

IVÁN SALTÁNOV



AUTOBIOGRAFÍA

Breve resumen

Iván Saltánov

Nací el 8 de enero de 1984, en un pequeño pueblo ruso llamado Sayanogorsk, a miles de kilómetros de la capital.

La principal empresa de la ciudad era una moderna planta de aluminio, visitada por especialistas e ingenieros de todo el mundo.

Mi padre trabajó toda su vida en el sector del transporte, manejando todo tipo de equipos y mi madre desde que acabó la universidad trabajó como jefa de contabilidad en varias empresas.

Desde niño, mis padres me inculcaron la necesidad de hacer negocios. Como jefa de contabilidad, mi madre siempre vio la diferencia entre el trabajo simple y la organización del proceso a través de la creación de un negocio, y hablaba mucho sobre esto.

Mi primera experiencia empresarial la tuve a los 9 años. Para ganar dinero, recogía 20 mazorcas de maíz, las cuales hervía y vendía en el mercado local. Pero lo que más recuerdo no es ni siquiera esto, sino que algunos vándalos locales se robaban parte del maíz y del dinero que ganaba.

Corrían los tiempos del colapso de la Unión Soviética y era difícil sobrevivir, no había suficiente dinero. Desde una edad muy temprana, trabajé con mis padres en sus parcelas y ayudé a cultivar verduras y frutas, que luego se almacenaban y consumíamos en el invierno. En esa época era la única manera de alimentar a la familia.

Al enfrentar las dificultades actuales de la vida, recuerdo lo difícil que era para la gente vivir en aquel entonces. Aquello no era comparable con las dificultades de hoy.

Desafortunadamente, tuve una infancia corta y tuve que madurar rápido, pero considero que aquel período forjó mi ser. Entonces entendí con certeza que cualquier dificultad se puede superar, lo principal es hacer el esfuerzo.

A los 14 años entré en una compañía de emprendedores que organizaban discotecas para jóvenes.

Los equipos para esto los conseguíamos literalmente entre todos los conocidos, no había prácticamente nada a la venta o era demasiado caro. En esta área acumulé una buena experiencia.

A los 17 años me convertí en uno de los empresarios más jóvenes de la ciudad, recibí un certificado comercial y comencé a ofrecer acompañamiento musical personalizado para bodas y diversas celebraciones.

Inmediatamente después de la escuela, ingresé en la universidad para obtener una profesión altamente remunerada. En ese momento, las mejores pagadas eran las profesiones jurídicas.

El período de estudiante lo combiné con actividades empresariales en varias esferas: puntos de fotos rápidas para documentos, ventas de antenas parabólicas y otros pequeños negocios.

Los resultados fueron diferentes, pero todo el tiempo quise avanzar en la búsqueda de nuevas opciones de negocios.

Una vez escuché la frase: “Para crear un negocio exitoso, debes probar 30 opciones y no perder la motivación”. Ahora estoy completamente de acuerdo con esto. Durante la búsqueda de un negocio altamente rentable, aprendí a evaluar casi cualquier tipo de negocios, a descomponerlos por partes y realizar análisis comerciales.

A veces llevaba a cabo tareas intelectuales inusuales. Por ejemplo, entrar en una habitación y hablar sobre todos los elementos que la componían, cómo producirlos, qué se requeriría para ello, si eran rentables, dónde comprarlos y cómo venderlos.

En el 2002 completé un programa educativo en la Universidad Estatal de Jakasia y recibí una especialización en derecho.

La educación amplió mis horizontes en el campo de las leyes y el derecho, pero no me interesaba trabajar en mi especialidad. Tenía una completa absorción de nuevas ideas de negocios, marketing y su implementación. Entonces empecé a buscar trabajo como Asistente de Dirección para ganar experiencia.

2003

Conseguí un trabajo como Asistente del Director y Jefe de Ventas en una empresa que explotaba una cantera de mármol.

Fue un trabajo ambicioso, al que llegué cuando cambió el propietario y la junta directiva.

Me hice cargo del departamento de marketing del antiguo dueño. De hecho, recibí en un solo día grandes oportunidades y una gran responsabilidad a la edad de 19 años. Era necesario reorganizar el envío de productos y buscar nuevos compradores. Literalmente, no me alejaba del fax: enviaba cientos de cartas a compradores potenciales y establecí relaciones. En ese momento, no todos tenían correo electrónico y los faxes eran la principal fuente de transferencia de información. Fue la primera experiencia de marketing, que no estuvo exenta de errores, pero que me dejó mucha experiencia práctica.

2005

Me casé y me mudé a Krasnoyarsk, la ciudad más grande de la región. Conseguí un trabajo como asistente del director de la empresa semiestatal VMK. Esta compañía se dedicaba a la creación y mantenimiento de monumentos y sitios históricos. Mis tareas incluían contactar a decenas de contratistas y preparar las condiciones de trabajo y los contratos. En esta posición, me di cuenta con certeza de que el trabajo rutinario de la oficina y los papeles era difícil para mí y tenía que seguir adelante.

2006

Organicé un negocio para la compra de hongos silvestres para su posterior procesamiento. Creé 10 puntos para la recepción de setas en pequeños asentamientos de la región. Creé una línea para el secado de hongos con una carga de hasta 5 toneladas por ciclo. La salida eran productos secos, que luego se enviaban en embalajes especiales.

Los productos tenían como destino el mercado europeo y se enviaban a través de intermediarios a Alemania, donde se vendían en supermercados. El margen de beneficio alcanzó un 500%, pero este negocio dependía mucho de la temporada y las condiciones climáticas.

2008

Comencé a trabajar como ayudante del jefe en una de las divisiones estructurales de una empresa grande productora de aluminio (RUSAL). Era una posición de estatus a la que muchos aspiraban. Esta compañía se dedica a abastecer una gran planta metalúrgica con equipos de grúas y su mantenimiento.

Asistía a reuniones a las que participaban cientos de ejecutivos y en las que yo representaba los intereses de la empresa y presentaba mi visión del proceso.

En este cargo, establecí un sistema de información para el mantenimiento de los equipos. Fue la primera experiencia de trabajar con programadores y elaborar especificaciones técnicas para ellos.

Un año y medio después del nombramiento, fue ascendido y trasladado a la oficina principal de la empresa, donde ya controlaba parte del proceso comercial sobre un grupo de fábricas con más de 2.560 mil unidades de equipos especiales en toda Rusia.

Este fue un gran logro que muchos esperan durante años. Según el manual del personal, mi formación jurídica no era adecuada para gestionar un departamento técnico, pero la experiencia empresarial y los logros reales cubrieron la ausencia de un título técnico.

En la práctica, me di cuenta de que no es el diploma el que decide lo que una persona debe hacer en la vida, sino que solo los logros reales son importantes.

Cabe destacar que la edad promedio de mis compañeros de equipo era el doble de la mía y aproximadamente igual a la edad de mis padres. De esto hice una conclusión para mi vida, me di cuenta de que las personas no envejecen en sus almas, solo el cuerpo envejece. El equipo también respondió receptivamente a las instrucciones de su joven líder.

Por la naturaleza de la actividad, realizaba viajes de negocios a fábricas de toda Rusia: controlaba, hacía revisiones en grandes almacenes de repuestos con un costo muy elevado y tenía responsabilidades que conllevaban un peso económico.

Asistía a video-reuniones de directores de grandes empresas que formaban parte de la corporación metalúrgica RUSAL. Tuve una oportunidad única de mirar dentro de los procesos comerciales, donde se resuelven las tareas de interacción de cientos de miles de empleados en diferentes plantas.

Después de tales reuniones había un replanteamiento de los procesos. Los problemas menores de los colectivos parecían estar justificados por los grandes objetivos. Fue un período muy emotivo que me ayudó a profundizar en los procesos comerciales.

También acumulé experiencia en ingeniería. Observaba el trabajo y la tecnología de producción, recibía la información disponible de los informes de los directores de producción, los estudiaba y analizaba.

Recuerdo la interacción con una empresa de ingeniería finlandesa, que creó un equipo especial único para cargar y transportar aluminio.

Me familiaricé con los principios de organización de los procesos de creación de nuevas tecnologías. Esta experiencia fue muy inspiradora. Me propuse el objetivo de crear algo único en el futuro por mi cuenta.

La división de la empresa finalmente se vendió a un nuevo propietario, el personal se disolvió y me ofrecieron un nuevo trabajo, pero yo ya estaba buscando otra cosa, buscaba mi propia experiencia en los negocios.

Muchos excolegas quedaron sorprendidos por estas aspiraciones, puesto que me habían pronosticado que ocuparía altos cargos en empresas más grandes.

Yo no tenía la menor duda de que estaba tomando la decisión correcta.

2009

Abrí mi primer supermercado.

En 2 años se multiplicó por 10 la facturación y abrí 3 nuevas tiendas.

2010

Noté que los productos empaquetados son mucho más caros que los sueltos, a pesar de que el embalaje no debería ser caro.

Comencé a desarrollar un plan de negocios para empaquetar productos secos. Compré equipos de envasado automático, elegí un grupo de productos, creé mi propia marca, realicé la certificación, introduje códigos de barras, creé condiciones técnicas y comencé a empaquetar y vender. El negocio iba en aumento, el margen era grande, de un 200-300% y eso me dio un incentivo para aumentar la escala.

2011

En el proceso de búsqueda de nuevos negocios más rentables, me llamó la atención el programa de afiliados de un nuevo proyecto financiero.

Me conecté y rápidamente me di cuenta de que era mucho más eficiente que mi negocio actual. El trabajo fue muy productivo, tenía decenas de reuniones diarias y conversaciones telefónicas.

En un año atraje \$5 millones para el proyecto y creé una red de clientes de 17.000 personas. No había suficiente tiempo para el negocio anterior.

Vendí los equipos de producción, las tiendas y me fui a Tailandia a trabajar de forma remota.

En el 2013 se completaron los proyectos en los que había ganado dinero. Esto me brindó una experiencia invaluable y la comprensión de que la confianza en el proyecto es el valor principal. Por lo tanto, para lograr los máximos resultados, el proyecto debe crearse de forma independiente y debes ser responsable de su implementación también de forma independiente.

2012-2013

Vivía en Tailandia y estudié por cuenta propia el lenguaje de programación HTML.

Estaba en búsqueda de nuevos negocios rentables. Después de haber conseguido una dinámica exitosa en un proyecto financiero, todo me parecía pequeño.

De forma independiente creé un sitio para la venta de excursiones: Sale-Thailand.

También fundé un portal de noticias para ganar dinero con publicidad, se llamaba "Lo sabré".

Además comencé a participar en programas de afiliados de proyectos de inversión de brokers confiables de Forex .

2013

Me dediqué al trading y al Forex.

El objetivo era crear una solución universal que ayudara en el trading.

Con un papel practicaba posiciones largas utilizando diversas técnicas en busca de patrones repetitivos. Estudié de forma independiente cientos de indicadores y estrategias populares.

Comencé a escribir una guía para traders principiantes y publiqué una serie de lecciones.

Después de un tiempo, me di cuenta de que el campo de la enseñanza en el trading no era un negocio, sino más bien un pasatiempo.

Entonces comencé a trabajar con programadores de MQL para crear mis propias soluciones de indicadores y desarrollar estrategias en el terminal MetaTrader.

En ese período creé decenas de indicadores y sistemas de trading propios, que son actuales a día de hoy y siguen siendo mi hobby.

Basado en mis estrategias, creé una cuenta PAMM y el sitio web FOREX-WINNER. Fue un experimento basado en estadísticas de trading. Permitía aumentar el depósito en 2 o 3 veces en 5 trades, una herramienta de alto riesgo para crear un capital inicial.

Basado en esta estrategia, me balanceaba entre altas ganancias y el colapso total. Me di cuenta de que el mercado es dinámico y el éxito constante en el trading simplemente no existe.

El éxito permanente solo puede estar en un negocio que no solo depende de la especulación de activos, sino que tiene el sentido de crear un producto.

Sin embargo, esta experiencia con los mercados financieros me dio una gran cantidad de información y conocimiento, que se ha convertido en una parte integral de mi vida.

Sobre la salud.

Durante este período comencé a experimentar problemas de salud. El dormir poco y no mantener una dieta sistemática se hicieron sentir. Los diagnósticos de salud revelaron un aumento del nivel de glucosa en sangre, síntomas de la etapa inicial de la diabetes.

Comencé a usar los medios de control recomendados. Me di cuenta de que realmente no había una forma de compensar por completo la diabetes.

Los titulares pegadizos sobre células artificiales o algún tipo de súper-medicamento son en realidad ficción o perspectivas de un futuro extremadamente lejano.

Me sorprendió descubrir que la medicina no tiene nada que ofrecer más que una constatación del hecho y las demás perspectivas negativas.

Gasté la mayor parte de mi dinero en tiras para medir glucosa, que usé por cientos.

2014

Me mudé a la capital de Rusia, Moscú.

Colegas de proyectos anteriores me invitaron al departamento de marketing de la empresa emergente SkyWay, a la que conocí a través de un programa de afiliados.

Estudié de forma independiente programas profesionales para crear y editar videos. Lancé una serie de videos con el director del proyecto Anatoli Yunitski.

Esta fue la primera serie de videos donde Yunitski respondía las preguntas de los malintencionados. Lanzamos una sección de noticias semanales en formato de video.

En ese momento, solo había una empresa, los fondos apenas estaban surgiendo. Durante este período, demostré mi valía en las pruebas efectivas de la cuenta personal, donde descubrí vulnerabilidades que le ahorraron mucho dinero y confianza a la empresa.

Un año más tarde, tras el rápido crecimiento de SkyWay, SkyWay Capital necesitaba resolver problemas complejos de TI. Los líderes profesionales no daban resultados, cada día la situación empeoraba.

Se acumularon más de 1000 solicitudes pendientes que no habían sido procesadas desde hacía dos meses, la plataforma era inestable, se pagaban comisiones incorrectas.

A partir de ese momento, encabecé la gestión anticrisis del departamento de TI.

Tuve que aprender muchas cosas rápidamente desde cero. Organicé reuniones de planificación diarias, creé un nuevo sistema de apelaciones, implementé nuevas soluciones analíticas, lideré el desarrollo de la cuenta personal. Introduje una gran cantidad de funciones para facilitar el trabajo: funciones de desarrollo internacional y traducciones, introduje pruebas y revisaba las actualizaciones antes del lanzamiento.

Durante este período, conocí a muchos líderes y directivos. Cambió el rumbo desde la total desconfianza hacia mí por parte de los directivos, que tenían miedo del próximo jefe, hasta una completa aprobación, respaldada por los resultados. Durante un año, organicé un sistema de trabajo, amplié el equipo del proyecto y automaticé el trabajo.

Después de establecer los procesos de trabajo en SkyWay, comencé a buscar oportunidades para aplicarlas en áreas más prometedoras.

Una de las desventajas de la experiencia laboral en SkyWay fue la prohibición por parte de la empresa de desarrollar un programa de afiliados cuando ocupas un cargo en el proyecto.

Me retiré del proyecto.

2017

Fui cofundador del proyecto SolarGroup en igualdad de condiciones con Serguéi Semiónov y Pavel Filippov (1/3 cada uno).

La primera tarea principal fue crear nuestra propia plataforma y lanzar un negocio.

Durante el primer año de trabajo, formé completamente el equipo del proyecto, recluté empleados y puse en marcha todos los departamentos, excepto los webinarios y las reuniones organizadas por Semiónov y Filippov.

Creé una cuenta personal única e ideé el logotipo de forma independiente, desarrollé un esquema legal de contratos, soporte técnico, análisis financiero y mucho más.

¡Considero esta experiencia completamente exitosa y estoy orgullosa de ella!

Poco a poco fui pasando al formato de propietario de la empresa, transfiriendo procesos de trabajo a profesionales y directores de áreas. Ya no era posible hacerlo todo solo, la empresa crecía y se necesitaban profesionales experimentados y altamente especializados para cada dirección.

El negocio de socios MLM lo desarrollaba mínimamente, en el tiempo libre. No era necesario ningún esfuerzo, porque la primera cuenta, a partir de la cual se construyó toda la red, me pertenecía en 1/3 como propietario del negocio.

Sobre la salud:

En el 2018 comencé a usar nuevos sistemas de monitoreo de glucosa: CGM.

El uso de los CGM ha cambiado mi horario del día, ha mejorado el control de la glucosa y cómo me siento.

Desafortunadamente, estos sistemas los tenía que comprar de contrabando, sin traducción a mi propio idioma. Eran traídos por turistas comunes de Europa con el propósito de venderlos. Me interesé mucho en el tema de los CGM y comencé a observar el mercado y explorar oportunidades.

2021

Fue invitado al proyecto My Capital, del cual me convertí en cofundador de la empresa en Rusia, actuando como inversor y coordinador de desarrollo de las TI.

Este proyecto fue uno de los primeros en Rusia basado en la nueva legislación sobre plataformas de inversión.

Me casé por segunda vez y tuve una hija. No tenía tiempo suficiente para otro proyecto que estuviera buscando a su producto y su inversor.

En el 2022 vendí mi participación en My Capital y me concentré en mis propios proyectos.

En el 2022 vendí mi parte del proyecto SolarGroup y me concentré en mis propios proyectos.

Durante la negociación de la venta, recibí el derecho a utilizar la versión final de la cuenta personal y la base de clientes creada durante mi período de actividades en SolarGroup hasta la venta de mi parte.

2022

Al haber acumulado conocimientos sobre los temas de las plataformas de inversión, usando mis propios medios lancé una plataforma de blockchain para el crowdfinancing en contratos inteligentes denominada "Over Live Offer" (OLO).

La característica principal de la plataforma es un sistema de recaudación de fondos sin errores matemáticos, que inevitablemente están presentes en todas las plataformas clásicas. Se trata de la implementación de tecnologías avanzadas de blockchain en el proceso de inversión, donde los algoritmos funcionan automáticamente sin costos de soporte.

Seis meses después, se abrió la recaudación de fondos para la plataforma, pero no se llevó a cabo la implementación completa, ya que este período coincidió con el "criptoinvierno", en el que muchas criptomonedas perdieron hasta el 95% de su valor.

Los proyectos de inversión tampoco se apresuraron a transferir sus algoritmos a la cadena de bloques, ya que las legislaciones de muchos países, incluido Rusia, introdujeron una prohibición directa a la circulación de criptomonedas.

El desarrollo del proyecto se detuvo hasta que se redacte una legislación clara en el campo de las criptomonedas.

Todos los inversores del proyecto recibieron una compensación. Se puede decir con plena confianza que la idea del proyecto se adelantó a su tiempo, el concepto es relevante y se implementará en el futuro. Considero la introducción del blockchain en las plataformas de inversión como una evolución natural de los productos de software.

2022

Inicio del proyecto MLC. (MyLifeControl).

La idea del proyecto se fue gestando desde el período de mi primer uso independiente de un sistema CGM, es decir el 2018.

Gradualmente fui recopilando información, fui analizando la aplicación práctica de los CGM en mí mismo y fui seleccionando la composición del futuro equipo.

La implementación del proyecto estaba esperando el momento adecuado.

La creación de un sistema CGM propio abre no solo la posibilidad de grandes ganancias, sino que populariza estos sistemas, cuya necesidad y funcionamiento he probado yo mismo.

Inicialmente, se suponía que el proyecto estaría alojado en mi propia plataforma de OLO (Over Live Offer), pero dado que OLO enfrentó restricciones legales, MLC comenzó a promocionarse por separado por motivos legales clásicos.

Las redes sociales y las empresas legales creadas para “Over Life Offer” fueron trasladadas al proyecto MLC.

Para crear el mejor proyecto MLC se requirió una concentración total. Liberé mi tiempo y salí de muchos proyectos rentables para crear un futuro del que estoy seguro voy a estar orgulloso.

MLC es un proyecto sin fin que creará cientos de productos para el sector de la salud.

Nos hemos fijado un objetivo global de ayudar y prolongar la vida de millones de personas en todo el mundo.

Esta actividad es la principal y se está realizando ya en estos momentos.

Aficiones y pasatiempos:

Sigo el mercado financiero con gran interés, descifrando los movimientos y razones del comportamiento del precio de los activos.

Desde la infancia he estado interesado por el cosmos. Gradualmente, esta pasión se expandió a una pasión por la física cuántica y las teorías ondulatorias.

Creo que el principal valor de la física cuántica es que la humanidad encontrará una conexión interdimensional instantánea, que permitirá crear colonias humanas en otros planetas sin reasentamiento.

Creo en los microsátélites y en la teoría de la panspermia.

Creo que la materia oscura es un elemento del espacio y el vacío.

No creo que la gente pueda asentarse en otros planetas con el ADN actual.

Si es posible, sigo la información sobre nuevos descubrimientos. Siempre tengo mi propia opinión en las teorías complejas.

Con entusiasmo estudio la información sobre el ADN, la biología humana y el origen de la vida.

Considero que la popularización de la ciencia es un aspecto importante de la evolución humana.