

## Información de prensa sobre David Lee



### Ese soy yo en Tequila, México, a finales de 2021

Con 35 años de experiencia en negocios internacionales analizando y desarrollando sistemas para una gran variedad de organizaciones, adquirí una amplia gama de conocimientos en todos los aspectos de los negocios.

Por casualidad, colaboré con un colega australiano en el desarrollo de métodos para que el Reino Unido se saltara el sistema bancario para la compra y venta de propiedades en ese país.

El sistema se conoció como **"Cómo comprar una casa por una libra"**. En el transcurso de varios años este nuevo concepto se hizo más comúnmente aceptado, pero implicaba hablar y formar a los inversores inmobiliarios en eventos en vivo y en línea.

En los últimos 10 años, antes de la pandemia, trabajé con propietarios de pequeñas empresas sobre cómo desarrollar un negocio desde cero. Esto fue algo que logré durante el desarrollo de los sistemas inmobiliarios. He trabajado junto a muchos negocios y empresarios conocidos y establecidos del mundo, lo que amplió mucha experiencia más allá de los negocios y hacia las comunicaciones y el marketing eficaces.

Desde la pandemia mundial y el hecho de que mis hijos sean adultos, me he alejado de los negocios activos. Sin embargo, debido a mi interés por aprender el idioma español en los últimos 3 años, tuve la ocasión de hablar con empresarios latinos durante mis visitas a Colombia y México.

Escuché repetidamente la misma historia de cómo estaban luchando para operar su negocio. Como resultado, estaba repitiendo lo que había aprendido a lo largo de mi vida, y podía notar que su perspectiva provenía de la de un antiguo empleado, y no de un empresario.

Con más tiempo disponible, mientras mejoro mi español y visito América Latina, me interesa entender mejor los retos de los latinos en los negocios.

David Lee – <https://www.transformateenemprendedor.com/>