





# GUIA DEL EMPRENDEDOR

MARIO ERNESTO FONSECA COLMENARES  
CONSULTOR EMPRENDIMIENTO

DOCUMENTO ELABORADO PARA CONFECÁMARAS POR  
MARIO ERNESTO FONSECA COLMENARES, CONSULTOR DE  
EMPRENDIMIENTO DEL PROYECTO «EMPRESAS POR LA PAZ»:  
CONVENIO PG3-060 OIM - CONFECAMARAS

2004

Confederación Colombiana de Cámaras de Comercio–Confecámaras

Presidenta Junta Directiva

María Fernanda Campo Saavedra

Presidenta Cámara de Comercio de Bogotá

Presidente

Eugenio Marulanda Gómez

Coordinación de Programas Sociales

Harvey L. Rodríguez Sanders

Gerente Proyecto Empresas por la Paz.

Financiación Proyecto Empresas por la Paz

USAID

Apoyo Técnico Proyecto Empresas por la Paz

O.I.M.

Carátula

Editorial Carrera 7ª. Ltda.

Armada Digital e impresión

Editorial Carrera 7ª. Ltda.

E-mail: [editk7@epm.net.co](mailto:editk7@epm.net.co)

Tels. 2684439-2684012

Confecámaras, 2004

Colección Emprendimiento y Resolución de Conflictos

Reservados todos los derechos.

Primera edición

Bogotá, Colombia, Octubre de 2004

[www.confecamaras.org.co](http://www.confecamaras.org.co)

ISBN: XXXXXXXXXXXXXXX

# PRESENTACIÓN

Mi querido lector/a, en esta guía encontrará una serie de recomendaciones para dar inicio al camino del éxito emprendedor, en donde es usted el protagonista de un viaje que lo llevará a alcanzar sus metas como empresario; recuerde que en el mundo entero existen muchos empresarios exitosos que han alcanzado sus sueños y usted puede ser el próximo.

La primera recomendación es cerrar sus ojos un momento y pensar que todo es posible, que es factible el cambio y que usted puede alcanzar todo lo que se propone.

No olvide que los últimos avances en la ciencia, demuestran que el pensamiento y nuestra manera de ver el mundo son en parte imaginados por nuestra mente y provienen de lo que hemos vivido (bueno y malo) y lo que hemos aprendido en los libros, de la gente, de nuestros padres y de cómo ellos percibían el mundo, y lo demás es lo que captamos con nuestros sentidos, es decir, lo que vemos, oímos, tocamos.

El psicólogo Norteamericano William James decía: “La mejor revolución de nuestra generación consiste en el descubrimiento de que todo ser humano puede mediante un cambio en sus actitudes mentales internas modificar aspectos externos de su vida”. Si es cierto esto, entonces podemos cambiar nuestra manera de ver las cosas y enriquecer nuestros comportamientos diarios y la percepción del mundo, con solo cambiar nuestros pensamientos, enriqueciéndolos con nuevas alternativas que nos brinden más espacio para ver lo que está allí y no logramos captar.

Amigo emprendedor, esta guía consta de dos partes:

La primera parte le enseñará comportamientos diarios de emprendedores exitosos, que le brindarán mayores alternativas para desarrollar su idea de negocio. Algunos de estos comportamientos usted tal vez ya los posee y sabe que los tiene - es consciente de ellos -; existen otros que no ha desarrollado y desea hacerlo y algunos de los cuales no se ha percatado de que los tiene o tal vez no ha desarrollado y no está en sus planes cambiarlos; lo importante es conocerlos y asimilar lo que usted sienta que le puede ayudar.

En la segunda parte accederá a una serie de recomendaciones para encontrar ideas de negocio acordes con su experiencia, expectativas, preferencias, realidad de los negocios en el área en que vive, entre otros factores, buscando darle alternativas a la hora de decidirse por un negocio u otro.

Inicie la lectura de esta guía con optimismo y seguridad, dos condiciones claves del éxito de quien emprende su sueño de negocio.

# I. ADOPTAR COMPORTAMIENTOS EMPREENDEDORES

Es muy probable que en algún momento de su vida usted haya deseado imitar el comportamiento de otro ser humano al cual admiró o aún admira porque ve en él una serie de características que lo hacen valioso y le brinda un modelo por seguir que le genera confianza y le da ánimo en las adversidades; por ejemplo, ese personaje admirado por distintas personas y que inspira un gran respeto cuando entra en un salón, o ese héroe o heroína real o ficticio que logra alcanzar sus nobles ideales luchando contra todas las adversidades.

Sin darse cuenta, usted puede adoptar algunos comportamientos de estos personajes y hacerlos propios, tal vez, caminar como ellos, vestir como ellos, hablar como ellos, y si un día descubre que al hacer esto encuentra nuevas alternativas en su vida y amplía sus posibilidades de comunicación, consiguiendo nuevos amigos/as, o de liderazgo, viendo como los demás siguen sus ideas, o de afecto, sintiendo como su familia se acerca más a usted; entonces, imitar comportamientos de otros le ha traído efectos positivos en su vida. –Un caso contrario será imitar comportamientos de otras personas y que solo le ha traído problemas -.

Después de tomar prestados algunos comportamientos de otros seres humanos, muy probablemente olvide como se dieron los cambios en su vida; incluso aún ya no recuerde plenamente qué comportamientos tomó de ellos, porque los ha interiorizado tanto que ya le pertenecen y hacen parte de su existir, que no es más que un aprendizaje diario en donde aprendemos de lo que leemos, vemos, experimentamos y sobre todo de los demás, de quienes podemos tomar las cosas positivas y enriquecer nuestras vidas. El círculo seguirá y entonces otros aprenderán de nosotros, nuestros hijos, familiares, amigos, compañeros de trabajo, vecinos, con los cuales tenemos contacto a diario y de esta manera el dar a otros y el recibir de otros se

convierte en esa parte fundamental de la vida que nos forma como seres humanos.

Amigo emprendedor, la ciencia moderna ha realizado numerosas investigaciones de comportamientos de personas exitosas con el fin de enseñar a otros seres humanos estos comportamientos; es así como, en el más ambicioso estudio que se ha abordado para identificar las características personales que predicen el éxito de los emprendedores, la Agencia de los Estados Unidos para el Desarrollo Internacional, identificó a partir del análisis de una muestra de más de 200 emprendedores de distintos países, los comportamientos comunes a los empresarios que sacan adelante exitosamente los negocios que inician, y quiero compartirlos con usted<sup>1</sup>.

Estimado amigo, le invito a conocer estos comportamientos y a descubrirlos en usted mismo; busque en ellos una guía y tome lo que usted sienta que le sirve en su vida. Los ejercicios que verá a continuación pueden ser variados o realizar otros que desee, siempre y cuando perciba que le ayudan a mejorar sus comportamientos.

### 1.1 Comportamientos del Emprendedor

Tenga presente que muchos de los comportamientos que usted verá a continuación, tal vez los ha tenido guardados en su mente inconsciente y no los ha utilizado porque los ha olvidado. Al respecto quisiera citar a un psiquiatra Norteamericano muy famoso, el doctor Milton H. Erickson, quien lograba cambios rápidos en las conductas de sus pacientes enriqueciéndoles su mundo: “Lo que nos trae problemas no es lo que no sabemos, sino las cosas que sabemos, pero no sabemos que las sabemos”<sup>2</sup>.

Quiero que deje a su mente recordar momentos en los que utilizó algunos de estos comportamientos y si usted lo desea, le sugiero darse la oportunidad de experimentar el apropiarse de comportamientos que sienta le pueden ayudar a mejorar su vida emprendedora.

Destaco que los casos citados de emprendedores exitosos se dan como un ejemplo de los comportamientos por resaltar y usted podrá encontrar muchos más ejemplos en los libros, las revistas, en sus conocidos, al igual que en sí mismo. Lo importante es interiorizar los comportamientos y ponerlos en práctica; verá como llegan los cambios.

<sup>1</sup>Tomado de la página USAID <http://www.usaid.gov/espanol/>.

<sup>2</sup>Erickson, Milton .....



Tenga en cuenta que un emprendedor exitoso, posee los siguientes comportamientos y otros más, pero siempre presenta mínimo el conjunto de comportamientos que se exponen a continuación.

**1. Habilidad para detectar y aprovechar oportunidades:** Es la capacidad de observar constantemente, buscando detectar oportunidades de negocio o desarrollo personal y actuar para lograr alcanzar las oportunidades detectadas.

Amigo emprendedor, esta es una habilidad fundamental para su trabajo como empresario y la poseen empresarios exitosos de la pequeña y mediana empresa; a diario usted debe utilizarla, no importa el lugar donde se encuentre, debe OBSERVAR constantemente; esta habilidad la tenemos desde niños pero la olvidamos. Cuando una criatura de seis meses a la que suministraban una droga de mal sabor, miraba el rostro de su madre y ella miraba pensaba en ese momento: “¡Esta droga tiene un olor espantoso!”, el bebé lee los titulares en el rostro de la madre y escupe lo que tiene en la boca.

Desarrollar el poder de observación es fundamental para detectar oportunidades, igualmente escuchar. El magnate Griego de los negocios Aristóteles Onásis decía al respecto “para eso Dios nos dio dos orejas y solo una boca”, escuchar es fundamental a la hora de capturar ideas de negocios.

Pero no solo basta con detectar oportunidades, se debe actuar. Uno de los grandes empresarios Colombianos el señor Gumercindo Gómez, quien solo hasta los nueve años pudo usar zapatos, porque su madre era muy pobre, relata en el libro “A Puro Pulso” de Hollmann Morales, cómo luego de enterarse de que el negocio de los colchones estaba convirtiéndose en “buen negocio”, actuó y tomó solo quince minutos de almuerzo en la tapicería donde trabajaba y aprovechó el resto del tiempo de su almuerzo para aprender a fabricar colchones, acercándose a los fabricantes y “acomodadamente”(sic) ayudarles en el proceso, así aprendió a fabricar los colchones.

Veamos: “Ese lunes, en cuanto llegó comenzó a hacerse amigo de los colchoneros. Salía a comer alguna cosa, pan con gaseosa y salchichón o lo que fuera, volvía rápido y en el tiempo de horario de almuerzo que le sobraba se iba de comedido a ayudarles a los obreros de los colchones, a instruirse sin que ellos se dieran cuenta...al mes aprendió a realizar esa línea e hizo su primer colchón”<sup>3</sup>.

---

<sup>3</sup> Tomado del libro a Puro Pulso de Hollmann Morales.

Años mas tarde, fundó una de las empresas más importantes del ramo “Colchones el Dorado”.

Amigo emprendedor, pregúntese:

- ➡ A diario, en el mes, en el año, ¿cuántas veces busco y actúo sobre oportunidades de negocios?
- ➡ A diario, en el mes, en el año, ¿cuántas veces busco y actúo sobre oportunidades en educación y crecimiento personal?
- ➡ A diario, en el mes, en el año, ¿cuántas veces busco y actúo sobre distintas alternativas para obtener financiación y llevar a cabo mi idea de negocio? ¿ya sea para adquirir maquinaria o realizar una adecuación del local o la tierra, o de la asistencia técnica que requiero?

Si en su actuar diario usted ve que presenta estos comportamientos, es una persona que tiene la habilidad para detectar y aprovechar oportunidades. Si no es así, entonces piense si los comportamientos citados le pueden servir y si la respuesta es afirmativa, hágalos parte de su vida emprendedora e imítelos.

Igualmente y con el fin de fortalecer el desarrollo de estas nuevas habilidades puedo recomendarle el siguiente ejercicio.

- a) Siempre lleve consigo un esfero o lápiz, y un papel y anote todo lo que observa en el día y que le interesa como una idea de negocio. Haga esto durante 21 días.
- b) En las dos primeras semanas y al final de cada día revise lo que anotó y coloque de mayor a menor las ideas que más le interesan y qué información necesita para llevarlas a cabo.
- c) En las semanas restantes, asegúrese de haber obtenido por lo menos dos puntos de la información que necesita o dónde puede conseguirla.
- d) Al final de los 21 días, usted debe tener lista por lo menos una idea de negocio con la mayor información posible.

Nota: para la realización del ejercicio, le recomiendo leer la segunda parte de esta guía que le ayudara a complementarlo.

Hágalo un hábito, interiorícelo, conviértalo en parte de su vida y sentirá lo que experimenta un emprendedor exitoso a diario, cuando actúa de esta manera.

## 2. Iniciativa o capacidad de desarrollar nuevos productos o servicios:

Es la capacidad de actuar sin necesidad de esperar una orden determinada, dada por otra u otras personas. Es anticiparse a los acontecimientos y actuar a modo propio, buscando el logro de objetivos. “La gente que nunca hace más de lo que se le paga, nunca obtiene pago por más de lo que hace” Herbert Hubbart”.

Esta es otra habilidad que un empresario exitoso debe poseer; quien no tiene iniciativa no logrará emprender; la iniciativa se puede comparar al encendido de un auto que para moverse necesita la “chispa” que hace posible que el arranque y desplazamiento hacia donde queremos ir.

Jesús Guerreo Hernández, uno de los Fundadores de una de las empresas más grandes de servicios de mensajería del país, cuenta cómo en la empresa donde trabajaba: “me tocaba hacer mandados, ir a los Bancos, a la Cámara de Comercio y demás. Empecé a darme cuenta de que esa empresa no tenía un porvenir claro. No crecía. Veía que los activos siempre eran los mismos. A los tres años de estar ahí, cuando cumplí 18, decidí que tenía capacidad para montar mi propia empresa “pasé la renuncia y recibí treinta y dos mil pesos (un millón doscientos cuarenta mil pesos a pesos de 2004), de los cuales destiné diecisiete mil (seiscientos sesenta y tres mil pesos a pesos de 2004) para crear junto con mi hermana Luz Mary una compañía de transporte de pequeños paquetes entre Bogotá y Buenaventura, y con los otros quince mil (quinientos ochenta y cinco mil pesos a pesos del 2004), compré dos vestidos finos, dos camisas de marca, dos corbatas de calidad, dos pares de zapatos bien bonitos, para dedicarme a representar lo que hoy se llama “SERVIENTREGA”, creada en 1982<sup>4</sup>.

Amigo emprendedor, pregúntese:

- ▶▶▶ A diario, en el mes, en el año, ¿cuántas veces hago cosas que deben ser realizadas antes que otros me lo pidan?
- ▶▶▶ A diario, en el mes, en el año, ¿cuántas veces busco nuevas oportunidades en el trabajo, en el estudio, en los negocios?
- ▶▶▶ A diario, en el mes, en el año, ¿cuántas veces busco ampliar mi negocio a otros sitios, o vender nuevos productos o servicios?

Si en su actuar diario usted ve que presenta estos comportamientos, es una persona que tiene iniciativa o capacidad de desarrollar nuevos productos o servicios. Si no es así, entonces piense si los comportamientos citados le pueden servir y si la respuesta es afirmativa, hágalos parte de su vida emprendedora e imítelos.

<sup>4</sup> Tomado del libro a Puro Pulso de Hollmann Morales.

Igualmente y con el fin de fortalecer el desarrollo de estas nuevas habilidades puedo recomendarle el siguiente ejercicio.

➡ Durante 21 días, y para sus ideas de negocio, busque fijarse metas moderadas pero retadoras y cúmplalas utilizando el siguiente pensamiento a diario mientras realiza las tareas: Inicie hablando en voz alta, en las mañanas así: Fijo un objetivo, planificando mis acciones, calculando el esfuerzo que debo invertir para cumplir mi objetivo, vigilando el rendimiento, evaluando el resultado de ese rendimiento, calculando mis capacidades y administrándome un premio.

Luego realice el mismo ejercicio mentalmente en las noches y escriba los resultados obtenidos; veamos un ejemplo: objetivo: Buscar información preliminar del consumo de mi producto; planificando mis acciones: Esta semana hablaré con emprendedores que se encuentren desarrollando negocios similares, consumidores potenciales, funcionarios expertos del sector privado y público que trabajan con la industria la cual estoy interesado.

Luego en la siguiente semana realizaré una lista de potenciales clientes y una encuesta preliminar; calculando el esfuerzo: Tendré que invertir 8 horas de trabajo diario para cumplir con mi objetivo; vigilando el rendimiento: Cada semana evaluaré mis avances en los objetivos; esta semana logré hablar con emprendedores que se encuentran desarrollando negocios similares, y consumidores potenciales pero no logré hablar con funcionarios expertos del sector privado y público que trabajan con la industria que estoy interesado; evaluando el resultado: De las entrevistas realizadas logré encontrar información valiosa, pero me falta más información como potenciales consumidores; calculando mis capacidades: Soy bueno para buscar información, pero me faltan más contactos con el sector del gobierno; en esto tengo que trabajar; administrándome un premio: Cuando termine, espero tener toda la información preliminar para iniciar mi negocio propio; en eso veré mi premio.

Hágalo un hábito, interiorícelo, conviértalo en parte de su vida y sentirá lo que experimenta un emprendedor exitoso a diario, cuando actúa de esta manera.

3. Perseverancia y resistencia al desánimo ante los obstáculos: Es la capacidad de realizar repetidamente acciones para superar los fracasos. Es continuar en la búsqueda del éxito superando los obstáculos, con la seguridad de alcanzar una meta real, acorde con las propias capacidades. Sea nuestra canción de batalla este fragmento del soneto de Almafuerte<sup>5</sup>:

---

<sup>5</sup> Pedro Bonifacio Palacios, conocido bajo el seudónimo de Almafuerte, nació en San Justo, prov. de Buenos Aires (Argentina) en el año 1854; este soneto hace parte de los siete medicinales escritos en 1907.

No te des por vencido ni aun vencido;  
no te sientas esclavo ni aun esclavo;  
trémulo de pavor siéntate bravo,  
y acomete feroz ya mal herido.

Ten el tesón del clavo enmohecido,  
que ya viejo y ruin vuelve a ser clavo;  
no la cobarde intrepidez del pavo  
que amaina su plumaje al primer ruido.

“José Eduardo Hernández, un taxista a quien día se le ocurrió que podía crear su propia empresa de taxis con servicio de Radioteléfono, inició sus operaciones en el solar de la casa de su mamá en el barrio Modelo, al pie del Salitre en Bogotá, con una torre de recepción de doce metros hecha con desperdicios, alambres, varillas, latas por un valor de cuatro mil pesos en el año 1983 (ciento treinta y seis mil pesos, a pesos de 2004).

Él duró dos años yendo al Ministerio de Comunicaciones, presentando toda serie de requisitos, hasta que le aprobaron su licencia para operar como “radio operador”, y cuatro años estuvo luchando para que el Ministerio de Transporte le diera su licencia como empresa legal de taxis. Actualmente es una de las empresas de taxis más importantes del país con más de 483 empleados, solo en la parte administrativa<sup>6</sup>.

Amigo emprendedor, pregúntese:

- ➡ A diario, en el mes, en el año, ¿cuántas veces desisto de las metas en las que creo y las abandono por dificultades en el camino?
- ➡ A diario, en el mes, en el año, ¿cuántas veces busco alternativas para sortear los obstáculos que se presentan, sin perder la calma?
- ➡ A diario, en el mes, en el año, ¿cuántas veces actúo de inmediato para sobrepasar los obstáculos que se presentan?
- ➡ A diario, en el mes, en el año, ¿cuántas veces actúo de diferentes maneras para sobrepasar las cosas que se atraviesan en el camino para alcanzar mis metas?

<sup>5</sup> Tomado del libro a Puro Pulso de Hollmann Morales.

Si en su actuar diario usted ve que presenta estos comportamientos, es una persona que tiene la habilidad de perseverancia y resistencia al desánimo ante los obstáculos. Si no es así, entonces piense si los comportamientos citados le pueden servir y si la respuesta es afirmativa, hágalos parte de su vida emprendedora e imítelos.

Igualmente y con el fin de fortalecer el desarrollo de estas nuevas habilidades puedo recomendarle el siguiente ejercicio.

- ➡ Haga una lista de 10 tareas diferentes al trabajo rutinario que “debe cumplir” en 21 días por encima de todo hasta realizarlas, sin abandonar sus obligaciones diarias, y que sean acordes con sus gustos; por ejemplo, si le gustan los deportes “sin poner en riesgo su integridad física”, colóquese la meta de patear un balón y alcanzar una distancia determinada, o correr más tiempo hasta llegar a un punto específico, o subir una montaña hasta alcanzar la cima en un tiempo que usted estime que logrará, u otro tipo de actividades como leer un número de libros en los 21 días, o lograr un número de negocios en los 21 días, en fin fíjese metas “retadoras”, pero “realistas” y alcánceles; verá cómo disfruta del éxito, y sentirá el placer que tienen los emprendedores exitosos cuando se ponen metas retadoras y las alcanzan; disfrute de esta sensación y en su vida sentirá cómo actúa con mayor seguridad.

Hágalo un hábito, interiorícelo, conviértalo en parte de su vida y sentirá lo que experimenta un emprendedor exitoso a diario, cuando actúa de esta manera.

#### 4. Interés por realizar un trabajo de calidad, superando estándares.

Es la capacidad de realizar trabajos o tareas que superan las expectativas, es no contentarse con realizar algo bueno, sino pensar en la excelencia superando el promedio, buscando siempre mejorar las tareas propuestas.

Ernesto Mejía Amaya, quien tenía un tallercito muy pequeño en la carrera 8ª. con calle 23 en Bogotá, “inició su negocio prestando los servicios de mantenimiento, carga y reconstrucción de baterías, adelantándose a los clientes, teniéndoles baterías listas para cambiar por las afectadas, procurando despachar clientes satisfechos que trajeran más clientes satisfechos” . En 1960 logró su primer contrato en firme de ensamblaje con baterías Varta, que lo sacaría de simple reconstructor de baterías viejas; lo anterior debido a su seriedad, conocimiento del negocio y cumplimiento, claves para que las cosas funcionen bien. “Con un ayudante empezó a producir veinticinco

unidades diarias, que le dejaban utilidades de dos pesos ( dos mil quinientos cuarenta pesos a pesos de 2004) por cada una. Poco a poco comenzó a contratar más gente, pero el secreto de su éxito en esa época se debe a la exigencia de alta calidad y productividad, a su idea de entregar baterías perfectas, sin el más mínimo defecto ni mal acabado”<sup>7</sup>.

Hoy en día es dueño del grupo “MAC” que no solo opera en Colombia, si no en varias países de Sur América y Centro América<sup>8</sup>.

Amigo emprendedor, pregúntese:

- ➡ A diario, en el mes, en el año, ¿cuántas veces me esfuerzo por realizar un trabajo de calidad, incluso trabajando hasta altas horas de la noche?
- ➡ A diario, en el mes, en el año, ¿cuántas veces comparo mi propio trabajo con el de otros, buscando mejorar mi rendimiento?
- ➡ A diario, en el mes, en el año, ¿cuántas veces comparo mis productos con los productos de la competencia para mejorarlos?

Si en su actuar diario usted ve que presenta estos comportamientos, es una persona que tiene la habilidad de tener interés por realizar un trabajo de calidad, superando estándares. Si no es así, entonces piense si los comportamientos citados le pueden servir y si la respuesta es afirmativa, hágalos parte de su vida emprendedora e imítelos.

Igualmente y con el fin de fortalecer el desarrollo de estas nuevas habilidades, puedo recomendarle el siguiente ejercicio.

- ➡ Haga una lista de 5 tareas en su trabajo rutinario que pueda mejorar y cómo lo haría, bien sea en su sitio de trabajo, en su idea de negocio, en su casa, en su negocio, etc., lo importante es que tiene 21 días para llevar a cabo las tareas y ver los resultados; analícelos, disfrute el éxito o incluso el fracaso, pero sienta cómo “logró” desarrollar sus ideas.

Hágalo un hábito, interiorícelo, conviértalo en parte de su vida y sentirá lo que experimenta un emprendedor exitoso a diario, cuando actúa de esta manera.

<sup>7</sup> Tomado del libro a Puro pulso de Hollmann Morales.

<sup>8</sup> Tomado del libro a Puro Pulso de Hollmann Morales.

5. Esfuerzo, dedicación y sacrificio para alcanzar los objetivos de trabajo o cumplir los compromisos con clientes: Es la capacidad de cumplir con los trabajos en los que se ha comprometido, y terminarlos a toda costa, incluso sacrificando su tiempo libre. Este comportamiento es común en todos los emprendedores que logran crecimiento en sus ventas, por cuanto cumplen con los trabajos en los cuales se comprometen, sin importar cuanto tiempo y esfuerzo sean necesarios para cumplirlos.

Leamos con cuidado el siguiente ejemplo:

Reynaldo Lindo Bolaños, Caleño radicado en los Estados Unidos, quien tenía una imprenta en un local estrecho en el 140 West de la calle 18 –Down Town– en Nueva York, con maquinaria de segunda, logró el negocio que lo llevaría a la cima cumpliendo con un pedido que en el primer momento sonaba “inaudito”, y era la realización de “diez mil cajas a cuatro colores”. Para su imprenta esas eran todas las cajas del mundo, puesto que sólo contaba con una vieja máquina de un color y tocaba entonces hacer lado por lado, primero un color, segundo otro color y así sucesivamente hasta completar los cuatro colores, los cuales tenía que “reparar” nuevamente con tinta, luego cortar y después pegar, para entregar un producto de óptima calidad.

Reynaldo conocía sus capacidades y sabía que si lograba cumplir con este negocio, sería el inicio para el crecimiento de su empresa, aceptó el reto y esa misma noche empezó y continuó durante varias semanas: “una con un color”, “dos con un color” ...dos mil con un color; “una con segundo color”, “dos con segundo color”.... “dos mil con segundo color”.... “una con un tercer color”, “dos con un tercer color”..... “dos mil con un tercer color”; “una con un cuarto color”, “dos con un cuarto color”.... “dos mil con un cuarto color”. ¿Y ahora? Pues a cortar con esa máquina de mano, con la troqueladora “hechiza”(sic), una, dos tres, ciento cincuenta, mil...diez mil. Ahora falta engomar, falta pegar, falta doblar, ¿qué día es hoy? ¿estamos de noche y son las nueve y media del jueves. Oiga don Reynaldo: ¿Por qué no se come ése sándwich que pidió esta tarde? ¡No!, comencemos a engomar. ¿Ya está preparado el pegante? Bueno, a ver la brocha: una por un lado, una por dos lados, una por tres lados, una por cuatro lados, una por cinco lados ¡Una lista!, dos por un lado, dos por dos lados, dos por tres lados, dos por cuatro lados, dos por cinco lados ¡Dos listas!...y así él y cada uno de los pocos operarios que le ayudaban, hasta que en algún momento de algún día, alguien a su lado gritó, - ¡Hijueputa! ¡Diez mil por cinco lados!<sup>9</sup>

Actualmente, una de sus compañías fabrica más de 720 millones de cajas para empaquetar los productos de grandes industrias Norteamericanas<sup>10</sup>.

<sup>9</sup> Tomado del libro el “Hueco” de Germán Castro Caicedo.

<sup>10</sup> Tomado del libro el “Hueco” de Germán Castro Caicedo.



Amigo emprendedor, pregúntese:

- ➡ A diario, en el mes, en el año, ¿cuántas veces hago un sacrificio personal o un esfuerzo fuera de lo normal para mí, con el fin de cumplir con un trabajo determinado?
- ➡ A diario, en el mes, en el año, ¿cuántas veces acepto toda la responsabilidad cuando realizo un trabajo?
- ➡ A diario, en el mes, en el año, ¿cuántas veces ayudo incluso a mis empleados, para cumplir con un trabajo?
- ➡ A diario, en el mes, en el año, ¿cuántas veces muestro plena preocupación para satisfacer las necesidades del consumidor?

Si en su actuar diario usted ve que presenta estos comportamientos, es una persona que tiene la habilidad de esfuerzo, dedicación y sacrificio para alcanzar los objetivos de trabajo o cumplir los compromisos con clientes. Si no es así, entonces piense si los comportamientos citados le pueden servir y si la respuesta es afirmativa, hágalos parte de su vida emprendedora e imítelos.

Igualmente y con el fin de fortalecer el desarrollo de estas nuevas habilidades puedo recomendarle el siguiente ejercicio.

- ➡ Haga una lista de 5 tareas con las cuales se debe comprometer en realizarlas, bien sea en su trabajo rutinario, o en su sitio de trabajo, o su idea de negocio, o en su casa, o su negocio, etc.; lo importante es que tiene 21 días para hacer algo en lo cual usted se sienta realmente comprometido y que dedique el tiempo y el esfuerzo necesario para desarrollarlo.

Hágalo un hábito, interiorícelo, conviértalo en parte de su vida y sentirá lo que experimenta un emprendedor exitoso a diario, cuando actúa de esta manera.

**6. Búsqueda de la eficiencia:** Es la capacidad de realizar tareas de forma más rápida, con menores costos, mayor rendimiento y calidad. Amigo emprendedor, es la búsqueda de la eficiencia, la motivación interna, que mueve a un empresario emprendedor.

María de Chávez junto con su esposo Roberto iniciaron la fabricación de esmaltes en la oficina de la carrera 9ª. con calle 20 en Bogotá; estaban sumamente estrechos. “Vivían en el segundo piso donde había un baño y en el resto del espacio estaba el depósito y punto de venta de los esmaltes; dor-

mían en la litera porque el espacio no alcanzaba para instalar cama doble. Ahí hacían el desayuno y salían a comer a restaurantes baratos...La fábrica de esmaltes Vogue estaba en el primer piso, en el garaje, donde hacían las mezclas en ollas de cocina, porque no había modo de comprar recipientes propicios. Ahí mismo, con un embudo, envasaban y etiquetaban....hacían remesas, atendían ventas por teléfono”<sup>11</sup>.

Pero no se quedaron allí, aun cuando el negocio iba creciendo, a “María le entusiasmó la idea de sacar una línea bien fina, empezó a importar estuches de calidad, solicitó fragancias y hubo una que le impactó particularmente: Jolie. “Ya mismo vamos a sacar esa línea”, dijo. Fabricó unos cientos y gracias a sus excelentes relaciones comerciales, los almacenes de las grandes cadenas se la codificaron como producto nuevo, fino y elegante...a partir de ese momento dejó de ser María a secas. Ya era doña María de Chávez, cabeza de Jolie de Vogue”, quienes facturan mas de cinco millones de unidades al año<sup>12</sup>.

Amigo emprendedor, pregúntese:

- ➡ A diario, en el mes, en el año, ¿cuántas veces investigo o me encuentro en la búsqueda de maneras para realizar mis productos o servicios más rápidamente, a un menor costo?
- ➡ A diario, en el mes, en el año, ¿cuántas veces utilizo información o algún tipo de herramientas de gerencia, para mejorar mi eficiencia?

Si en su actuar diario usted ve que presenta estos comportamientos, es una persona que tiene la habilidad de buscar la eficiencia. Si no es así, entonces piense si los comportamientos citados le pueden servir y si la respuesta es afirmativa, hágalos parte de su vida emprendedora e imítelos.

Igualmente y con el fin de fortalecer el desarrollo de estas nuevas habilidades puedo recomendarle el siguiente ejercicio.

- ➡ Haga una lista de 5 tareas que realiza normalmente en su puesto de trabajo, en su casa, en su negocio, o cómo las imagina desarrollar en su idea de negocio. Tiene 21 días para buscar alternativas de cómo realizar las tareas de forma más rápida, de mejor calidad y a menores costos.

<sup>11</sup> Tomado del libro a Puro Pulso de Hollmann Morales.

<sup>12</sup> Tomado del libro a Puro Pulso de Hollmann Morales.

Piense en cada parte del proceso, visualícelo y entonces pregúntese cómo lo puede mejorar.

Hágalo un hábito, interiorícelo, conviértalo en parte de su vida y sentirá lo que experimenta un emprendedor exitoso a diario, cuando actúa de esta manera.

7. Autoconfianza para enfrentarse a los retos: Es la capacidad de creer en sus propias habilidades para fijarse metas retadoras y desarrollarlas, enfrentándose a los retos que se presenten. Amigo emprendedor, la confianza en sí mismo es fundamental para desarrollar cualquier cosa en la vida, incluyendo una idea de negocio.

Un buen ejemplo de la confianza en sí mismos para triunfar nos lo dan los grandes jefes Militares: “Bolívar, Napoleón, Wellington, Foch, todos ellos, han reconocido que la voluntad de vencer de un ejército y la confianza en su capacidad de hacerlo, son el factor principal para lograr el éxito en las armas; veamos lo que decía el Mariscal Foch quien venció en la Primera Guerra Mundial al ejército Alemán, en la Batalla de Marne: “Noventa mil hombres vencidos se retiran ante noventa mil hombres vencedores sólo porque han sufrido demasiado, porque ya no creen en la victoria, porque se han desmoralizado, porque están al extremo de su resistencia moral”. En otras palabras, los noventa mil hombres que se retiran no lo hacen porque se les haya infligido un castigo físico muy duro, sino porque se les ha infligido un castigo moral, porque han perdido el valor y la confianza. No hay esperanza para un hombre así vencido”<sup>13</sup>.

“Todos los seres humanos podemos perder la confianza, pero debemos sobreponernos y ganar la batalla”.

“Por la década de 1900, las bebidas dulces en Colombia eran importadas de Inglaterra. Nadie pensaba en desarrollar una industria de este estilo, sobre todo cuando la Guerra de los Mil días había enflaquecido el poder de consumo nacional. Sin embargo, Valerio Tobón, un joven boticario con gran instinto financiero y un desarrollado espíritu comercial, estudió la preparación de refrescos, tratando de emular la bebida gaseosa inglesa Jewsbury & Brawn, que era importada y se comercializaba en el país. Tobón tuvo en Gabriel Posada,

<sup>12</sup> Tomado de Carnegie Dale. Cómo Hablar bien en Público e Influir en los Hombres de Negocios.

uno de los socios de la botica en donde trabajaba, su mejor aliado empresarial. Posada encontró abandonadas unas máquinas para hacer cidra, de un pequeño negocio que había fracasado. Con una oferta de mil pesos (trece millones ciento ochenta y nueve mil pesos a pesos de 2004), se quedó con los equipos. Entretanto, Tobón avanzaba en su desarrollo y obtuvo una fórmula, que denominó Kola. Cuando Posada observó los avances de Tobón, se unieron y conformaron el 11 de octubre de 1904, la sociedad Posada & Tobón....Así nació Postobón, una de las marcas más tradicionales y poderosas del país<sup>14</sup>.

Amigo emprendedor, pregúntese:

- II ➔ A diario, en el mes, en el año, ¿Cuántas veces me siento seguro de mis habilidades para desarrollar una actividad o enfrentar un reto?

Si en su actuar diario usted ve que presenta estos comportamientos, es una persona que tiene la habilidad de autoconfianza para enfrentarse a los retos. Si no es así, entonces piense si los comportamientos citados le pueden servir y si la respuesta es afirmativa, hágalos parte de su vida emprendedora e imítelos.

Igualmente y con el fin de fortalecer el desarrollo de estas nuevas habilidades puedo recomendarle el siguiente ejercicio.

- II ➔ Realice una lista de sus fortalezas y debilidades; pregunte a personas cercanas a usted, familiares, amigos íntimos, compañeros de trabajo, las cosas buenas que observan en usted; escríbalas, mírelas, disfrútelas, aprenda a mirarse a través del espejo de los demás allí; encontrará cosas de las que no se había percatado. Igualmente, haga lo mismo con sus debilidades; escríbalas, mírelas, aprenda cuáles son y cómo podría mejorar. Amigo, la confianza en sí mismo viene de un conocimiento interior; si aprende a aceptarse con sus fortalezas y debilidades no sentirá falta de confianza.

8. Capacidad de persuasión y utilización de estrategias de influencia: Es la capacidad para conseguir que los demás actúen de una determinada manera. Amigo emprendedor, es fundamental para el desarro-

<sup>14</sup> Tomado de Revista Dinero No. 214 página 100.

llo de su idea de negocio, tener la capacidad de persuadir o convencer a otros para que adquieran sus productos o servicios, e igualmente para encontrar redes de apoyo que le ayuden a desarrollar su actividad empresarial. Para esto necesitamos confianza en nosotros mismos. “Quered tan sólo, y cambiará la faz del mundo”, decía Lammenais, el fogoso teólogo y predicador Francés. De la intensidad de nuestros deseos depende la solidez de nuestros logros. Si queremos tener el don de la persuasión, solo hemos menester desearlo enérgicamente.

En el momento de buscar cerrar un negocio debemos recurrir a las “grandiosas” herramientas que nos da la mente. Los avances en la ciencia muestran cómo el hecho de recordar momentos exitosos, nos da la energía necesaria para lograr el éxito en el momento deseado; esto debe practicarse y conseguir esos “recursos” que se encuentran en nuestra mente y que no los utilizamos. Por esto, antes de tener una reunión con una persona a la cual necesitamos convencer de nuestro producto o servicio, recordemos momentos “exitosos”, traigámoslos a la mente unas horas antes; sintamos ese bienestar que nos brindaron esos momentos; recurramos a ellos y busquemos sentirnos cómodos; esto lo notará nuestro interlocutor y captará la confianza que respiramos, la cual se refleja en nuestros ojos, nuestra expresión facial, en el movimiento de nuestras manos; en fin, en el lenguaje no verbal el cual es aproximadamente el 85% de la comunicación humana.

Igualmente, capturemos el lenguaje de la otra persona; observemos e intentemos imitar disimuladamente la postura de nuestro interlocutor; por ejemplo, si éste se encuentra sentado con las manos cruzadas sobre las piernas y un poco inclinado hacia la izquierda, sin que lo note, asumamos esta misma postura; la ciencia nos muestra que los seres humanos cuando se comunican eficazmente y están a gusto con otras personas, asumen la postura de esas personas; entonces podemos agilizar el proceso, imitando la postura de la persona.

También preocupémonos por nuestros interlocutores; miremos cuáles son sus gustos, busquemos afinidades, brindemos afecto y en contraprestación muy probablemente recibamos afecto.

Ahora no solo se deben utilizar los recursos de la mente para sentir confianza; igualmente, la confianza se debe afianzar con una preparación previa de la información por tratar en la reunión; es fundamental documentarse muy bien, y buscar una entrevista con la persona “clave” de la organización (gerente de compras, gerente de ventas, director del Banco, presidente del Banco, etc).

Miremos este actuar en la presidenta de Jolie de Vogue, María de Chávez, quien habló directamente con la persona “clave” para sus propósitos em-

presariales, a quien insistía nuevamente, después de haber recibido meses antes un rotundo no:

“En cuanto se conoció la cancelación del Contrato entre Mon Reve y el Reinado de Cartagena, doña María de Chávez no perdió el tiempo....llamó a doña Teresa Pizarro de Angulo (Organizadora del evento) y ella le dijo: “Bueno María, venga a Cartagena y hablemos personalmente”. La imagen del reinado siempre había sido doña Teresa... se acordó ponerlos a prueba. Era 1986. Desde entonces son Patrocinadores oficiales del Reinado Nacional de Belleza de Cartagena”<sup>15</sup>.

Amigo emprendedor pregúntese:

- ➡ A diario, en el mes, en el año, ¿Cuántas veces recorro a personas de influencia para desarrollar mis metas empresariales?
- ➡ A diario, en el mes, en el año, ¿Cuántas veces recorro a personas de influencia para convencer a otros o utilizar selectivamente la información para conseguir que los demás actúen de una determinada manera?
- ➡ A diario, en el mes, en el año, ¿Cuántas veces me preparo a conciencia tanto anímica, como con la información relevante, antes de realizar una reunión de trabajo con potenciales clientes?

Si en su actuar diario usted ve que presenta estos comportamientos, es una persona que tiene la habilidad de persuasión y utilización de estrategias de influencia. Si no es así, entonces piense si los comportamientos citados le pueden servir y si la respuesta es afirmativa, hágalos parte de su vida emprendedora e imítelos.

Igualmente y con el fin de fortalecer el desarrollo de estas nuevas habilidades puedo recomendarle el siguiente ejercicio.

- a. Póngase cómodo, relájese y a solas piense en una situación preferiblemente de negocio o una situación de entrevista de trabajo en la cual las cosas no le salieron bien al momento de desarrollarse la reunión y perdió el control de la misma y no logró sus fines; reviva el momento. ¿Qué siente al enfrentarse a esta situación?, escríbalo.
- b. Ahora haga una lista objetiva de las actividades, comportamientos, tareas que pudo haber realizado previamente a la reunión y en el momento de la misma.
- c. Piense en una situación preferiblemente de negocio o una situación de entrevista de trabajo en la cual las cosas le salieron bien al

<sup>15</sup> Tomado del libro a puro pulso de Hollmann Morales.

momento de desarrollarse la reunión y se sintió con poder al lograr algo de otros; reviva el momento. ¿Qué siente al enfrentarse a esta situación?, escríbalo.

- d. Ahora haga una lista objetiva de las actividades, comportamientos, tareas que realizó previamente a la reunión y en el momento de la misma.
- e. Compare los sentimientos de las dos situaciones y las actividades comportamientos y tareas que realizó o dejó de realizar para que las cosas salieran bien o mal según el caso.
- f. Aprenda del ejercicio, y al enfrentarse a entrevistas de negocio utilice tanto los sentimientos exitosos que ha experimentado, como las tareas y comportamientos que ha realizado cuando las cosas le salen bien, y aprenda de sus errores cuando las cosas le salen mal; verá como se sentirá más seguro y todo le va a ir mejor.

Nota: Manejar adecuadamente los conflictos que se puedan presentar dentro y fuera de la organización es muy importante. Le sugiero estudiarlo en la guía desarrollada por CONFECAMARAS para tal fin.

9. Capacidad de resolución de problemas e innovación: Es la capacidad para identificar nuevas y únicas ideas para alcanzar sus metas. No olvide que la mente puede brindar muchas alternativas para encontrar ideas novedosas a los problemas que se presentan; solo debe buscar en ella todas las posibles alternativas y ver en los problemas no una barrera sino la oportunidad que le brinda la vida para crecer y ser más innovador, pongamos atención a lo que dicen dos grandes científicos Norteamericanos Richard Bandler y John Grinder, quienes llevan más de 15 años trabajando en la manera de enriquecer el mundo de los seres humanos:

“ Casi todos los miembros de nuestra cultura, en su ciclo vital, deben encarar una serie de períodos de cambio y transición...lo curioso es que mientras algunas personas son capaces de atravesar estos períodos de cambio con facilidad vivenciándolos como períodos de intensa energía y creatividad, otras, ante los mismos desafíos, vivencian estos períodos como etapas de terror y sufrimiento, que tienen que ser soportados mientras su única preocupación es sobrevivir. Nos parece que la diferencia entre estos dos grupos se debe esencialmente a que las personas que responden de manera creativa y encaran efectivamente esta tensión son personas que tienen una representación o modelo rico de su situación, en el que perciben una amplia gama de alternativas entre las cuales pueden escoger acciones posibles. Las otras personas vivencian momentos semejantes como si tuvieran pocas alternativas y ninguna les resulta atractiva; en otras palabras, juegan a perder”<sup>16</sup>.

<sup>16</sup> Tomado del libro la “Estructura de la Magia”. Autores Grinder Jhon y Bandler Richard.

Miremos el ejemplo de un emprendedor que actúa con una representación rica de su mundo y logra ver alternativas creativas ante las dificultades y juega a ganar.

Gumercindo Gómez, dueño de colchones El Dorado, inició su empresa con treinta y cinco pesos en el año 1957 (cincuenta y cinco mil cuatrocientos cincuenta y cinco pesos a pesos de 2004); no olviden que su empresa llegó a ser una de las más importantes del País en producción de colchones.

Don Gumercindo, al inicio de su negocio, compraba resortes en el comercio, los cuales eran escasos y costosos; ante esto él tomó la siguiente alternativa que muestra su manera de percibir el mundo, un “mundo rico” y lleno de posibilidades veamos:

“ Asumí el desafío que considero lo más importante de esa época de mi vida. Me hice a la idea loca y estúpida, que dizque yo me iba a inventar una máquina de hacer resortes o si no, dejaba de hacer colchones. Fue tal mi obsesión por eso, que en la mesita de noche dejaba papel y lápiz, soñaba con la máquina y lo que soñaba lo escribía. Me iba al cine Faenza, al Apolo o al Teatro Lux, donde daban dobles por cincuenta centavos (setecientos pesos a pesos de 2004), muy barato, y en los intermedios como cargaba papeles en los bolsillos, déle a la maquinita, iba en el bus y pensaba en lo mismo. El caso es que a los seis meses inventé la dichosa máquina para hacer resortes”. Le costó cincuenta pesos ( setenta y nueve mil trescientos cincuenta pesos a pesos de 2004) y le dio el gran empuje a lo que se llamaría con el tiempo Colchones El Dorado. Esa máquina prestó servicio durante veintidós años”<sup>17</sup>.

Debo comentarle, amigo lector, que cuando estuve de visita en Colchones El Dorado, el propio Gumercindo Gómez me mostró su máquina, la cual me enseñó con orgullo.

Amigo emprendedor, pregúntese:

- ➡ A diario, en el mes, en el año, ¿Cuántas veces identifico nuevas y únicas ideas para alcanzar metas?
- ➡ A diario, en el mes, en el año, ¿Cuántas veces genero nuevas ideas innovadoras para alcanzar metas?

Si en su actuar diario usted ve que presenta estos comportamientos, es una persona que tiene la habilidad

<sup>17</sup> Tomado del libro a Puro Pulso de Holmann Morales.



de resolución de problemas e innovación. Si no es así, entonces piense si los comportamientos citados le pueden servir y si la respuesta es afirmativa, hágalos parte de su vida emprendedora e imítelos.

Igualmente y con el fin de fortalecer el desarrollo de estas nuevas habilidades puedo recomendarle el siguiente ejercicio.

- ➡ Haga una lista de 5 tareas que realiza normalmente en su puesto de trabajo, en su casa, en su negocio, o cómo las imagina desarrollar en su idea de negocio. Tiene 21 días para buscar alternativas de cómo realizar las tareas de forma más rápida, de mejor calidad y a menores costos. Piense en cada parte del proceso, visualícelo y entonces pregúntese cómo lo puede mejorar.

10. Reconocimiento de la importancia de las relaciones de negocios: Es la capacidad de esfuerzo por comportarse de forma correcta y cordial con los clientes, por ganarse la confianza de la gente y mantener relaciones a largo plazo. Esta habilidad la tienen los emprendedores exitosos de la pequeña y mediana empresa, donde mantener relaciones comerciales a largo plazo les brinda mayores posibilidades de éxito empresarial, demostrando seriedad y compromiso con los clientes.

Lo invito a ver el siguiente ejemplo:

“Luis Eduardo Yepes, nacido en Copacabana, Antioquia, decidió probar suerte en el comercio barranquillero, pues le habían dicho que esa ciudad tenía mucho porvenir. Llegó a explorar el mercado en enero de 1922, con 28 años y \$200 (doscientos un mil ochocientos pesos a pesos de 2004), que le prestó un amigo manizaleño, y se encontró una población eufórica que celebraba disfrazada su carnaval. ¿Qué hizo? Vender antifaces y fantasías. Convenció al dueño de una zapatería para que le arrendara la mitad del local; él mismo hizo la división, los estantes y llenó cada espacio vacío con máscaras, capuchas y antifaces y otras curiosidades. Solo faltaba el nombre y como no había tiempo qué perder, decidió unir las iniciales del suyo, con tan buena suerte que obtuvo un resultado corto, sonoro y fácil de recordar: Ley, almacén Ley.

Desde su comienzo, Luis Eduardo Yepes supo darle una personalidad definida a su negocio, pues demostró a los curiosos compradores que allí siempre iban a encontrar lo que necesitaban y al mejor precio. Por eso, aunque las fiestas pasaron, su promesa de venta nunca fue inferior a la expectativa;

por el contrario, los Barranquilleros iban a visitar su almacén seguros de encontrar mucho más de lo que requerían<sup>18</sup>.

Actualmente, Almacenes Ley es una de las Cadenas más importantes del País y cuenta con 60 Almacenes en varias ciudades.

Amigo emprendedor, pregúntese:

- ▶ A diario, en el mes, en el año, ¿Cuántas veces busco relaciones a largo plazo con las personas?
- ▶ A diario, en el mes, en el año, ¿Cuántas veces cumplo con lo que prometo a la gente?
- ▶ A diario, en el mes, en el año, ¿Cuántas veces me preocupo por satisfacer las necesidades de mis clientes?

Si en su actuar diario usted ve que presenta estos comportamientos, es una persona que tiene la habilidad de reconocer la importancia de las relaciones de negocios. Si no es así, entonces piense si los comportamientos citados le pueden servir y si la respuesta es afirmativa, hágalos parte de su vida emprendedora e imítelos.

Igualmente y con el fin de fortalecer el desarrollo de estas nuevas habilidades puedo recomendarle el siguiente ejercicio.

En 21 días intente lo siguiente:

- ▶ Ayude a una persona por semana; comprométase, inicie con su familia, cumpla sus promesas.
- ▶ No falte a ningún compromiso con sus clientes o proveedores, escúche-los, conózcalos, intente conocer sus gustos, busque afinidades.

11. Análisis de alternativas, anticipación de obstáculos y planificación sistemática de acciones: Es la capacidad para adelantarse a los acontecimientos y tomar acciones tendientes a solucionar los problemas para alcanzar los objetivos propuestos. El finado Northcliffe, que de pobre asalariado llegó a ser, merced a su esfuerzo y talento, el periodista más rico y poderoso del imperio británico, decía que estas tres palabras de Pascal eran, de cuanto había leído, las que más habían contribuido a su éxito:

---

<sup>18</sup> Tomado de Revista Dinero No. 214 página 156.

*“Prever es prevalecer”*

He aquí un excelente lema para tener sobre el escritorio a la hora de planificar cualquier tipo de trabajo empresarial.

Veamos un ejemplo de un empresario que utiliza estos comportamientos:

Don Ernesto Mejía Amaya quien, como vimos, inició su negocio en un local muy pequeño, reparando baterías, “fabricó las primeras baterías MAC en el local de la calle 34, en Cali, donde ya habían construido los molinos para producir óxido de plomo, materia prima muy importante para las baterías, y de difícil consecución en el mercado internacional”<sup>19</sup> (previendo las dificultades en la obtención de materia prima). “De esa manera se colocaron a la cabeza de los demás productores de baterías, estancados por carencia de ese material...también previeron que el mercado crecía con celeridad, por esto hicieron un proyecto de ensanche de mayores proporciones, en un local más amplio y funcional, propicio para el desarrollo de un nueva dimensión de su fábrica. Compraron un terreno de cuatro mil metros cuadrados en la carrera 1ª. con calle 38...Esto le sirvió de base para la generación de un proyecto encaminado a lograr la definitiva superación de la compañía, tratando de centralizarlo todo en una misma sede, renovada con modernos equipos. ..La construcción la terminaron el 6 de agosto previendo que el tope de producción calculado en dos mil quinientas baterías mensuales, se lograría apenas tres años más tarde...Actualmente, las empresas de Don Ernesto Mejía Amaya, producen mas de setenta mil baterías al mes y materias primas que comercializan”<sup>20</sup>.

Amigo emprendedor, pregúntese:

- ▶ A diario, en el mes, en el año, ¿Cuántas veces desarrollo planes que se anticipen a los obstáculos?
- ▶ A diario, en el mes, en el año, ¿Cuántas veces analizo y evalúo diferentes alternativas para solucionar los obstáculos?
- ▶ A diario, en el mes, en el año, ¿Cuántas veces busco la mayor cantidad de información antes de abordar una tarea?
- ▶ A diario, en el mes, en el año, ¿Cuántas veces planifico utilizando los siguientes pasos: 1) entender plenamente la situación; 2) buscar información; 3) si es el caso, dividir un tarea en pequeñas tareas; 4) generar alternativas; 5) evaluar alternativas; 6) anticipar obstáculos; 7) 8) tener la capacidad de ser receptivo y aprender de la experiencia propia y de otros; 9) si es el caso volver a diseñar la estrategia.

<sup>19</sup> Tomado del Libro a Puro Pulso de Hollmann Morales.

<sup>20</sup> Tomado del Libro a Puro Pulso de Hollmann Morales.

Si en su actuar diario usted ve que presenta estos comportamientos, es una persona que tiene la habilidad de análisis de alternativas, anticipación de obstáculos y planificación sistemática de acciones. Si no es así, entonces piense si los comportamientos citados le pueden servir y si la respuesta es afirmativa, hágalos parte de su vida emprendedora e imítelos.

Igualmente y con el fin de fortalecer el desarrollo de estas nuevas habilidades puedo recomendarle el siguiente ejercicio.

➡ Tome en su actuar diario el siguiente esquema a la hora de enfrentar una tarea a desarrollar, piense en él, interiorícelo<sup>21</sup>.



<sup>21</sup> Esquema tomado y adaptado del texto original en inglés “Developing Motivation Throuh Experiencing” de Udai Parekh & T.V.Rao, Oxford & IBM Publishing Co.Ltda.

12. Seguimiento y supervisión estrecha del trabajo para garantizar que las cosas se hacen correctamente y a tiempo: Es la capacidad de desarrollar o utilizar procedimientos para asegurar que un trabajo se termine o que cumpla con estándares de calidad.

Veamos un ejemplo de un emprendedor exitoso:

Manuel Alzate, en un paseo a las afueras de Bogotá se enteró por un amigo suyo, del negocio de alquiler de películas de video; así relata este emprendedor su vivencia, pongamos atención.

“ La inversión total, en ese 1980, fue de \$159.300 pesos (nueve millones ochocientos ochenta y nueve mil pesos a pesos de 2004)...A los dos meses tenía ventas registradas de \$53.000 (Tres millones doscientos ochenta y seis mil pesos a pesos del 2004)... Carmen Teresa, hermana de Manuel, vio que le iba tan bien, que montó una videotienda en la carrera 19 con calle 63 (Bogotá); copió exactamente todo el sistema, el mobiliario, el estilo, la atención, las tiqueteras, todo igualito, pero le fue mal... Al respecto dice Manuel Alzate: “Parte de la gracia es que en todo negocio uno debe estar pendiente, encima, “el que tenga tienda que la atienda o si no que la venda” , dice un adagio, y hay gente que arranca bien, con ánimo, empuje, tiene un buen producto, le pone el alma, pero empieza a cansarse, a descuidarse y eso es fatal. Mire, vender vasos, cuadernos, papel, cuadros, libros, avisos, muebles, todo es buen negocio, no hay negocio malo, pero se necesita estar ahí, al pie del cañón, no perder de vista nada. He escuchado a quienes dicen “chévere montar un restaurante, eso deja plata, ¡pero es esclavizante!” ¿Cómo pretenden entonces hacer algo, conseguir dinero, capitalizar? ¡Todo en la vida es esclavizante! ser maestro de escuela, portero, médico, secretaria, abogado, zapatero, empresario, ascensorista, industrial, tendero, político, aseedor, escritor, ¡todo es esclavizante!”<sup>22</sup>

Manuel Alzate es el dueño de una de las más importantes tiendas de video en Bogotá y cuenta con más de cuatrocientas personas en nómina directa y veinticuatro más en el área de construcción.

Amigo emprendedor, pregúntese:

- ➡ A diario, en el mes, en el año, ¿Cuántas veces desarrolló o usó procedimientos para asegurar que un trabajo se termine o que cumpla con estándares de calidad?
- ➡ A diario, en el mes, en el año, ¿Cuántas veces buscó supervisar personalmente todos los aspectos de un proyecto?

---

<sup>22</sup> Tomado del libro a Puro Pulso de Hollmann Morales.

Si en su actuar diario usted ve que presenta estos comportamientos, es una persona que tiene la habilidad de hacer seguimiento y supervisión estrecha del trabajo para garantizar que las cosas se hacen correctamente y a tiempo. Si no es así, entonces piense si los comportamientos citados le pueden servir y si la respuesta es afirmativa, hágalos parte de su vida emprendedora e imítelos.

Igualmente y con el fin de fortalecer el desarrollo de estas nuevas habilidades puedo recomendarle el siguiente ejercicio.

- ➡ Si tiene un equipo de trabajo a cargo, supervise las actividades para que se desarrollen bien.

Nota: Es importante supervisar e igualmente saber delegar; generalmente, supervisar todo se puede lograr al inicio de una empresa; ya cuando la empresa crece, se debe delegar, pero siempre estar pendiente del cumplimiento de tareas y con buen trato a los empleados.

Mi apreciado lector, con este último ejemplo terminamos la explicación de algunos comportamientos que, estoy seguro, le ayudarán en la búsqueda y desarrollo de sus "ideas de negocio"; espero que los ponga en práctica y disfrute de sus logros.

Quisiera terminar esta primera parte con las palabras de una persona muy valiosa que entregó todo de sí para ayudar a los demás; espero que le brinden ánimo en su empresa.



## *QUE ES LA VIDA*

*La vida es una aventura, empréndela.*

*La vida es un sueño, realízalo.*

*La vida es una oportunidad, aprovéchala.*

*La vida es un reto, afróntalo.*

*La vida es un deber cúmplelo.*

*La vida es una belleza, admírala.*

*La vida es un juego, disfrútalo.*

*La vida es preciosa, cuídala.*

*La vida es riqueza, consévala.*

*La vida es amor gózala.*

*La vida es un misterio, descúbrelo.*

“Madre Teresa de Calcuta”





## II. BÚSQUEDA DE IDEAS DE NEGOCIO<sup>23</sup>

Amigo emprendedor, encontrar ideas de negocio es un proceso en el cual usted debe poner en práctica todos los comportamientos que vimos en la sección primera de esta guía, unidos a sus gustos, conocimientos, y habilidades desarrolladas a lo largo de su vida. De esta forma, usted tendrá una mayor probabilidad de éxito en lo que desee emprender.

Resumamos los comportamientos desarrollados anteriormente: A) tener iniciativa; B) detectar y actuar sobre oportunidades; C) ser perseverantes; D) el interés de presentar un producto de calidad superando estándares; E) esfuerzo, dedicación y sacrificio para alcanzar los objetivos de trabajo o cumplir los compromisos con clientes; F) búsqueda de la eficiencia; G) autoconfianza para enfrentarse a los retos; H) capacidad de persuasión y utilización de estrategias de influencia; I) capacidad de resolución de problemas e innovación; J) reconocimiento de la importancia de las relaciones de negocios; K) análisis de alternativas, anticipación de obstáculos y planificación; L) seguimiento y supervisión estrecha del trabajo para garantizar que las cosas se hagan correctamente y a tiempo.

No existe una fórmula mágica para encontrar una idea de negocio; como vimos en las distintas historias de emprendedores exitosos, cada uno encontró y desarrolló su idea de negocio en diferentes situaciones y mercados; veamos: María de Chavez encontró su idea de negocio en la elaboración de cosméticos, Gumerciendo Gómez, la encontró en la fabricación de colchones, José Eduardo Hernández en el servicio de transporte de taxi, Jesús Guerrero Hernández en el servicio de mensajería, Ernesto Mejía Amaya en la fabricación de baterías, Luis Eduardo Yepes en el comercio, Valerio Tobón, en la fabricación de bebidas gaseosas y Manuel Alzate, en el servicio de alquiler de video.

---

<sup>23</sup> Algunos puntos fueron adaptados del artículo original en Inglés “Business Opportunity Guidance” de D.G Allampalli.

Ahora bien, aun cuando no se puede tener una “receta” específica para encontrar una idea de negocio, sí podemos tener en cuenta varios factores que nos ayudarán a escoger entre varias alternativas, le invito a verlos.

### 1. Conocimiento de su perfil personal

Es muy importante que usted inicie la búsqueda de su idea de negocio basándose en su experiencia, sus gustos, su capacidad de asumir retos y llevarlos a cabo.

Definitivamente, tendrá más probabilidad de éxito si usted inicia un negocio que le guste, que le llame la atención, en el cual se sienta cómodo. Por ejemplo, en una breve reunión que sostuve en las instalaciones de Colchones El Dorado en Bogotá con el fundador, el señor Gumercindo Gómez, me dijo algo que quisiera transmitirles: “lo más importante para sacar adelante un negocio es el “enamoramamiento que tengamos del mismo” y definitivamente el señor Gómez es un enamorado de su negocio.

Hace poco en el proyecto “Empresas por la Paz” llevado a cabo entre febrero y septiembre del presente año, presentado por CONFECAMARAS con el apoyo de la OIM y desarrollado con las Cámaras de Comercio de Bogotá, Palmira, Pasto y Popayán, tuve el privilegio de hablar con un joven emprendedor de Palmira -Valle del Cauca -, que le encanta el negocio de expendio de licores, el cual desea ensanchar. Noté que realmente le gusta el negocio y tiene la experiencia, el me dijo: “me siento a gusto con el negocio, se necesita mucha dedicación, incluso trasnochar atendiéndolo, pero me gusta, tengo buenos proveedores y sé lo que quieren mis clientes; es un negocio de mucha responsabilidad, pero estoy seguro de que en dos años lograré incrementar mucho más mis utilidades”.

Usted debe preguntarse qué es lo que le apasiona; igualmente si tiene la experiencia en el área o está dispuesto a aprender y dedicarle tiempo a este aprendizaje.

### 2. Factores claves por tener en cuenta para la elección de una idea de negocio

Querido lector, a diario le pueden surgir muchas ideas de negocio, y usted puede decidirse por una u otra, o quedarse “paralizado” y no actuar porque no sabe qué debe tener en cuenta; a la hora de escoger, muchos emprendedores exitosos toman la decisión basándose en su intuición, porque tienen guardado en su mente inconsciente la información que requieren para hacerlo y actúan buscando información adicional. Esta habilidad la han desarrollado con el tiempo, dado que piensan constantemente en oportunidades de negocio o en cómo desarrollar mejor su negocio.

Emprendedores como Manuel Alzate quien como vimos detectó su idea de negocio en colocar una videotienda, lo hizo en un paseo fuera de Bogotá cuando alguien le comentó que esta podría ser una buena idea, él actuó, buscó más información y colocó su primer alquiler de video en un sitio estratégico en Bogotá.

Al tomar una decisión de negocio, un emprendedor no solo toma en cuenta sus preferencias personales o gusto por el negocio; también analiza lo que verá a continuación. Le invito a leer con detenimiento la siguiente sección, confiando en que con esta información usted se sienta más seguro y elimine la ansiedad que se le puede presentar a la hora de decidirse por un negocio u otro.

## 2.1 INVERSIÓN

Definitivamente, el monto de inversión inicial es fundamental a la hora de poner en marcha un negocio; en este tema y como vimos en varias de las historias de emprendedores exitosos, éstos lo asumían basándose en sus propias capacidades y colocándose metas retadoras pero realistas. Como se pudo apreciar, el dinero lo consiguen de muchas maneras, bien sea prestado, o disponiendo de algunos ahorros, pero “lograban adquirirlo”, porque creen en la idea de negocio y todos ellos poseen una de las características fundamentales de un emprendedor exitoso, “confianza en sí mismos”.

Igualmente, las inversiones iniciales no eran muy grandes y estaban acordes con sus expectativas reales; es decir, ningún emprendedor se trazó metas que no pudiera cumplir y que necesitara una inversión tan cuantiosa que era muy difícil conseguir los recursos, veamos: Jesús Guerreño Hernández, de SERVIENTREGA invirtió a precios de 2004, aproximadamente seiscientos sesenta y tres mil pesos para crear junto con mi hermana Luz Mary una compañía de transporte de pequeños paquetes entre Bogotá y Buenaventura; Gabriel Posada uno de los fundadores de Postobón, invirtió aproximadamente a pesos de 2004, trece millones ciento ochenta y nueve mil pesos, para adquirir la maquinaria necesaria y dar inicio a su producción de bebidas gaseosas; Manuel Alzate invirtió a precios de 2004, aproximadamente nueve millones ochocientos ochenta y nueve mil pesos, para iniciar su negocio de alquiler de videos; Luis Eduardo Yepes invirtió en su primer negocio con el cual dio inicio a almacenes Ley, la suma a precios de 2004 de doscientos un mil ochocientos pesos, que le prestó un amigo manizaleño.

Con los ejemplos anteriores se puede apreciar que “si usted cree en la idea y tiene claro hacia dónde desea ir, y siente plenamente que la meta que se va a fijar es una meta retadora pero realista y puede alcanzarla, le será menos difícil encontrar los recursos, para dar inicio a su proyecto”.

Amigo emprendedor, le ruego poner mucha atención a los siguientes puntos que le ayudarán a tener una mejor idea del monto necesario para su

inversión inicial; analícelos y téngalos presentes en el momento de pensar en desarrollar su proyecto:

- a) Adquisición de maquinaria y equipo. Tenga presente qué tipo de maquinaria requiere y está dispuesto a adquirir teniendo en cuenta los recursos que necesita, “Gabriel Posada” adquirió inicialmente una maquinaria que se acomodaba a su capacidad de inversión y a los requerimientos técnicos que necesitaba; actualmente las plantas de Postobón poseen en su infraestructura inversiones millonarias, pero en su momento, pensar en la adquisición de máquinas muy costosas no era realista para los fundadores; usted debe pensar en sus objetivos y realidades, obviamente manteniendo siempre presentes sus ideas empresariales.
- b) Adecuación del sitio de trabajo. La inversión inicial no solo es en maquinaria y equipo; también en la inversión inicial se deben tener en cuenta las adecuaciones físicas necesarias para el funcionamiento de la idea de negocio. Por eso debe preguntarse ¿qué tipo de mejora necesita el sitio de trabajo para desarrollar la idea de negocio? Si tiene que realizar algún tipo de mejora, entonces usted debe tener presente el dinero necesario para realizar estas mejoras.
- c) Necesidad de capital de trabajo. No olvide que en los primeros meses de funcionamiento de la empresa usted necesitará desembolsar una serie de recursos para adquirir los bienes y servicios necesarios en la elaboración de sus productos o en la correcta prestación de sus servicios; tenga en cuenta dentro de la inversión inicial estos recursos. Por ejemplo, en una pequeña planta de elaboración de quesos, el capital de trabajo debe garantizar la disponibilidad de recursos suficientes para cubrir los costos de operación (adquisición de materias primas como leche, sal, cuajo; pago de sueldos de los empleados que trabajan directamente en el proceso de producción, etc.) durante los 60 días normales que dura el proceso de producción más los 30 días promedio de comercialización y más los 30 días que demora la recuperación de los fondos para ser utilizados nuevamente en el proceso.
- d) Gastos preliminares y preoperativos: Tenga presentes los gastos en los cuales debe incurrir antes de comenzar a desarrollar su producción o la prestación de sus servicios, como pueden ser los costos de preparación del proyecto, el registro de la empresa ante la Cámara de Comercio, gastos legales, salario de personal, viajes, teléfono, servicios, gastos en impresiones; si adquirió un préstamo, los intereses de éste préstamo en el período de construcción y producción de prueba.
- e) Reservas : Tenga en cuenta un monto para cubrir posibles contingencias que se puedan presentar en su proyecto.

## 2.2 RENTABILIDAD

Es fundamental que usted analice la rentabilidad esperada, es decir cuánto espera que le retribuya el negocio; no olvide que usted va a invertir su tiempo y dinero y por lo menos el negocio debe darle una rentabilidad tal que sienta que su esfuerzo vale la pena e igualmente que potenciales inversionistas se convenzan de las ventajas de invertir en su proyecto; definitivamente, un proyecto que no tiene clara su rentabilidad, no es un proyecto creíble. Le ruego revisar los casos de los emprendedores exitosos; mire por ejemplo cómo a don Gumercindo Gómez le costó producir su primer colchón \$ 25 (treinta y un mil setecientos cincuenta pesos a precios de 2004) y lo vendió en \$50 (sesenta y tres mil quinientos pesos a pesos de 2004), es decir tuvo una rentabilidad del 50%.

## 2.3 MERCADEO Y COMPETENCIA

En este punto es importante que usted conozca en qué tipo de mercado va a competir y de esta manera prepararse para ello; un mercado ideal sería uno en donde existieran pocos competidores, es decir un mercado oligopólico, pero estos mercados se caracterizan por altos costos de inversión inicial y un elevado nivel de tecnología; un ejemplo de ello sería la producción de autos, cemento, telecomunicaciones, etc.

Es muy posible que en el mercado donde usted desee establecerse exista un elevado número de competidores, es decir, que sea un negocio donde entrar a operar no es muy costoso. Si es así, entonces debe preguntarse si puede ingresar al mercado y siente que tiene la capacidad para establecerse y crecer; analice sus competidores, quiénes son, dónde están ubicados, qué fortalezas tienen y entonces pregúntese si puede competir con ellos.

Manuel Alzate nos lo explica muy bien, demostrando cómo él conocía a sus competidores y esta fue clave a la hora de escoger el lugar donde montó su alquiler de video, veamos: “ La razón por la cual le gustó el sitio, calle 34 con avenida 28, fue “porque el video más al sur que existía en Bogotá, estaba en la carrera 15 con calle 76; otro en la carrera 15 con calle 95, y en la calle 100, en la Castellana, había un tercero. Todo dirigido para la gente del norte. Pero usted no podría pretender que en el sur no hubiera gente acomodada...De manera que este punto le servía para atender a quienes tenían videogradora, de la calle 63 hacia el sur. Le llegaban clientes de Teusaquillo, Chapinero, La soledad, Palermo, Santa Isabel, Olaya, Restrepo y ya de occidente, de Kennedy, Nomandía, Mandalay, Paulo VI y demás.”<sup>24</sup>

Como puede apreciar amigo lector, el sitio que escogió el Señor Manuel Alzate no fue al azar; él analizó cómo podría competir mejor y qué sector del

---

<sup>24</sup> Tomado del libro “A puro pulso de Hollmann Morales”.

mercado no estaba cubierto, y descubrió que la parte sur de Bogotá que es “gigantesca” no tenía tiendas de video cerca en ese momento.

Luego, Bogotá se llenó de tiendas de video de barrio, pero ya Manuel Alzate había adelantado mucho; compró equipos para fabricar videocasetes vírgenes de reproducción y mueve un porcentaje importante del mercado nacional; igualmente creó una empresa para el multicopiado de películas en video<sup>25</sup>.

#### 2.4 SECTOR DE PREFERENCIA Y CONSIDERACIONES PERSONALES

Definitivamente se sentirá más a gusto trabajado en sectores que conoce y en los cuales siente que puede desempeñarse mejor y utilizar todo su potencial. Piense en ello a la hora de escoger una idea de negocio; si a usted le encanta por ejemplo el negocio de las comidas rápidas y se siente feliz al hablar del tema, de cómo realizar las mejores hamburguesas, los mejores perros, las mejores empanadas, dónde conseguir los ingredientes, cómo tratar al público, en fin, le “encanta” todo lo relacionado con el negocio, entonces tendrá muchas más posibilidades de éxito; en contraposición estaría un negocio en el cual no siente apasionamiento, no desea dedicarle tiempo, hay desánimo, no lo conoce y no desea aprender; allí muy probablemente no trabajará a gusto y no dará todo su potencial.

En el momento de escoger, piense en qué sector se siente pleno y lleno de confianza; utilice su mente e incluso los mensajes de su cuerpo; para esto quisiera citar al prestigioso doctor Deepak Chopra<sup>26</sup>, pongamos atención: “El cuerpo humano tiene una inteligencia muy especial, es contextual, relacional, intuitivo, toma todo en cuenta, el cuerpo y especialmente su corazón le dará la respuesta, solo observe la decisión, y deje que su cuerpo le dé la respuesta”<sup>27</sup>.

El doctor Chopra nos invita a dejarnos guiar por nuestra intuición, la cual es una herramienta poderosa al servicio de nuestras vidas y en ocasiones no permitimos que nos ayude.

#### 2.5 TIEMPO EN EL QUE PIENSA MONTAR SU EMPRESA

Amigo emprendedor, es muy importante que defina en cuanto tiempo piensa iniciar su empresa; así que hágase esa pregunta y con base en esto podrá darse cuenta de que varias de las ideas de negocio que tiene en mente no se acomodan al tiempo que usted se ha fijado. Existen ideas de negocio que

<sup>25</sup> Tomado del libro “A puro pulso de Hollmann Morales”.

<sup>26</sup> El doctor Chopra es una autoridad mundial en el ámbito de la medicina mente-cuerpo, autor del Best Seller, las siete leyes espirituales del éxito.

<sup>27</sup> Deepak Chopra, Ageless Body, (1993) Timeless Mind. M.D. Harmony Books.

pueden tomar mucho más tiempo debido a diferentes trámites como la compra de maquinaria, permisos, registros, etc.; entonces, muy probablemente, no se ajusten al tiempo que usted se ha propuesto. No olvide que uno de los comportamientos claves de empresarios exitosos es detectar y actuar sobre las oportunidades; entonces tiene que establecer un objetivo y un tiempo para alcanzar este objetivo.

## 2.6 LOCALIZACIÓN DE LA EMPRESA

La pregunta: ¿dónde voy a situar mi empresa? es fundamental y le ayudará como un factor por tener en cuenta en la toma de decisión de un negocio u otro.

¿Usted preferiría un sitio cerca de sus proveedores? o tal vez ¿cerca de sus consumidores? ¿o uno en donde se encuentren ambos? ¿u operar cerca de su casa?

Por ejemplo, conocí el caso de una emprendedora en Palmira –Valle del Cauca- que participó en el proyecto “Empresas por la Paz” y que optó como idea de negocio vender cajas manzanas, tomates y estibas; ella pensó en esta idea por cuanto el sitio donde vive, el cual piensa adaptar como bodega, está ubicado a dos cuadras de la galería de las delicias en donde opera la principal plaza de mercado y es allí donde están situados tanto sus proveedores como sus compradores.

## 3. Dónde buscar ideas de negocio

Querido lector, existen muchos lugares en donde puede encontrar ideas de negocio; si mira a su alrededor puede verse rodeado de muchas de ellas. Aproveche cualquier momento para detectar negocios; cuando esté de compras, en su trabajo, en su casa, en sus viajes, no desaproveche ninguna oportunidad; recuerde el comportamiento de emprendedor exitoso visto en la sección primera de esta guía “detecta y actúa sobre oportunidades”.

A continuación se enumerará una serie de alternativas en donde puede buscar ideas de negocio; aparte de éstas, muy posiblemente existan otras más, usted podrá completar la lista.

### 3.1 INDUSTRIA ESTABLECIDA

Es muy probable que la industria que ya se encuentre establecida pueda brindarle información que le ayude a encontrar una idea de negocio, por ejemplo ¿será posible que usted pueda producir algún insumo para una industria específica? ¿O algún bien de capital? ¿O utilizar desperdicios de esa industria para realizar algún bien? ¿O tal vez utilizar un bien terminado el-

borado por la industria y añadirle algún tipo de valor, como puede ser una transformación adicional? ¿Será que puede usted prestarle algún tipo de servicio a una industria?

Definitivamente, la industria existente es una fuente rica en información. En el desarrollo del proyecto “Empresas por la Paz” se tuvo una experiencia al respecto. Una empresaria del sector lácteo en Pasto – Nariño - nos da el mejor ejemplo de cómo encontrar ideas de negocio en la industria existente, ella identificó en quince minutos las siguientes ideas en las que un emprendedor puede trabajar con su empresa: a) Prestación del servicio de transporte de leche, que la empresa necesita; b) Elaboración de bolsas plásticas para el empaque del queso que la empresa produce; c) Utilización de los desperdicios derivados del proceso de producción de la empresa, para la alimentación de cerdos; d) Elaboración de accesorios de trabajo como uniformes y tapabocas.

Amigo emprendedor, tal vez la industria existente pueda servirle; solo debe actuar.

### 3.2 EXPLOTACIÓN DE RECURSOS NATURALES

Si usted se encuentra en una zona donde existen recursos naturales, entonces utilizarlos como idea de negocio es una excelente opción. En Palmira - Valle del Cauca - un empresario muy joven (23 años) vio en ello una buena oportunidad, y aprovechó el excelente clima y los frutos que se dan en la región para desarrollar su idea de negocio en la exportación de dulces típicos dirigidos a la población Colombiana en los Estados Unidos, ¿Cuáles son?, pues panela, desamargado (dulce típico que entre otros ingrediente tiene guayaba, papayuela y breva), brevas, entre otros. Busque las ideas, pregunte a cultivadores, agremiaciones, Alcaldía, Gobernación.

La comercialización también puede ser una idea de negocio; uno de los proyectos presentados en la ciudad de Popayán –Cauca-, al programa “Empresas por la Paz”, es de comercialización de frutas y verduras, a través de la creación de una comercializadora; el proyecto presenta muy buenas perspectivas por cuanto agrupa a distintos productores, quienes se verán beneficiados al tener un canal de comercialización único garantizándose la venta de sus productos con mejores condiciones de negociación, manejando volúmenes y calidad estandarizada.

Nuevamente, usted tiene que buscar y “observar” su entorno; es muy seguro que la idea de negocio se encuentre muy cerca suyo.

### 3.3 SECTOR DE SERVICIOS

La prestación de servicios requiere un gran número de emprendedores locales; por ejemplo servicios de limpieza, manejo de carga, bodegaje, servicio



de recreación, servicio de mensajería, servicio de comida, servicios profesionales, servicios de educación, entre otros. Buscar en los sectores industriales, comerciales, gubernamentales, etc., que se encuentren en la región y pensar en la manera de prestarles diversos tipos de servicios, como los ya enumerados u otros, es una excelente opción al momento de buscar ideas de negocio.

Piense en qué tipo de servicio puede prestar; si le gusta este sector no tenga ningún tipo de freno a la hora de buscar información. Un buen ejemplo de prestación de servicios nos lo da la empresa SERVIENTREGA; observe cómo su inicio no requirió de mucho capital.

### 3.4 EXPERIENCIA LABORAL

Hace poco en Pasto - Nariño - conocí a Enrique Martínez, un empresario exitoso de Bogotá con quien hablamos largo rato de su negocio; él me comentó que inició su idea de negocio cuando decidió un día retirarse de la Fábrica Nacional de Muñecos donde aprendió el "arte" de vender muñecos, y dio el paso a la producción. Él lleva más de 10 años independizado y genera 60 empleos directos y 200 empleos indirectos, que consisten en las personas que ensamblan y elaboran la ropa de los muñecos; su empresa se llama Juguetes y muñecos.

Amigo emprendedor, usted puede tener todo el conocimiento para iniciar su idea de negocio; tal vez esto ya pasó por su mente y está esperando un poco más, o tal vez sea hora de considerarlo; usted decide.

### 3.5 EXPECTATIVAS O SEÑALES DEL MERCADO

Si usted busca una oportunidad de negocio en las señales del mercado, tiene que estar alerta y analizar la evolución de los mercados que le interesan.

Examine el movimiento de las negociaciones internacionales; por ejemplo, actualmente se habla del Tratado de Libre Comercio TLC, entre Colombia y los Estados Unidos, usted puede allí encontrar oportunidades de exportación. Recuerde el ejemplo de la empresa Colfood, fundada por un joven de Palmira y que actualmente tiene exportaciones de más de US\$100.000 anuales de dulces típicos con destino a los Estados Unidos.

Amigo emprendedor, tome en cuenta que realizar exportaciones puede tomarle más tiempo debido a que usted va a entrar en mercados foráneos, en los cuales tiene que analizar con cuidado su política de importaciones, y tener en cuenta, entre otros factores, sus ventajas competitivas, las cuales están definidas con base en variables tales como costos de producción, infraestructura para la exportación, subsidios que tiene el gobierno para apoyar el sector exportador, valor de los fletes, redes de distribución y credibilidad de los compradores en su producto.

Observe también cómo usted podría fabricar un producto que actualmente se esté importando; de allí también puede surgir una idea de negocio, no olvide a Valerio Tobón y Gabriel Posada quienes crearon su empresa de bebidas gaseosas tratando de emular la bebida gaseosa inglesa *Jewsbury & Brawn*, que era importada, o Gumercindo Gómez, quien ideó la elaboración de una máquina de resortes los cuales eran importados. Otro ejemplo es el de la empresa *Forrajes Verdes* que inició su producción y sustituyó importaciones del Ecuador de forrajes para arreglos florales y actualmente tiene un amplio mercado en Colombia y así pueden existir muchos casos, tal vez el próximo sea el suyo.

### 3.6 CREATIVIDAD

Definitivamente, la creatividad debe estar presente como un comportamiento clave en los emprendedores; buscar soluciones no convencionales a las dificultades y ampliar la mente a todas las posibilidades, es lo que se ha llamado pensar de manera “divergente”, y para ello debemos dejar de pensar de la manera habitual.

A continuación, se mostrarán algunos ejemplos de ideas de negocio que surgen de la creatividad:

- a) Desarrollar un producto o servicio que resuelva un problema. Debe pensar en productos que resuelvan algún tipo de problema; veamos unos ejemplos de la vida real: una máquina dispensadora de bebidas; un servicio de consultorios para citas psicológicas por horas con espacios diseñados para tal fin; tamal enlatado. A usted ¿cuál se le ocurre?
- b) Explotar una nueva tecnología o un nuevo material para satisfacer una necesidad. En este punto podemos mencionar como un ejemplo de la vida diaria: la cámara de revelado instantáneo; los esquís de fibra de vidrio; un dispensador con cuchilla incorporada. A usted ¿cuál se le ocurre?
- c) Crear demanda psicológica hacia un producto. Un ejemplo de la vida real son los corazones que tienen cambios de color dependiendo de su estado de ánimo; estos artefactos funcionaban teniendo en cuenta la temperatura corporal. (tuvieron éxito en la década de los 80). A usted ¿cuál se le ocurre?
- d) Buscar satisfacer estilos de vida específicos. Un ejemplo muy de moda son los gimnasios, en donde no solo se va a ejercitarse si no también se busca pareja; el conocido sistema de tiempo compartido de los hoteles de sitios turísticos; bares nocturnos para homosexuales. A usted ¿cuál se le ocurre?

- e) Introducir productos o servicios foráneos a un país o región.  
Como algún invento exitoso, por ejemplo como sucedió con el papel corrugado, los avisos plásticos, o un servicio exitoso como las comidas rápidas al estilo McDonald's. A usted ¿cuál se le ocurre?

#### 4. Investigación de las ideas de negocio.

Amigo emprendedor, una vez que usted tenga una o varias ideas de negocio, el siguiente paso es examinar la viabilidad preliminar de esas ideas. En esta etapa debe buscar información, sin perder demasiado tiempo en ello, con el fin de iniciar el proceso de elección de las ideas más viables. Es importante en esta investigación preliminar, tener contacto con personas como:

- ➡ Emprendedores que se encuentren desarrollando negocios similares.
- ➡ Consumidores potenciales.
- ➡ Funcionarios expertos del sector privado y público que trabajan con la industria que usted está interesado.
- ➡ Consultores y especialistas del tema.
- ➡ Distintos proveedores de la maquinaria requerida.

También es importante buscar material escrito, que le pueda ayudar a resolver junto con las personas con quien se ha reunido, las siguientes preguntas que son fundamentales para aclarar su idea de negocio y ver la viabilidad de la misma:

1. ¿Cuál es exactamente el producto o servicio?
2. ¿Cuáles son sus aplicaciones o usos?
3. ¿Cuáles son las posibles escalas de producción y operación?
4. ¿Cuál es el costo del proyecto, el cual depende de la escala de producción u operación?
5. ¿Cuál es el Mercado donde va a competir?
6. ¿Cuál va a ser el precio unitario de venta?
7. ¿Se requiere un alto nivel de tecnología?
8. ¿Cuál va a ser el retorno de la inversión inicial?
9. ¿Cuál es el margen de ganancia esperado?
10. ¿Otro tipo de información que usted pueda recolectar y no le tome mucho tiempo?

Amigo emprendedor, todas estas son preguntas que debe hacerse con el fin de apuntarle a la mejor idea; por favor tómelas en cuenta y verá que se sentirá mas seguro al elegir.

Quisiera que viéramos el siguiente ejemplo de Jhon Gómez Restrepo, fundador de más de 33 empresas, el cual nos muestra la importancia de buscar información e igualmente un buen ejemplo de adaptar ideas del exterior.

“ Las empresas que yo he fundado corresponden a experiencias adquiridas por lecturas y a observaciones logradas en mis constantes y repetidos viajes al exterior. Cuando durante una visita a las fábricas de Container Corporation en Chicago, conocí las cajas de cartón corrugadas, que en los Estados Unidos se usan para empacar cigarrillos, chocolates, galletas, etc., y las comparé con los guacales y cajas de madera que aquí se utilizaban, propuse y fundé Cartón de Colombia.

Cuando conocí los supermercados estadounidenses y los comparé con las tiendas colombianas, me di cuenta de que en Colombia nos faltaba ese negocio y fundé Mercados la Candelaria, que fue innovador en su época.

Cuando conocí los avisos plásticos que se utilizaban en los países desarrollados y los comparé con los costosos y complicados avisos de neón, que aquí se vendían, fundé Manufacturas plásticas y poco a poco los avisos de neón desaparecieron... Para marearse con las posibilidades, solo necesita mirar la lista de los productos importados y preguntarse si alguno de ellos podría producirse aquí más económicamente”<sup>28</sup>

Aplique lo que nos enseña este empresario y no se deje llevar por la pereza de buscar información. Si usted realmente desea desarrollar su idea de negocio, buscará la información que le satisfaga sus inquietudes.

## 5. Evaluación de las ideas escogidas.

Una vez que usted haya completado la lista inicial de ideas, puede hacerse preguntas, de las cuales obtendrá respuesta en la parte más profunda y sensible de su mente:

- ➡ ¿Siente que se va a encariñar con el negocio?
- ➡ ¿Siente toda la confianza en su idea como para conseguir los recursos necesarios y sacarla adelante?
- ➡ ¿Conoce en su interior sus fortalezas y debilidades en el negocio?

Aquí le sugiero dejar escuchar los mensajes intuitivos de su mente y cuerpo (palpitaciones de su corazón), e igualmente los consejos de personas que conocen el tema, y no se deje influenciar por el espíritu negativo de personas que no saben del negocio.

<sup>28</sup> Tomado de la Revista Dinero No. 214 de 2004. Pág 178.

## 6. Análisis de la factibilidad del negocio.

Amigo emprendedor, en este punto usted ya ha avanzado bastante, tiene pensadas sus ideas de negocio; lo “felicito”, es hora entonces de seguir trabajando, para analizarlas más a fondo e iniciar su plan de negocio; para esto, puede optar por hacer un estudio preliminar buscando información rápidamente para que se sienta mas seguro de lo que va a emprender o si ya lo está, entonces lo invito a mirar este punto y continuar con su trabajo y “ánimo”.

El estudio de factibilidad contiene los siguientes aspectos; se ejemplificará con el proyecto “velas resplandor” presentado por varias mujeres cabeza de familia al “programa empresas por la paz” :

### a. Producto o servicios y sus aplicaciones.

En este punto usted debe definir cuál es el producto o servicio y sus aplicaciones.

“Velas Resplandor ofrece un producto de excelente calidad a sus clientes; las velas y velones en diferentes tamaños y colores, los cuales tienen esencias de distintos aromas. Nuestros productos pueden ser utilizados para diferentes ocasiones, bien sea de forma decorativa o para aromatizar el ambiente de su casa, oficina o cualquier otro sitio”.

Los tipos de veladoras que producimos son:

Nombre de Veladoras	colores
Abre caminos	Rojo y negro
Ángel de la guarda	Blanco, rojo, blanco, rojo
Bolivariano	Amarillo, azul, rojo
Dominio	Amarillo, rojo
Tres potencias: n. lienza Negro Felipe Guaicaipuro	Rojo Amarillo Azul
Siete potencias	Verde, naranja, rojo, blanco, dorado, amarillo, azul
Nueva ilusión	Blanco, verde
Santísima trinidad	Blanco, amarillo, azul
Retorno	Blanco, negro, amarillo
San Antonio	Morado, blanco, negro
San Martín de Loba	Verde, blanco, amarillo
San Cipriano	Azul, rojo
Santa Elena	Blanco, verde, rojo
Santa Martha	Rojo, verde
San Alejo	Negro
San Marco	Amarillo, azul

Mano poderosa	Blanco, azul, amarillo, rojo, verde
San olvido	Dorado
Tumba trabajo	7 nudos negros
Santa Candelaria	Café
Protección	Blanco, azul
Conseguir trabajo	Blanco, amarillo
Niño Jesús de Toche	Rojo, negro
San Pedro	Verde, rojo
San Francisco de Asís	Verde, café, amarillo
Caridad del Cobre	Amarillo
Virgen de Regla	Blanco, azul
San Lázaro	Morado
San Calimpio	Blanco, morado, verde
San Miguel Arcángel	Azul
San Gabriel Arcángel	Blanco
San Rafael Arcángel	Verde
Velones decorativos	Diferentes colores y estilos
Velas sencillas	Blancas y colores
Velas de bautismo y otras	Blancas
Desespero	Blanco, rojo

b. Potencial de mercado.

En esta sección es muy importante que usted analice cuáles podrán ser sus potenciales clientes y ventas estimadas; para ello debe conocer su mercado.

“En el corto plazo, el segmento del mercado elegido es en las iglesias, sitios de esoterismo, misceláneas y tiendas, con la posibilidad de 350 clientes que están ubicados en la ciudad de Palmira y en los pueblos de Florida, Miranda, Pradera y otros pueblos aledaños a Palmira. Del estudio de mercado y la aplicación de una encuesta, estimamos ventas mensuales para el primer año de 2000 unidades en promedio, para el segundo año de 2300 unidades y para el tercer año de 2700 unidades”.

c. Capacidad de producción

En este punto piense cuánto es lo máximo que puede producir su empresa, utilizando al 100% su maquinaria y equipo.

“Velas resplandor tiene una capacidad de producción de 3000 productos mensuales, utilizando a fondo nuestra maquinaria y equipo actual”.

d. Proceso de manufactura.

Describa lo más detalladamente posible, cómo se realiza el proceso de producción.

“Velas Resplandor tiene el siguiente proceso de producción: a) Entrada de materia prima; b) Preparación y mezcla de los ingredientes; c) Preparación de moldes para vaciar el producto; d) Se deja enfriar el producto; e) Distribución del producto. Se intenta manejar un nivel mínimo de almacenamiento.

La tecnología utilizada es muy sencilla; se utilizan moldes y una maquinaria para hacer algunas veladoras. No todas se pueden hacer en máquina, ya que las veladoras grandes o con dibujos especiales se fabrican manualmente”.

e. Lista de la planta y la maquinaria

Coloque de forma detallada una lista que contenga lo que necesita para su proceso de producción.

Veamos el ejemplo de Velas Resplandor:

1. Siete (7 ) moldes en acero inoxidable para dar forma a las velas y velones.
2. Una estufa industrial.
3. 10 recipientes de acero inoxidable para calentar los ingredientes.
4. Herramientas para el proceso de confección de las velas.

Aun cuando en este ejemplo no aparece, es importante que coloque los proveedores de los equipos y realice distintas cotizaciones.

f. Materia prima requerida y otros insumos

Coloque la materia prima requerida en el proceso de producción y quiénes van a ser sus proveedores.

Veamos el ejemplo de velas resplandor:

Materia Prima:

- a) Parafina
- b) Pabilo
- c) Papelillo
- d) Esencias
- e) Anilinas
- f) Papel de envolver
- g) Aceite mineral

Proveedores:

Materia Prima	Proveedor	Calidad
Parafina	Prisma	Excelente
Pabilo	Prisma	Buena
Esencias	Prisma	Buena
Anilinas	Prisma	Buena
Gas	Lidagas	Buena
Papel	Marden	Buena
Aceite mineral	Prisma	Buena

g. Infraestructura y servicios requeridos

Coloque qué tipo de infraestructura requiere para operar su empresa.

“Nuestra empresa cuenta con un local lo suficientemente grande para iniciar operaciones de producción y venta; contamos con instalación de energía eléctrica, gas y agua, servicios necesarios para el proceso de producción”.

h. Costo del proyecto

En este aspecto recuerde lo que vio en el tema de inversión inicial; el costo del proyecto o inversión debe tener en cuenta la inversión en maquinaria y equipo, adecuaciones del local, capital de trabajo, entre otros.

Veamos el ejemplo de Velas Resplandor:

Inversión inicial

Acondicionamiento del local	\$ 200.000
Compra de máquinas y herramientas	\$1.260.000
Capital de trabajo*	\$1.672.000
Alquiler del primer mes de renta	\$350.000
Reserva	\$500.000
Cuánta plata necesito para construir legalmente mi empresa	\$300.000
Gastos de publicidad	\$200.000
Total	\$4.482.000

\* Es el dinero que se necesita para el primer ciclo de producción de 2300 unidades.



i. Estimado de rentabilidad para el primer año.

En este punto tenga en cuenta sus ventas, sus costos de producción, sus gastos de operación y mire qué tan rentable es el negocio.

Veamos el ejemplo de Velas Resplandor:

Estado de Resultados primer año	
Ventas Contado	\$29,606,100
Ventas Crédito	\$29,606,100
Total Ventas	\$59,212,200
Costos directos de producción	\$25,634,840
Utilidad Bruta (Ventas - Costo de Ventas)	\$33,577,360
Gastos de operación	
Sueldos/ dueños	\$10,800,000
Publicidad	\$ 4,200,000
Renta del local	\$ 1,800,000
Papelería	\$ 300,000
Electricidad	\$ 264,000
Teléfono	\$ 600,000
Agua	\$ 300,000
Gastos de Viaje	\$ 1,200,000
Gastos Varios	\$ 600,000
Depreciación	\$ 126,000
Total Gastos de operación	\$20,190,000
Utilidad de operación	\$13,387,360
Gastos financieros Intereses	\$ 1,290,000
Utilidad Antes de Impuestos	\$12,097,360
Impuestos (3.2%)	\$ 362,921
UTILIDAD NETA (PÉRDIDA)	\$11,734,439

En síntesis, esta empresa aspira ganar neto en el primer año, \$11.743.499, luego de pronosticar ventas de \$ 29.606.100.

## 7. Análisis completo de su idea de Negocio.

Si usted ha llegado a este punto, quiere decir que ha utilizado los comportamientos claves de un emprendedor exitoso y ha explorado, eliminado, recopilado y analizado información. Se ha dado cuenta de qué tan emprendedor es y cuánto ha sido capaz de investigar. Con este ejercicio, ha adquirido conocimiento de las fortalezas y debilidades de su idea o ideas de negocio.

Si siente que aún le falta algo de información como el tamaño del mercado y sus potenciales clientes o sus costos de producción, u otra información, entonces siga trabajando, “mientras más información adquiera mejor”. Sé que contar con toda la información muchas veces es imposible, pero tener la suficiente información que le brinde un mayor grado de seguridad es muy importante.

Amigo emprendedor, la idea de esta guía es brindarle la mayor información posible para que tome una decisión de negocio; así que le ruego tener en cuenta los siguientes puntos que a usted le pueden ayudar a la hora de escoger una idea; mire y tenga en cuenta sólo aquellos que le pueden ayudar cuando se enfrente a una decisión de idea de negocio; algunos de ellos ya los vimos en el punto anterior. Escriba la respuesta a cada pregunta.

### 7.1 PREGUNTAS QUE DEBO HACERME DE MI IDEA DE NEGOCIO<sup>29</sup>.

1. ¿Mi producto o servicio es una idea existente o es innovadora?
2. ¿El costo de mi proyecto se acomoda a lo que estoy dispuesto a invertir?
3. ¿El conocimiento técnico es un factor crítico? De ser así, ¿qué tan difícil es adquirirlo?
4. ¿Es fácil absorber la tecnología?
5. ¿Cuál es el uso de mi producto o servicio?
6. ¿Quiénes son mis consumidores? (¿industria, amas de casa?)
7. ¿Cuáles son los límites geográficos esperados de mi mercado?
8. ¿Cuál es el mercado en términos de tamaño, segmento y características?
9. ¿Es la demanda de mi producto o servicio todo el año o es por temporadas?
10. ¿Qué tan volátil es el precio de venta de mi producto o servicio?
11. En el mercado que voy a competir, ¿existen muchos o pocos competidores?

<sup>29</sup> Adaptado del artículo original en Inglés “Business Opportunity Guidance” de D.G Allampalli.

12. ¿Cuál es la base de mi competencia? (¿Precio, calidad, servicio, distribución?)
13. ¿Hay lugar para mi empresa en el mercado?
14. ¿Cuál es el la posible ventaja o desventaja competitiva de mi empresa en relación con las empresas existentes en el mercado?
15. ¿Cuáles son los productos sustitutos de los míos? ¿Qué empresas los producen?
16. ¿Cuál es la cantidad de venta inicial que pienso realizar y cuáles son los gastos requeridos?
17. ¿Qué tan dependiente es mi proyecto de bienes importados o del mercado de exportaciones? Y ¿de qué manera? ¿Conocimiento Técnico? ¿Maquinaria? ¿Materia Prima? ¿Mercado?
18. ¿Son las materias primas que necesito, fáciles de adquirir?
19. ¿Qué tan volátil es el precio de las materias primas?
20. ¿Hay especulación en la negociación de las materias primas o los productos terminados?
21. ¿Qué localización tengo en mente para mi empresa?
22. ¿Cómo veo la localización de mi empresa en términos de infraestructura industrial (agua, energía, manejo de desperdicios) otros servicios? (teléfonos, bancos, bodegaje, transporte de mercancías) servicios sociales (hospedaje, salud, educación).
23. ¿Cuál es el perfil y tamaño de la mano obra requerida? ¿Qué tan cara o difícil es adquirirla?
24. ¿El proyecto depende críticamente de alguna infraestructura? (¿Aeropuerto internacional, manejo de perecederos de exportación?) Esta disponible esa infraestructura?
25. ¿Es posible conseguir esa infraestructura en el futuro?
26. ¿Cuál es el futuro del sector industrial de mi proyecto?
27. ¿Existe algún otro grupo privilegiado en la región además de emprendedores, consumidores, proveedores, materia prima o proveedores de know-how?
28. ¿Cuánto tiempo me tomará montar mi proyecto?
29. ¿Cuál es la política del gobierno en términos de:
  - a. Restricciones de entrada o licencias
  - b. Estándares técnicos o de administración
  - c. Control de precios y distribución de productos terminados
  - d. Control de precios y distribución de materias primas
  - e. Impuestos, IVA, etc.
  - f. Subsidios e incentivos financieros
  - g. Política de crédito para el sector como el sector agropecuario?
30. ¿Cómo puede incidir sobre la ventaja competitiva obtenida del manejo o violación de la política del gobierno de acuerdo con el proyecto?

## 8. Recomendaciones finales

Amigo emprendedor, esta guía lo ha invitado a conocer avances importantes en la ciencia como es el tema del modelaje humano, en donde específicamente en el tema empresarial, tener en cuenta comportamientos diarios de emprendedores exitosos le puede dar herramientas para su actuar diario, siempre enfatizando en que es usted quien debe tomar la decisión de adoptar los comportamientos explicados, porque es en su interior, en la parte más estructurada de su ser, en donde están sus valores, principios y creencias, en donde debe preguntarse si desea adoptar formas de ver la vida de otras personas, en la búsqueda de nuevas alternativas para su crecimiento como empresario.

Igualmente, se buscó darle una serie de herramientas para encontrar y seleccionar ideas de negocio acordes con su experiencia, gustos, rentabilidad esperada y entorno. Utilice la información de la guía y muchas más fuentes; no tenga límites en nada de lo que se proponga; mire a su alrededor y siempre verá personas exitosas en sus negocios; acérquese a ellos, pregunte, escuche, busque información, compare su manera de llevar sus negocios con lo visto en esta guía, y desarrolle su propia iniciativa.

Por último, una recomendación final: “tenga fe en su idea de negocio y actúe con inteligencia al momento de desarrollarla; tome en cuenta lo aprendido en esta guía y la experiencia suya al igual que la de otros”, y no olvide que:

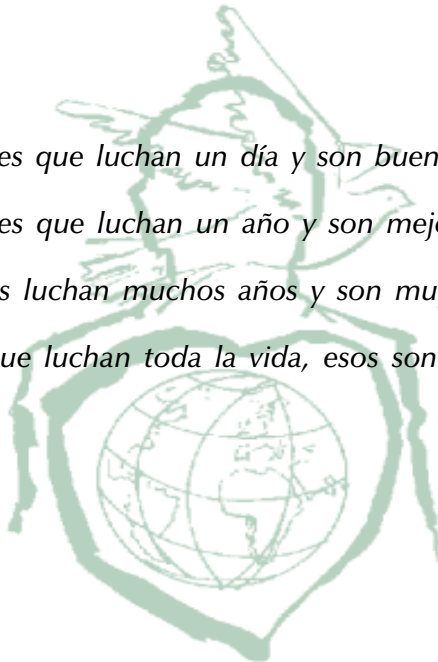
*Hay hombres que luchan un día y son buenos.*

*Hay hombres que luchan un año y son mejores.*

*Hay quienes luchan muchos años y son muy buenos.*

*Y los hay que luchan toda la vida, esos son los imprescindibles.*

Bertolt Brecht



# BIBLIOGRAFÍA

- Alcaráz Rafael, (2000) El emprendedor de Éxito. Editorial McGraw-Hill.
- Allampalli D.G, (1999) Faculty J.B Patel, sr Faculty.
- Anzola Sérvulo (2003), La Actitud Emprendedora. Editorial McGraw-Hill.
- Bandler Richard & Grinder Jhon, (2002) La Estructura de la Magia, Editorial Cuatro Vientos.
- Boyatzis, R. (1982), *The Competent Manager*, N.Y. Wiley and Sons.
- Caicedo Castro Germán (1989) "El Hueco", Planeta Editores.
- Carnegie Dale, ( 1996) Cómo Hablar en Público e influir en los hombres de negocio, Editorial Hermes, Buenos Aires 1996.
- Deepak Chopra, Ageless Body, (1993) Timeless Mind. M.D. Harmony Books.
- Goleman, David. (1996) *La Inteligencia Emocional*. Vergara, Buenos Aires, Argentina.
- Katherine Benziger, (1989) The Art of Using Your Whole Brain. Publishing, Rockwall, Texas.
- Levy-Leboyer, Claude (1996) *Gestión de Competencias*. Barcelona, Ediciones Gestión 2000
- McClelland, D.C. (1973) Testing for Competencies rather than intelligence, *American Psychologist*, 28, 1-14
- McClelland, D.C. (1993) Introduction en Spencer L.M. y S.M. *Competence at Work*, New York, John Wiley and Sons.
- McClelland, D.C. (1961) Sociedad de realización, New York, John Wiley and Sons.
- McClelland, D.C. Atkinson Jhon. (1953) Motivo de logro , New York, John Wiley and Sons.
- McClelland, D.C. (1983) Human Motivation, New York, John Wiley and Sons.
- Morales Hollmann, (1999) A Puro Pulso, Intermedio Editores.
- Revista Dinero, No 214 (Septiembre 2004). Páginas: 47, 100, 156, 157, 158, y 178.

Rosen S, *My Voice Will Go With You* (Traducción es español; *Mi voz irá contigo*) (1991), Norton & Company.

Spencer, L.M. y Spencer, S.M. (1993) *Competence at Work*, New York, John Wiley and Sons.

Udai Pareek & T.V Rao, (1991) *Developing Motivation Through Experiencie*.



## COMPORTAMIENTOS EMPRENDEDORES

Amigo emprendedor, a continuación encontrará comportamientos de emprendedores exitosos; si usted toma la decisión de hacer suyos estos comportamientos, entonces deberá interiorizarlos; para ello le sugiero recortar los siguientes recuadros, y llevarlos a diario en su bolsillo. El material está sumamente concentrado y tiene que ser literalmente digerido y experimentado en su vida diaria.

Para mejores resultados, sugiero que lea todos los días estos comportamientos y cada vez que se enfrente a una situación en la cual necesite de alguno de ellos, lea el indicado.

Por último, amigo mío, antes de recortar los recuadros, por favor lo invito a leer lo siguiente:

Hace mucho tiempo, en una tierra lejana, un joven fue al bosque y le dijo a su maestro espiritual: "Deseo tener riqueza ilimitada y, con esa riqueza ilimitada, deseo ayudar y sanar al mundo. ¿Podría decirme por favor el secreto para crear abundancia?"

El maestro espiritual respondió "Existen dos diosas que residen en el corazón de cada ser humano. Todos están profundamente enamorados de estos seres supremos. Sin embargo, hay cierto secreto que necesitas conocer y te diré lo que es".

"Aunque ames a las dos diosas, debes prestar más atención a una de ellas. Ella es la diosa del conocimiento y su nombre es Sarasvati. Búscala con afán, ámala y dedícale toda tu atención. La otra diosa, cuyo nombre es Lakasmani se pondrá sumamente celosa y te dedicará más atención. Mientras más busques a la diosa del conocimiento, más te buscará la diosa de la riqueza. Te seguirá a donde vayas y nunca te dejará. La riqueza que deseas será tuya para siempre"<sup>1</sup>.

Saludos, de su servidor.

Mario Ernesto Fonseca Colmenares

---

<sup>1</sup> Tomado de Chopra Deepak, de su libro "Cómo crear abundancia".