

A Diego Alejandro y a mi familia.

***Y todos aquellos que no creyeron
en mí, gracias por el impulso***

Agradecimientos

He decidido omitir nombres propios para evitar omisiones involuntarias, pero mi gratitud es absoluta. Gracias a cada jefe y a mis compañeros de trabajo, quienes al final se convirtieron en amigos y, en muchos casos, en familia. Gracias a los equipos que formamos y a todos aquellos con quienes compartí este camino.

Gracias por las risas interminables, por el estrés de un fin de mes, por las ventas que no logré, por esas juntas insufribles, por la confianza depositada y, sobre todo, por la

**invaluable experiencia que hoy me
permite contar esta historia. Sin
ustedes, este libro no existiría.**

Con todo mi cariño, Miguel Á.

Introducción: El saldo de dos décadas

Este libro no nació en un escritorio cómodo ni en una sala de juntas con aire acondicionado. Este libro empezó a escribirse en 2003, el día que puse un pie en el mundo de las ventas sin tener la menor idea de lo que me esperaba.

Está escrito con la tinta de mis propios errores, está hecho de cientos de fracasos: de contratos que se cayeron en la línea de meta sin que yo entendiera por qué, y de empresas donde, siendo honesto, no vendí ni un susto.

Si tú sabes lo que es caminar el cambaceo bajo el rayo del sol hasta que te arden los pies... Si conoces la sensación de buscar desesperadamente un refugio contra la lluvia mientras intentas mantener la dignidad... Si has

sentido ese vacío en el estómago cuando una venta segura se esfuma...

Entonces, bienvenido. Eres como yo. Eres un guerrero de las ventas.

Durante más de dos décadas aprendí a golpes lo que nadie me enseñó en la escuela. Aprendí que vender no es un don divino ni una cuestión de suerte. Es arquitectura. Es ingeniería.

Mi propósito con este libro es uno solo: que tú no tengas que pasar por lo que yo pasé.

No te pido que creas ciegamente en mis palabras. No te pido que te conviertas en un seguidor más. Lo único que te pido es esto: si estás cansado de "nadar de muertito", si estás harto de dejar que el tiempo pase sin que tus resultados cambien, abre la mente.

Seguirás vendiendo. Seguirás facturando. Tal vez hasta te vaya bien. Pero déjame preguntarte algo: ¿Es eso realmente lo que quieres? ¿O quieres construir algo que trascienda la inercia del día a día?

Si al terminar este libro logras entender que necesitas un método —sea el mío o cualquier otro que te dé estructura—, entonces mi trabajo estará hecho. No permitas que tu carrera comercial dependa del azar. Vamos a convertir ese esfuerzo que hoy te agota en un sistema que te dé libertad.

***Bienvenido al Método EJE
Comercial 360.***