

Ven oportunidad en el "tsunami latino"

Consultor ofrece charla de éxito empresarial

POR ANDREA MARTÍNEZ
amartinez@elnuevodia.com

LOS PUERTORRIQUEÑOS pueden sacar provecho del llamado "tsunami latino" en Estados Unidos y explotar su potencial para promover el crecimiento económico del País, opinó el empresario y consultor Charles Patrick García, que ofrece hoy un "Crash Course" para el éxito empresarial" en el Hotel Ritz Carlton de Isla Verde.

García hablará en el segundo Packers Discovery Food Show de su experiencia al fundar la firma Sterling Financial, la cual empezó con tres empleados, y logró crecer hasta tener 80 oficinas en siete países en medio de una recesión que comenzó en el 2000.

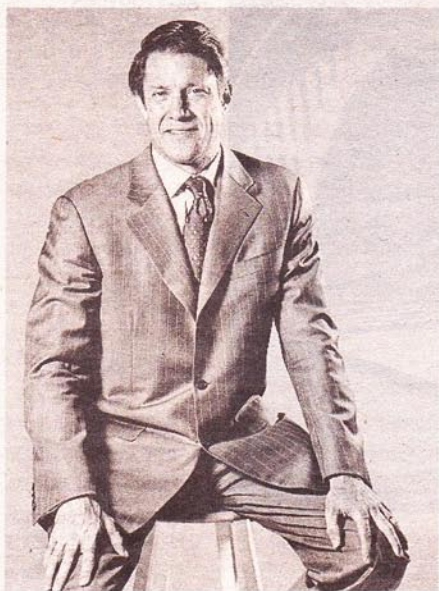
"Parte del mensaje que traigo es sobre el tsunami latino que está pasando en Estados Unidos. Personas en Latinoamérica no se dan cuenta y los americanos tampoco", comentó.

"No hay muchas compañías americanas; quizás hay dos docenas, que saben cómo llegarle a ese mercado (latino)", opinó el motivador internacional.

Agregó que Puerto Rico tiene el capital intelectual, ya que del total de estudiantes con maestrías en negocios el 50% es de instituciones locales.

"Entonces, hay aquí un capital intelectual para apoderarse de este tsunami latino", añadió para luego abundar que los latinos en Estados Unidos cada vez más incrementan su poder adquisitivo.

Además, sostuvo que el Gobierno debe apoyar a los empresarios, "porque hay un mercado increíble en Estados



ANGEL M. RIVERA / EL NUEVO DÍA

CHARLES PATRICK GARCÍA, consultor, empresario y motivador profesional.

Unidos, y el puertorriqueño tiene muchas cosas que no tienen otros países latinoamericanos".

Indicó que, además de los cuatro millones de puertorriqueños residiendo en Estados Unidos, los boricuas en la Isla "están integrados, son latinos, y pueden moverse rápidamente sin pasaporte. Es una oportunidad fenomenal", agregó. El empresario indicó que la crisis económica debe mirarse de forma optimista. "Normalmente, cuando hay una recesión fuerte es cuando hay más oportunidad; se pueden comprar las cosas menos caras; se puede contratar empleados porque hay mucha gente buscando empleos; entonces (hacer negocios) cuesta menos y las personas toman más riesgos. Así fueron los tres años de mayor crecimiento de la empresa mía cuando el mercado estaba totalmente caído".