

Perfiles:

Mauricio Montalvo y
Christian Sáenz

Negocios:

El consumidor a fondo

Management:

Charles Patrick García:

'El camino al éxito
es una elección'



porque eso es lo que sus padres u otras personas les dijeron que debían ser, y por lo tanto viven vidas infelices. Aunque la gente los mire y vea que tienen éxito en su trabajo, tienen dinero, o cualquier otra cosa, debe haber una congruencia.

¿Consideras que existe un camino para llegar al éxito?

Sí, y es bastante fácil, al final es una elección. El éxito se consigue con cuatro cosas: Primero, tienes que soñar en grande, y eso no es más que pensar "si tú supieras que no vas a fracasar, ¿qué harías con tu vida?". La respuesta a esa pregunta es lo que deberías estar haciendo, en lo familiar, en lo afectivo, con tu salud, etc.

En segundo lugar, debes elaborar un plan realista, que sea un análisis de tus objetivos, en donde defines cómo vas a llegar, cómo vas a medir si está funcionando o no. Tercero, debes actuar. El problema de mucha gente es que sueña en grande, hace planes pero no llega a la acción. Y finalmente, tienes que perseverar y no rendirte, porque hay quienes sueñan en grande, diseñan su plan, lo ponen en acción, se caen y se rinden. Es importante tener presentes tus creencias y valores, que son imanes que atraen al éxito.

¿Cómo fue la transición de la inteligencia militar a las finanzas?

El enfoque de mi compañía, Sterling Financial, es hacer análisis financiero de las compañías públicas en el mercado, en Bolsa, etc., y nos especializamos en compañías de biotecnología y salud. Recopilamos información, hacemos análisis, preparamos informes, y les decimos a los Fondos mutuales de Inversión qué hacer con sus acciones, si deben comprar o vender. Tengo el don o la fortaleza de convertir un análisis en algo rentable, de modo que en lugar de hacer análisis para generales, para presidentes o gobernadores, les digo cómo invertir a los Fondos de Pensiones que manejan millones de dólares. Estoy tomando una fortaleza mía y la aplico a mi negocio. Tengo oficinas en siete países y en todos ellos damos asesoría a compañías internacionales que quieren invertir en cada país o a empresas locales que quieren invertir en el exterior.

'El camino al éxito es una elección'

Juan Fernando Reinoso,
Investigación Ekos

Después de haber trabajado como asesor para importantes figuras de los EEUU, entre ellas varios Presidentes, gobernadores y líderes militares, Charles Patrick García decidió incursionar en el mundo empresarial. Gracias a su visión, Sterling Financial Investment Group, su compañía de servicios financieros globales se convirtió en menos de seis años en la empresa hispana de más rápido crecimiento en EEUU. En días pasados, Charles Patrick, recono-

cido como uno de los 100 hispanos más influyentes en EEUU, presentó en el Ecuador su libro "Un mensaje de García: sí puedes triunfar", en el que comparte experiencias que le han permitido llegar al lugar en el que se encuentra.

¿Qué es para ti el éxito?

Yo defino al éxito como una persona que encuentra su propósito de vida y lo persigue; no tiene nada que ver con dinero, poder o reconocimiento; significa encontrar la razón por la cual estás en esta tierra. Muchos son doctores, abogados, etc.,

¿Cuál es el factor diferenciador de tu compañía?

Desde el principio me di cuenta que el éxito en el ámbito financiero no está en los productos, porque todas las compañías ofrecen lo mismo y tratan de convencerte que son lo mejor. El secreto está en la gente; yo me concentré en contratar personas que no traen problemas sino que te traen soluciones, personas que tienen bastantes habilidades, personas más inteligentes que yo. Tengo amigos que tienen el ego tan grande que no contratan personas más inteligentes que ellos porque no les gusta que les digan qué hacer. Yo prefiero llenarme de gente experta en sus respectivos campos de acción, y usar mi don que es lograr que trabajen juntos. Confío siempre en ellos, y si consideran que una decisión es adecuada, yo los apoyo. Otra cosa que aprendí en inteligencia es que no puedes manejar directamente más de siete u ocho personas. Yo nada más tengo un grupo de ocho personas que me reportan a mí y una de mis reglas es que cada día, sin falta antes de irse, me deben enviar un informe de lo que hicieron ese día. No importa en dónde esté yo, en cualquier parte del mundo me doy tiempo para revisar los informes de mi equipo.

¿Esa habilidad que desarrollaste en la inteligencia militar es un factor de ventaja sobre tu competencia?

Sí, claro que sí, porque puedo pensar objetivamente y aplicar el mismo proceso de analizar información, tendencias del mercado, etc. Nosotros hacemos un análisis completamente distinto de lo que hacen los demás analistas, llegamos a conclusiones diferentes. Nuestra mejor publicidad es hacer que nuestros clientes ganen dinero y hacer análisis correctos.

¿Qué expectativas de crecimiento tiene Sterling Financial?

Queremos tener oficinas en todos los países de Latinoamérica de modo que un cliente de cualquier país que viaje a Miami, pueda tener el mismo servicio que en su país. Muchas compañías norteamericanas se están yendo de la región por los

La población hispana es alrededor del 50% del total, pero sin títulos universitarios no puede reclamar sus derechos.

problemas que se han dado, pero yo me estoy expandiendo porque quiero que la gente sepa que tengo interés de llegar a sus países.

¿Qué oportunidades has visto en las crisis que ha experimentado América Latina?

Las oportunidades están en que la competencia se va de los países en los que ha tenido problemas. Si una economía se viene abajo, las compañías se van. Nosotros no nos vamos, a pesar de que exista una crisis.

¿Crees que EEUU sigue siendo el país de las oportunidades para los hispanos?

Yo creo que sí. Para el año 2050, uno de cada cuatro norteamericanos será hispano. El 50% de los niños nacidos actualmente en California es hispano, y en Florida y Texas, uno de cada tres. Además, el 80% del crecimiento de la población en Florida es producto de la migración, de modo que estamos creciendo rápidamente. El asunto es que estos números esconden un problema muy serio de educación, deserción, etc.

¿Hacia dónde apunta tu trabajo en materia de educación en el Estado de Florida?

La Junta de Educación en Florida maneja el 53% del Presupuesto del Estado, son US\$20 millones para educación. Mi enfoque ha sido en diferentes áreas, pero en especial me he preocupado por los latinos, grupo en el que apenas el 8% de los padres mandan a sus hijos a programas preescolares. Uno de los problemas graves está en la lectura, pues siete de cada diez niños en EEUU no sabe leer bien al llegar al cuarto grado. En educación, el 85% del currículo tiene palabras, y si tú no lees no aprendes. Ahí está la causa de la deserción escolar.



Otro problema es que sólo el 10% de la población hispana en EEUU tiene un título universitario. Con esa realidad, cómo vamos a tener representantes en el Senado, en el Congreso. La población hispana es alrededor del 50% del total, pero sin títulos universitarios no puede reclamar sus derechos.

¿Qué planteas para resolver esos problemas?

Yo creo que cada persona y cada empresa debe que tener un plan en su vida. Al llegar a la Junta de Educación, lo primero que hice fue preguntar cuál era nuestro plan estratégico, y resultó que gastamos US\$20 millones pero no tenemos un plan. Nos tomó nueve meses elaborar un plan con siete iniciativas estratégicas, con sus objetivos, acciones concretas, responsables, tiempos y el presupuesto para cada acción. Eso lo vamos a medir cada seis meses. Hemos traído conceptos empresariales al ámbito público y cada reunión que tenemos, dos días al mes, nos aseguramos que cada punto de la agenda esté atado a un objetivo estratégico y que todo esté integrado a las prioridades. 📌