*. Esas palabras me sacudieron tanto, que decidí renunciar a mi actual trabajo, dedicarme enteramente por dos años a realizar mi tesis y titularme de ingeniero en la carrera de agropecuaria. Entonces manos a la obra: presenté mi tema, lo aprobaron y para su desarrollo tuve que viajar a la capital de mi país, Quito, a desarrollar la tesis en el Instituto Nacional de Investigaciones Agropecuarias – INIAP, el centro de investigación más importante del país referente a la producción agropecuaria. La Estación Experimental Santa Catalina en Quito sería el centro de investigación que por todo un año, se transformaría en el único lugar donde mis cinco sentidos se concentrarían para recopilar toda la información necesaria destinada a la elaboración de mi proyecto de grado.

Fue dura esta etapa, el hecho de pasar todo un año sin sueldo no era algo fácil de manejar, más aún si tenía responsabilidades externas que requerían sustento

económico. Pero sin marcha atrás, tenía que hacerlo, la graduación era la meta final y para allá me conducía.

Durante ese tiempo de investigación fui huésped de mi tía Fanny Proaño y compartí habitación con mi primo Jaime Rodríguez, convirtiéndose en una época muy difícil económicamente hablando, pues no tenía tiempo para trabajar ya que elaborar mi tesis consumía la totalidad de mi tiempo.

La elaboración de mi tesis y todo el tiempo que pasé en el INIAP –Quito, rodeado de un gran número de personas especializadas en el campo de la investigación y desarrollo de la rama agropecuaria, me hizo valorar y apreciar muchísimo la importancia de la investigación científica. Ahí descubrí el peso de investigar todo lo que esté en tus manos para conseguir resultados y no arar en el mar.

Los sacrificios rindieron sus frutos. En abril de 2005 defendí mi tesis y me gradué. Tres meses después obtuve un empleo en Florícola “Planterra” que se dedicaba a la exportación de flores (rosas) a Rusia, trabajé durante dos años y me retiré como Jefe de Cultivo.

Y seguramente te preguntarás, ¿cómo llegué a conocer la Telefonía por Internet si era un Ingeniero Agropecuario que se había especializado en el campo de las rosas?

Todos pasamos por momentos inquietantes en nuestras vidas donde las pequeñas opiniones de tu familia, amigos o incluso del medio que te rodea pueden influir en las grandes decisiones que enfrentas en el día a día para desarrollar tu camino profesional y económico.

No tiene sentido empezar a llenarte de términos técnicos sobre esta materia, sino te impulso a cambiar tu punto de vista y mirar hacia otro horizonte formándote como empresario en Telefonía por Internet, haciendo algo por ti mismo, para ti mismo.

Capítulo 2: El Camino hacia VoIP

“Tu futuro se crea por lo que haces hoy, no mañana”.

-ROBERT KIWOSAKI

En el año 2006 conocí el mundo de la Telefonía por Internet. Asistí a una feria de tecnología conocida actualmente como “Campus Party”. Recorriendo los pasillos de los expositores, me llamó muchísimo la atención un rótulo que decía: “*Llama a Estados Unidos y a España a 2 centavos el minuto*”, me impactó tanto el lema porque en ese tiempo recuerdo había muchas personas de Ecuador que migraron al extranjero. Cuando vi ese banner, surgió una pregunta *¿cómo lo hacen?*

Antes de investigar este campo se me vino a la mente una oportunidad de negocio: montar mi propio local de cabinas en mi ciudad para llamadas internacionales. “*Sabía que si yo cobraba el minuto a 0.20 centavos y lo compraba a 0.02 centavos estaría ganando 0.18 centavos por minuto*”. Este panorama que visualicé en mi mente, me llevó a tomar acción y con mucho interés, decidí acercarme al stand de información para averiguar más del tema. Al acercarme y solicitar explicación sobre la misma, mi gran sorpresa fue saber que este sistema se llamaba **Telefonía por Internet**. Me sorprendió mucho más porque la persona que explicaba, desde su portátil marcó mi número telefónico y entró la llamada al celular, sin haberlo hecho desde otro móvil. Este pequeño momento para mí significó la catapulta de ingreso al mundo de la “Telefonía por Internet”, “Internet Telephony”, “Telefonía IP”, “IP Telephony – IPT”, “Voz IP”; términos usados indistintamente para referirse a la tecnología “VoIP” para describir esta nueva era de las

comunicaciones, las llamadas telefónicas y el uso del internet. (Pazmiño, 2005. p.3).

Mis inicios en este mercado empieza como afiliado en un sistema de Marketing Multinivel en la empresa que visite en dicha exposición; realicé una inversión de 500 dólares estadounidenses (USD = dólar americano), lo cual era más de lo que yo ganaba en mi trabajo, pues mi sueldo en el año 2006 era 350 dólares estadounidenses. Nunca use el servicio de esta empresa, pues luego entendí, que era una estrategia de ventas: el *marketing multinivel*.

En febrero de 2007, coloqué un local de cabinas en la ciudad de Ibarra – actualmente en funcionamiento conjuntamente con el servicio de internet. Y comencé a vender recargas en mi ciudad, pues mi fin a más de obtener ingresos era conocer el funcionamiento integral del sistema de Telefonía por Internet. Algo tenía presente, que si bien las llamadas salían por internet debía haber alguna forma en que éstas se enruten para ofrecer el servicio a los clientes; pero en los vendedores no encontraría esta ansiada respuesta.

En ese tiempo aún prestaba mis servicios en la florícola pero el sueldo que percibía por la venta de recargas era mayor al salario mensual que recibía en mi trabajo.

Entonces, decidí ahondar en la parte técnica de este servicio y como para ese tiempo ya conocía a una amplia cartera de distribuidores de minutos para llamar por Internet – www.Alosip.net - invertí mi tiempo en buscar, conocer y probar el sistema de Telefonía por Internet. En ese tiempo, aún trabajaba en Florícola Planterra y tenía el negocio alterno de cabinas pero, al darme cuenta que las ventas de recargas seguía creciendo porque las ganancias

netas incrementaron más; vino a mi cabeza un análisis interno: *“Si yo trabajando en la plantación dedicaba 16 horas entre ida y vuelta a mi hogar percibiendo un sueldo inferior que el que me daba el negocio de venta de minutos con sólo dedicarme 4 horas, ¿qué pasaría si yo le dedico tiempo completo a este negocio?”*. Esta analogía me llevó a socializarla con mi hermana Nelly Matango, quien con su conocimiento en programación - en ese momento todavía cursaba el último semestre de Ingeniería en Sistemas- y mi pequeña experiencia en Telefonía por Internet, decidimos tener nuestra propia página web para la venta de minutos y aparecer con marca propia.

Para dar forma a esta idea, comencé con lo primero y fundamental: buscar un dominio (nombre en internet) para tener la identidad de la página web. Surgieron varias ideas para la misma como: “alo” y “alosi” pero estaban ocupados, como quería continuar con ese lema planteé “alosip”. Con este dominio www.Alosip.com disponible hasta el día de hoy, se empieza el diseño visual e informativo de la venta de minutos para llamar por internet; al principio era fea visualmente pero vendía y era bastante segura pues no fue realizada por un diseñador. Así Alosip.com (www.alosip.com) es el punto de partida de los futuros cambios que mi vida empezaría a atravesar.

Ya para este tiempo, tenía conocimiento de la forma en que los clientes desconocieran el nombre del proveedor que se está utilizando. Para lograr esto, se necesita un software que permite realizar ese cruce sabiendo que existían Elastix, Asterisk y VoipSwitch. Este último software para mi resultó ser el más amigable y fácil de usar.

Pero ahí no acaba toda mi historia.

Franklin Matango

www.ServiMatango.com

El conocer VoIPSwitch para mi fue toda un aventura. Contraté un servidor con el software para estudiarlo en su totalidad, el soporte era tan malo que tuve que dedicarme 6 meses completos a estudiar guías, manuales, videos y todo lo que encontraba para aprender al 100% todas las herramientas de la plataforma VoIPSwitch. Sucede que durante ese aprendizaje, me contacta un señor de Argentina –hasta el día de hoy conservamos nuestra amistad y nos contactamos por Skype- y espero, cuando pueda viajar a conocer Buenos Aires-Argentina estrechar sus manos y darle un abrazo y decirle: *Sr. Manuel Moguilevsky, gracias. Usted fue mi primer cliente a quien ayudé a crear su empresa de telefonía; gracias por haber solicitado mis servicios de asesoría en español para enseñarle el uso del software y ayudarle a que la página donde el cliente final consulta el saldo, detalle de llamadas y más sea traducido en su totalidad al español por mi persona.*



Figura 1. Sr. Manuel Moguilevsky. Fuente: Manuel Moguilevsky

Para esta asesoría realicé varios videos explicando paso a paso el uso de Software VoipSwitch. Al inicio no sabía nada

[MI CAMINO DE EMPLEADO A EMPRESARIO DE TELECOMUNICACIONES](#)

de hacer videos tutoriales y a don Manuel Moguilevsky una tarde le dije: *¿qué le parece si realizo unos videos tutoriales sobre el uso del voipswitch?*, él al escuchar esto me dijo: *“fantástico Franklin”*. En ese momento pensé que con Movie Maker de Windows se los podía hacer pero fue grande mi sorpresa, al ver que este programa no permitía hacer capturas de pantalla con audio por lo cual, decidí recurrir a un buscador en línea – creo Yahoo- y encontré en un foro en el cual mencionaban que: *el software para hacer capturas de pantalla del computador eran Sony Vegas y Camtasia*. Seguí leyendo y decían que Sony vegas era para profesionales y un poco complejo utilizarlo, a diferencia de Camtasia que es súper fácil su uso; así que descargue la versión de prueba del software (30 días gratis) e hice los videos tutoriales y, gracias a la implementación de los mismos, surgieron más contactos que requerían el servicio de soporte para utilizar su plataforma, pues la que ellos tenían era en inglés.

Gracias a esta alternativa de ingresos que estaba rindiendo sus frutos quise ir un poco más allá. No quería sólo enseñar a utilizar el sistema sino más bien, implementar un **“Todo en Uno”** para ayudar a que otras personas puedan Crear y Desarrollar su Propia Empresa de Telefonía por Internet (VoIP). Mi objetivo es entregarte un ABC completo que incluya la renta de servidores, un software fácil de usar y un soporte de calidad para que saques provecho a todas las herramientas de tu negocio propio para la venta de minutos a nivel mundial.

Entonces así, se constituye ServerVoIP.com (www.ServerVoip.com) que ofrece el servicio de renta - alquiler de servidores físicos, dedicados e instalados con el software VoipSwitch (Softswitch) que permite a las personas y/o empresas crear y desarrollar su propio negocio de

telecomunicaciones (Telecom) para convertirse en un exitoso proveedor mundial de minutos. Con la tecnología y calidad que ofrece ServerVoIP para el servicio de Telefonía por Internet; puedes generar clientes, ingresar proveedores, formar tu red de distribuidores, administrar tus propias tarifas, entre otras múltiples funciones que posee la plataforma Voipswitch.

Este producto es el resultado de una ardua dedicación en la elaboración de videos tutoriales disponibles en la web: www.ServerVoip.com, en YouTube, redes sociales, etc.; que permiten a los clientes actuales y potenciales descubrir el mundo de la telefonía por internet.

Si quieres conocer el contenido de nuestros videos completamente en español y con subtítulos en varios idiomas, te invito a visitar nuestra sección: videos.ServerVoip.com

Este fue mi camino para descubrir, formar y trabajar en el campo de la Telefonía por Internet. Estoy seguro que, así como mi persona, existen otras que desean formar o tener su propio negocio en este medio y por ello, me sentí en la obligación de implementar toda esta infraestructura para entregarles un *Know-how* sin necesidad de que sean técnicos o expertos en este campo. Imagínate, si yo a pesar de ser un Ingeniero en Agropecuaria creé mi empresa de telefonía (www.Alosip.com), ayudo a clientes de más de 20 países en América, Europa y Asia a formar su empresa de telecomunicaciones por Internet y actualmente, sigo creciendo.

¿Por qué tú no podrías hacerlo?...

MI CAMINO DE EMPLEADO A EMPRESARIO DE TELECOMUNICACIONES

Capítulo 3: El Timón de mi Empresa

“Un emprendedor ha de soñar, pero sobre todo trabajar y aprender de los errores”.

-ESTEBAN CUÉLLAR HANSEN

Al principio crear una empresa para mí no era una idea, existía solo el sueño de tener un empleo y una remuneración estable. Independizarme no estaba dentro de mis principales aspiraciones, pero el rumbo que tienes por recorrer es tan impredecible que cualquier palabra o acción que se te presenta; trabaja para mostrarte cosas que pueden cambiar tu actual status de vida y tu manera de pensar. Algunas de las anécdotas que marcaron mi desarrollo personal y profesional no se diferencian de tantas otras que vienen y van a lo largo de la vida de cualquier persona.

Tener ganas de formar una empresa –cualquiera sea su actividad comercial- no es un sentimiento raro, les ocurre a muchísima gente: niños, que sueñan con ser doctores; adolescentes, que motivados por sus hobbies ven una oportunidad de negocio; jóvenes, que mientras trabajan y estudian conocen el mundo empresarial y profesionales, que se han venido preparando para lograr ese objetivo. Lo que nos hace generadores de ideas y nos describe en una sola palabra: **EMPRENDEDOR**.

Para Rivas (2015), un emprendedor es aquella persona que toma la decisión de emprender un negocio por cuenta propia, la ve como una oportunidad de ingresos y va por ella. Esta característica hace que cada vez más personas busquen alternativas diferentes o generen ideas para crear y desarrollar su propia empresa y esta búsqueda constante

diferenció mi camino hacia este proyecto, llegué a conocer VoIP.

Si una vez que encontramos la oportunidad y descubrimos que tenemos lo que se necesita para aprovecharla y llevarla a cabo; entonces es momento de tomar acción para hacer realidad nuestro sueño: **EMPRENDER**.

En mi caso, **ServerVoip** se convirtió en un emprendimiento realmente valioso. Las horas de esfuerzo, investigación, pruebas, preparación técnica que requería para su funcionamiento combinaba un riesgo mayor. El hecho de estar presente en internet representaba luchar contra titanes en este servicio debido a la ardua competencia del mundo online. Pero, las ganas de convertirme en mi propio jefe y hacer que mi empresa crezca aprovechando el internet, no me detuvieron en continuar generando ideas de expansión, alternativas de servicio y soluciones integrales que represente a los clientes un valor agregado por sus servicios.

Esas acciones dieron sus resultados. Gracias a la convicción y el compromiso puesto en cada una de las actividades definidas anteriormente, permitieron que el negocio tenga el efecto deseado a nivel internacional: *“obtener clientes y generar ingresos mientras ayudo a otras personas y empresas del mundo a crear y desarrollar su propia empresa de telefonía por internet”*.

La decisión de constituir un negocio propio está condicionada única y exclusivamente por la visión empresarial de la persona. Es un asunto interno, que involucra realizar un análisis de las habilidades - son un buen indicador - para orientarnos en lo que somos realmente

MI CAMINO DE EMPLEADO A EMPRESARIO DE TELECOMUNICACIONES

buenos y lo qué mejor sabemos hacer. Desde hace ya varios años, el escenario de un emprendedor es completamente diferente. Ahora, los negocios en los que puede incursionar ya no son sólo físicos. La era del internet, el cambio de generaciones y el comportamiento del consumidor han llevado a que los productos y servicios se expongan en un nuevo mercado, en el *mercado digital* y siendo consecuente con esta afirmación, podría manifestar que hay un nuevo rol de emprendedor: **EL EMPRENDEDOR DIGITAL**.

¿Por qué Emprendedor Digital?

Permíteme mencionar tres aspectos claves que me llevaron a incluirme en esta área de negocio:

1. Cada día son más las personas que hacen del internet su medio de negocio, promoción y comunicación.
2. Las empresas que se crean gracias al Internet invierten muy poco capital para su funcionamiento y,
3. Los requerimientos en infraestructura son mínimos: un pequeño espacio, una computadora y conexión a internet.

Estos aspectos son los básicos que debes tomar en cuenta para decidir crear tu empresa en internet. También debes tener a consideración otros complementos como: softwares, páginas web y actividades de marketing para fortalecer la presencia de tu negocio en la web y llegar a tus clientes potenciales.

Por experiencia propia, conformar una empresa por internet ha sido lo mejor de todo, pues no llegas sólo a tu barrio o localidad sino que tu expansión y cartera de clientes se vuelve internacional.

Mi Empresa

Y así empezó mi camino al éxito: implementando el servicio de **Renta de Servidores** a través de ServerVoip.com; ayudando así a otras personas y empresas a crear y desarrollar su Propia Empresa de Telefonía por Internet (VoIP) y de la mano de Alosip.com, provea minutos para llamadas por internet.

En definitiva, con el servicio de www.ServerVoIP.com los futuros emprendedores así como las pequeñas, medianas y grandes empresas pueden crear, instalar y poner en marcha el servicio de VoIP en menos de 72 horas y a un costo muchísimo más económico que otros servicios similares que existen en el mercado hoy en día.



Figura 2. ServerVoIP solución telefonía IP. Fuente: Elaboración Propia.

Los empresarios de telefonía complementan sus servicios con www.Alosip.com que provee minutos con las mejores tarifas para llamar a cualquier destino del mundo, así te

MI CAMINO DE EMPLEADO A EMPRESARIO DE TELECOMUNICACIONES

brinda la oportunidad de construir un negocio muy rentable y una entrada de dinero constante. Brinda a **revendedores de tráfico telefónico** los servicios más completos y avanzados del mercado en telecomunicaciones VoIP con planes que se adaptan a las necesidades de los consumidores directos, personas o negocios que hacen de voz IP su fuente de ingresos:

- ✓ Plan Personal para usuarios independientes que desean llamar al mundo a los mejores precios.
- ✓ Plan Business y Reseller para distribuidores de tráfico para llamar por internet.
- ✓ Plan Terminación para clientes que rentan un servidor con ServerVoip.com



Figura 3. Alosip proveedor de minutos Voip. Fuente: Elaboración Propia.

Debido al crecimiento continuo de estos servicios, decido constituir legalmente la empresa con el nombre: **Servicios**

Franklin Matango

www.ServiMatango.com

Matango C.A. Siendo su objetivo proveer todo lo que necesitan las personas y empresas para desarrollar sus negocios por internet. Aunque cabe mencionar que, el alquiler de servers con la plataforma VoipSwitch para implementar el servicio de llamadas por internet es el principal eje de la compañía.

Más alternativas para tu negocio

Si el emprendedor de telefonía IP no dispone de una página web para su negocio, ServerVoIp.com también suministra este servicio con una plantilla personalizable y diseño incluido en: web.Servervoip.com; aquí por apenas 500 dólares obtiene una página web con diseño incluido para la promoción y difusión de sus planes de llamadas con las mejores tarifas internacionales.

Y sino cuenta con un nombre en internet (dominio) sólo por 60 dólares anuales, www.HostEcologico.com y www.Ecodominio.org le ofrece una solución integral en hosting y dominio para su empresa de telefonía Voz IP.

Obviamente, la mejor opción para promocionar tu negocio es hacer videos publicitarios y subirlos a las grandes plataformas de videos YouTube y Vimeo. Una de las herramientas que utilizo para hacer videos promocionales es: video.ServiMatango.com que, como la mayoría de todos los softwares están en inglés, pero este es un inglés técnico, súper intuitivo y de fácil uso.

Mayor presencia online

Tú, futuro empresario de telefonía por internet debes crear y ganar presencia en este mercado, darte a conocer tú y tus servicios y que mejor hacerlo con tu nombre. Te invito a que obtengas tu propia web personal con propio nombre en internet: www.SuWebPersonal.com; aquí por apenas 50 dólares anuales obtienes una página web, que ya incluye tu nombre (dominio) y hosting por 1 año con una súper plantilla que se ve muy bien en cualquier dispositivo sea este celular, Tablet, Pc, Mac o televisión y lo mejor tienen videos tutoriales en español. Gracias a esta alternativa puedo difundir todo lo que hago y ganar más clientes porque visitan: www.FranklinMatango.com.

Al final del día...

VoIP está revolucionando la manera de comunicarnos. Las personas a medida que utilicen la voz IP para llamar a cualquier parte del mundo y detecten que esta es una oportunidad de negocio en continuo dlao –así como yo la identifique-; llegarán a transformar el sistema de telecomunicación, haciendo que la telefonía tradicional sea sustituida por la telefonía por internet.

Capítulo 4: ¿Por Qué Telecomunicaciones?

“...La única manera de hacer un trabajo genial es amar lo que haces...”

-STEVE JOBS

Lo único y definitivo que hoy te puedo decir acerca de VoIP es que va a transformar tu vida porque puedes tomar ventaja de la Telefonía por Internet para empezar tu negocio de por vida, mejorar tus ingresos y convertirte en un empresario de éxito. Seguramente, has escuchado o visto comerciales o cientos de anuncios hablando acerca de llamadas internacionales a bajo costo. Ahora, es tu tiempo para aprender todo lo que puedas acerca de esta alternativa y sacarle el máximo provecho siendo un empresario de telefonía VoIP.

La telefonía IP es la alternativa en comunicación que para los usuarios se está constituyendo cada vez más en uno de los principales recursos para llamar a fijos y celulares de todo el mundo. La razón tras esta aseveración es que el número de usuarios con dispositivos móviles que se conectan a través de VoIP continúa en crecimiento constante. Así mismo, para los empresarios representa una oportunidad de negocios en cuanto a expansión se refiere por el alcance mundial de los usuarios y por el uso ilimitado del internet en el quehacer diario de las personas además, que su uso es definitivamente fácil; más aún si tienes al alcance personas o empresas que te ayudan con el desarrollo y funcionamiento de tu empresa de telecomunicación Voz IP.

Siendo justo, hay algunas desventajas que se te puede presentar al utilizar esta tecnología pero, esos inconvenientes pueden solucionarse significativamente y

tomar ventaja completa de todo lo que VoIP te puede ofrecer incluso alrededor de esta consideración.

En la actualidad, estos problemas pueden ser atendidos sin ningún recurso extra, verificando antes y después de la implementación de tu empresa de telefonía IP y, durante la prestación del servicio a los usuarios, empresas, call-centers, cabinas, locutorios, hogares, hoteles, etc.

El beneficio más placentero que promete VoIP es que al empresario le provee de un sistema sencillo de utilizar para gestionar su empresa en cuanto a clientes, proveedores y distribuidores. Así, usted se convierte en un gran Proveedor de Minutos a nivel mundial para que sus clientes llamen a fijos y celulares de cualquier lugar del mundo, fácilmente.

Y como lo dije antes, si al usuario en telefonía, cualquiera esta sea, se le ofrece una alternativa muchísimo más económica para llamar a familiares, amig@s, clientes o negocios; ellos pagarán estupendamente bien por tu servicio.

Para iniciar el camino del negocio VoIP, primeramente como empresari@ debes definir los escenarios que regirán el funcionamiento de tu compañía: ***tus clientes y los proveedores VoIP.***

Pero este proceso de determinación de cartera de clientes y proveedores de minutos están íntimamente ligados con las actividades que realizarás en tu negocio de telefonía VoIP: servicio, planes, usuarios, mercados, segmentos, distribuidores, etc.

Por esta razón, es importante saber ***¿quiénes utilizan la Telefonía VoIP?***

MI CAMINO DE EMPLEADO A EMPRESARIO DE TELECOMUNICACIONES

En primer lugar, en el ámbito general, un cliente de voz IP puede ser un usuario de Skype, un usuario de alguna empresa que venda sus servicios de telefonía sobre IP a través de equipos como ATAs (Adaptadores de teléfonos analógicos) o teléfonos IP y/o usuarios de *softphones* que es un software que permite realizar llamadas a través de una computadora conectada a Internet. (López, 2011)

Inclusive, los usuarios de dispositivos móviles también están incluyendo en sus actividades cotidianas el acceso a la comunicación por internet gracias a los *smartphones* y aplicaciones VoIP desarrolladas para este propósito.

Los precios más económicos y las llamadas a cualquier destino hacen que cada vez sean más los interesados en utilizar la telefonía por Internet para comunicarse a nivel nacional e internacional. Carballo (2012) define otro tipo de usuarios a los que se dirigen el servicio de VoIP:

- Las empresas de todo tipo están utilizando VoIP desde hace años para ahorrarse costos en llamadas de larga distancia y localmente.
- Los hogares también están reemplazando la telefonía tradicional por telefonía VoIP.
- Las grandes cadenas hoteleras tiene instalado servicios VoIP para comunicarse entre sus filiales o para prestar el servicio a sus clientes.
- Los negocios que han incursionado en la prestación del servicio VoIP a todo tipo de clientes para llamadas de larga distancia a costos mucho más bajos.
- Las cabinas o locutorios que ofrecen llamadas internacionales a precios más baratos están utilizando tecnología VoIP.



Figura 4. Clientes potenciales que usan VoIP. Fuente: Elaboración Propia.

Más allá de esta secuencia, los clientes, pueden utilizar VoIP sea de forma gratuita o llamando a bajo costo desde un teléfono VoIP de casa, un teléfono VoIP inalámbrico o el software apropiado desde la computadora, Smartphone. En este aspecto es donde deben influir los *planes de minutos* de tu negocio VoIP.

Elección de los proveedores de minutos

Los buenos emprendedores deben preparar el campo de batalla en el que van a actuar. Necesitan **recopilar toda la información** posible antes de iniciar en el mundo de los negocios y más aún, en el campo de la **telefonía por internet**. En este punto de estudio es donde más ha evolucionado, en los últimos tiempos, los proveedores de VoIP.

Con este antecedente, el siguiente nivel es **establecer relaciones con los posibles proveedores** de VoIP alrededor del mundo para para tu empresa de Telefonía VoIP. Para ello, el mercado te presenta varias opciones que te permitan establecer tu propia red “marca blanca” de minutos. Los *carriers* tienen diseñado un servicio de venta al mayor para que los dueños de empresas puedan ofrecer soluciones de llamadas a bajo costo para destinos nacionales e internacionales.

Alosip (www.alosip.com) provee minutos para VoIP ofreciendo las mejores tarifas para varios destinos a nivel internacional, así le brinda la oportunidad de construir un negocio muy rentable y una entrada de dinero constante. Brinda a **revendedores de tráfico telefónico** los servicios más completos y avanzados del mercado en telecomunicaciones VoIP.



Figura 5. Proveedor Mundial de minutos. Fuente: Elaboración Propia.

Una alianza estratégica con Alosip.com te asociará a uno de los proveedores de tecnología VoIP con más presencia en el mercado con los siguientes beneficios:

- A través del programa TERMINACIÓN, más información en: terminacion.Alosip.com , Alosip posibilita a revendedores la facilidad de ofrecer a sus clientes (tanto nacionales como internacionales) de

cyber café, locutorios o particulares soluciones en comunicación, obteniendo por ello la posibilidad de vender con sus propias tarifas a sus clientes tanto GK registrar y CallShop.

- El software le posibilita, vía on-line, en tiempo real y desde cualquier lugar del mundo, gestionar el tráfico telefónico de clientes independientemente del punto geográfico en que estos se encuentren.
- No hay contratos largos lo cual significa flexibilidad para tu empresa. Estas tarifas son especiales para clientes que han arrendado un Servidor VoipSwitch con ServerVoIP.com.

En general, se debe tomar decisiones con respecto a qué proveedores serán usados (y cuántos). Así, una vez establecidos, desde mi punto de vista, está listo para montar su empresa de telefonía por internet (VoIP) con la ayuda de www.ServerVoip.com.

Una visión al futuro

La VoIP es solo el primer paso hacia las futuras redes multiservicio que integran el tráfico de voz, video y datos sobre una única infraestructura. La evolución tecnológica a medio y largo plazo permitirá la implantación de redes adaptadas a todo tipo de servicios. En este contexto, la tecnología IP gracias, entre otras características a su versatilidad, se convertirá en el núcleo de estas nuevas redes multiservicio. (Hidrobo y Martínez, 2006, p. 226). Sin embargo, el traslado total hacia esta plataforma multiservicio está un poco distante de conseguirse.

Por tanto, la VoIP, y en particular la Telefonía IP, muy probablemente cambiarán el estilo de comunicación y consecuentemente, se convierta en un servicio más de acceso a llamadas dentro de los servicios de las grandes operadoras de telecomunicaciones a nivel mundial, pero es difícil que pueda ser un sustitutivo del servicio telefónico tradicional y básico disponible al público.

En resumen: El negocio de la Telefonía por Internet es como cualquier otro tipo de negocio: se compra minutos al por mayor y se los vende al por mayor y/o menor. El software que permite hacer este funcionamiento es VoipSwitch, www.ServerVoip.com te enseña a usar esta plataforma en prácticos y sencillos videos tutoriales completamente en español y que gracias a YouTube éstos incluyen subtítulos en cientos de idiomas.

Capítulo 5: En Crisis... A la Cárcel

“En las grandes crisis, el corazón se rompe o se curte”

-HONORE DE BALZAC

Resulta que, como todo en la vida, para llegar a donde quieres estar hay que tropezarse una y otra vez. Esto es para en cualquier actividad, proyecto o situación de la vida misma que atravesamos. Mal haría si dijera: ¿qué linda sería la vida sin problemas?... No imposible porque la vida no está hecha solo de cosas buenas. Si en nuestro diario vivir no se presentara una situación por resolver –por más mínima-definitivamente, no habría razón de ser de nuestra existencia.

En muchos casos cuando alguien fracasa o pierde el control ante una situación, la salida más rápida es tirar la toalla, retirarse del campo de batalla y lo peor; no intentarlo nunca más. Encontrarnos en esta encrucijada nos ha ocurrido a más de uno. Todas las situaciones de nuestra vida enfrentan circunstancias o tropiezos que necesitan nuestra atención y me refiero no sólo a la vida personal sino a la profesional, social, laboral, familiar, económica, matrimonial... y en estos momentos ocurre que si deseas aprender buenas lecciones, debes cometer grandes errores.

Si manejas una empresa debes estar muy atento para enfrentar una crisis que tarde o temprano acaban por llegar.

Sucede que, en mi caso en particular, mientras trabajaba de la mano de mi Empresa de Telecomunicaciones, se presentó una terrible situación que personalmente no prefería contarte pero, porque deseo que a ti no te suceda lo mismo te lo quiero compartir:

Franklin Matango

www.ServiMatango.com

En Septiembre del año 2008, sorpresivamente recibí una llamada. No era cualquier llamada. ¿Quién era?... Una de las tantas empresas a las que yo debía dinero –recursos que ocupe para pagar mis estudios y otras necesidades-. Diners Club me informó que tenía una deuda acumulada de más de 25 000 dólares. Por esta deuda, mi récord crediticio había descendido a categoría “E” en la Central de Riesgos (sistema de registro de información crediticia de una persona con bancos, tarjetas de crédito, casas comerciales, etc.) de mi país, esta calificación era la última y me identificaba como: *una persona declarada insolvente o en quiebra y que no tiene los medios para cancelar su deuda.*

Pero ahí no terminaba todo. También se me informó que por incumplimiento del pago tomarían medidas de orden legal por no cubrir la misma. Esto significaba que toda la documentación sería trasladada al ámbito judicial, para que la misma se encargase de tomar las medidas necesarias para el caso y que, seguramente por el monto adeudado lo más probable era que tendría que ir a la cárcel.

¡La cárcel!... No. Esto no me puede estar pasando. –Me dije-.



Figura 6. Tarjeta de Crédito de Deuda Principal. Fuente: Elaboración Propia.

Si esta deuda ya era lo suficientemente grande todavía faltaban muchas más. Por las diversas necesidades que tenía que cubrir, recurrí a solicitar créditos en varios bancos -no recuerdo la cantidad exacta-, pero si con quien mantenía esas deudas: *Banco del Fomento y Banco Pichincha*. También tenía estados de cuenta por pagar de tarjetas de crédito: *American Express del Banco de Guayaquil y Visa del Banco Pichincha*.



Figura 7. Tarjeta de Crédito de Deuda Secundaria. Fuente: Elaboración Propia.

Franklin Matango

www.ServiMatango.com

Es increíble, ahora que escribo mi historia, volver a recordar que me había endeudado tanto en tan poco tiempo y no sólo en uno sino en varios lugares.

En este momento que realizo una retroalimentación del principio de mi crisis, recuerdo que de lo único que estaba exento era del pago del crédito estudiantil que solicité en el IECE para estudiar mi ingeniería, pues ya en agosto de 2007 lo había terminado de pagar. Por lo menos una deuda menos, frente a la torre de deudas que tenía que solventar.

CONTRATO	02100010004288	FECHA	2004/06/30
Cancelado	Cancelado	QUITO	044872
CONDICIONES	000000	FECHA	2004/05/11/2004/05

Cuota	ANEXO	ESTADO
147.51	0.00	0.00
1.16	0.57	0.00
0.00	0.00	0.00
0.00	0.00	0.00
0.00	0.00	0.00
0.00	0.00	0.00
0.00	0.00	0.00
0.00	0.00	0.00
148.67	0.57	0.00
		0.00

Cancelacion Total numero de depósito:

2004/06/30 00:00 V MS 1

31/07/2004 00:00 SI 31/07/2004

Ninguno

MATANGO PROANO FRANKLIN E.

Beneficiario cumplido con el compromiso académico

RECEPCION

Recepcionado 05-08-08

Fecha 07-08-08

Nombre de la persona que recibe

Manuel Salto

INSTITUTO ECUATORIANO DE CREDITO EDUCATIVO Y BECAS - IECE

Manuel Salto 323 y Arenas

RUC. No. 1769003170001

Recibo # 598188

QUITO 08/06/2007

MATANGO PROANO FRANKLIN

Credito:

Contrato:

Cuotas:

Mes de pago:

Tipo de pago:

Cheque:

Banco:

Deposito:

Receptor: MANUEL SALTOS

CERTIFICADO

VARIOS 1.00

TOTAL PAGADO: 1.00

SALDO CAPITAL: 0.00

PAGAR HASTA EL: 1 DE AGOSTO

OLVIDAR EL PAGO EN CASO DE RECLAMO

Figura 8. Constancia de Pago del Crédito IECE. Fuente: Elaboración Propia.

MI CAMINO DE EMPLEADO A EMPRESARIO DE TELECOMUNICACIONES

Con estos acontecimientos, era momento de realizar un análisis exhaustivo y profundo de mi situación financiera.

Al finalizar el año 2008, realizo un balance de mi realidad económica para ver cómo fue ese año y mi sorpresa: **tenía un saldo negativo (deudas) de 35 000 dólares**. Sé que hoy o en tu país esta cantidad no represente mucho, pero para que te hagas una idea, el sueldo que yo ganaba como Ingeniero antes de renunciar en la Florícola a finales del año 2007 y dedicarme de lleno a mi propia empresa de telecomunicaciones era de 500 dólares y con esta cantidad, cubrir todas las deudas que tenía encima era casi imposible.

Así que, para no ir a la cárcel por incumplimiento de pago y dejar en 0 mi historial crediticio empecé a trabajar a diario y muy duro para cubrir esas enormes deudas.

Y si te mencionó que, eso NO fue todo lo que me pasó. Si ya tenía una tormenta, lo que estaba por venir sería un huracán.

Un año después de arrancado el negocio exactamente el 16 de febrero de 2009, sucede que hackean mi cuenta de correo electrónico en Hotmail que la utilizaba para manejar las actividades económicas de mi empresa. Como en ese tiempo no tenía ningún tipo de conocimiento sobre seguridad informática; sólo por abrir a destiempo una tarjeta de Feliz Cumpleaños que me habían enviado había instalado dentro de mi computadora un *keylogger*: un tipo de virus donde usuarios desconocidos tienen acceso a tus contraseñas importantes, como los números de una tarjeta de crédito, u otro tipo de información privada que se quiera obtener (Wikipedia, s.f.).

Con ese *keylogger* instalado en mi computadora, esa persona tenía acceso a los usuarios y contraseñas de mis correos y con ello, podía darse el gusto de robar todas mis cuentas de telefonía por internet. El robo ascendió exactamente a 7000 dólares quedándome con 000 en saldo, no tenía absolutamente nada de dinero. Esto era una cuenta más por cobrar a mi deuda global de 35 000 dólares.

Tal fue el impacto que generó en mí el robo que, sin pensarlo dos veces e importarme que mi hermana estaba junto a mí, me desnudé y me metí a la ducha a bañarme en agua fría. ¿Por qué lo hice? No tengo idea porque fue algo instintivo. Sentí que mi cuerpo estaba aumentado de temperatura y quizás si no lo hubiera hecho, ahora estaría padeciendo de un derrame cerebral por la impresión.

Este sobresalto me llevó a una encrucijada, a una situación que no sabía cómo afrontarla por la impotencia que uno siente en ese momento.

Y ahí me dije: *¿qué hacer?...-Regresar a ser empleado o continuar con el negocio de telefonía por internet-*.

Pero la respuesta no tardó en llegar. Tuve la fortuna de que mi hermana, quien trabajaba conmigo, me hiciera una pregunta que me enrumbaría nuevamente a mi camino de empresario:

-Una pregunta Franklin. Al ritmo que tú venías trabajando, para ese tiempo yo trabajaba un promedio de 16-18 horas diarias, al ritmo de los ingresos que tenías: ¿En qué tiempo pensabas en terminar de pagar todas tus deudas?-

-Yo le tenía una respuesta pero...-

MI CAMINO DE EMPLEADO A EMPRESARIO DE TELECOMUNICACIONES

Ella me dijo: *-No me contestes. Hazlo tú internamente y ve que decides. Si continúas en el negocio de telefonía o te retiras, tiras la toalla y te regresas nuevamente a ser empleado.-*

A lo cual agregó: *-Lo que yo si he visto que durante este último año que has estado trabajando en tu propia empresa y dedicado al negocio de telefonía te ha devuelto esa energía. No estás con ese desanimo o cansancio que tenías cuando estabas trabajando en la florícola.-*

Al pasar por esta situación, me tomé un tiempo para presentar carpetas en varias florícolas, habiendo una que me ofrecía un sueldo de 2000 dólares mensuales por mis servicios prestados. Al momento de regresar y antes de tomar una decisión hice un análisis interno sobre los pro y los contra de volver a ser empleado y dejar el sueño de convertirme en empresario. En esa búsqueda de respuestas me dije:

-¿Qué hago? A ver, si trabajo en la florícola ganaría 2000 dólares y para pagar mi deuda de 35 000 tendría que trabajar 18 meses sin gastar un solo centavo para poder cancelar esa deuda o tranquilamente, me dedico nuevamente a trabajar en mi propia empresa de telecomunicaciones-.

Y como no quería recibir órdenes de otras personas, decidí dedicarme completamente al negocio de telefonía. Para levantar nuevamente la empresa, de la mano de mi hermana, conseguimos un capital de 700 dólares para comprar minutos VoIP y así volvimos a arrancar el negocio.

Para entonces, Nelly me recomendó dos cosas muy importantes: tener dos computadoras, una para trabajar y otra para juegos, películas, navegar, etc., y nunca abrir correos o links de remitentes desconocidos.

De la Tempestad a la Calma

Realizando un análisis de este trago amargo que enfrente en mi vida empresarial, debo rescatar las buenas cosas que aprendí de esta durísima experiencia.

En primer lugar, sin la ayuda de mi hermana no hubiese sido posible arrancar nuevamente el rumbo empresarial que juntos empezábamos a crear de la mano de la Telefonía por Internet o Telefonía VoIP. Contar con su apoyo, significo encontrar respuesta del por qué había sucedido el robo y descubrir que con un sólo click, había liberado más de 52 virus en mi computadora esperando el momento adecuado para atacar; pero esto sirvió para seguir y tomar medidas futuras para mi empresa y los clientes.

En segundo lugar, producto de esta situación, tomé un curso presencial de seguridad informática en la “Universidad Central del Ecuador” con el fin de no volver a sufrir estos percances y asegurar que la actividad económica de mi empresa y la de los clientes actuales y futuros estuviese totalmente garantizada y sin mayores riesgos.

Y por último, el trabajo diario y nunca negando las deudas a los bancos. Tuve que emplear todas las energías, dedicarle horas de trabajo para conseguir clientes, vender minutos, generar ingresos y después de dos años terminar de pagar las deudas para al fin alcanzar mi libertad financiera.

En enero del 2011 cuando terminé de pagar todas mis deudas, me hice una promesa a mí mismo: *-de aquí en adelante el banco sería quien me pague a mí, y no yo a él-*. Es así que, ya sabiendo cómo hacer que el banco trabajé para mí, en el año 2011 me devolvió 600 dólares por usar su tarjeta de crédito, pero eso te contaré en otro momento.



C E R T I F I C A D O

Quito DM, 03 de Febrero de 2011
CS-GC-SC-AR-D-879-2011

A petición verbal del (de la) interesado(a), señor(a) **MATANGO PROAÑO FRANKLIN EFREN** portador(a) de la cédula de ciudadanía Nro **1002149829**, extarjetahabiente Nro. **36502500825503** certifico que no mantiene deuda alguna con nuestra Institución a la presente fecha por el uso de la tarjeta antes referida.

Se deja constancia que DINERS CLUB DEL ECUADOR S.A. SOCIEDAD FINANCIERA ni el referido extarjetahabiente nada se reclamarán en el presente ni en el futuro por la cuenta antes singularizada.

Atentamente,

DINERS CLUB DEL ECUADOR S. A.
SOCIEDAD FINANCIERA

Dr. Byron Alulema Chávez
Departamento Legal



Figura 9. Certificado de No Adeudar a Diners Club. Fuente:
Elaboración Propia.

Franklin Matango

www.ServiMatango.com

En la actualidad ya no tengo deudas. Claro que desde el año 2014, los bancos nuevamente me llaman a ofrecer los servicios de tarjetas que si bien las tengo, las usaré en caso algún día las necesitase para alguna emergencia. Las únicas que uso actualmente son Visa Produbanco porque me devuelve el 1% de lo que consumo y Visa Pichincha como backup.

Hoy que tengo mi empresa ServiMatango C.A. dedicada a los negocios por internet y con la garantía de ServerVoip.com que ayuda a las personas a crear y desarrollar su propio negocio de telefonía VoIP, creo fuentes de empleo directos en mi ciudad y me he formado en lo que deseaba estudiar puedo decirte que con paciencia cuando uno hace lo que gusta, el resto de las cosas llegan por sí solas y si haces algo sin esperar nada a cambio, todo se acomoda a tu espacio, a tus actividades y a tu vida para que estés bien, completamente bien.

Capítulo 6: Mi Rol de Empresario VoIP

“Cuanto más tiempo pases sin que actúes, más dinero estás dejando de ganar”.

-CARRIE WILKERSON

Hacer de la vida empresarial un estilo de vida, no ha sido una tarea fácil. Si bien la idea de constituir una empresa no conlleva tanta experticia o labor técnica; es la puesta en marcha, el funcionamiento y el desarrollo de la misma lo que demanda grandes esfuerzos, un trabajo constante y una continua actividad de planificación y administración para que la empresa se desarrolle, se mantenga con el tiempo y crezca con el pasar de los años. Es ahí donde está el rol protagónico del Empresario-Emprendedor.

La vida profesional es algo totalmente distinto de la universidad y el éxito alcanzado en la formación académica no garantiza en absoluto el éxito en el mundo de los negocios. Nadie tiene una fórmula establecida de cómo convertirse en un empresario de éxito, mucho menos un manual establecido para manejar un negocio. Lo que sí, disponemos de conocimientos tipo académico, administrativo y de gestión que permiten llevar a cabo las acciones más adecuadas tanto para el funcionamiento y desarrollo de la empresa; como para el proceso de comercialización, promoción y venta del producto o servicio.

Dar un giro a mi vida y cambiar mi papel de *Empleado a Emprendedor* no fue un camino de la noche a la mañana. La manera que llegué a convertirme en un empresario de éxito se debió a cuatro poderosas palabras: *crear, investigar, hacer y actuar*.

Pero, ¿qué crear?...

Franklin Matango

www.ServiMatango.com

Crea ideas. Tantas como te sean posibles para generar una idea original. Desarrolla una lluvia de ideas que te permita organizar una solución innovadora frente a un problema o necesidad insatisfecha de las personas.

A mí me pasó que mientras prestaba mis servicios en otra empresa, descubrí el campo de la comunicación VoIP y sólo ese pequeño acercamiento fue suficiente para conocer que en la telefonía por internet, tenía un amplio espectro para crear soluciones: minutos para llamar a fijos y celulares de todo el mundo con www.Alosip.com y disponibilidad de software para que otras personas puedan incursionar en este tipo de negocio y sean proveedores de minutos con la ayuda de www.ServerVoip.com.

Ahora, ¿qué investigar?...

Investiga sobre todo lo que te sea importante. Estudia sobre el mercado, la competencia, la infraestructura, las herramientas, los clientes, los precios, los servicios, los productos, el valor agregado, las actividades de marketing, etc. En sí, absolutamente todo lo que necesites para arrancar con pie derecho tu propio negocio.

En este aspecto, mi rol de empresario implicó realizar un análisis exhaustivo de las actividades mencionadas anteriormente; porque si bien la reventa de minutos a otras personas fue mi quehacer al principio, yo quería ir un paso más allá. Principalmente, mi objetivo era descubrir cómo se realizaba esa distribución de minutos para llamar por internet conociendo así; el software más práctico y fácil de administrar y manejar llamado: **VoipSwitch**.

Y a continuación, ¿qué hacer?...

MI CAMINO DE EMPLEADO A EMPRESARIO DE TELECOMUNICACIONES

Haz todo lo que necesites. Concentrarte en los ejes principales que debes desarrollar para crear tu empresa y en las múltiples actividades que involucra su funcionamiento.

A este punto, tuve que desarrollar un papel fundamental: *transformarme en cliente* de la posible competencia para conocer el funcionamiento del software VoipSwitch y *mantener una relación constante* con los proveedores de minutos (ej.: Rynga) para apalancar sus servicios con mi infraestructura y ponerlos a disposición de mi empresa www.ServerVoip.com con ***Servidores dedicados con Softswitch para telefonía por internet.***



Figura 10. ServerVoip.com. Fuente: Elaboración Propia.

En este punto, ¿cómo actuar?...

Actúa y lleva a cabo el plan de acción con todas las iniciativas y estrategias más importantes que has definido para cumplir el principal objetivo: la creación de tu empresa.

Para mí, la puesta en marcha de la renta de servidores con Voipswitch que hasta la actualidad presta Server Voip resultó un total y completo desafío:

En primer lugar, representaba la gran tarea de conseguir una **cartera de clientes** internacionales que confíen en el

producto y que su capacidad adquisitiva permita mantener el funcionamiento del servicio y la empresa. Esta búsqueda constante me ha permitido ayudar a personas y empresas de Colombia, Perú, Argentina, Bolivia, Chile, Cuba, Guatemala, República Dominicana, Costa Rica, Puerto Rico, Nicaragua, México, Estados Unidos, España, Brasil, Italia, Andorra, Marruecos, Japón, Kenia y por supuesto Ecuador; son clientes, algunos por más de 5 años y tienen su Propia Empresa de Telefonía por Internet.

Este crecimiento empresarial no hubiese sido posible sin el valor agregado que se brinda a los clientes que forman parte de la comunidad de Empresarios de ServerVoip:

- Asesoría técnica especializada en línea y español para atender los requerimientos e inquietudes sobre la plataforma por parte de los clientes en tiempo real.
- Plataforma de aprendizaje online que enseña pasó a paso el manejo de la plataforma VoipSwitch a través de la membresía VIP de video-tutoriales.

Por consiguiente, estos complementos han hecho de ServerVoip.com un referente en Latinoamérica en el área de Voipswitch para telefonía por internet y *¿cómo conseguí este resultado?... fácil*. Gracias al esfuerzo, compromiso y convicción de trabajo bases de ***Mi Rol de Empresario VoIP.***

Y el éxito...

Amar lo que haces es una parte importante del éxito, independientemente de cuál sea tu negocio. Entregar el

[MI CAMINO DE EMPLEADO A EMPRESARIO DE TELECOMUNICACIONES](#)

1000% de tu esfuerzo, es la mejor garantía que tienes para alcanzar el éxito en tu vida y en tu trabajo.

Personalmente, puedo decirte que encontré el camino hacia el éxito en dos etapas cruciales de mi vida: *en la crisis y en la felicidad*.

En la crisis por los momentos más difíciles que acontecieron en mi vida. Fue duro atravesar por esa presión económica, era frustrante sentirse impotente ante tanta presión de los bancos, era desesperante saber que mientras tú trabajas con honestidad por salir adelante; otros se aprovechan despojándote de tu dinero. Pero ante esta situación, la diferencia que marcó mi decisión de no tirar la toalla y enfrentar la situación era mi capacidad de reacción.

Para alguien que no pudiera mantener el control de la situación, el camino más fácil para salir del problema hubiese sido abandonar el timón de su empresa y volver a ser empleado. Pero, si uno conoce perfectamente hacia dónde quiere llegar, sabe qué momentos afrontar para resolver la situación y paso a paso actúa para mejorar esa realidad habrá alcanzado el éxito personal. Eso me ocurrió a mí.

En la felicidad descubrí otro tipo de éxito, el empresarial. Ver que mi decisión de continuar con mi propia empresa de telecomunicaciones ha permitido que clientes, en más de 19 países, tengan una fuente de ingresos propia e incluso generen otras fuentes de empleo para más personas alrededor del mundo, es satisfactorio.

Nadie viene con un manual o fórmula establecida sobre cómo alcanzar el éxito. Las vivencias, las experiencias, los logros e incluso los fracasos que tenemos en el diario vivir;

son elementos que nos van dando las pautas para rescatar los aciertos y corregir los desaciertos que nos conviertan en personas más asertivas en miras a lograr el éxito que deseamos en la vida, la familia, la sociedad, el negocio, el trabajo y porque no en el área sentimental.

Ten presente:

*“Fallar a menudo es hasta ahora la mejor forma conocida de
llegar más rápido al éxito”*

-TOM KELLEY-

Por eso te invito a que seas el protagonista de tu propio éxito, el actor de tus propias decisiones y el espectador de tus propias acciones pero desde un escenario diferente: el de EMPRESARI@. De vez en cuando es bueno mirar más allá, pensar que podemos lograr grandes cosas simplemente porque decidiste ir más allá; transformarte de *Emplead@ a Empresari@ Exitos@* y más aún en un negocio que te promete llegar a donde quieres estar, en vez de quedarte donde No debes estar. Y ¿cuál es ese negocio?... **La Telefonía por Internet**

Capítulo 7: ¿Cuánto Dinero Puedes Ganar?

"Yo prefiero el 1% de 100, que el 100% de 1"

-WARREN BUFFETT

Esta tal vez es una de las principales preguntas que te estés haciendo en este momento y permítame decir: nadie puede asegurarte ***cuánto dinero puedes ganar*** si decides crear y desarrollar Tu Empresa de Telefonía por Internet. Y te preguntas ¿por qué?, la respuesta es más simple de lo que parece, pues las ganancias que tú desees generar para tu negocio dependerá de las actividades que realices en tu trabajo, de tu capacidad para obtener diversos tipos de clientes y de tus estrategias por mantenerlos en tu red de servicios VoIP.

Antes de iniciar con este negocio también me hice la misma pregunta: - *¿cuánto dinero ganaría si me dedico a este servicio?*-. No tenía un margen establecido de la cantidad que mes a mes recibiría si me dedico a vender minutos a clientes que deseen llamar por internet pero, aplicando una matemática básica y la investigación de mercado que realicé de mi servicio, pude tener una idea clara de las ganancias que generaría mi empresa en función de mi cartera de clientes, mi portafolio de proveedores y mi red de distribuidores o resellers.

Para ayudarte, permítame lanzar números hipotéticos para que veas el gran potencial que presenta para ti este negocio:

PRIMER ESCENARIO

Acabas de montar tu empresa de telefonía VoIP y dispones de un plan de terminación para llamadas internacionales.

Franklin Matango

www.ServiMatango.com

Para el ejemplo, tienes una tarifa terminación a Estados Unidos que contrataste con Alosip.com (la tarifa es de 0,0075 dólares; es decir menos de 1 centavo el minuto).



Figura 11. Tarifa terminación para venta VoIP. Fuente: Elaboración Propia.

Gracias a que dispones de un servidor VoIP propio, tienes la capacidad de administrar tus propias tarifas y generar el margen de ganancia que desees en minutos para tus clientes en llamadas internacionales. En este caso, decides vender la llamada a 2 centavos el minuto (0,02 dólares), valor que vende Alosip.com a sus clientes finales el minuto a USA.



Figura 12. Administrar tarifas de minutos VoIP. Fuente: Elaboración Propia.

Específicamente, cuando tus clientes llamen con esta tarifa estarás ganando 1,25 centavos (0,0125 dólares) por cada minuto que hablen a USA utilizando tu servicio.

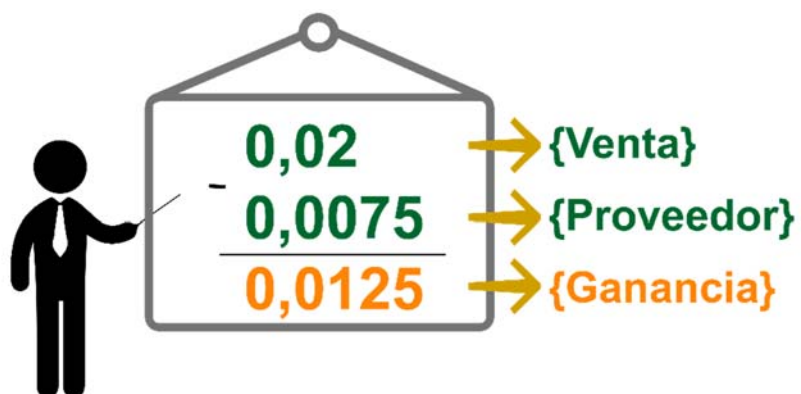


Figura 13. Cálculo de la ganancia por minuto con tarifa venta y tarifa proveedor de minutos VoIP a clientes directos. Fuente: Elaboración Propia.



Figura 14. Ganancia por minuto en la venta a clientes directos. Fuente: Elaboración Propia.

Recuerda: este es un ejemplo básico del margen de ganancia que tu servicio de llamadas por internet generaría; si tuvieras *clientes directos*.

SEGUNDO ESCENARIO

Recuerda que la plataforma VoIPSwitch te permite generar 3 niveles de **resellers o distribuidores** para garantizar el crecimiento de tu empresa. Gracias a la reventa de minutos puedes disponer de otro margen de ingresos para tu negocio.

Supongamos que a tu empresa se adhieren personas que desean trabajar como Distribuidores o Resellers (Nivel III, II o I) con la misma tarifa terminación (0,0075 dólares) para USA; tú brindas este servicio a 1 centavo el minuto (0,01 dólares) para que lo puedan revender a otros usuarios o empresas del servicio de telefonía.

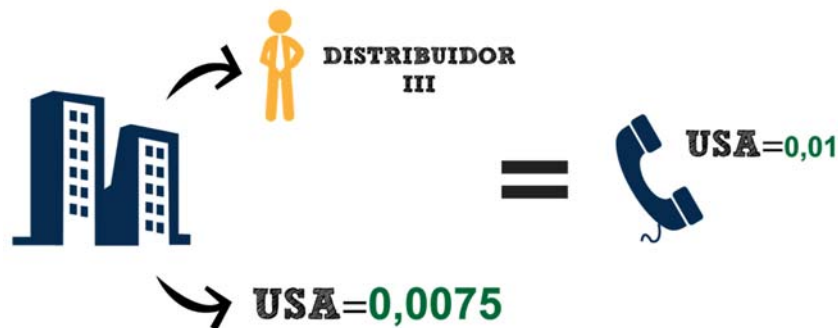


Figura 15. Red de distribuidores para la reventa de minutos VoIP. Fuente: Elaboración Propia.

Sólo por la reventa a estos distribuidores con esta tarifa, estarás ganando 0,0025 centavos (0,0025 dólares), es decir; un cuarto de centavo por cada minuto que tus clientes hablen a USA.

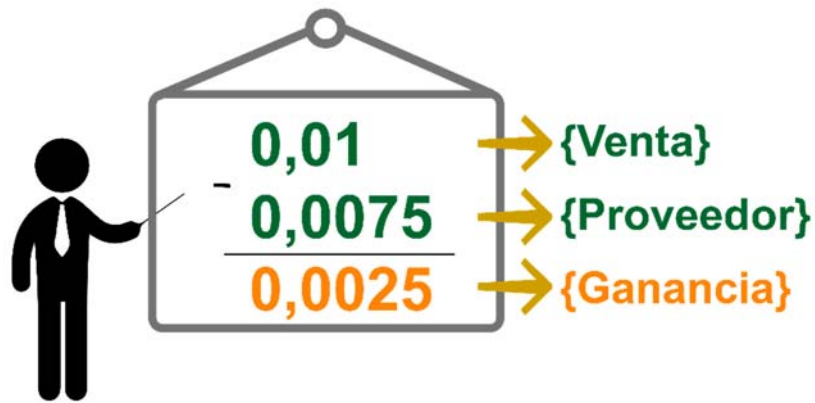


Figura 16. Cálculo de la ganancia por minuto con tarifa venta y tarifa proveedor a distribuidores o resellers. Fuente: Elaboración Propia.

Recuerda: este es un ejemplo básico del margen de ganancia que tu servicio de llamadas por internet generaría; si tuvieras ***distribuidores o resellers***.

TERCER ESCENARIO

Ahora, quiero plantearte otro panorama en el que puedes tener una idea de cuánto dinero más ganarías con tu propio ServerVoip. Aunque resalto nuevamente, estos son datos hipotéticos – *la realidad de los mismos dependerá de tu trabajo, tu capacidad de obtener clientes y mantenerlos fidelizados a tu servicio-*.

En este caso, consideremos que cuentas con una cartera de 100 clientes directos (empresas, hoteles, hogares, restaurantes, agencias); cada uno tiene un consumo promedio de 10 dólares mensuales para realizar llamadas internacionales, para el ejemplo: Estados Unidos.



Figura 17. Cartera de clientes directos de tu empresa VoIP con consumo promedio de diez dólares mensuales. Fuente: Elaboración Propia.

Hablando en números se obtiene una facturación de 1 000 dólares mensuales, considerando el consumo promedio de 10 dólares mes a mes solo de este tipo de clientes.

$$\begin{array}{ccccccc}
 100 & \times & \$10 & = & \$1\,000 & \text{FACTURACIÓN} \\
 \text{CLIENTES} & & \text{USD} & & \text{USD} &
 \end{array}$$

Figura 18. Cálculo de facturación mensual de clientes. Fuente: Elaboración Propia.

A este valor debes considerar el cálculo de la cantidad de minutos que contrataste con el proveedor de Alosip, destinando la tarifa de venta de 2 centavos el minuto (0,02 dólares) a las personas llamen al destino de Estados Unidos (USA).

$$\begin{array}{ccccccc}
 \$1\,000 & \div & 0,02 & = & 50\,000 & \text{CONSUMO MINUTOS} \\
 \text{USD} & & \text{VENTA} & & \text{MINUTOS} & \text{PROVEEDOR}
 \end{array}$$

Figura 19. Cálculo de minutos del proveedor Alosip. Fuente: Elaboración Propia.

De este consumo de minutos, hay que calcular el costo mensual que deberás pagar al *carrier* o proveedor Alosip con

MI CAMINO DE EMPLEADO A EMPRESARIO DE TELECOMUNICACIONES

la tarifa proveedor de 0,0075 dólares (menos de un centavo); correspondiente al destino de Estados Unidos (USA).

$$50\,000 \text{ MINUTOS} \times 0,0075 \text{ PROVEEDOR} = \$375 \text{ USD} \text{ PAGO A PROVEEDOR}$$

Figura 20. Cálculo de la venta de llamadas VoIP. Fuente: Elaboración Propia.

Siendo, la ganancia total de 625 dólares una vez cancelado al proveedor de minutos.

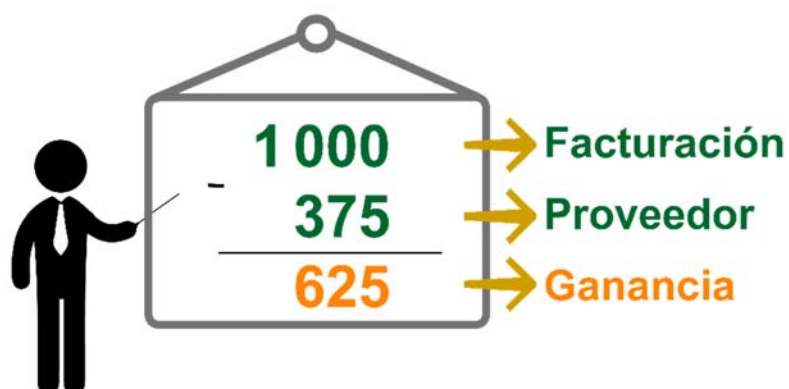


Figura 21. Cálculo de la venta de llamadas VoIP. Fuente: Elaboración Propia.

Ahora puedes tener una idea clara del margen de ingresos que podrías obtener con los servicios de tu empresa de telefonía: vender minutos, facturar mensualmente y ganar dinero cada mes.



Figura 22. Ejemplo de facturación mensual de tu empresa de telefonía VoIP.
Fuente: Elaboración Propia.

Recuerda: este es un ejemplo de ingresos que la venta de minutos para llamar por internet te generaría con tu cartera de *clientes directos*. Ahora este mismo escenario, imagínatelo si contaras con 1000 o más clientes directos que consuman la misma cantidad promedio de 10 dólares mensuales o más.

CUARTO ESCENARIO

Continuemos con el planteamiento de tu red de *resellers o distribuidores* que se adhieren a tu empresa de telefonía VoIP.

Para la reventa de minutos, imagina que para iniciar, cuentas con una red de 100 distribuidores que incluyen cabinas y call-centers para vender minutos (1 centavo a USA). Estos clientes tienen un consumo promedio de 100 dólares mensuales para recargar a su cuenta y proveer de minutos a sus clientes.



Figura 23. Consumo promedio de los distribuidores para la venta de minutos VoIP. Fuente: Elaboración Propia.

En números, representa una facturación de 10 000 dólares mes a mes considerando el consumo promedio de 100 dólares mensuales que se recarga en las cuentas de los distribuidores.

$$\begin{array}{ccccccc}
 \mathbf{100} & \times & \mathbf{\$100} & = & \mathbf{\$10\,000} & \text{FACTURACIÓN} \\
 \text{DISTRIBUIDORES} & & \text{USD} & & \text{USD} &
 \end{array}$$

Figura 24. Cálculo de la facturación mensual del consumo de los distribuidores. Fuente: Elaboración Propia.

Ahora debes considerar el cálculo de la cantidad de minutos que contrataste con el proveedor de Alosip, la tarifa de venta de 1 centavo el minuto (0,01 dólares) a los distribuidores y el mismo destino para llamadas a Estados Unidos (USA).

$$\begin{array}{ccccccc}
 \mathbf{\$10\,000} & \div & \mathbf{0,01} & = & \mathbf{1'000\,000} & \text{CONSUMO MINUTOS} \\
 \text{USD} & & \text{VENTA} & & \text{MINUTOS} & \text{PROVEEDOR}
 \end{array}$$

Figura 25. Cálculo del consumo de minutos destinados a los resellers o distribuidores de minutos VoIP. Fuente: Elaboración Propia.

Una vez conocido la cantidad de minutos destinado a los reseller, se debe calcular el costo mensual que deberás pagar al *carrier* o proveedor Alosip con la tarifa proveedor de 0,0075 dólares (menos de un centavo); correspondiente al destino de Estados Unidos (USA).

$$1'000\ 000 \text{ MINUTOS} \times 0,0075 \text{ PROVEEDOR} = \$7\ 500 \text{ USD} \text{ PAGO A PROVEEDOR}$$

Figura 26. Cálculo del valor a pagar al proveedor Alosip. Fuente: Elaboración Propia.

Y tu ganancia neta, una vez se cancele al proveedor de minutos sería de 2 500 dólares.

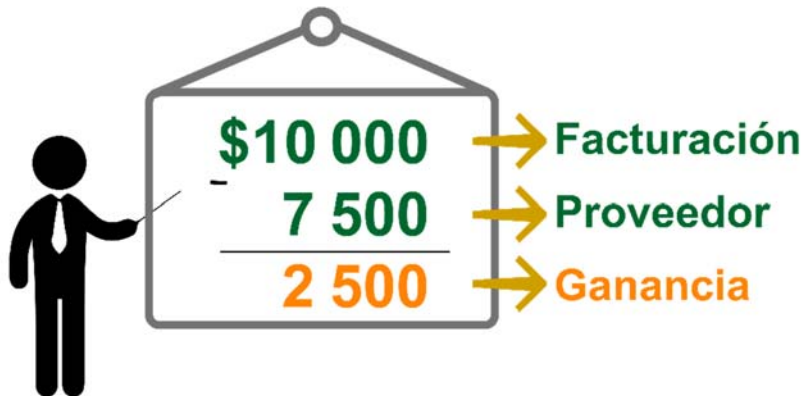


Figura 27. Cálculo de la ganancia neta por concepto de distribución de minutos para telefonía IP. Fuente: Elaboración Propia.



Figura 28. Ganancia de la distribución de minutos IP. Fuente: Elaboración Propia.

Recuerda: este es un ejemplo de las ganancias que la reventa de minutos VoIP generaría a tu empresa, gracias a tu red de distribuidores. Este mismo escenario, imagínatelo con una cartera de 1 000 o más distribuidores.

QUINTO ESCENARIO

Para que tu empresa siga generando ingresos te puedo presentar otra alternativa para ti y tus distribuidores.

Por ejemplo, a tus distribuidores les puedes cobrar una cuota de ingreso a tus servicios (por ejemplo: 100 dólares anuales) donde le incluyas una web personalizada para que se identifique con sus clientes. Este portal que le entregas a tus resellers o distribuidores generalmente no cuenta con un dominio (se lo proporciona con la IP del server), lo cual para que tus distribuidores se sientan más comprometidos con tu servicio incluye: *una web con dominio o nombre propio en internet.*



Figura 29. Cuota de ingreso a tus resellers con entrega de un portal web personalizable para sus servicios. Fuente: Elaboración Propia.

ServerVoip.com te ayuda con este servicio en webReseller.Servervoip.com donde por sólo 50 dólares anuales; tus resellers pueden disponer de un portal completamente personalizable y con dominio para que sus clientes lo identifiquen y se fidelicen con el servicio.



Figura 30. Ganancia neta anual por cada portal que se entrega a cada distribuidor para vender minutos. Fuente: Elaboración Propia.

A nosotros nos entregas únicamente los 50 dólares por cada portal.



Figura 31. Portal Web Reseller personalizable con ServerVoIP. Fuente: Elaboración Propia.

MAXIMIZA TUS GANANCIAS

Una vez que se han planteado los posibles escenarios con los que puedes ganar dinero, permíteme indicarte el mayor resultado que tendrías unificando las ganancias.

En resumen:

Unifica las ganancias del **tercer escenario** (100 clientes directos) y del **cuarto escenario** (100 distribuidores). Obtendrás un resultado como éste:

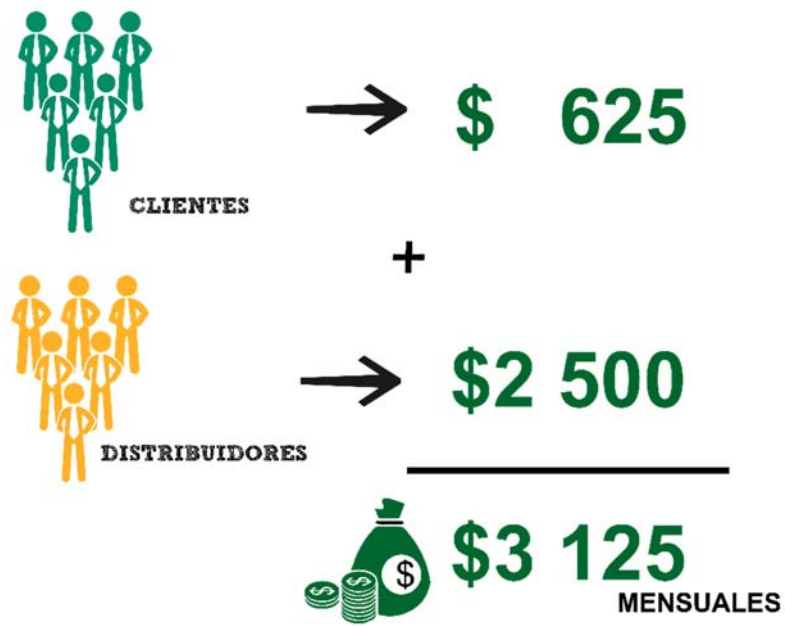


Figura 32. Margen de ganancia mensual por la venta de minutos. Fuente: Elaboración Propia.

Es decir, con solo contar con esta cantidad de clientes tu ganancia sería de 3 125 dólares cada mes.

Ahora, te puedo presentar los mismos escenarios pero con una cartera de 1 000 clientes y 1 000 distribuidores.

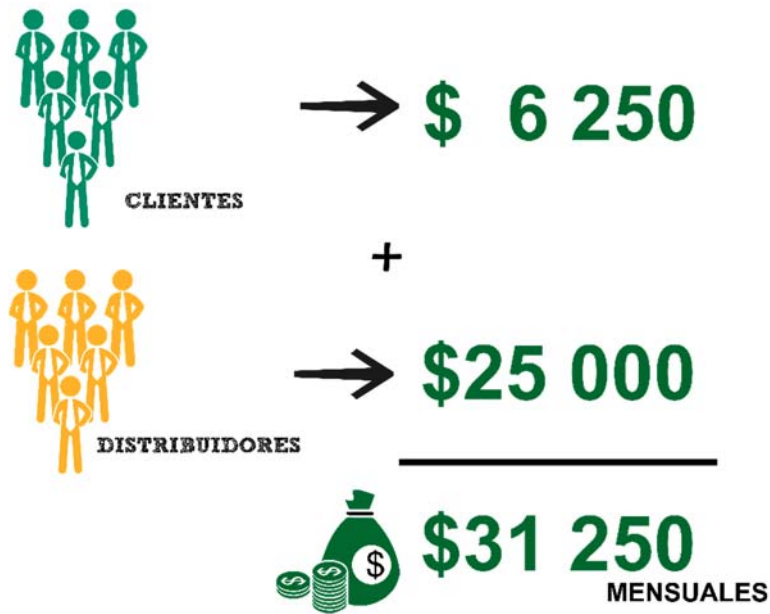


Figura 33. Margen de ganancia mensual con mayor cartera de clientes y red de distribuidores. Fuente: Elaboración Propia.

Y puedes apreciar que tus ganancias aumentan, ¿por qué?... porque más clientes están usando el servicio y tu red de distribuidores se amplía cada vez más.

Recuerda: no tienes límites para generar tus clientes o distribuidores. Tu capacidad es **ILIMITADA**. Mientras más grande sea tu cartera o red, más venta de minutos tendrás y más dinero ganarás.

¡Espera se me olvida algo!...

Adicionalmente al consumo de minutos, recuerda que tienes la capacidad de generar más ingresos refiriéndome al **quinto escenario** (portal web). La cuota de ingreso que solicitas a tus distribuidores representa para este ejemplo

Franklin Matango

www.ServiMatango.com

(100 dólares); misma que te deja un remanente anual de 50 dólares por cada portal web reseller de tus distribuidores.



Figura 34. Utilidad por adquisición del portal web para distribuidores. Fuente: Elaboración Propia.

En números, supongamos que tienes 100 distribuidores, te pagan la cuota de ingreso y a cada uno le entregarás un portal personalizable.

$$\begin{array}{ccccc} \mathbf{100} & \times & \mathbf{\$100} & = & \mathbf{\$10\,000} \\ \text{DISTRIBUIDORES} & & \text{USD} & & \text{USD} \end{array} \quad \begin{array}{c} \text{PORTAL WEB} \\ \text{ANUAL} \end{array}$$

Figura 35. Cálculo del portal web para 100 distribuidores. Fuente: Elaboración Propia.

A ServerVoip le cancelas 50 dólares por cada portal y tú habrás consignado a tu caja 5 000 dólares por este servicio. Así, tienes otra forma de ganar dinero con VoIP.

$$\begin{array}{ccccc} \mathbf{\$10\,000} & - & \mathbf{\$5\,000} & = & \mathbf{\$5\,000} \\ \text{USD} & & \text{USD SERVERVOIP} & & \text{USD} \end{array} \quad \begin{array}{c} \text{GANACIA} \\ \text{ANUAL} \end{array}$$

Figura 36. Utilidad por adquisición del portal web para distribuidores. Fuente: Elaboración Propia.

Te lo muestro:



Figura 37. Ganancia anual por la venta de portal web personalizado en un campo de 100 distribuidores. Fuente: Elaboración Propia.

Para finalizar...

De todo este proceso para generar dinero, debes tomar en cuenta los gastos fijos de tu negocio como: el alquiler del servidor con ServerVoIP y otros imprevistos.

Toma en cuenta que lo que te presento en estos escenarios son sólo ejemplos y que contando con un mínimo número de clientes puedes ganar una cantidad interesante de dinero mensual y poco a poco hacer crecer tu negocio de telefonía VoIP.

Como puedes apreciar, una vez creada Tu Empresa de Telefonía VoIP cuentas con muchas opciones para generar ingresos. El crecimiento que desees alcanzar con tu negocio y el dinero que quieras ganar con el mismo, dependerá del trabajo diario y la constancia que le dediques para generar nuevos clientes para los servicios de llamadas por internet, la razón de ser de tu empresa VoIP.

¡Toma Acción!

Si después de haber conocido todo el potencial no empiezas a crear tu propio negocio de telefonía VoIP, estarás

Franklin Matango

www.ServiMatango.com

dejando pasar una gran oportunidad que seguramente otras personas y empresas la están aprovechando. Y si no es así... permíteme felicitarte porque vas a tomar la mejor decisión de tu vida.

Este es el momento perfecto para que inicies tu Propio Negocio de Telefonía por Internet y que mejor aliado para tu infraestructura con todo lo que necesitas (servidores + plataforma voipswitch de ServerVoip.com) a un precio increíble: promocion.ServerVoip.com

Recuerda: Para crear tu propia empresa de telefonía por internet no necesitas tener estudios universitarios. Si los tienes excelente, porque te ayudarán mucho en tu camino de crecimiento empresarial con VoIP.

No necesitas estudios técnicos para este negocio, simplemente conocimientos básicos de computación de lo demás; ServerVoIP se encarga.

Nuestro equipo te brinda todo lo que necesites: video-tutoriales, soporte técnico, respaldo y mantenimiento para que comiences a vender minutos y a ganar dinero inmediatamente.

Capítulo 8: Piensa en Grande

“Cualquier cosa que la mente pueda concebir y cree, puede ser conseguida.”

-NAPOLÉON HILL

No todo termina ahí. Si crees que alcanzando el éxito es el punto final del rol empresario, estás muy equivocado. Aunque las buenas acciones reciban su recompensa, uno no puede quedarse estancado en los cimientos que ha creado en su empresa, el siguiente paso es **Pensar en Grande**.

Uno de los factores más importantes que influye en nuestro éxito, está relacionado con los pensamientos y acciones que deseamos alcanzar para nuestro futuro. Si piensas en metas pequeñas seguramente alcanzarás resultados pequeños, pero si por el contrario, piensas en metas grandes tus posibilidades de éxito serán mayores. Esto es muy importante porque hagas lo que hagas, tendrás problemas de vez en cuando, esas situaciones simplemente parte de la vida, parte de los negocios, y de todo lo que vale la pena hacer. Si dejas que los problemas se metan en tu camino, se volverán más grandes que tu idea y serás derrotado.

Mi experiencia me ha ayudado a descubrir que el pensamiento es tan poderoso, que con él a nuestro favor podemos trabajar para llegar hacia dónde queramos, incluso en condiciones desfavorables; la diferencia del resultado estará en la capacidad de reacción que tengamos ante esos problemas. Pero, *-¿qué te hace pensar en grande?...* Tú mismo, tus problemas, tus logros, las enseñanzas, esas pequeñas experiencias te hacen pensar muy, muy en grande.

La única manera en que las personas y empresas en este mundo podemos llegar a ser gigantes en cualquier área es pensando con grandeza. Gracias al poder del pensamiento podemos conseguir grandes cosas, es tan fácil cambiar nuestro status actual pues sólo depende del querer y hacer para obtener recompensa en ingresos, prestigio, bienestar, viajes y todas las demás excelencias que te ofrece la vida. No se necesita estar dotado de un gran talento para ser un gigante; todo lo que se requiere es tener el hábito de pensar y actuar. Sin importar lo mal que se vean las cosas, enfoca tus pensamientos en la SOLUCIÓN, te sorprenderá ver cómo esas problemas pueden resolverse adecuadamente a tu favor.

Para muestra un botón...

Yo podré saber muchas cosas sobre mi negocio de telecomunicaciones porque soy un experto en ésta área, por supuesto esto no fue siempre así, nadie nace sabiendo, como sabes se hace camino al andar y si tu cada día aprendes algo nuevo y lo aplicas en tu negocio, en poco tiempo llegarás a ser un experto en tu negocio, es por esto que te puedo decir: *siempre aprendo algo nuevo cada día*. ¿Y sabes qué?, ese es uno de los principales motivos de mi éxito, y lo mismo se aplica para ti.

Al escribir estas líneas, quiero volver a participarte algo muy importante, algo que influyó en mí, para que desde la adolescencia comenzara a pensar en grande. Tómame el tiempo que necesites para asimilar esta pequeña parte de mi vida que al día de hoy ha sido la mejor decisión que pudieron tomar mis padres, y te sorprenderá lo que esa pequeña decisión hizo en mi para crear mis propias oportunidades.

...Cuando terminé la escuela, era momento de seguir mi etapa de formación así que debía ir al colegio. Para esa época mis padres me inscribieron en tres instituciones: Teodoro Gómez de la Torre, Sánchez y Cifuentes y 17 de Julio. - *¿Por qué me registraron en tres?*-... En esa época para ingresar al Teodoro Gómez de la Torre era por sorteo y no por pruebas, así que únicamente los que salieran favorecidos en ese sorteo tendrían un cupo para esa institución. El registro de mi nombre en el colegio “17 de Julio” fue una segunda opción. A diferencia del Colegio “Sánchez y Cifuentes”, donde para poder estudiar ahí debía rendir pruebas y los futuros estudiantes con el mayor puntaje ingresarían.

Entonces, recuerdo que un día realizaron el sorteo de los cupos en el que salí favorecido para ingresar al Teodoro Gómez de la Torre. Me sentí feliz. Pues, como yo venía de estudiar en una escuela fiscal quería seguir mi preparación en un colegio fiscal; a más que la mayoría de compañeros que tenía también irían para allá. Aunque ya tenía el cupo en para estudiar la secundaria había algo pendiente, rendir las pruebas en el colegio “Sánchez y Cifuentes”.

No perdía absolutamente nada si iba a hacerlo. Mi madre fue tan sabia en ese momento que me dijo:

-Total ya está pagado. Si quieres, ve a dar el examen con todo lo que tú sepas-. Y me fui con esa motivación.

Mi sorpresa fue tal porque al entregar los resultados de todos quienes habíamos asistido a dar las pruebas, solo dos de la escuela de donde veníamos aprobaron el examen: el abanderado y mi persona. Ya teníamos un cupo garantizado para ingresar a ese colegio.

Vale manifestar que a mí nunca me enviaron a cursos extraordinarios en la escuela porque tuve una mala experiencia. Cuando era niño, sucedió que en segundo o tercer grado, me inscribieron en un curso de computación. Al principio me parecía lindo ir, aprender y manejar una computadora.

Ahora entiendo que, mis padres fueron seducidos por una estrategia de venta donde hicieron uso de mis buenas calificaciones para ofrecerles una beca y un descuento por adquirir el curso para que supuestamente yo aprenda la importancia de la computación. Fue tal la capacidad de convencimiento de aquella persona que utilizando el recurso:

-Su hijo es un excelente estudiante, tiene buenas calificaciones y sería bueno que aprenda muchas cosas más para su futuro. Saber manejar una computadora le ayudará muchísimo en sus estudios y en sus posibilidades de conseguir un buen trabajo. –

Quien podía resistirse a tal estrategia de seducción. A mis padres le importaba que saliera adelante y si eso me ayudaba, mucho mejor. Por eso, ellos aceptaron inscribirme en dicho curso.

Pero con decirte primero, creo yo o talvez me equivoque, para aprender computación uno necesita tener una computadora o estar trabajando en una computadora por lo menos una hora para practicar; en ese curso estábamos cinco niños en una sola computadora y al fin no aprendíamos nada.

En resumen, no aprendí absolutamente nada y me decepcioné tanto de los cursos que asumí que todos serían

así y ya no quise tomar ninguno más. Ahí comencé a desconfiar de la educación informal.

Retomando mi historia para ingresar al colegio. Te mencionaba que solo dos personas aprobamos el examen de los ocho o diez niños de mi escuela que nos habían inscrito en el “Sánchez y Cifuentes”.

Sabiendo los resultados, en mi escuela se organizó una reunión de padres de familia para hablar de los niños que no aprobaron; reclamando a los profesores y directivos: ¿cómo va a ser posible?, ¿cómo no aprobaron?, etc. En ese momento, según cuenta mi madre, llegó el director diciendo:

-Miren estimados padres, los únicos que SI aprobaron fueron el abanderado y el niño Franklin. No es que la escuela sea mala o no se les haya enseñado, simplemente quizás sus hijos se pusieron nerviosos-.

Era momento de tomar la decisión final, iba a estudiar al “Teodoro Gómez de la Torre” o al colegio “Sánchez y Cifuentes”. Al principio, la decisión ya estaba tomada. Ingresar al Teodoro Gómez era mi primera y única opción, era ahí donde quería estudiar. Pero, como te decía: -cada cosa que tú haces trabaja en función de lo que necesitas-, y eso me pasó a mí.

Ocorre que, la madre de un compañero de mi escuela sabía que yo había aprobado para entrar al colegio particular y que sería más probable que iría a estudiar al Teodoro porque mis padres no tenían recursos para costear un colegio privado. Entonces, la señora habló con mi padre para solicitar que le cediera el cupo o mejor dicho quería comprarlo.

Mientras esperaba junto a mis padres sentado en una oficina del colegio “Sánchez y Cifuentes”, la secretaria me preguntó: *-¿No quieres quedarte a estudiar aquí?-*.

Yo le dije: *-No, porque ya tenía un cupo en el otro colegio y prefería ir allá; además aquí estudian personas que tienen bastante dinero y mis padres no tienen los recursos para pagar la pensión-*.

-Pero si ellos te inscribieron aquí-, me dijo.

-SI. Pero sucede que ellos me dijeron que si no salía sorteado en el colegio Teodoro; verían la forma que yo pudiese estudiar aquí si aprobaba los exámenes-.

Entonces, al escuchar esto la secretaria después de unos minutos nos dirigió a mis padres y a mí hacia la oficina del padre rector Narciso Guerra. Y él les dijo:

-Me he enterado que hay otra persona que le está pidiendo que le ceda el cupo. Eso no se puede hacer, porque cada niño mediante las pruebas y el puntaje se ganan ese derecho. Si no desean el cupo, tranquilamente ingresará la persona que haya obtenido el mejor puntaje siguiente a su hijo-.

También expresó: *-Pero, nosotros aquí al revisar las calificaciones del niño que son buenas, queremos que usted le mande aquí a su hijo, que reciba la mejor educación que aquí le podemos ofrecer con valores cristianos, valores salesianos-*.

Al conocer que mis padres no tenían el dinero suficiente y que ingresar a esta institución era la última opción. El director les echó una mano, por así decirlo:

-¿Qué diría si le ayudamos a su hijo para que estudie aquí con una media beca?-

Al final la decisión era de mis padres, ellos tenían la última palabra y esa era un SI.

Ahora que analizo esta situación puedo decirte que fue una de las mejores decisiones que tomaron mis padres. Ellos sin querer también pensaron en grande y me ayudaron para que yo en un futuro cercano también hiciera lo mismo.

Estudiando ahí, automáticamente aumentaron mis perspectivas de crecimiento; porque ahora que soy profesional, que recuerdo las cosas y que recientemente he conversado con muchos compañeros del colegio, la mayoría tenemos una o dos maestrías o inclusive, doctorados (PhD). Ahora, es donde comprendo que rodearte con personas que han logrado mucho y que saben PENSAR EN GRANDE, tu manera de ver las cosas cambia completamente. Pues a diferencia de ellos, compañeros que estudiaron en el colegio Teodoro –sin menospreciarla- se quedaron como bachilleres y no quisieron seguir creciendo.

No sé si opine lo mismo que te estoy escribiendo en la mitad de mi juventud, cuando tenga 50, 60 y si Dios me da vida y salud a los 80 años. Pero en estos años, he podido ver que cuando nos reunimos cada 20 de abril para celebrar las festividades de la Madre Dolorosa; siempre me reencuentro con compañeros o personas que gracias a la educación que nos impartieron en este colegio, han llegado a ocupar altos

cargos en instituciones provinciales y nacionales y que toda esa influencia me ayudó a Pensar en Grande.

En mi camino he conocido a personas que han tenido muy pocas ventajas en la vida, y no obstante lograron convertirse en empresarios exitosos. Encontraron la manera de hacer que las cosas sucedan, en vez de quedarse sentados esperando a que lleguen. Estoy convencido de que todos tenemos algo valioso que ofrecerle al mundo, y si te aplicas en sacarle el máximo provecho a ello diligentemente, encontrarás que tienes todo lo necesario para triunfar, y serás mucho más feliz por ello.

Todo Pasa por Algo

Otro factor que contribuyó en mi vida para pensar en grande sucedió en mi formación profesional. Te conté que una de mis pasiones era la agropecuaria, te mencioné también que por ella decidí convertirme en ingeniero y que además, mientras estudiaba renté una propiedad de 2 hectáreas para sembrar fréjol y comercializarlo pero, lo que no te he detallado es cómo esta experiencia también influyó en mi vida y me hizo también pensar en grande.

Si estudiar la universidad era un completo desafío más aún sería tomar las riendas de un negocio familiar. El proceso de cultivo y de trabajo que requería la plantación de fréjol era desgastante más si no tenía trabajadores. Pero el compromiso estaba ahí, tenía que sacar adelante esta cosecha ya, que dentro de mis actividades estaba el riego y eso lo hacía todas las noches cuando regresaba de clases.

Lo más estresante, lo que me marcó en esta época; fue que justo al momento de la cosecha cuando ya teníamos que cargar los bultos para su venta en la plaza y el mercado mayorista de Ibarra, las personas que iban a encargarse de esta actividad jamás llegaron y tuve que hacerlo yo mismo. Sé que no tiene nada de malo cargar un costal pero, me dije:

-Tengo que acabar de estudiar porque este no es un trabajo para mí, requiere de mucho esfuerzo físico -.

Pero eso no es todo. Terminada esta labor era momento de vender la cosecha, pero me encuentro con la novedad de que ese día el precio del fréjol había bajado alarmantemente. Tuve que guardar esa cosecha en la bodega y esperar al siguiente día para venderlo pero, como era ya un producto guardado no tuve más remedio que comercializarlo a pérdida, pues no se recuperó ni la inversión.

Me da mucha vergüenza compartirme esta parte de mi vida, pero para mí es importante que aprendas de estos errores para que tú no los cometas. A mí me sirvió para entender que, uno para empezar algo tiene *primero que analizar el mercado, uno para hacer cualquier cosa tiene que saber a quién lo va a comercializar*, porque puedes tener el mejor producto, el más soñado pero, si tú no tienes el mercado a quien venderlo; de nada te va a servir tener el producto estrella. Ahí entendía que uno tiene que crear el producto que el mercado lo desee.

Hoy en día que analizo el *porqué* del éxito de Alosip.com y ServerVoip.com básicamente es, porque estudié el mercado, analicé a quién se lo iba a vender, y del desarrollo del producto perfecto me preocupé después. Esa es la vía rápida al éxito, cualesquiera sean tus intereses. Pero, la otra

cara de la moneda, el fracaso lo experimenté con otros productos que he lanzado de mi empresa; ya que por tratar de tener el producto perfecto sin antes preocuparme al inicio del mercado no despegaron como uno hubiera querido. A pesar que este consejo lo había leído en libros y me lo enseñaron mis profesores. Uno aprende cuando tiene que vivir esta situación. Y hoy que escribo estas líneas puedo decirte con total seguridad que ahí está, una parte, del porqué otros productos no han funcionado.

Sé que esta posición constituye para muchas personas un cambio de paradigma. Es mucho más fácil desarrollar el producto o servicio que conseguir el mercado idóneo para su comercialización. Pero para garantizar el éxito de tu negocio éste será justamente el punto clave que deberás tomar en cuenta para arrancar tu negocio.

En este momento que te escribo, vuelvo a sentir nostalgia y tristeza por recordar esta época que no fue la mejor de mi vida. Y no te comparto estas experiencias para que sientas pena. Te las comparto porque te considero mi amig@. El hecho tomarte el tiempo para leer este libro significa muchísimo para mí, porque sé que de alguna forma puedo motivarte para que si atravesases por alguna situación similar puedas guiarte por mis acciones y tomes las mejores decisiones.

Ten presente que en el transcurso de tu existencia algunas cosas puedes fallar pero, si sabes asimilar las sabias enseñanzas que te da cada día, que te da cada momento la vida; con el pasar de los años cuando hagas una retroalimentación y te preguntes: ***-¿qué es lo mejor que puedo rescatar de todo lo que me ha pasado?...*** seguramente sabrás que decir.

MI CAMINO DE EMPLEADO A EMPRESARIO DE TELECOMUNICACIONES

Mi punto, es que, no siempre las cosas estarán bien, encontrarás problemas enfrentarás crisis, te sentirás abatido y sin ganas de luchar pero, ¿por qué no ves estas circunstancias como desafíos? y ¿reconocer que eres capaz de manejarlos y solucionarlos? Eso es un pensamiento positivo, eso es lo que te hará más fuerte, eso es lo que te convertirá en un triunfador.

Sé inteligente, utiliza tus pensamientos en algo que puedas hacer, tus habilidades en algo que puedas crear y tus errores en algo que puedas aprovechar; mantente abierto a nuevas ideas y esas espectaculares ideas úsalas a tu favor. Esto no significa que ya no tienes nada que aprender, pues para desarrollar tu máximo potencial debes conocer el más mínimo detalle de lo que hagas, la más mínima estructura de tu empresa; así sabrás que con el aprendizaje tienes más posibilidades de avanzar con éxito.

Y recuerda: ***PIENSA EN GRANDE.***

Capítulo 9: Actuar para Ganar

“El que quiere hacer algo conseguirá un medio, el que no, una excusa.”

-STEPHEN DOLLEY

Mientras lees esta apartado, trata de analizar tu situación actual. Trata de proyectar tu mente hacia este momento, un momento que refleja tu realidad de empleado y mírate diferente, en el papel de empresari@. ¿Puedes mirarte a ti mismo como si fueras tu propio jef@?

Intenta otra cosa. Piensa en la calidad de vida que vienes llevando. ¿Puedes cambiarla? ¿Qué estás haciendo? ¿Cómo puedes mejorar completamente tu vida?

Piensa ahora durante un minuto sobre cómo está trabajando tu mente para lograrlo. ¿Estás haciendo algo para cambiarla? ¿Quieres dejar de ser emplead@? ¿Eres dueñ@ de tu propia empresa? ¿Te miras como un exitos@ empresari@?

Tu capacidad para hacer realidad lo que acabas de imaginar está específicamente en tus manos. En ti está la posición de transformar tu estilo de vida y cambiar tu escenario de EMPRENDEDOR A EMPRESARIO. Y esta es la razón por la que te escribo, para que a partir de este momento realices un cambio positivo en tu vida, crees y desarrolles tu propia empresa, obtengas ingresos económicos por tu negocios, generes fuentes de empleo a otras familias y seas tu propi@ jef@. Ese es mi principal objetivo.

Algo que me cambió completamente la vida fue a los 17 años, cuando en una pequeña sala de audiovisuales sentado

Franklin Matango

www.ServiMatango.com

frente a una TV que tenía un VHS; pusieron un video del mejor exponente, conferencista y líder de Latinoamérica: Miguel Ángel Cornejo.

Haberlo escuchado fue una experiencia muy gratificante. Su charla motivadora sobre liderazgo, alta dirección y productividad fue tan profunda e impactante para mí que, cuando tengo la oportunidad de conocer que se presenta algún conferencista en mi país trato de asistir a los eventos en vivo.

Recuerdo claramente como si fuera hoy que lo estuviera escuchando, en mi cabeza resuenan todavía estas frases tan poderosas que en mí han logrado hacer muchas cosas:

-“Si quieres llegar a las estrellas apunta a las estrellas, talvez no alcances totalmente a alcanzar las estrellas pero si lo intentaste, de seguro llegaste al cielo”-.

-“Si te subes en los hombros de un gigante, vas a ver más alto que el gigante”-.

Esta última frase no tenía lógica según mi modo de pensar. Pero deduje que, si yo quería ver más alto que el gigante no sólo tenía que subirme a sus hombros sino a su cabeza. Ahí comprendí que uno tiene que apalancarse en otras personas, tomar sus conocimientos, aplicarlos en nuestra vida y ver la forma cómo uno puede estar mejor con esas enseñanzas. Y *¿cómo conseguirlo?... Educándonos.* Prepararnos continuamente para aprender de otras personas que ya lo han hecho, especializarnos en habilidades que las podamos desarrollar con esos conocimientos e instruirnos cada momento en las tendencias actuales de nuestro vivir en búsqueda de la excelencia.

MI CAMINO DE EMPLEADO A EMPRESARIO DE TELECOMUNICACIONES

Estas enseñanzas cambiaron completamente mi forma de pensar, mi manera de ver la vida. Sólo es cuestión de aprovechar el momento, aprovechar las circunstancias y actuar.



Figura 38. Lic. Miguel Ángel Cornejo.

Tu Momento es Ahora

La mayoría de personas conoce que para lograr grandes cosas, tanto en el trabajo como en la vida privada, podría mejorar significativamente si empleara sus ganas, su tiempo y su conocimiento por conseguirlo.

En este libro no te doy consejos o principios que debes emplear para alcanzar tus objetivos, lo que si te proporciono es una historia de vida con anécdotas destinadas a hacerte reflexionar sobre cada uno de tus actos y abrirte hacia el cambio, a la verdadera transformación de tu estilo de vida: **De Empleado a Empleador**. El resultado dependerá de cómo asimiles esta experiencia, cómo la adaptes a tu

personalidad, qué responsabilidades asumas y cómo lo apliques libremente en tu vida cotidiana y en tu propio negocio.

De modo que, si quieres pasar de ser espectador/a viendo como otras personas alcanzan el éxito, a ser el protagonista de tu propio éxito; te invito a tomar acción, te impulso a que crees y desarrolles tu propia empresa. No pases el tiempo pensando en *"algún día lo haré"* transfórmalo por *"mi momento es ahora"* y *"necesito hacer algo diferente con mi tiempo y mi vida"*.

Y lo mejor de todo es que esta oportunidad que me ayudo a convertirme en un gran empresario; está precisamente creado para ti, creado para tu éxito, para tu desarrollo personal, para tus finanzas y por lo tanto para mejorar tu estilo de vida: ***Tu Propio Negocio***. Si quieres ser tu propio jefe, quieres administrar tu propio tiempo y quieres tener tu propia empresa, este es tu camino. Tu momento es ahora.

Los Nuevos EMPRENDEDORES Crean su Empresa de Telefonía por Internet

Antes de profundizar en este campo, te hago estas poderosas TRES preguntas:

- ¿Alguna vez has PENSADO en dejar tu trabajo y ser tu propio jefe?
- ¿Alguna vez te has PREGUNTADO: ¿cuál sería el negocio ideal en el que debes emprender?
- ¿Alguna vez has IMAGINADO iniciar una empresa para trabajar desde Internet?

[MI CAMINO DE EMPLEADO A EMPRESARIO DE TELECOMUNICACIONES](#)

Pues, creo que si... y no solo una sino muchas veces. Y si es así, éste es el primer paso que te identifica como un EMPRENDEDOR, pero te advierto, no es algo que se aprenda de la noche a la mañana; es un Tema de Actitud.

¿Qué es esto?

Es la mejor Oportunidad de Negocio en el campo de las Telecomunicaciones que está cambiando, mejor dicho, revolucionando la manera de comunicarnos vía telefónica usando el Internet. Y ¿cómo se llama?... Se la conoce como Telefonía por internet, IP, VoIP, o Voz IP; que permite realizar llamadas telefónicas ordinarias a números celulares y fijos desde una computadora, teléfonos estándares o aplicaciones VoIP para móviles. Pero, ¿qué lo hace especial?

El uso de Internet, eso lo hace especial.

Lo que quiero mostrarte en este momento, no es el escenario de usuario de este servicio sino el de EMPRESARIO de Telefonía VoIP. Quiero que detectes en este campo, tu nueva fuente de ingresos que lo puedes hacer trabajando desde la comodidad de tu casa, porque sólo necesitas un computador.

Entonces, porque de corazón quiero que formes parte de esta gran comunidad de empresarios exitosos que me han permitido ayudarles a **crear y desarrollar su Propia Empresa de Telefonía por Internet** y porque además; pienso que la manera más rápida de llegar a donde quieres estar, es dejándote guiar por alguien que ya está donde tú quieres estar.

QUIERO...

***¡Asesorarte Personalmente con una Llamada
Emprendedora, Totalmente GRATIS para ti!***

Esta llamada de *Emprendimiento* es totalmente gratis, no te va a costar absolutamente NADA y sólo por haber sido partícipe de mi historia de vida.

Y en esta llamada vamos a empezar a crear juntos tu Propia Empresa de Telefonía VoIP que te permitirá obtener ingresos, convertirte en un gran emprendedor, en un exitoso empresario.

Estoy a tu completa disposición para ayudarte personalmente a crear y desarrollar tu Propia Empresa de Telefonía por Internet, por medio de una asesoría personalizada uno a uno y colaborar en tu desarrollo económico y el logro del éxito para convertirte en un gran Proveedor Mundial de Minutos VoIP, te invito a que visites: emprendedor.ServerVoip.com

Una Nota Personal

Yo le doy bastante importancia a la educación formal, al estudio en todas sus etapas, a la preparación académica y al autoaprendizaje. Aparte de la rigurosidad académica que te exige, el estudio te forma integralmente, fortalece tu desarrollo personal y te ayuda en tu crecimiento profesional. Si quieres desarrollarte integralmente debes estudiar. La

educación te abre muchísimas puertas, te presenta oportunidades y te conduce en tu camino hacia el éxito.

Te estoy escribiendo esto no por vanidad ni por capricho, sino por compartírtelo. Y si talvez a uno de los tantos lectores a los que estoy llegando y están leyendo mi libro les motiva a crear su propia empresa, le impulsa a seguir adelante y se propone hacer las cosas que debe hacerla; me sentiré completamente realizado, completamente feliz y realizado porque sé que lo que escribo, que lo que estoy dando, que lo que estoy compartiendo está rindiendo sus frutos.

Al igual que tú, soy una persona con muchos sueños y como ya te he contado; atravesé por momentos buenos, malos y peores que, poder solucionarlos no hubiese sido posible sin la convicción de querer salir adelante, ser una mejor persona y un buen profesional. Ahora que he tengo mi propia empresa, soy mi propio jefe, genero fuentes de empleo, tengo clientes de 20 países del mundo y ayudo a muchas personas a crear su propios negocios puedo decirte con total seguridad y satisfacción que todo lo que he vivido valió absolutamente la pena.

¿Por qué te digo esto?...

“Porque para mí, todo lo que se me presentó fue un nuevo reto, tomé lo aprendido, deseché lo malo, rescaté lo bueno, me concentré en lograr algo y aunque en cada paso me sentí abatido y algunas veces fracasé no dejé de hacerlo; al contrario insistí, me levanté y trabajé hasta lograrlo”.

Así que te invito a hacer lo mismo. No te rindas, lucha por tus sueños y trabaja hasta alcanzarlos.

*¡Tú también puedes pasar de Emplead@ a Empresari@.
Sólo necesitas actuar!*

Para Finalizar...

Me gustaría compartir algo especial contigo. Un pequeño y saludable consejo que puede ayudarte día a día a mejorar tu vida personal y tu campo profesional.

Te comenté que soy un amante de la educación formal y siempre recalco que para uno lograr grandes cosas debe Estudiar. El estudio alimenta tu mente de conocimientos nuevos, permite desarrollar tus habilidades y te hace una persona más productiva.

Aunque el estudio debe estar dentro de tus prioridades, no está por demás invitarte a que mejores tus conocimientos a través de cursos, seminarios, conferencias, ferias, etc., que ayuden a actualizarte en tendencias, alternativas u opciones que puedes aplicar en tu vida, en tu profesión, en tu trabajo, en tu familia o en tu empresa.

Por ello, para mejorar las actividades de mi empresa, actualizar conocimientos, conocer la realidad del mercado internacional, aprender de las estrategias de casos exitosos; me he visto en la necesidad que a más de prepararme académicamente, reforzarlas con cursos de quiénes mejor saben hacer las cosas.

Compartiendo Grandes Momentos en Compañía de Grandes Personalidades Expertas en Negocios por Internet

Permíteme compartirte algunas Memorias Fotográficas con personalidades expertas en Negocios por Internet que he tenido la oportunidad de conocer en vivo:

Conferencista, dueño de la más importante Empresa de Publicaciones en Florida, uno de los organizadores del evento “Los Maestros de Internet”: Luis Eduardo Barón.

Haciendo la entrega de mis Libros Best Seller: [“Tu Libro en la Librería Más Grande del Mundo”](#) y [“Tu Empresa de Telefonía”](#)



Figura 39. Luis Eduardo Barón y Franklin Matango. Fuente: Elaboración Propia.

Gran colega y experto en servicios de consultoría, capacitación e implementación en la Administración de Negocios de forma virtual y presencial para incrementar la productividad de sus clientes: Jorge Abel García.

Publicó recientemente su libro en Amazon gracias a mi guía paso a paso: [“Tu Libro en la Librería Más Grande del Mundo”](#).



Figura 40. Jorge Abel García y Franklin Matango en Sistema 10x. Fuente: Elaboración Propia.

Consultor y escritor, conferencista internacional y uno de los más reconocidos expertos en Mercadeo y Ventas Online en el mundo hispano: Sebastián Saldarriaga.

Sebastián escribió el prólogo de mi Primer Best Seller en Amazon: [“Tu Libro en la Librería Más Grande del Mundo”](#).

MI CAMINO DE EMPLEADO A EMPRESARIO DE TELECOMUNICACIONES

Asistí al evento “Sistema 10x” en Bogotá como su invitado especial para hacerle la entrega oficial de mi libro y la firma de autógrafos.



Figura 41. Sebastián Saldarriaga Saffon y Franklin Matango en Sistema 10x, Fuente: Elaboración Propia.

Junto a la experta en PNL y coach: Maricarmen Alva.



Figura 42. Maricarmen Alva y Franklin Matango. Fuente: Elaboración Propia.

Franklin Matango

www.ServiMatango.com

Conferencista de “Los Maestros de Internet”. Especialista en Mercadeo y Negocios por Internet: Álvaro Mendoza



Figura 43. Álvaro Mendoza y Franklin Matango. Fuente: Elaboración Propia.

Grupo de amig@s que participaron del Evento “Sistema 10x” en Bogotá impartido por Sebastián Saldarriaga.

De izq. a der.: Sr. Julián Castañeda, Ing. Franklin Matango, Sr. Rafael Rodríguez, Sra. Jessica Vargas, Arq. Alfonso López Vélez, Sr. Roberto Zuluaga, Srta. Carolina Rincón, Ing. Jorge Abel García, Sra. Paula Rodríguez, Sr. Andrés Páez.

Abajo: Sr. Vladimiro Sánchez, Sr. Rolando Goicochea, Sr. Sebastián Saldarriaga y Sr. Robert Brandwayn.



Figura 44. Sistema 10x y Franklin Matango en Sistema 10x. Fuente: Elaboración Propia.

Junto a un gran amigo y empresario: Nicolás Quintana.



Figura 45. Nicolás Quintana y Franklin Matango. Fuente: Elaboración Propia.

Franklin Matango

www.ServiMatango.com

Junto a los fundadores de la Escuela Online de Maquillaje Profesional: Walter May y Srta. Andrea Curto.



Figura 46. Walter May y Andrea Curto. Fuente: Elaboración Propia.

Conferencista y motivador: Francisco Yáñez.



Figura 47. Francisco Yáñez y Franklin Matango. Fuente: Elaboración Propia.

MI CAMINO DE EMPLEADO A EMPRESARIO DE TELECOMUNICACIONES

Entrega de libro Best Seller en Amazon: [“Tu Libro en la Librería Más Grande del Mundo”](#) al Sr. Rafael Rodríguez.



Figura 48. Rafael Rodríguez y Franklin Matango en Sistema 10x. Fuente: Elaboración Propia.

Tuve el agrado de conocer a esta gran personalidad de los negocios. Es autor-Best Seller, conferencista y coaching para varias empresas a nivel internacional: Javier Rivero Díaz.

Haciendo la entrega oficial de mi Libro Best Seller en Amazon: [“Tu Libro en la Librería Más Grande del Mundo”](#).

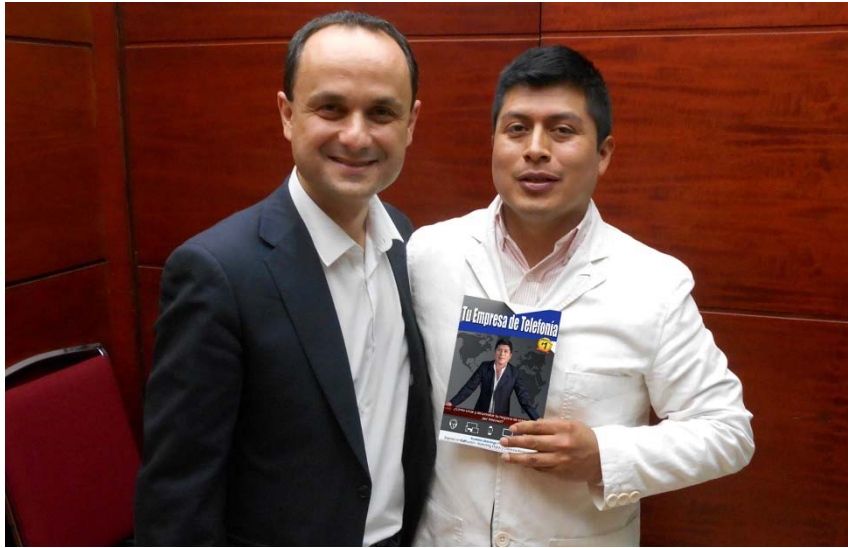


Figura 49. Javier Rivero Díaz y Franklin Matango. Fuente: Elaboración Propia.

Haciendo la entrega oficial de mi libro autografiado y Best Seller en Amazon: [“Tu Libro en la Librería Más Grande del Mundo”](#) al Sr. Roberto Zuluaga.

En el evento “Sistema 10x” al que fui invitado especialmente por Sebastián Saldarriaga para compartir la experiencia de la publicación de mi libro en Amazon y que se haya convertido en Best Seller, #1 en ventas.



Figura 50. Roberto Zuluaga y Franklin Matango. Fuente: Elaboración Propia.

Experto en Negocios por Internet: Gus Sevilla.



Figura 51. Gus Sevilla y Franklin Matango. Fuente: Elaboración Propia.

Franklin Matango

www.ServiMatango.com

Con un nuevo amigo: Carlos Montenegro.



Figura 52. Carlos Montenegro y Franklin Matango en Los Maestros de Internet. Fuente: Elaboración Propia.

Tuve el agrado de conocer a esta gran coach, líder-coach capacitador y conferencista: Juan Carlos Castro Cuadrado.



Figura 53. Juan Carlos Castro Cuadrado y Franklin Matango en los Maestros de Internet. Fuente: Elaboración Propia.

MI CAMINO DE EMPLEADO A EMPRESARIO DE TELECOMUNICACIONES

He sido seguidor de sus conferencias vía online sobre Marketing Digital y Negocios por Internet: Pablo Delgadillo.



Figura 54. Pablo Delgadillo y Franklin Matango. Fuente: Elaboración Propia.

Capacitador de Network Marketing, especialista en redes de mercadeo y negocios por internet: Roberto Pérez Pérez.



Figura 55. Roberto Pérez y Franklin Matango. Fuente: Elaboración Propia.

Franklin Matango

www.ServiMatango.com

Un reencuentro con un compatriota. Dicta cursos sobre ventas, negociación, desarrollo y marketing: Carlos Juez.



Figura 56. Carlos Juez y Franklin Matango. Fuente: Elaboración Propia.

Un gran líder en los negocios de multinivel que tuve el agrado de conocer: Ítalo Elgueta.



Figura 57. Ítalo Elgueta y Franklin Matango. Fuente: Elaboración Propia.

Experto en ventas: Phil Alfaro.



Figura 58. Phil Alfaro y Franklin Matango. Fuente: Elaboración Propia.

Excelente marketero, sabe cómo hacerlo y ayuda a otros a hacer lo mismo; razón principal por la cual asistí en vivo al show “Los Maestros de Internet” en Bogotá: Juan Martitegui.



Figura 59. Juan Martitegui y Franklin Matango. Fuente: Elaboración Propia.

Franklin Matango

www.ServiMatango.com

Especialista en Marketing, coach en PNL, conferencista y autor: José Luis Galvis.



Figura 60. José Luis Galvis y Franklin Matango. Fuente: Elaboración Propia.

Conferencista de crecimiento personal, coach PNL, asesor de marketing u comercio online y autor: Tito Figueroa.



Figura 61. Tito Figueroa y Franklin Matango. Fuente: Elaboración Propia.

Experto internacional en video marketing y marketing en redes sociales y conferencista: Lasse Rouhiainen.



Figura 62. Lasse Rouhiainen, Sr. Richard Osterude y Franklin Matango. Fuente: Elaboración Propia.

Grupo de amig@s participantes del Evento “Los Maestros de Internet” en Bogotá, de izq. a der.: Lic. Maribel Ternera, Ing. Franklin Matango, Ing. Ricardo Stanziola, Dr. Ricardo Saavedra, Sr. Edgar Sáenz, Dr. Roberto Langthon, Dr. Hernán Cortés y Dr. Ítalo Elgueta.

Nos encontramos participando de un seminario donde los mejores exponentes de los negocios por internet nos comparten sus experiencias, conocimientos y recomendaciones para mejorar las actividades comerciales y de marketing de nuestras empresas.



Figura 63. Lic. Maribel Ternera, Ing. Franklin Matango, Dr. Ricardo Stanziola, Sr. Ricardo Saavedra, Sr. Edgar Sáenz, Dr. Roberto Langthon, Dr. Hernán Cortés y Sr. Italo Elgueta. Fuente: Elaboración Propia.



Figura 64. StartUp EcommerceDay Guayaquil 2013, ServiMatango entre los Finalistas. Fuente: Elaboración Propia.

Junto a dos personalidades de Clickbank, la Gerente de Marketing: Megan Mann y la Gerente de Cuentas Internacionales: Moriah.

MI CAMINO DE EMPLEADO A EMPRESARIO DE TELECOMUNICACIONES



Figura 65. Srta. Megan Mann, Ing. Franklin Matango y Srta. Moriah. Clickbank. Fuente: Elaboración Propia.

Compartiendo momentos con grandes personas. A mi derecha junto al gran experto y coach en el área de finanzas: Sebastián Foliaco. Y a mi izquierda: Javier Hernández.



Figura 66. Ing. Sebastián Foliaco, Ing. Franklin Matango e Ing. Javier Hernández. Fuente: Elaboración Propia.

Franklin Matango

www.ServiMatango.com

Grupo de amig@s que asistimos a “Los Maestros de Internet”: Sra. Amparo Jaramillo, Sr. Sergio Ayala, Sra. Judith Menassa y Sr. Freddy Ortiz.



Figura 67. Ing. Franklin Matango, Sra. Amparo Jaramillo, Ing. Sergio Ayala, Sra. Judith Menassa y Ing. Freddy Ortiz. Fuente: Elaboración Propia.

Especialista en Negocios Online: Richard Osterude.



Figura 68. Richard Osterude y Franklin Matango. Fuente: Elaboración Propia.

MI CAMINO DE EMPLEADO A EMPRESARIO DE TELECOMUNICACIONES

Experto en Network Marketing: Juan Francisco de Martí.



Figura 69. Juan Francisco de Martí e Ing. Franklin Matango. Fuente: Elaboración Propia.

Junto al grupo de amig@s que asistimos al seminario del “Código Secreto de la Venta” impartido por el conferencista: Juan Carlos Castro Cuadrado.

Disculpas por no mencionar a todos quienes se encuentran en la fotografía oficial de la clausura del evento: Sr. Aldo Vidarte, Sra. Claudia Rodríguez, Srta. Paola Vargas, Sra. Rosa Maria Moreno, Sr. Juan Carlos Castro, Sra. Sara Ramírez, Sr. Benlly García Luengo, Sr. Fernando Calagua, Sra. Hilda Lucia Jimenez, Sra. Olga Lucia Gasca, Sr. Juan Francisco de Martí, Sr. Juan Camilo Orozco, Sra. Amparo Jaramillo, Sra. Margarita Oviedo, Sr. Marco Páez, Sra. Marta Zapata y Sr. Franklin Matango.

Franklin Matango

www.ServiMatango.com



Figura 70. Foto oficial de la clausura del evento “El Código Secreto de la Venta” con: Juan Carlos Castro. Fuente: Elaboración Propia.

Asesor, productor y presentador del programa: “Bienes Raíces y Banca al Día”: Manuel Bourzac y Claudia Rodríguez.



Figura 71. Manuel Bourzac e Ing. Franklin Matango. Fuente: Elaboración Propia.

MI CAMINO DE EMPLEADO A EMPRESARIO DE TELECOMUNICACIONES

Junto al Lic. Victor Lachica y al experto: Borja Montón.



Figura 72. Victor Lachica, Franklin Matango y Sr. Borja Montón. Fuente: Elaboración Propia.

Compartiendo con la conferencista y coach: Pilar Ortiz.



Figura 73. Pilar Ortiz e Ing. Franklin Matango. Fuente: Elaboración Propia.

Franklin Matango

www.ServiMatango.com

Junto a expertos: Dr. Víctor Plaza y Lic. Álvaro Mendoza.



Figura 74. Víctor Plaza, Álvaro Mendoza y Franklin Matango. Fuente: Elaboración Propia.

En “Los Maestros de Internet” con amigos emprendedores latinos: Ing. Fernando Calagua, Ing. Freddy Ortiz y Sr. Sergio Ayala.



Figura 75. Fernando Calagua, Ing. Freddy Ortiz, Ing. Franklin Matango y Sr. Sergio Ayala. Fuente: Elaboración Propia.

MI CAMINO DE EMPLEADO A EMPRESARIO DE TELECOMUNICACIONES

Con destacado emprendedor ecuatoriano: Ernesto Kruger.



Figura 76. Ing. Ernesto Kruger e Ing. Franklin Matango. Fuente: Elaboración Propia.

Con un buen amigo, ex compañero del colegio y hoy Profesor universitario: Edison Pérez Vaca



Figura 77. Ing. Edison Pérez e Ing. Franklin Matango. Fuente: Elaboración Propia.

Franklin Matango

www.ServiMatango.com

Preparación Paso a Paso

La importancia de la preparación profesional va más allá de los títulos académicos que durante tu carrera de estudios hayas adquirido, es más que un requisito, es tu ventana hacia grandes logros personales y laborales. Esto hizo que dedique mi tiempo para formarme integralmente en todos los aspectos educativos de la mano de grandes educadores:

De mi Escuela:

Lic. Graciela Santillán

Lic. Aida Vázquez

Prof. Pedro Ayala

Colegio Particular “Sánchez y Cifuentes”:

Lic. Victor Núñez

Dr. Hugo Clerke

Dr. Hugo Andrade

Dr. Bolívar Batallas

Lic. Gonzalo González

Arq. Marco Lafuente

Lic. Mecías Masías

Lic. Oscar Garzón

Lic. Washington Suasti

Lic. José Gavilánez

Lic. Wilson Reyes

Lic. Vicente López

Lic. Humberto

Padre: Rafael Espinoza

Padre Torres.

Rector Padre: Narciso Guerra

Rector Padre: Nilo Heras
Rector Padre: Benito Del Vecchio

Pontificia Universidad Católica del Ecuador Sede-Ibarra:

Ing. Edmundo Recalde
Dr. Vicente Arteaga
Ing. Patricio Lozada
Ing. Andrés Simbaña
Ing. Geovanna Muñoz
Ing. Valdemar Andrade
Ing. Fernando Nicolalde
Dr. Eduardo Aguilera
Ing. Segundo Fuentes
Ing. Robert Yaguachi
Ing. Alfredo Valarezo
Lic. Kaia Ambrose
Lic. Wilson Scott
Ing. Lucy Miño
Ing. Carlos Cazco
Ing. Bolívar Canelos
Ing. Ramiro Posso.

Maestría PUCE-SI, Administración de Empresas,
Mención Negocios Internacionales:

Dr. Rodrigo Borja
Dr. Manuel Chiriboga
Msc. Enrique Galarza
PhD. Rodrigo Arrioja
PhD. José Luis Piñeiros
Msc. Ramiro Rodríguez

Franklin Matango

www.ServiMatango.com

MBA. Juan Lascano Polo
Msc. Álvaro Burgos
Dr. Santiago Basabe Serrano
Eco. Vinicio Salgado
Msc. Frode Egas
Msc. Diego Borja
Msc. Pablo Vallejo
Msc. Patricia León
Msc. Víctor Hugo Ramírez
Msc. Ramiro García
Msc. Paúl Idrobo Dávalos
MHRD. Teodoro Alvarado Ramos
MBA. Francisco Vizcaíno
MBA. Fernando Solá

Maestría en la Universidad de Barcelona OBS, Comercio
Electrónico y Marketing Digital:

MBA. Ignacio Somalo Peña
MBA. Eduardo Liberos
MDM. Ferrán Ferrer
MBA. Guillermo de Haro Rodríguez
MBA. Eduardo Berrocal
Msc. Martí Manent
Lic. Alvaro Ortiz
Lic. Antonio Más Gómez
MBA. Rodrigo Miranda Beltrán
MBA. Jorge Sainz Gonzáles
MBA. Ruth Díaz
Lic. José Antonio Rodríguez Álvarez

Actualizar los Conocimientos

Cuando se dice: -“*Al fin. Terminé de prepararme.*”-, sabe internamente que NO ES CIERTO. Para conseguir que el aprendizaje adquirido en las aulas tenga continuidad con el pasar del tiempo, es imprescindible: **Actualizarlos constantemente**. Es decir; asistir a cursos, participar en seminarios y escuchar conferencias donde se rescaten valiosos conocimientos referentes a la profesión o trabajo que aporten en las estrategias de la empresa y potencialicen las actividades internas y externas del negocio.

Por ello, agradezco a valiosos profesionales:

IEEP (Instituto Ecuatoriano de Economía Política):

Msc. Oswaldo Toscano
Eco. Xavier Andrade Espinoza
Lic. Verónica Abad
Lic. Edison Vinueza
Eco. Rodrigo Villacreses
MBA. Joselo Andrade
Sra. Dora Ampuero

MIPRO (Gestión de Calidad)

Sra. Janeth Nieves
Msc. Ricardo Montece
Msc. Diego Moreno
Ing. Sandra Guevara

El Auto-Aprendizaje

Uno nunca termina de aprender. Es increíble saber que cada día siempre, pero siempre hay algo nuevo por conocer; más aún si te dedicas a los negocios por internet. Trabajar en Internet es dedicarse a estar ávidos de estrategias para competir en el mercado, es como siempre digo: *“Cuando uno tiene una empresa física y se somete a un cambio tardará más para adaptarte a ese cambio, pero cuando uno tiene un negocio por internet el cambio que hacen hoy ya no es el mismo para mañana. Si no lo aplicas hoy estarás desactualizado.”*

Es tan volátil y constante el cambio de la tecnología y más aún del comportamiento de las empresas o negocios por internet; que si no te actualizas constantemente, perderás la oportunidad de crecer. Con este propósito, aunque no haya tenido el placer de conocer a estas personalidades en vivo, me he brindado el tiempo y el interés suficiente para aprender, leer algunos de sus libros y revisar varios de sus cursos para aplicarlos en mi empresa:

Empresario, inversionista, escritor: Robert Kiyosaki.
Experto en comercio electrónico: Alex Berezowsky.
Experto en Marketing Online: Eduardo Aranda.
Entrenador Cristiano: Carlos Gallego.
Conferencista de tiempo completo: Alex Dey.
Autor, empresario, consultor y coach: Ernesto Verdugo.
Emprendedor, conferencista y autor: Bryan Tracy.
Seminarista, escritor y capacitador: Camilo Cruz.
CEO y co-fundador de Infopresario: Charles Denney.
Entrenador de negocios en internet: Chema Barboza.
Conferencista y escritor: Carlos Cuauhtémoc Sánchez.
Coach ejecutivo para emprendedores: Daniel Marcos.

MI CAMINO DE EMPLEADO A EMPRESARIO DE TELECOMUNICACIONES

La reina del mercadeo y autora: Diana Fontanez.
Conferencista de negociación y ventas: Patricio Peker.
Empresario y asesor de emprendedores: Greco García.
Educador, capacitador y asesor: Jorge Duque Linares.
Motivador y conferencista: Julián Castañeda.
Especialista en marketing multinivel: Pedro Ariza.
Emprendedor y especialista en e-marketing: Roi Hombre.
El mejor especialista y exponente de PNL: Edmundo Velasco.
Consultor de marketing por internet: Alejandro Figueroa.
Bioestadístico y formador de investigadores: José Supo.
Docente universitario y amigo: Carlos Miranda.

¡Mi Tarjeta de Invitación!

“No necesitas saber todo cuando inicias un negocio..., pero si debes estar dispuesto a aprender más.”

-ANÓNIMO

Amig@ lector@:

Quiero extenderte una cordial invitación a un gran evento donde el principal protagonista eres tú. Quiero que seas el actor de tu cambio, de la transformación de tu estilo de vida.

¿Cuándo?... Ahora. No dejes pasar esta oportunidad.

¿Dónde?.... Cuando quieras, sólo necesitas decidirte.

¿Cómo se llama?... Convertirte en un Gran Empresari@.

Así es. Es momento de que tomes acción y empieces a emprender. Porque no hay nada mejor para sentirse realizado en tu vida que, tener Tu Propia Empresa.

Requisitos... ¡Querer Emprender!

Si decides hacerlo en Telefonía por Internet...

Recuerda: Para crear tu propia empresa de telefonía por internet no necesitas tener estudios universitarios. Si los tienes excelente, pues te ayudarán mucho en tu camino de crecimiento empresarial con VoIP.

No necesitas estudios técnicos para este negocio, simplemente conocimientos básicos en computación de lo demás; se encarga el equipo especializado de ServerVoIP.

Franklin Matango

www.ServiMatango.com

Nuestro equipo te brinda todo lo que necesites: video-tutoriales, soporte técnico, respaldo y mantenimiento de las herramientas de tu negocio para que tú, comiences a vender minutos y a ganar dinero inmediatamente.

Si deseas crear tu propio negocio y convertirte en un empresario de éxito en telecomunicaciones por internet, aquí está a tus órdenes: www.ServerVoIP.com

¡Tu Pasaporte al Emprendimiento!

“No hay ninguna razón para dudar... convertirse en emprendedor es toda una experiencia de aprendizaje.”

-SAVANNAH BRIT

No existen excusas, pretextos o impedimentos para que a partir de este momento te atrevas a emprender. Sí, es momento de ser tu propio jefe, administrar tu propio tiempo y generar mayores ingresos, *¿Cómo?*... Creando y desarrollando tu propia empresa de telefonía por internet.

La oportunidad que te presenta VoIP es clara y deja explícitamente definido el escenario que puedes alcanzar para desarrollarte como empresari@, gestionar tu propio negocio, obtener clientes internacionales y ganar dinero. De hecho, es la facilidad con la que puedes emprender en este negocio por Internet que lo hace más interesante para ti emprendedor@; pues combinan dos actividades: *el internet y las llamadas telefónicas* y de esta unión nace, la Telefonía por Internet.

Una vez que conozcas las oportunidades que representa para ti el campo de Telefonía VoIP, el siguiente paso es convertirte en empresari@. Esta transición es fácil, rápida y con resultados impresionantes. ***¿Cuáles son esos resultados?***... La oferta del servicio de llamadas a fijos y móviles del mundo a través de internet mientras ganas dinero. Todo depende del máximo provecho que puedas sacar a las herramientas del software VoIPSwitch. Con tu conocimiento básico y nuestra asesoría especializada en manejo del software conseguirás que las actividades de tu empresa VoIP se fortalezcan, tu cartera de clientes crezca progresivamente, el consumo de minutos sea más recurrente

Franklin Matango

www.ServiMatango.com

y una amplia red de distribuidores VoIP se adhieran a tu negocio.

Para emprender en VoIP no necesitas invertir grandes cantidades de dinero o ser un expert@ para empezar en este negocio. Todo lo que necesitas es un pequeño capital para implementar el servicio en tu casa y uno que otro conocimiento básico de computación.

Si eres un expert@, técnic@, aficionad@ u profesional en otras áreas que no tienen referencia a la telefonía por internet no importa, esta oportunidad empresarial está diseñad@ para ti. Te recomiendo este contenido simple y práctico para entender paso a paso sobre cómo empezar tu negocio de telefonía VoIP o crecer si ya estableciste tu empresa Voz IP.

¿Te Gustaría Crear y Desarrollar Tu Propio Negocio de Telefonía por Internet y Convertirte en Proveedor Mundial de Minutos VoIP?

Este libro está creado exclusivamente para ti. Sólo resta esperar que este contenido sea para ti lector@ una experiencia gratificante y que su contenido te sea útil en la búsqueda de tu gran propósito: *“Crear y Desarrollar tu Propia Empresa de Telefonía por Internet”*.



Figura 78. Tu Empresa de Telefonía. Amazon. Fuente: Elaboración Propia.

En este libro encontrarás:

- conceptos, términos y herramientas generales,
- el software ideal para tu empresa,
- las preguntas más frecuentes de los clientes,
- las estrategias de marketing para aplicar en tu negocio y,
- ¿cuánto dinero puedes ganar dinero con tu empresa de telefónica VoIP?

Franklin Matango

www.ServiMatango.com

Te invito a que profundices tus conocimientos con este libro, Best Seller en Amazon, donde paso a paso te transporta al mundo de la telefonía VoIP para crear y desarrollar tu propio negocio: [“Tu Empresa de Telefonía”](#)

¡Que te sirva mucho y disfrutes del libro!

¡Un Viaje al Conocimiento!

*“Hay tres cosas que cada persona debería hacer durante su vida:
plantar un árbol, tener un hijo y escribir un libro.”*

-JOSÉ MARTÍ

Quieres publicar y vender un libro a nivel mundial pero no sabes ¿cómo hacerlo? Hay muchísima gente con un inmenso talento, con cientos, miles de historias en sus cabezas, dispuestos a mostrar sus conocimientos. Sin embargo, y detrás de la idea motivadora y soñadora de publicar un libro, se esconden muchas trabas e impedimentos.

Pero eso era antes...

Ahora existe Amazon. Te rodea la auto-publicación. Internet ha revolucionado el mundo para siempre. Pero lo mejor de internet es que gracias a ella existe una poderosa plataforma para el acceso a la información y el conocimiento, permitiendo que miles de personas puedan publicar, en muchas ocasiones, libros sobre todo aquello que les apasiona.

**¿Te Gustaría Tener una Guía Que Te Ayude
de una Forma Rápida y sin Complicaciones
a Publicar y Ganar Dinero con Tu Libro
Presente en Amazon?**

Franklin Matango

www.ServiMatango.com

Para ello he creado una “*guía paso a paso*” con el que aprenderás a publicar tu libro, ganar dinero y recibir las ganancias o regalías del mismo con la ayuda del contenido de este libro, complementado detallado -sin complicaciones- para que puedas aprender cómo realizar el proceso de publicación y obtención de regalías.



Figura 79. Tu Libro en la Librería Más Grande del Mundo. Amazon. Fuente: Elaboración Propia.

En este libro no te enseñaré a redactar o escribir un libro, pues ese es una arte, lo que sí obtendrás es una Plantilla en Microsoft Word, configurada con las especificaciones de Amazon Kindle.

Y por supuesto aprenderás como:

- proteger tus derechos de autor (a),
- crear tu página de autor Amazon (desconocido por algunos Best Seller y Gurús de Internet),
- publicar en Amazon Kindle,
- hacer la portada de tu libro con una herramienta gratuita,
- cobrar fácilmente tus regalías por la venta del libro y
- retirar el dinero en un cajero automático de tu ciudad y/o usarlo para compras del supermercado o tiendas online.

Te invito a que comiences a publicar tu libro con esta guía paso a paso: [“Tu Libro en la Librería Más Grande del Mundo”](#) o visita: libro.Servimatango.com

¡Un Regalo Especial!

Sabías que: *¿Amazon pone a disposición de l@s escritor@s que quieren ver sus libros en papel y con formato profesional la posibilidad de tener la versión impresa sin que les cueste absolutamente nada?*

Por eso, te hago estas valiosísimas TRES preguntas:

- ¿Te gustaría saber cómo tener la versión impresa de tu libro a todo color?
- ¿Quieres que Amazon se encargue de vender, imprimir y entregar el libro físico a quien realice la compra?
- ¿Deseas conocer cómo te puedes encargar solo de recibir las regalías del libro impreso?

Entonces, como una muestra de mi agradecimiento; he decidido enviarte vía e-mail el acceso al Video Tutorial en el que explico Paso a Paso ***¿cómo publique la versión impresa de este libro, en Amazon?*** sin que necesites invertir un sólo peso o dólar para tener la versión impresa de tu libro a todo color disponible para su compra en cualquier país del mundo gracias a la librería más grande del mundo: Amazon.

Para tener acceso al video tutorial, por favor publica una foto o video de ti indicando este libro "*Tu Libro en la Librería más Grande del Mundo*" en tu muro de Facebook. Una vez publicada la foto o vídeo envíanos el link de la publicación a

Franklin Matango

www.ServiMatango.com

libro@ServiMatango.com y a tu mail te enviaré el bono de tu video completamente GRATIS.



Una idea para las palabras de tu video puede ser:

Hola, te saluda (Tu nombre y apellido), hoy deseaba contarles que he Terminado de leer el libro que tengo en mis manos “Tu Libro en la Librería más Grande del Mundo”, y quiero recomendarte que lo adquieras por...

Al publicar la foto en tu muro de Facebook, puedes escribir algo así:

MI CAMINO DE EMPLEADO A EMPRESARIO DE TELECOMUNICACIONES



Hoy deseaba contarte que he terminado de leer el libro “Tu Libro en la Librería más Grande del Mundo”, que lo tengo en mis manos y quiero recomendarte que lo adquieras por...

Epílogo

“Los sueños al principio parecen imposibles, luego improbables, y luego, cuando nos comprometemos, se vuelven inevitables.”

-MAHATMA GANDHI

Hace algún tiempo en la provincia de Imbabura; dos grandes visionarios de la ciudad de Ibarra: Franklin y Nelly decidieron apostar por una gran idea, quisieron: *“Demostrar que aquí en Ecuador-Ibarra se puede hacer grandes cosas”*. Y así empiezan su camino al éxito: implementando el servicio de **Renta de Servidores** a través de ServerVoip.com; ayudando así a otras personas a crear y desarrollar su Propia Empresa de Telefonía por Internet (VoIP).

Mientras recorren ese gran camino que implica captar clientes alrededor del mundo, brindar asistencia técnica en línea y proveer minutos para llamadas por internet de la mano de Alosip.com; deciden constituirse legalmente como empresa con el nombre: **Servicios Matango C.A**; dedicada a proveer soluciones por internet, especialmente el alquiler de servers con la plataforma VoipSwitch para implementar el servicio de llamadas por internet.

En ese quehacer, **Franklin** y **Nelly** deciden que es momento de instaurar la razón de ser de la empresa para lo cual establecen su **Misión**: *“Brindamos a nuestros clientes la oportunidad de crear y desarrollar negocios exitosos que contribuyan a su crecimiento económico a través de la*

Franklin Matango

www.ServiMatango.com

provisión internacional de servicios por internet de óptima calidad tecnológica, respaldada por los mejores especialistas en el mundo”.

A la vez se preguntan: **¿Hacia dónde queremos llegar?...** Para ello, ServerVoip ya era reconocida y posicionada a nivel internacional tanto entre sus clientes como en la Web. Si una persona navega en los buscadores, especialmente en Google y coloca la palabra “Voipswitch” aparecerá www.ServerVoip.com. Por tal reconocimiento, hacen de su **Visión:** *“Aumentar el prestigio y reconocimiento internacional con la prestación de servicios de óptima calidad, a la vanguardia en infraestructura y destacada por la excelencia en servicio y formación del talento humano”*, el horizonte por el cual deben trabajar por la innovación y mejora continua de sus servicios y actividades.

Una vez constituida la empresa adquieren el compromiso de garantizar el funcionamiento contable de ServiMatango. Así se une al grupo *Mauricio Puerres*, quien sería responsable de la planificación, organización y coordinación de todas las actividades relacionadas con el área contable.

Los clientes son cada vez más, las actividades aumentan. Franklin y Nelly ya no se dan abasto para atender a tantas personas; así que deciden formar un equipo de trabajo para garantizar el servicio.

MI CAMINO DE EMPLEADO A EMPRESARIO DE TELECOMUNICACIONES

Así la primera persona en llegar al equipo es *Andrea Maldonado*, quien con su carisma, conocimiento y responsabilidad se encarga de asesorar integralmente al cliente en todas sus inquietudes respecto al servicio y a las oportunidades que tiene para establecer su empresa. También a su mando estarían colaborar en la ejecución de actividades de marketing que se plantean en la empresa para promocionar los productos, captar nuevos clientes y mejorar la relación con los actuales. Su lema: **Brindo asesoría integral a las personas y empresas que deseen crear y desarrollar negocios por internet.**

Al poco tiempo se une *Fernando Molina*, un gran colaborador para la empresa; sus actividades de instalación de software, soporte técnico y estudio de nuevos programas; hace que el server con VoipSwitch funcione correctamente para los clientes y a la par, prueba nuevas herramientas en software que se puedan implementar para crear nuevas áreas de negocio por internet. Su lema: **Brindo asesoría técnica especializada en negocios por internet.**

Para el diseño visual y gráfico de los servicios de la empresa se integra *Jesenia Tequiz*. Ella realiza todo el arte gráfica de los productos, cartas de venta y diseño de páginas web que se requieran para comercializarlos. A su mando, también está la realización de videos promocionales y publicitarios para la difusión de los mismos en sus respectivas redes sociales y canales de YouTube. Su lema:

Desarrolla ideas creativas de los negocios por internet.

El último en incluirse al grupo es *Ángel Cedeño*, es encargado del área de programación de la empresa. Sus conocimientos y labor facilitan las actividades internas y externas de la empresa, la seguridad de la tecnología implementada y la creación de nuevas soluciones para mejorar el servicio. Su lema: **Desarrollo Software para automatizar los procesos en los negocios por internet.**

Así, Servicios Matango C.A sigue su labor. Con ese entusiasmo y trabajo en equipo lograron que desde Ecuador al mundo se den a conocer por la variada oferta de servicios que ofrecen actualmente a los actuales y potenciales clientes como son: www.ServerVoip.com (renta de servidores para VoIP), www.Alosip.com (proveedor de minutos para internet), www.ServerPBX.com (renta de servidores físicos dedicados instalados la plataforma VoipSwitch PBX), www.HostEcologico.com (venta de hosting y dominio) y www.ChatProfesional.com (software para atención al cliente). Contando con una amplia cartera de clientes en más de 20 países y siendo número uno en soluciones VoIP de Latinoamérica.

Por ese gran crecimiento, continúan creando nuevas soluciones para los clientes: www.SuTarjetaDigital.com y www.SuWebPersonal.com; con el fin de hacer que las

MI CAMINO DE EMPLEADO A EMPRESARIO DE TELECOMUNICACIONES

personas con su nombre en internet con dominio.com o .net dispongan de una web personal de negocios para estar presente en internet y Google en sólo siete días.

Para continuar en la rama de la telefonía VoIP están preparando una gran sorpresa para sus clientes que estará disponible en www.ServerCallshop.com, próximamente.

Y así con entusiasmo, dedicación y trabajo en equipo, los colaboradores de ServiMatango C.A mostraron que, desde Ecuador al mundo, no es necesario salir al extranjero para lograr grandes cosas. Y actualmente, viven felices y llenos de energía para cumplir con las metas de seguir ayudando a las personas a crear sus empresas a nivel internacional.

“Con ideas pequeñas se pueden lograr grandes cosas y para trabajar por esos sueños se cuenta con un gran equipo de trabajo comprometido con su misión.”

Fernando Molina

Conclusión

“Nuestra meta como compañía es tener servicio al cliente, que no significa sólo ser el mejor, sino ser fabuloso”
-SAM WALTON

Para mí fue todo un placer y satisfacción personal escribir este libro para ti.

Una de las principales motivaciones para crear este contenido fue *“demostrar que en Ibarra-Ecuador se pueden hacer grandes cosas sin necesidad de salir al extranjero, con esfuerzo, con dedicación, estudio y trabajo diario, con esas mismas ganas que le ponen cuando están en otro país, aquí o en tu propio país puedes hacer pequeñas cosas que hagan una gran diferencia”*. Y para cumplir con este objetivo, conformé ServerVoIP.com: el servicio integral que provee todo lo que necesita para que el potencial cliente pueda ingresar, sin necesidad de ser experto o tener conocimientos técnicos, al campo de la Voz IP.

Por eso, “Mi Camino de Empleado a Empresario VoIP” más que tratar técnicamente la telefonía IP; busca enfatizar tres principios: participarte mi historia de vida, contarte mis inicios en los negocios por internet y mostrarte cómo el campo de VoIP es una gran oportunidad de crecimiento económico para ti.

Gracias a que incursioné en la Telefonía por Internet tenemos clientes de Colombia, Perú, Argentina, Bolivia, Chile, Brasil, Guatemala, República Dominicana, Cuba, Puerto Rico, Nicaragua, México, Estados Unidos, España, Italia, Andorra, Marruecos, Japón, Kenia y por supuesto Ecuador a quienes ayudamos a **Crear y Desarrollar su**

Franklin Matango

www.ServiMatango.com

Propia Empresa de Telefonía por Internet y es muy gratificante, saber que con mi ayuda y experiencia he sido partícipe de su desarrollo profesional; a su vez mis clientes están generando fuentes de empleo y siguen confiando en los servicios de www.ServerVoIP.com.

Hoy en día, sin necesidad de ser técnico o profesional, y desde cualquier parte del mundo tienes la capacidad de establecer tu **PROPIO NEGOCIO DE TELEFONÍA POR INTERNET**. La gran ventaja es que con esta guía, conoces la oportunidad que VoIP representa para generar dinero utilizando el internet.

Este libro es básicamente una nueva forma de conocer un rol diferente de un empresario, aprender de las nuevas alternativas que internet representa para ti y orientar a los futuros emprendedores que desea montar su propia empresa de telefonía por internet; porque más que crear un negocio, VoIP significa un cambio de estilo de vida para ti, para tu familia y para las personas que te rodean.

Entonces, seguro de que este contenido te será de utilidad, toma la decisión de trabajar por ese gran sueño: *convertirte en un empresario de éxito en el mundo de la Telefonía VoIP con tu propia empresa por internet*, gracias a las herramientas *all inclusive (todo en uno)* que pone a tu disposición ServerVoIP.com, bajo la marca garantizada del grupo de especialistas de Servicios Matango C.A.

Deseo que disfrutes de la experiencia que te brinda esta guía para que te familiarices e incentives a ingresar al mundo de la telefonía por Internet haciendo que clientes, amigos, familiares, profesionales, estudiantes, etc.; puedan

comunicarse al mundo gracias al Internet, gracias a la Telefonía VoIP.

Y si deseas ver en video y con más detalles sobre el área de la Telefonía por Internet (VoIP), te invito a que visites: curso.ServerVoip.com

¡Gracias nuevamente por descargar mi libro!

Estoy a tu completa disposición para ayudarte personalmente a crear y desarrollar tu Propia Empresa de Telefonía por Internet, por medio de una asesoría personalizada uno a uno y colaborar en tu desarrollo económico y el logro del éxito para convertirte en un gran Proveedor Mundial de Minutos VoIP, te invito a que visites: emprendedor.ServerVoip.com

Si lo has disfrutado, por favor deja tu opinión en Amazon. Estaré muy agradecido. Muchas gracias por el tiempo dedicado a este libro.

Estoy a tu disposición en: blog.ServerVoip.com

Gracias y que Dios te bendiga.

Franklin Matango Proaño

Palabras Finales

Hoy que tengo mi empresa, creo 8 fuentes de empleo directo en mi ciudad y genero miles de empleos de forma indirecta en más de 20 países; sólo es cuestión de hacer números: más de 100 clientes rentando nuestros servidores; cada cliente con 100 distribuidores como mínimo y cada distribuidor con 100 tiendas en promedio.

Siendo conservadores en estos datos, sólo haré cuenta que tengo: 100 clientes x 10 distribuidores x 10 tiendas = 10 000 empleos indirectos.



Figura 80. Ejemplo de empleos indirectos generados. Fuente: Elaboración Propia.

Además he estudiado en la universidad lo que deseaba estudiar cuando era adolescente: Maestría en Administración de Empresas (MBA) mención negocios Internacionales por la Pontificia Universidad Católica del Ecuador, y Maestría en Marketing digital y Comercio Electrónico por la Universidad de Barcelona España.

Puedo decirte que con paciencia cuando uno hace lo que le apasiona, lo que le gusta; el resto de cosas llegan solas. Cuando haces algo sin esperar nada a cambio, todo se acomoda para que estés bien. Te digo esto, pues en el año 2011 que termine de pagar todas mis deudas. Tal vez no te conté pero al finalizar el año 2008, cuando hacia un balance para ver como fue el año 2008 tenía un saldo negativo (deudas) de 35 000 dólares, sé que hoy o en tu país esto no sea mucho, pero para que te hagas una idea, el sueldo que yo ganaba como Ingeniero antes de renunciar en la Florícola a finales del 2007 era de 500 dólares. Los cuales con trabajo diario y nunca negando las deudas a los bancos, en enero del 2011 las termine de pagar.

En enero del 2011 cuando termine de pagar todas mis deudas, me hice una promesa a mí mismo, la cual consistía que en adelante el banco seria quien me pague a mí, y no yo a él. Es así que como en el año 2011 el banco me devolvió 600 dólares por usar su tarjeta de crédito, pero eso te contare en otro momento, pues tal vez ya te aburrí.

Como tú sabes, mi primer amor es la Ingeniería agropecuaria, por esto, como me encanta la naturaleza, en el año 2012 decidí comprar 50 hectáreas de un Páramo; páramo es un ecosistema montano intertropical con predominio de vegetación tipo matorral (arbustos). Se ubican por lo general, desde altitudes de aproximadamente 3000 msnm hasta los 4000 o 5000 msnm (Paramo, s.f), la propiedad la compre en 25 000 dólares con el objetivo de conservarlo para las futuras generaciones y así contribuir con el ambiente, pero cuál fue mi sorpresa, que unos meses después me llamo un vecino y me pregunto si yo también había inscrito la propiedad en Socio Bosque, que es un programa del gobierno ecuatoriano que paga 30 dólares por

hectárea anual por conservar el páramo, sin pensarlo 2 veces, inscribí mi propiedad en el programa socio bosque y así esta propiedad me genera 1470 dólares cada año (solo se inscribió 49 Ha), sin que yo tenga que hacer mayores cosas, es decir me están pagando por hacer lo que yo deseaba que es conservar el páramo.



Figura 81. Laguna Rasococha, Paramo el Ángel Carchi. Fuente: Elaboración Propia.

Esta es una foto de la propiedad que está a 3150 msnm, incluso mi propiedad tiene lindero con la Laguna Rasococha en el páramo del Ángel en Carchi- Ecuador.

Es por esto y muchas otras cosas que no te las cuento para no aburrirte (un libro sagrado dice: *“Que tu mano izquierda no sepa lo que hace la derecha”*) sé que puedo decirte: “Manos que dan, manos que reciben” por eso cada día doy gracias a DIOS por prestarme la vida y trato de dar todo de

mí, para así ayudar a que más personas tengan su propia empresa por internet.

Deseo que tu amig@, que estás leyendo estas líneas, seas el próximo en iniciar, crear y desarrollar tu propia empresa por Internet, y crees fuentes de empleo en tu ciudad y país.

¡Gracias nuevamente por leer este valioso contenido!

Estoy a tu completa disposición para ayudarte personalmente a crear y desarrollar tu Propia Empresa de Telefonía por Internet, por medio de una asesoría personalizada uno a uno y colaborar en tu desarrollo económico y el logro del éxito para convertirte en un gran Proveedor Mundial de Minutos VoIP, te invito a que visites: emprendedor.ServerVoip.com

Acerca del Autor

Para saber más de Franklin Matango puedes visitar mi página web: www.FranklinMatango.com y mi blog: www.FranklinMatango.com/Blog



Figura 82. Foto Franklin Matango Proaño. Fuente: Agencia Artistas Gráficos.

Mi nombre es Franklin Efrén Matango Proaño, soy de Ibarra-Ecuador, tengo 36 años de edad y quiero que conozca mi vida. Actualmente soy CEO en la empresa ServiMatango Compañía Anónima, dispongo de amplia visión de los negocios por internet adquiriendo conocimientos día a día, aprendí de las valiosas enseñanzas impartidas por mis padres y de la lucha constante por alcanzar mis sueños.

Inicié mis estudios en la escuela “Víctor Manuel Peñaherrera” y cursé la secundaria en el colegio salesiano “Sánchez y Cifuentes”. Allí comenzó mi formación académica

Franklin Matango

www.ServiMatango.com

día a día hasta alcanzar mis metas. Estoy seguro que fue la mejor inversión realizada por mis padres, pues ellos me brindaron la oportunidad de tener una educación de calidad académica y moral.

Mis estudios superiores los realicé en la “Pontificia Universidad Católica del Ecuador” Sede-Ibarra preparándome en la carrera de Ingeniería Agropecuaria. Ésta me permitió conocer más sobre mi país, su actividad en fauna y flora, enriqueciendo mis conocimientos ampliando mis expectativas sobre los negocios internacionales y posteriormente por internet. Además, fue durante esta etapa que comencé a apasionarme por el mundo de la tecnología y el internet que con la dedicación e investigación en ese período, se convirtió en una de las mejores cosas que me pasaron; pues adquirí conocimientos tan valiosos. Me sentí más motivado que nunca por mis padres y la gente a mi alrededor, eso me ayudó a madurar y a crecer emocionalmente; así como valorar lo importante que es mi propia vida. Hasta el día de hoy y conforme aprendo algo nuevo, me doy cuenta día a día de ¿por qué soy yo lo más importante? y, cuando entiendo el sentido de esa pregunta puedo estar bien con los demás y darles también la importancia que se merecen.

Al culminar mis estudios, emprendí mi carrera profesional trabajando en la “Universidad Católica del Ecuador” sede-Ibarra durante dos años y luego en “Florícola Planterra” por dos años. Ésto me dio la oportunidad de aprender sobre los negocios internacionales e hizo ampliar mis horizontes aprendiendo que la creatividad y la constancia no tienen límites. En ese momento decidí estudiar un MBA con mención en Negocios Internacionales en el mismo centro de estudios que obtuve el pregrado y me

apalanque a ello para aprovechar la oportunidad de fortalecer mis conocimientos sobre las empresas por internet.

Terminado el primer año de la maestría, en el año 2008 inicié mi propio negocio por Internet creando la página www.Alosip.com, que brinda el servicio para Telefonía VoIP para proveer minutos para llamadas por internet a teléfonos fijos y celulares del mundo con un crecimiento constante.

Meses después en el mismo año, 2008, se crea la página www.ServerVoIP.com, medio que me ha permitido ayudar a personas y empresas: A crear y desarrollar su propia Empresa de Telefonía por Internet también conocida como VoIP (Voz IP). Aquí se brinda el servicio de arriendo de servidores que tiene instalado la plataforma VoipSwitch para el servicio de telefonía IP. Así las personas crean su empresa de telecomunicaciones por voz IP y tienen la oportunidad de incrementar los ingresos económicos para sus hogares y empresas.

En el año 2012, obtuve el grado de Máster en Marketing Digital y Comercio Electrónico en la “Universidad de Barcelona” Online Business School (OBS), los conocimientos adquiridos en esta maestría los aplico día a día en ServiMatango C.A.

Hoy en día soy una persona feliz y orgullosa de ser quien soy. A pesar de que ahora me va todo excelente y para mi edad, recuerdo que para llegar hasta aquí, las cosas no siempre han sido fáciles; he tenido que esforzarme mucho y dar lo mejor de mí para poder ser diferente, desde pequeño me ha gustado la perfección en lo que hago, siempre trato de

hacer las cosas nuevamente, corregir los errores y buscar otras alternativas si algo está mal.

De la mano de mi preparación académica conformé la Compañía “SERVIMATANGO” y hasta la actualidad, brindo los servicios por internet antes mencionados: proveedor de minutos para telefonía VoIP con www.Alosip.com ; arriendo de servidores con la plataforma VoipSwitch para que inicien su propia empresa de telecomunicaciones en www.ServerVoIP.com y www.ServerPbx.com y próximamente www.ServerCallshop.com

Además, se complementan con otras necesidades de los clientes como: arriendo de servidores en www.ServerGreen.net, servicio de hosting en www.HostEcologico.com y venta de dominios en www.EcoDominio.org y en www.DominioEco.net

Otro servicio que constituye es el de Backup, que brinda la oportunidad de tener la información protegida de daño en un servicio de backup programado. Mantiene su información personal y empresarial protegida ya que es un recurso importante en su empresa o negocio mediante www.RespaldarBackup.com.

En www.ChatProfesional.com ofrecemos el Servicio de Chat Profesional el cual le permite mejorar su estrategia de marketing y atención al cliente en Internet y maximiza sus resultados. Incrementa clientes en su sitio web ingresando a la nueva perspectiva en Internet con un chat en tiempo real, el cual le permite conectarse con sus potenciales clientes y visitantes así como; solventar sus dudas e inquietudes al instante tratando en lo posible de concretar una venta con una invitación dinámica a sus usuarios, que le convierte en

MI CAMINO DE EMPLEADO A EMPRESARIO DE TELECOMUNICACIONES

una impactante herramienta de marketing proactiva en el momento justo lo que mejora la efectividad de su sitio web en un 35%.

Así como en el mundo de los negocios físicos, la innovación es constante; en el campo de los negocios por internet estar actualizados y al día con las tendencias es más que importante, es una tendencia. Por ello, pensando en las necesidades de información y comportamiento de las personas se creó www.SuWebPersonal.com; una herramienta que funciona como una página web personal para negocios y como una tarjeta de presentación que reemplazan las tarjetas comunes de papel, permite estar presente en Google, mostrar su portafolio de productos, tener su Propio Show en Vivo, entre otras. La Web tiene secciones completamente personalizables sin necesidad de saber códigos, diseño gráfico o programación.

Ahora que comienzo la mejor parte de mi vida, quiero crecer y seguir llenándome de nuevos conocimientos. Por ahora mi meta más próxima es crecer empresarialmente con mi empresa www.ServiMatango.com de servicios por Internet y compartir los conocimientos adquiridos con el mundo.

Mis Frases Favoritas

“Prefiero arrepentirme mil veces de las cosas que he hecho, que estar arrepentido el resto de mi vida de las cosas que he dejado de hacer”

“Una imagen vende más que mil palabras, pero ponle 1 millón de palabras con sentido para Google”

“Manos que dan, manos que reciben”

Bibliografía

- Arrieta, A. (2014). *Aprender a Emprender*. Buenos Aires, Argentina: Hesiodo.
- Bittel, Lester (1986). *Enciclopedia del Management*. Ed. McGraw – Hill – Española Ediciones Cetrum Técnicas y Científicas, Barcelona.
- Butten, N. (2014). *Descubre VoIP: Domina los secretos y ventajas que ofrece la tecnología voz sobre Internet para tus comunicaciones*. República Dominicana.
- Callari, M. (22 de julio de 2014). VoIP Your Social Media Marketing Plan [Mensaje en un blog]. Recuperado de <https://telzio.com/blog/voip-social-media-marketing-plan/>
- Carballar, J.A., (2007), *VoIP: La telefonía de internet*, Editorial Paraninfo.
- Carballo, L., (2009), *La oficina virtual*, Buenos Aires, Argentina: Came Educativ@.
- Castañeda, E., (2001), *Relaciones Públicas*. Barcelona, España: ITES -Paraninfo.
- Central de Riesgo Ecuador. (2013). Central de Riesgo Ecuador. Quito, Ecuador. Recuperado de <http://www.forosecuador.com.ec>
- Flor, G., (2011), *Guía para crear y desarrollar su propia empresa*. Quito, Ecuador: Ecuador.

- Forsyth, P., (2010), *Marketing, las herramientas más novedosas*. Quito, Ecuador: Luppa Solutions.
- Gutiérrez, A. (Ed.). (2013). *Neuromarketing: El otro lado del marketing*. Bogotá, Colombia: Ediciones de la U.
- Hidrobo, J., y Martínez, D. (2006). *Tecnología VoIP y Telefonía IP*. México D.F., México: Alfaomega Grupo Editor, S.A.
- Moro, M., y Rodés, A. (2014). *Marketing digital: Comercio y marketing*. Madrid, España: Paraninfo
- INIAP. (2015). Instituto Nacional de Investigaciones Agropecuarias. Quito, Ecuador. Recuperado de <http://www.iniap.gob.ec>
- López, D. (2011). Implementación de protocolos de señalización VoIP sobre un entorno de Red IPv6 (tesis de grado). Universidad de la Sierra Juárez, Ixtlán de Juárez, Oaxaca.
- Matango, F. (2015). *Tu libro en la librería más grande del mundo. Guía para publicar, ganar y recibir dinero en Amazon Kindle*. Ibarra, Ecuador: ServiMatango.
- Matango, F. (2015). *Tu Empresa de Telefonía. ¿Cómo crear y desarrollar tu negocio de telefonía por internet?* Ibarra, Ecuador: ServiMatango.
- Moro, M., y Rodés, A. (2014). *Marketing digital: Comercio y marketing*. Madrid, España: Paraninfo
- Melzner, S., (2011), *Emprender en Internet*. Buenos Aires, Argentina: Editorial Autores de Argentina.

- Pazmiño, S., (2006), *Telefonía VoIP*. México D.F., México: Sistemas Universales, S.A.
- Poveda, J., (2004), *Ventas y Atención al Cliente*. Guayaquil, Ecuador: Poligráfica C.A. M.I. Municipio de Guayaquil.
- Rivas, J.E., (2015), *Guía para personas que quieren emprender pero no saben cómo empezar*.
- Robles, J.M., (2011), *Emprender Ligero: Ideas para crear una empresa sin complicarte la vida*. España
- Santesmases, M., (1999), *Marketing: Conceptos y estrategias*. Madrid, España: Cuarta Edición Pirámide.
- Serrano, A. y Martínez, E. (2003) *La brecha digital: mitos y realidades*. Mexicali, México: Universidad autónoma de Baja California.
- Stuckey, B., (2005), *VoIP Made Easy VoIP Made Easy: The ideal introduction to internet telephony*, New York, EU.: VON Publishing LLC.
- Talaya, E., (2008), *Principios de Marketing*. Madrid, España: ESIC Editorial.
- Telefonia Voz IP. (2007-2009). Todo sobre voz ip. Recuperado de <http://www.telefoniavozip.com/>
- Valcarce, J. y Sequera A.M., (2006). *Aprender a Emprender: 1000 claves de éxito para Emprendedores*, Franklin Matango www.ServiMatango.com

Empresarios y Directivos. Madrid, España:
Edicionnmozaa Nowtilus S.L.