

Mi nombre es Miguel Ángel Morcillo, soy un hombre corriente y provengo de una familia humilde... esta ha sido la historia de mi vida hasta hace no demasiado tiempo.

Hoy puedo estar orgulloso de haber modificado mi destino... vivo desahogadamente y con gran riqueza personal, hago lo que me gusta, trabajo sólo unas pocas horas al día (casi como un hobby), mis ingresos son abundantes, liquido mis cuentas a primeros de mes sin intereses adicionales y desde hace bastante tiempo sólo utilizo mi tarjeta de crédito por comodidad... pero déjeme que le cuente cómo este negocio cambió mi vida y la de mi familia.

Hace tan solo 8 años estaba arruinado y mi situación económica era bastante precaria: tenía deudas por importe de 60.000€ (mi mujer y mi hijo eran todo mi capital), vivíamos de alquiler en una casa pequeña y pagábamos 120€ en un barrio de clase muy baja. Mi coche de 9 años se caía a pedazos (un Renault 5 de dos puertas) y no tenía más de 40€ en el banco. Mi mujer y yo teníamos una empresa de limpieza, y aunque realizábamos cualquier tipo de trabajo nos especializamos en la limpieza de obra nueva.

Todavía recuerdo cuando conocimos a Estela, la aparejadora encargada de la contratación de los servicios de limpieza de una de las obras. Nos mandó limpiar unas 17 bañeras y platos de ducha... sentí cierta curiosidad y le pregunte: ¿por qué tanta bañera? Me contestó que tenían que quedar limpias antes de las diez ya que un tal Sebastián se ocuparía de repararlas. Al parecer era un señor muy conocido en su sector y dejaba las bañeras como nuevas, aunque también se le conocía por su informalidad...

- Estela, si no es mucho preguntar... ¿qué cobra Sebastián por la reparación de cada bañera?
- Ui, si yo te contara... ¡vale más que una nueva!
- Entonces, ¿por qué no las ponéis nuevas?
- Porque tendríamos que arrancar azulejos y todo... ¡entonces sí nos saldría cara la bañera!

En ese preciso instante pensé la cantidad de dinero que ese hombre podría llegar a ganar en una sola mañana y me puse mi traje de detective privado: intenté averiguar su secreto profesional de todas las formas posibles, pero el tal Sebastián se encerraba siempre en el baño y no había forma humana de averiguar su método. Mientras tanto, su teléfono móvil no paraba un segundo, ¡le llovían las llamadas para nuevos trabajos! Cuál fue mi sorpresa al comprobar que todavía se permitía no atender a muchas de ellas... desesperado por mi situación económica le rogué un puesto de trabajo y me lo negó tajantemente. No daba crédito a tal sinvergonzonería...

Fue entonces cuando me dispuse a hacerme reparador de bañeras, tenía que conseguirlo por mis propios medios. Invertí todos mis ahorros en la compra de mil clases de pinturas pero no conseguí nada de provecho... ni corto ni perezoso me dirigí a mi banco a solicitar un préstamo, aunque tuve que conformarme con una tarjeta de crédito de 3.000€. Con ese dinero me aventuré a comprar químicos fuera de España y fue entonces cuando logré la mezcla perfecta: ¡por fin había conseguido mi propósito!

Al día siguiente me dirigí a la promotora (¿recuerdan a Estela?) y les pedí un voto de confianza para realizar la reparación de las bañeras de otra obra... con ciertas dudas me dieron el trabajo. ¡Quedaron atónitos al comprobar que el trabajo era perfecto! ¡Ni siquiera pudieron averiguar en qué parte de la bañera se hizo la reparación! Desde ese momento los trabajos me crecieron de forma exponencial: en sólo tres días gané 2.300€, ¡y en un mes pude multiplicar mis ingresos por 10!

Con el transcurso de los años he adquirido mucha experiencia, ahora los químicos ya no tengo que comprarlos fuera y puedo permitirme elaborarlos yo mismo. Además he ampliado mi oferta de servicios: reparación de bañeras, platos de ducha, poliéster o esmaltaciones completas en tan solo 20 minutos.

Este es el momento en que mi vida ha dado un giro de 360 grados: actualmente vivo en una casa de 300.000€, poseo dos vehículos de empresa, he viajado por toda España con mi familia y he saldado todas mis deudas (más de 60.000€)... ¡además he tenido otro hijo!

No quisiera parecerle arrogante o soberbio con mi relato, mi única intención era demostrarle la potencia latente de este negocio y que, al igual que yo, usted también puede crecer económica y espiritualmente.

Si usted disfruta de una buena situación económica o ya posee un negocio rentable... no le conviene mi franquicia. Por favor, déjeme reservarla para quien de verdad pueda necesitarla.

Mis técnicas y químicos son para personas luchadoras y con entusiasmo... les ofreceré mi experiencia y a cambio les pediré mucho menos de lo que me costó a mí.