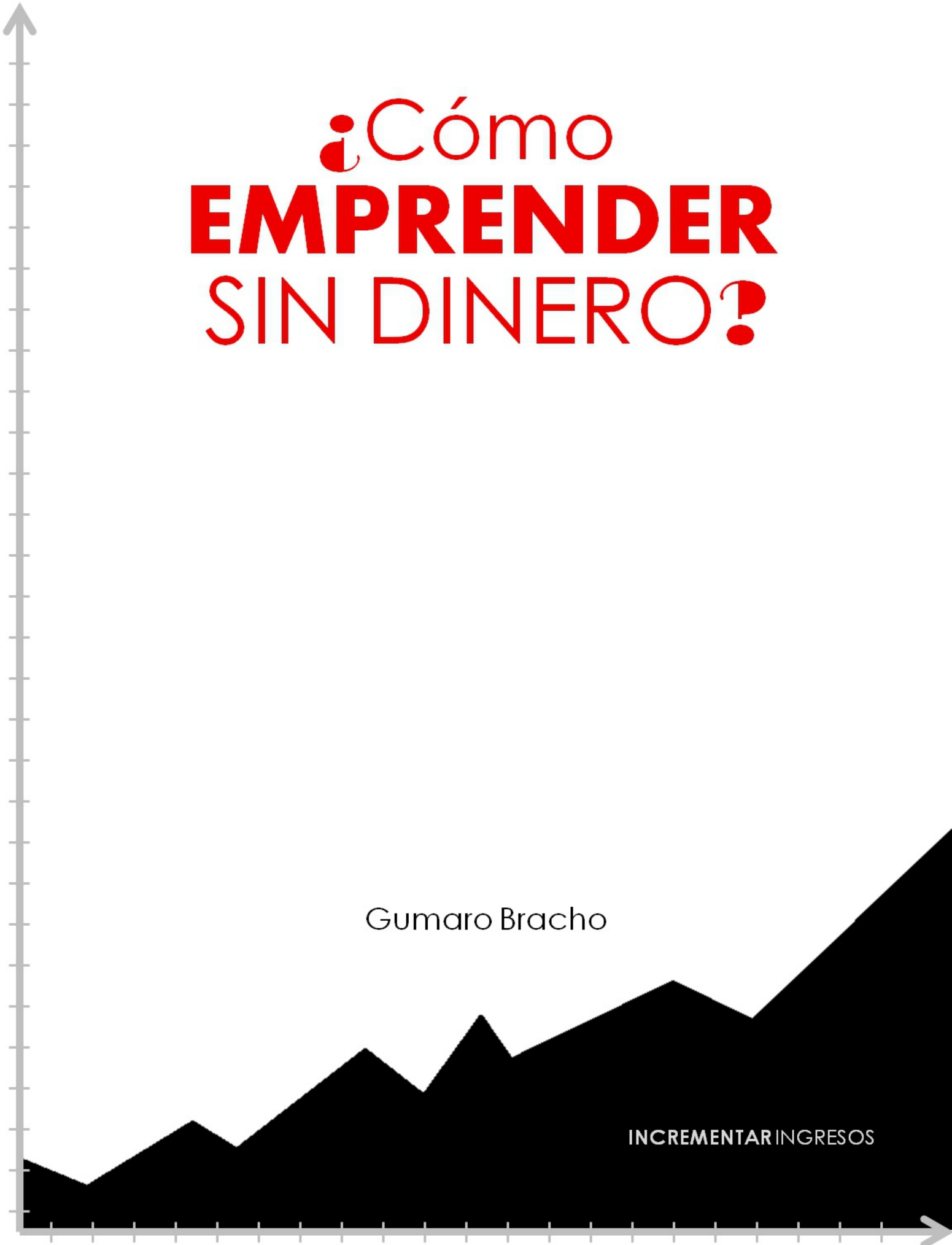


¿Cómo **EMPRENDER** SIN DINERO?

Gumaro Bracho

INCREMENTAR INGRESOS



¿Cómo **EMPRENDER** SIN DINERO?

Gumaro Bracho

INCREMENTAR INGRESOS



¿Cómo emprender sin dinero?

Guía práctica de 12 pasos claros y concretos para
emprender sin dinero.

Gumaro Emilio Bracho Ruiz

Junio 2016

INDEPENDIENTE

¿Cómo emprender sin dinero?

2016, Gumaro Emilio Bracho Ruiz

Primera edición: 30 de Junio 2016

Impreso en Mérida, Yucatán, México

ISBN: 978-607-97344-0-4

La transformación a libro electrónico del presente título fue realizada por

Sextil Online, S.A. de C.V./ Editorial Ink ® 2016.

+52 (55) 52 54 38 52

contacto@editorial-ink.com

www.editorial-ink.com

Esta obra está protegida por los derechos de autor. Todos los derechos reservados. Esta publicación no puede ser reproducida ni en todo ni en parte; ni registrada en o transmitida por un sistema de recuperación de información, en ninguna forma ni por ningún medio, sea mecánico, fotoquímica, electrónico, magnético, electro óptico, por fotocopia o cualquier otro, sin el permiso previo, por escrito del autor de esta obra.

*Para mi hermosa esposa Mónica, mi increíble hija Sara,
mis maravillosos padres Marco Bracho y Rocío Ruiz
y mis fabulosos hermanos Marco y Emmanuel,
gracias por hacer mi vida extraordinaria.*

A mi familia, de sangre y de cariño,
por todos los momentos de felicidad
y aprendizaje que me
han regalado.

A Dios y a todos los que han estado
conmigo y mi familia en los
momentos más difíciles.
Gracias.

Creo de manera muy personal que vine a este mundo por tres razones;

1.- Ser feliz.

2.- Ser la mejor versión de mí.

3.- Apoyar a otros a ser felices y a ser la mejor versión de ellos mismos.

Para mí este libro cumple con estas tres razones.

Este libro está dedicado a todos aquellos antes de mí, que con sus enseñanzas han permitido que este mundo sea un lugar mejor.

A Dios y a todas aquellas personas que me permitieron forjar mi historia y demostrar que soy mejor que mis situaciones.

Para ti que decides tomar acción y caminar hacia tus sueños, mis respetos y admiración.

A quienes desean encontrar una manera de emprender y hoy eligen este libro como una opción de aprendizaje y crecimiento, gracias por permitirme compartirme esta idea, con la mayor sinceridad, deseo que encuentres lo que buscas y que el éxito te llene de felicidad y abundancia.

Nota del autor

Si consideras que el dinero es tu mayor limitante para emprender, este libro es para ti. Emprender sin dinero es real, posible y aquí te enseño como hacerlo paso a paso.

No es un secreto que se puede hacer y llegar muy lejos, hoy conocemos a muchos que lo han logrado: Steve Jobs (*Apple*), Walt Disney (*Disney*), Ene Koum (*WhatsApp*), Sylvester Stallone (*Actor*), Amancio Ortega (*Zara*), hermanos Wright (pioneros de la aviación) y muchos otros personajes más, que hoy admiramos no sólo por lo que han hecho con sus ideas, sino también por sus inicios difíciles al momento de emprender, que muchas veces fue sin dinero.

No pretendo descubrir el hilo negro, lo que tengo toda la intención de hacer y este libro es prueba de ello, es mostrarte de forma clara, la manera y las opciones que tienes para seguir los pasos de quienes emprendieron sin dinero y triunfaron.

También sé que existen limitantes en ciertos negocios, sin embargo, en la mayoría no es la falta de dinero para emprender, sino el enfoque y el plan de acción.

Si verdaderamente te apasiona la idea que deseas desarrollar, tu esfuerzo y tus ganas de llevar a cabo ese negocio sustituirán por mucho todo el dinero que de momento no tienes para emprender, y tarde o temprano, alcanzarás el éxito que estás buscando.

Lo que te comparto en estas páginas es el conjunto de conocimientos y aprendizaje que he obtenido a través de la experiencia, los libros que he leído, talleres y capacitaciones a los que he asistido y lo que pude descifrar en puntos concretos para que puedas ver con claridad cómo es posible emprender sin dinero y si cuentas con dinero, que puedas aprovecharlo de

la mejor manera posible.

“El hecho de no tener dinero, no debería ser un pretexto para no emprender.” - Robert Kiyosaki.

Prólogo

Con motivo de mi cumpleaños un familiar me dio una tarjeta de regalo con crédito para comprar en una librería.

El día que entré en la librería con esa tarjeta, me sentí como niño en juguetería, me impresioné y a la vez me alegré de que los libros me trajeran tanta felicidad. Realmente estaba feliz de saber que podía elegir varios libros, así que me di la oportunidad de recorrer algunas secciones de la tienda en busca de mis próximos regalos.

En la sección de negocios y emprendedores, mi sección favorita, uno de los muchos libros exhibidos ahí llamó mi atención. Me gustó su reseña, su tamaño, el título, sus colores y pensé: “en definitiva sería algo que yo elegiría como opción si algún día llegaba a escribir un libro,” sin saber que dicho libro abriría para mí una de las mayores oportunidades de mi vida profesional, escribir un libro.

Sobra decir que compré el libro, pero por los libros que tenía por leer, no fue hasta inicios del año siguiente que me di la oportunidad de empezarlo.

En las primeras páginas del libro, el autor comparte una idea muy sencilla pero realmente poderosa que cambió mi mundo:

“Comienza dónde estás”, “Comenzar sin dinero es una ventaja. No se necesita dinero para empezar a ayudar a los demás” - Derek Sivers.

Me intrigó desde el primer momento en que leí esto. Si tiempo atrás me hubieran dicho cómo hacerlo, la idea de negocio que me apasionaba no hubiera fracasado por falta de dinero. Esto que el autor tenía que decir, yo quería y necesitaba saberlo.

El tema se desarrollaba en diez páginas y lo que compartía el autor, aunque interesante, realmente no respondía a la pregunta de cómo se comienza donde estás, que muchas veces es sin dinero. Se enfocaba más al propósito de la persona al momento de emprender.

Contaba historias de emprendedores que hoy son famosos, que se enfocaron en hacer lo que les apasionaba y sabían hacer mejor.

Incluso compartía una historia de él mismo donde realizó un evento de una de sus tantas ideas de negocio para la cual no tenía dinero para emprender y derivado del evento que organizó, meses después alguien le otorgó el financiamiento que requería para emprender.

Finalmente tomó acción y se preocupó por desarrollar la idea a pequeña escala, pero eso le valió para atraer las miradas de alguien que quisiera invertir en su negocio.

Terminé la sección del libro deseando encontrar la respuesta a mi duda y continué leyendo en busca de una respuesta en concreto sobre cómo comenzar si no se cuenta con los recursos que uno cree son indispensables para emprender.

Terminé el libro, me dejó un excelente aprendizaje y aunque lo recomiendo ampliamente; la duda que esa frase dejó en mí desde el inicio del libro, no tuvo respuesta.

Comenzar donde estás, no necesitas dinero para ayudar a otros, entonces: ¿cómo emprender sin dinero?

Quería más, necesitaba más, debía de haber una manera y debía encontrarla. Lo que me quedaba claro era que realmente se podía comenzar donde estás, tal como había leído.

Esa idea permaneció dando vueltas en mi mente sin detenerse. Cada día se incrementaba mi duda y mis ganas de responder

concretamente cómo se emprende sin dinero. Sabía que podía y estaba dispuesto a entender cómo se podía lograr; por lo que mi decisión de convertirla en algo claro y entendible para mí y cualquier persona, era contundente.

Estaba determinado a no quedarme en el simple hecho de empezar a caminar sin rumbo fijo, de lanzarme al vacío esperando abrir las alas a media caída para no estrellarme y morir en el intento.

Pasaron semanas en que la idea no dejaba de dar vueltas en mi mente; no estaba tranquilo sabiendo que era posible emprender sin dinero y que no supiera exactamente cómo hacerlo.

Sentía que era ambigua la idea de comenzar donde estás, con lo que tengas, sin más explicación que esa.

Debía de haber una guía, cierta estructura, un proceso, una secuencia, pasos a seguir o algo que diera claridad para realmente empezar bien, aunque sin dinero, pero de la mejor manera posible.

Estaba dispuesto a responder la pregunta y exponer de forma clara los pasos a seguir para llevar a cabo la idea de emprender sin dinero.

Y por fin, mi persistencia triunfó ante la bruma de esta duda. Un día, como el agua de una cascada que fluye en cantidad, las ideas empezaron a brotar en mi mente.

Era una fiesta de ideas y todo tenía sentido, cada cosa pudo acomodarse en mi mente y tomar su lugar. Entendí con claridad a lo que el autor del libro se refería; entendí mis errores del pasado y vi cómo estos pasos estaban ocultos y al mismo tiempo a la vista de todos nosotros en las historias que hoy conocemos de personas famosas que emprendieron con recursos limitados y triunfaron.

Entendí muchas cosas del pasado, aquellos negocios que emprendí o traté de hacer y aquellos a los que asesoré; y pude ver con claridad las pequeñas claves de todas esas historias, así como la forma de emprender si dinero.

Fue impresionante y me sentí increíble, me imagino que así se siente quien encuentra un tesoro y en ese momento... yo sentí que había encontrado el mío.

No podría describirte mi felicidad, una amiga diría: "¡pirotecnia en el corazón!"

En este reto personal de descifrar los pasos para emprender sin dinero, yo sentía que había triunfado.

Ahora se presentaba otro reto, asegurarme de que la idea y los pasos no sólo fueran una hipótesis, sino reales, que funcionaran y una vez seguro de esto, compartirlo y hacérselo llegar a la mayor cantidad de personas.

Verifiqué que la idea funcionará, es real y hoy estoy en camino de asegurarme que esta información le llegue a la mayor cantidad de personas a través de este libro.

Esto es para ti. ¡Bienvenido!

Introducción

Muchas fuentes nos aconsejan tener el plan detallado de negocios, el equipo completo y todo el dinero para desarrollar un negocio. Esto no está mal, sin embargo caemos en la idea de creer que si no tenemos todo esto no podemos emprender, o que nuestro negocio difícilmente tendrá éxito sin estos elementos.

Como emprendedores muchas veces entendemos que lo que aconsejan tantas fuentes, finalmente es un requisito casi obligatorio, pero no es así. Si tienes pasión, disciplina y verdaderamente ganas de emprender, créeme, ya tienes gran parte de lo que se requiere para tener éxito. Existen opciones para desarrollar tu negocio y en este libro te comparto de qué manera puedes hacerlo.

Si tienes las ganas, la pasión y el deseo de emprender tu negocio, que a pesar de momentos no tan buenos seguirás adelante, lo harás sin pensarlo, quiero felicitarte.

Existen personas que tienen el dinero para emprender, pero sin esto que tú tienes ahora, el dinero no les sirve de mucho, pues pasan de negocio a negocio esperando que sea más fácil uno que otro y ganen dinero sin esfuerzo.

Personas como tú generan con su pasión y su disciplina negocios exitosos e importantes cantidades de dinero, y lo mejor, es que son felices en el proceso.

Cuando por fin identifiqué el negocio que me apasionaba me enfrente a la situación que muchos emprendedores enfrentan, en base a mis cálculos, necesitaba una cantidad de dinero que de momento no tenía.

Para aprovechar el tiempo seguí lo comúnmente estipulado si

deseas emprender; hacer un plan de negocios, identificar tus costos, estimar el precio de venta, hacer encuestas, recopilar datos, planear, planear y seguir planeando sin llevar a cabo la idea, porque el dinero que tenía no era suficiente.

El tiempo pasó y mi idea parecía alejarse de mis posibilidades. Un día, con la determinación de no dejar ir mis sueños, tomé la decisión de renunciar al trabajo que de momento era mi único ingreso para vivir.

Cuando faltaba poco para lanzar mi negocio, tuve que detenerlo. Lo que ya había invertido no había sido suficiente y me faltaba dinero para arrancar, o eso fue lo que durante muchos años pensé.

Finalmente no pude emprender en ese momento y el dinero invertido se perdió con el tiempo.

Hoy sé que el cálculo no estuvo mal, no porque me faltara más dinero, sino porque lo que necesitaba era muchísimo menos, el error estaba en el enfoque y el plan de acción.

Pude haber emprendido con lo que tenía o mucho menos, sin embargo, no hubiera aprendido lo que hoy sé y que puedo compartirte en estas páginas.

También tuve otros negocios que realmente no me motivaban, mucho menos me apasionaban; y la recompensa económica no era tan grande como para incentivarme a esforzarme.

Sin pasión por el negocio y sin una motivación económica grande era fácil renunciar en cuanto se requería que diera el extra y que me esforzara. Se me hacía extremadamente incómodo y terminaba por desistir al descartar el negocio o salirme de él para que alguien con más ganas que yo, lo llevara al éxito y disfrutara de las ganancias.

Si verdaderamente quieres emprender tu negocio y el dinero es tu principal limitante, en este libro encontrarás ideas concretas

y los pasos a seguir para llevar tu propuesta al mundo de los negocios.

Si cuentas con los recursos para desarrollar tu negocio, el enfoque que en este libro te comparto te apoyará a utilizar de la mejor manera y a beneficio tuyo y de tu negocio, esos recursos con los cuales cuentas.

Validando la idea

La noche en que todo lo vi con claridad sabía que tenía que poner la idea a prueba antes de verdaderamente proclamarlo como una victoria para mí; así que debía verificar si mi idea podía ser más que una hipótesis y si esta le podría servir a los demás.

Al día siguiente pensé en la persona indicada para platicarle mi idea y ponerla a prueba. Mi objetivo era plantearle que era posible emprender sin dinero a alguien que sin duda me diría todas las excusas y formas por las cuales no se podía hacer. De esas personas que se proclaman realistas.

Si yo podía defender mi idea con hechos, frente a sus argumentos, habría pasado el primer filtro.

No dudé ni un minuto en llamarle y le dije que quería platicar con él; me dijo que acababa de poner una pequeña cafetería dentro de una universidad y que lo podía ver en ese lugar, así que no espere más y fui a verlo en ese momento.

Le comenté que había leído un libro y una idea me había rondado la mente y quería compartírsela, así que la plática inició cuando le dije que en la mayoría de los casos en los que yo había podido pensar, se podía emprender sin dinero o con muy poco.

Respondió que no era posible y que existían casos en donde no aplicaba, así que le pedí que pusiéramos sobre la mesa ese negocio en donde él pensaba que no se podía emprender sin dinero.

Su ejemplo fue muy fácil: "¿qué haces si quieres trabajar con la empresa petrolera más grande del país?" Necesitas oficinas, personal, maquinaria, transportes, uniformes y un sin fin de

cosas; sin dinero para tener todo esto no puedes hacer el negocio.

Él llevaba años queriendo hacer este negocio. Con base a su experiencia y a los años que habían pasado sin que él le diera servicio a la petrolera más grande del país, esto indudablemente era imposible, nadie tenía que contárselo, él lo había vivido varios años.

Deberían haber visto su expresión, casi podía apostar su vida a que esto que le presentaba simplemente era una locura y no era posible.

Lo dejé hablar tanto como él quisiera puesto que era exactamente lo que yo necesitaba para poner esta idea a prueba y él, gustoso de seguir hablando siguió hasta que llegó a un momento en donde consideró que era suficiente todo lo que me había mencionado.

Seguramente yo ya habría desistido de mi loca y tonta idea de que se puede llevar a cabo este y muchos otros negocios si al inicio no cuentas con dinero.

Ahora era mi turno de hablar, pero antes de empezar a exponerle mi idea, para reforzar todo lo que me había compartido y como parte de la cereza del pastel en su argumento, le pregunté: ¿A cuánto dinero asciende la inversión que se necesita para iniciar ese negocio?

Depende de qué servicio le quieras dar, respondió sin muchas ganas de expresar una cantidad o sin ganas de exagerar con la cantidad que estaba pensando.

No importa la cantidad, de cualquier manera te voy a compartir la forma en la que esa idea de negocio que tienes se puede llevar a cabo con muchísimo menos dinero del que puedas pensar.

Titubeó un poco y no muy convencido de su respuesta expresó:

mínimo dos millones (al día de hoy eso equivale a más de 117 mil dólares) y eso con un servicio básico y poco personal, como queriendo excusarse de la cantidad que me había dicho.

Así fueran 10 millones en los que tú estabas pensando para desarrollar esta idea, la manera de llevar a cabo tu negocio es la misma y es posible emprender sin dinero.

¿Cómo? Dijo él, ¡eso lo quiero escuchar!

Y qué bueno, pensé, porque realmente quiero que lo escuches, pero más me interesa saber qué vas a decir después de que lo escuches.

Lo que te voy a compartir a continuación es lo que le respondí y podría ser que algunas ideas no te queden claras, no te rompas la cabeza tratando de descifrar cómo esto aplica para otros negocios, disfruta la historia y el proceso, pronto llegaremos a los pasos que desees aprender para emprender tu negocio.

Con la tranquilidad de saber que era posible, le respondí: En lugar de comprar el equipo, maquinaria, transporte, contratar personal, darles uniforme, rentar oficinas y todo aquello que conlleva el tener una gran operación para darle el servicio, por qué no identificas a la empresa proveedora que brinda este servicio y que aún no está trabajando con la petrolera más grande del país.

Te comunicas con ellos y les ofreces un trato; que te den la exclusividad por un período de prueba, si en ese período puedes conseguir un contrato con la empresa petrolera más grande del país, les cobras comisión por el servicio que ustedes como proveedores presten por tiempo indefinido. En resumen, serás el enlace para establecer la relación comercial entre ambos.

Lo que respondió después de escuchar esto fueron

comentarios sin fundamentos, los cuales realmente no recuerdo, pero para terminar el debate y dejar en claro que esto era posible le pregunté directamente: Con esto que te acabo de compartir, le terminaste dando servicio a la empresa que querías y estás ganando dinero, ¿sí o no?

Sí, respondió, como alguien a quien no le había gustado nada lo que acababa de escuchar.

La primera prueba para validar la idea de emprender sin dinero, a mi parecer, había sido superada. Para terminar la discusión, comenté: "¡Entonces es posible emprender sin dinero!"

Después de tantos años buscando llevar a cabo este negocio, yo hubiera pensado que lo que acababa de escuchar sería una opción y alternativa para que él continuara buscando alcanzar sus sueños y metas. No esperaba que me diera las gracias, ya me había dado más de lo que necesitaba y el agradecido, fui yo.

Sin embargo, nuestra conversación no había acabado ahí, él no estaba satisfecho, requería poner a prueba mi idea y expuso otra situación.

Como les comenté al principio él acaba de abrir recientemente una pequeña cafetería en una universidad, así que me expuso su caso.

Mira aquí Gumaro, este negocio ya estaba acondicionado, pero le faltaba todo lo que se necesita para vender en una cafetería: los refrigeradores, papas, refrescos, galletas, dulces, etcétera. Todo eso requirió dinero, explícame cómo podría haber iniciado este negocio sin dinero. Tan solo la renta necesitas dinero, ¿qué haces con eso?

Eso es parte de la decisión que tomaste al emprender el negocio, sabías que este negocio conllevaba la

responsabilidad de una renta, pero la realidad es que pudiste haber dicho que no y aún así, tener tu negocio.

A mi amigo en específico se le ofreció la concesión de la cafetería y dentro de las negociaciones se encontraba evidentemente la renta del local, además de los gastos fijos y variables, como puedo suponer, luz, agua, gas, teléfono e internet. Esta ya es una decisión estratégica de negocio, pero aún así el principio es el mismo, la realidad es que una persona podría otorgar el servicio de alimentos, aunque no tuviera un local en una cafetería que le incurriera un gasto.

Si tú me dijeras que deseas emprender con una cafetería, mi pregunta para ti sería: ¿quieres tener una cafetería o poner un negocio de servicio de alimentos?

No sé cómo se maneje en tu país, pero aquí ese tipo de negocios puede pedir crédito a todas las empresas proveedoras de galletas; papas, botanas, dulces, refrescos, jugos, agua u otros productos; y dichas empresas no solamente te dan crédito en cuestión de sus productos, también te otorgan los refrigeradores, mostradores y otro tipo de mobiliario.

La cafetería es sólo una opción y no la única para hacer dinero, el negocio como tal es el servicio de alimentos, no la cafetería. Podrías iniciar con lo básico para generar un flujo de efectivo y posteriormente ir agrandando el menú y el servicio que ofreces.

Evidentemente esto no le agrado pues ya había gastado en este negocio, pero le quedó claro que era posible.

Por lo que, emprender sin dinero es posible si sabes en qué enfocarte para desarrollar el negocio.

Es real y ya se ha hecho

Consideré que mi propuesta de emprender sin dinero ya había pasado la prueba. Sin embargo, lo que fortaleció la idea no fue solamente una plática con un amigo sobre supuestas situaciones o casos ficticios, sino la realidad misma de que esta idea ya había sido puesta en marcha con éxito y estaba a punto de conocer a la persona que reforzaría lo que yo había encontrado.

Por los mismos días en que entendí los pasos para emprender sin dinero, también inicié una certificación de *coaching* y en una de las sesiones, la plática entre el grupo se tornó hacia los emprendedores.

Emocionado por lo que recientemente acababa de descubrir, no dudé en compartirles mi propuesta y les platiqué la historia de mi amigo expuesta anteriormente.

En cuanto terminé de platicarles que era posible darle servicio a la empresa petrolera más grande del país si se conseguía enlazar proveedor con cliente y ser el afortunado intermediario que se llevara una comisión por crear esa relación comercial, uno de los integrantes del grupo rápidamente interrumpió el final de mi historia diciendo; así fue como yo empecé.

Me sorprendí por muchas razones, de entre las personas del grupo que en general todas mostraban tener un nivel socioeconómico elevado, a él tuve la oportunidad de verlo llegar en un deportivo último modelo, impecable. Su vestimenta iba acorde con su automóvil y por último, era evidente, por los comentarios que había escuchado durante las sesiones, no solo era una persona solvente económicamente, sino era alguien con preparación y un amplio enfoque de negocios.

Ahora entenderás un poco más mi sorpresa cuando esta

persona nos compartió que lo que yo había dicho como una “supuesta” opción para emprender, era exactamente la forma en la que él comenzó. Era posible, real y él lo había hecho.

Esto ya no era una prueba, era un hecho tangible y mi idea dejaba de ser una hipótesis.

Esta persona nos contó que había contactado a una importante empresa que brindaba servicio a la industria petrolera en otros países y que de momento no había conseguido otorgarle el servicio a la petrolera de nuestro país.

Llegó a un acuerdo: conseguiría el contrato para darles servicio en su nombre y él obtendría, por las operaciones derivadas, una buena comisión.

Le dieron seis meses de prueba para lograrlo o de lo contrario el acuerdo se cancelaba. A los tres meses estaban firmando el contrato entre la empresa de servicios y la petrolera de nuestro país.

Tenía aproximadamente veinticinco años cuando hizo esto, no tenía los millones que muchos podrían pensar que se requiere para ganar dinero de la petrolera más grande del país e indiscutiblemente no tenía la edad de una persona con muchos años de experiencia en negocios y aún así, hizo dinero de esta manera.

Esto es solo el inicio, es posible emprender sin dinero. Sin embargo, el desarrollar tu negocio, crecerlo y tener éxito, requiere de constancia, trabajo diario y el desarrollo de habilidades de negocios que te permitan manejar las situaciones a las cuales tú y tu negocio se van a enfrentar.

Existen muchas historias de personas que emprendieron sin dinero o con muy pocos recursos y hoy son famosas por sus logros empresariales.

Walt Disney, Steve Jobs y Sylvester Stallone son un claro ejemplo

de estas.

Las historias de estas personas las puedes encontrar fácilmente en internet, todas tuvieron un inicio en donde no tenían dinero para emprender y contaban con recursos limitados, pero tomaron acción y su deseo y persistencia los llevo a conquistar el mundo con sus ideas.

Si analizamos sus historias, te darás cuenta que los pasos que conocerás en este libro se apegan a lo que ellos de forma empírica hicieron para desarrollar sus ideas y tener éxito.

Quiero contarte la historia de la primera persona a la que tuve la oportunidad de compartirle cómo emprender sin dinero. Terminando esta historia te enseñaré a ti como hacerlo con tu propio negocio.

Una vez que entendí los pasos a seguir de cómo emprender sin dinero, pocos días después sucedió algo maravilloso, pude compartirle estos pasos al primer emprendedor, esta es la historia.

Me encontraba en una reunión de mi negocio de Network Marketing (prometo platicarte más adelante sobre este tema), ese día habían asistido un buen número de personas pero había pocos hombres, uno de los cuales estaba alejado del grupo viendo su celular.

No suelo separarme del grupo, pero me alejé para ir a saludarlo e invitarlo a que se integrara y con suerte que se sintiera bienvenido. Sin embargo, no aceptó mi invitación y no quise dejarlo solo, así que me senté cerca de él y empezamos a platicar.

Me contó que se había graduado unos años atrás de Chef, curiosamente de una institución a la que recientemente había tenido el gusto de asesorar. Esto rompió un poco el hielo y me tomé el atrevimiento de preguntarle a qué se dedicaba,

pensando en que su respuesta sería un negocio propio.

Pero no fue así, me sorprendió que a su edad y con los años de experiencia no tuviera su propio negocio. Desde que se había graduado había trabajado para algunos restaurantes importantes de la ciudad y que actualmente era el jefe de cocina en un restaurante conocido.

Mi pregunta fue directa y sin rodeos: ¿no quieres tener tu propio negocio?

Recuerdo su respuesta claramente: es muy caro abrir un restaurante y tan solo vestir al mesero es carísimo.

Sabía que obtendría una respuesta de ese tipo y no solo sus comentarios denotaban frustración, sino también su lenguaje corporal. Nuevamente, estábamos ante la certeza de que sin dinero no se podía hacer un negocio.

Solo la cocina requiere mucho dinero, no se diga el mobiliario para los comensales: letrero, publicidad, nómina y todo lo que requiere un restaurante para operar diariamente.

Tenía frente a mí una excelente oportunidad de compartir esta idea con alguien a quien podría interesarle y servirle, así que empecé:

Si lo que deseas es tener un restaurante eso está excelente, pero para tener tu restaurante necesitarías mucho dinero y en eso tienes razón. Sin embargo, si no tienes el dinero, no vas a emprender y si no emprendes, difícilmente tendrás el dinero. Es un círculo vicioso, que sólo se rompe haciendo cosas diferentes, así que aquí te comparto una opción para emprender y en un futuro puedas tener tu propio restaurante.

Bien se dice que para obtener resultados diferentes, tendrás que hacer cosas diferentes. Vamos a romper ese círculo vicioso y a generar dinero. Lo que vas a hacer es comunicarte con tus amigos, familiares y conocidos y les vas a ofrecer cenas para

dos personas para llevar, y les vas a cobrar quinientos pesos por adelantado.

De esta manera tú no pondrás dinero, comprarás las cosas que requieras con el dinero que ya te dieron, manejarás agenda, así no se contrapone con tu trabajo actual y vas a cocinar en la casa donde vives actualmente con lo que tengas disponible. Por último, ellos tendrán que pasar por el pedido a donde tú lo indiques para que no pierdas tiempo ni gastes en gasolina entregando pedidos, te enfocarás en lo que te gusta y sabes hacer mejor, ¡a cocinar!

Vas a ahorrar por lo menos el 25% de lo que ganes con el objetivo de caminar hacia tu sueño de tener tu propio restaurante.

Emprender con estas acciones te irá presentando oportunidades más grandes de generar dinero, si tu comida gusta, la gente te recomendará y podrá solicitarte para comidas de más personas; fiestas infantiles, eventos familiares o celebraciones religiosas, en fin, las posibilidades se vuelven cada vez mayores.

Le expliqué de forma general lo que iba a suceder, en qué debía tener cuidado al momento de querer invertir lo que ya había ganado y cómo no deslumbrarse por su éxito en esta etapa.

Me ofrecí a asesorarlo por una cantidad semanal extremadamente baja. Me importaba más el guiarlo que lo que me pudiera pagar en ese momento y me comprometí a que las mismas ganancias cubrieran mis servicios, él no tendría que poner un solo centavo y yo estaría durante el arranque de su negocio y lo asesoraría cuando el requiriera alguna consulta a futuro.

Por su mirada y sus comentarios me di cuenta que había en él un despertar, pude transmitirle algo increíble que dentro de mí

sabía que le cambiaría la vida. Le di mi tarjeta, grabé su número en mi celular y nos despedimos. No me llamó, pero al poco tiempo recibí un mensaje de él por *whatsapp* diciéndome que empezaría a otorgar cenas para dos personas para llevar y que si estaba interesado, que lo contactara.

Debo confesar que por un segundo no me agradó que no me hubiera llamado para asesorarlo, pero me bastó darme cuenta que él era prueba viviente de que la forma de emprender sin dinero era una posibilidad real y no pude sino alegrarme por él.

Le respondí el mensaje deseándole el mejor de los éxitos, que lo felicitaba por haber tomado mis consejos y haber emprendido.

Finalmente hice un cambio positivo en la vida de alguien más y esto me dio la confianza de saber lo que podía lograr con personas que tuvieran ganas de emprender y que estuvieran detenidos por creer que sin dinero, no se podía arrancar su negocio.

Te impresionará saber que unos meses después me enteré que estaba dándole servicio de alimentos a una empresa, si seguía así, su restaurante lo pondría más rápido de lo que él y cualquier persona hubieran pensado.

Una pequeña idea y la determinación de tomar acción rompieron con años de estancamiento y le permitieron salir del círculo vicioso de no emprender por no tener dinero.

Un año después de haber platicado con él le llamé para saber cómo se encontraba. Podría haber jurado que la persona que me contestó era otra completamente diferente del hombre con quien yo había hablado en aquél entonces.

Está feliz, su familia se siente orgullosa por lo que él ha logrado y su vida es excelente. No podría haber tenido mejor regalo que saber que su vida mejoró a raíz de lo que platicamos y le agradezco que haya tomado acción, porque no solamente su

vida y la de su familia cambiaron, sino la mía y la de todas las personas que tendrán la oportunidad de saber cómo emprender sin dinero. Mi estimado Chef, ¡gracias por esto!

Aprovecha tu entusiasmo

Una de las excelentes cosas que tienen los emprendedores es el entusiasmo por crear y desarrollar su negocio: ¡deseamos emprender ya!

Este es un impulso que debemos aprovechar de manera inteligente, sin embargo considero que la mayoría de las veces suceden dos situaciones.

La primera situación es que ese ímpetu por emprender apresura de sobremanera el proceso e impide la planeación de lo básico para desarrollar el negocio. Prácticamente te motiva a lanzarte a la aventura y muchos, terminan dándose cuenta que les faltó prepararse un poco más.

La segunda situación que muchas veces sucede es exactamente lo contrario, exageramos en la planeación y preparación y ese ímpetu se va perdiendo entre papeles y requisitos por cumplir, entre supuestos de lo que va a ser el negocio.

Pasado el tiempo ese ímpetu se pierde y muchas veces las ganas de emprender también. Como si fueran de extremo a extremo y no pudieran encontrar un término medio para arrancar con una adecuada motivación y el conocimiento correcto.

Todo esto es simplemente programación y se puede modificar; y una vez que conoces otras maneras de hacerlo, la decisión de tomar acción y cambiar el resultado está en ti.

Tengo mucho que deseo compartirte, pero de ahora en adelante lo haré mostrándote lo que viniste a buscar. Te enseñaré los pasos para emprender sin dinero, o para que si cuentas con recursos limitados, puedas aprovecharlos de la

mejor manera.

El proceso que te participo es como una cadena, cada paso es un eslabón que se entrelaza con el siguiente. Si verdaderamente deseas emprender de la mejor manera no puedes brincar ningún momento, ya que cada uno tiene su importancia y fortalecerá tu emprendimiento. Es imprescindible seguirlos, ya que de no hacerlo, no tendrás la fuerza necesaria para emprender y esto reducirá tus posibilidades de éxito.

Se dice que una cadena es tan fuerte como lo es su eslabón más débil. Piénsalo, tiene mucha lógica. Tú puedes tener una cadena extremadamente fuerte, pero el eslabón más débil será siempre la parte donde esa cadena se pueda romper; ya que este, aunque pareciera no tener mucha importancia, determinará la fortaleza del resto de la cadena.

Te invito a que no subestimes cada paso y fortalezcas cada eslabón de la mejor manera haciendo lo que te aconsejo en cada uno.

Sin más preámbulo, empecemos a escribir tu historia siguiendo los doce pasos para que puedas emprender tu idea de negocio.

PASO

1

Tu idea de negocio

“Cuando amas lo que haces y haces lo que amas, solo es cuestión de tiempo para tener éxito”

Siendo emprendedor tienes todo el derecho y el regalo de elegir aquello que desees emprender. Tienes la decisión de escoger qué desees hacer todos los días, qué te hará levantarte con una sonrisa y qué, después de tanto trabajo, mantendrá esa sonrisa a la hora de irte a dormir.

Te voy a compartir lo que a mí me ayudó a identificar el primer negocio del que me enamoré.

Estaba por entrar a la universidad cuando Steve Jobs fue invitado a dar una plática en una graduación de la Universidad de Standford en Estados Unidos. El video de su discurso es uno de los más populares de él y puntualiza elementos importantes para considerar como aprendizaje de vida y de negocios.

Son consejos que admiro ampliamente y trato de seguir, sin embargo, en aquel momento en que tuve la oportunidad de ver por primera vez este video, uno de sus consejos marcó mi vida: *“busca hacer lo que te gusta y los puntos al final del camino se verán conectados unos a otros y todo tendrá sentido. No puedes conectar los puntos viendo hacia adelante, solamente hacia atrás. Así que deberás confiar que los puntos se conectarán en algún momento en el futuro.”*

Lo único que agregaría en este consejo es: encuentra aquello que amas hacer y si decides hacerlo, aprende bien, sé el mejor estés en donde estés, disfruta el proceso y sácale el mejor

provecho al momento.

En el discurso Steve Jobs nos comparte una entretenida historia de cómo él al haber buscado hacer lo que disfrutaba en su momento, encontró lo que hoy en día todas las computadoras del mundo comparten sin importar la marca, la opción de escribir con diferentes tipos de letras, es decir, lo que hace de tu documento algo especial, personalizado y toda una experiencia.

Hoy damos por hecho esta característica en las computadoras, pero todo partió de que Steve Jobs llevó a cabo el consejo de hacer lo que te gusta, y hacerlo bien.

Te recomiendo que veas este video ya que no encuentro palabras para transmitirte lo que él comparte en su discurso. Lo puedes encontrar con el título de *"Steve Jobs' 2005 Stanford Commencement Address."*

Cuando estaba por graduarme, el profesor con el cual tuve mi última clase como universitario nos incentivó a que buscáramos hacer lo que nos apasionaba y nos desarrolláramos en eso. Él decía: "difícilmente podrás ser tan bueno en otra cosa como haciendo lo que amas; eso te hará feliz y también obtendrás dinero porque lo harás mejor que los demás."

Nos compartió una historia que reforzaba esta forma de pensar.

En una de sus clases años atrás, este profesor pidió que levantaran la mano las personas que estaban estudiando la carrera que les gustaba. Muchos en la clase levantaron la mano, menos uno de los estudiantes.

El profesor preguntó al alumno cuál era la razón por la que no había levantado la mano, a lo que el alumno respondió: *"No estoy aquí por decisión propia. Mi papá me pidió que estudiara una carrera profesional para poder tener un respaldo en la vida y para que en el futuro pudiera tener una profesión de la cual*

vivir. En cuanto me gradúe me permitirá dedicarme a lo que me apasiona, que es la música."

El profesor le reafirmó al alumno que si eso le hacía feliz y le apasionaba, siguiera adelante.

El profesor finalizó su historia diciendo: *"hace unos meses me encontraba viendo la televisión y pude ver que este alumno subió junto a su banda al escenario a recibir el premio al mejor artista alternativo del año en los premios MTV 2007."* Probablemente los conoces, el grupo se llamaba Panda, de Monterrey, Nuevo León, México.

Lo que el profesor no sabía era que no era la primera vez que habían ganado ni el único premio que tenían, tampoco que años más tarde seguirían recibiendo premios.

Te comparto esto para que te des cuenta que si eliges lo que te apasiona y trabajas por ello, seguramente tendrás éxito.

En verdad, este primer paso es de suma importancia, recuerda: ***"difícilmente podrás ser tan bueno en otra cosa, como haciendo lo que amas"***.

Para apoyarte a que identifiques claramente qué idea desees emprender derivada de lo que amas hacer, te invito a responder las siguientes preguntas.

- Cuando he podido estudiar, ¿qué materias disfruto más?

- Durante mis estudios, ¿en qué materias obtengo las mejores calificaciones?

- ¿Qué temas me interesan más?

- ¿Cuáles son los temas de las revistas o libros que más llaman mi atención?

- ¿En qué habilidades o actividades soy mejor que otras personas?

- ¿Qué actividad me gusta hacer?

- Si fuera millonario y pudiera pagar porque me dejaran realizar cualquier actividad, ¿cuál sería?

Muchas veces es más claro para otras personas responder estas preguntas por nosotros, pero te invito a que primero las respondas tú y luego invites a tu familia y amigos a que te den su respuesta, tendrás bastante material para darte cuenta todo lo que puedes hacer y serán cosas que tú disfrutas.

No te apresures con esto, a mí personalmente me tomó unos meses identificarlo, mientras tanto, seguí desarrollando mis habilidades, leyendo, y aprovechando el tiempo haciendo lo que me gustaba en ese momento.

Las empresas constantemente buscan desarrollar y tener ventajas competitivas que los diferencian de las otras marcas y productos en el mercado. Si lo que tú decides emprender está en sintonía con lo que te acabo de compartir, hacer lo que amas, te garantizo que eso te dará una ventaja competitiva frente a toda tu competencia. Recuerda, es difícil competir contra alguien que ama lo que hace.

Recientemente conocí a una persona que le apasiona el fútbol soccer, pero por más esfuerzo, él reconocía que no era bueno como para convertirse en jugador profesional, así que se hizo dos preguntas. ¿De qué manera puedo seguir disfrutando del fútbol? y ¿qué puedo hacer que haga mejor que los demás y que obtenga una ganancia por eso?

Las respuestas a esas preguntas lo llevaron a convertirse en un

árbitro profesional, seguir disfrutando del deporte y ganar dinero.

No le restes importancia a este paso, si en algo te vas a tardar, créeme, que sea aquí.

Identifica qué amas y responde:

- ¿Qué es lo que te apasiona hacer?

- ¿Qué es lo que haces muy bien o puedes hacer mejor que otras personas?

- ¿Qué es lo que el mundo requiere y qué necesidad satisface tu pasión?

- ¿Qué es aquello por lo que te van a pagar?

Tuve la oportunidad de preguntarle a uno de los dueños de la empresa de Network Marketing con la cual trabajo, David Dillingham, que además de ser una extraordinaria persona es multimillonario, qué consejo le daría a los emprendedores. Su respuesta fue muy breve: “*Commitment*” (Compromiso).

Recordando sus palabras y con la pasión que caracteriza a un joven emprendedor (aunque él ya no lo sea) me dijo: “*Si te comprometes, pase lo que pase tendrás éxito, no hay forma de fallar. Las cosas se pondrán difíciles, eso es inevitable; pero si estás comprometido, harás lo que tengas que hacer para tener éxito y no renunciarás*”

Amar lo que haces te facilitará estar verdaderamente comprometido.

Yo aún no soy multimillonario, pero aquí te traigo las palabras

de uno. Tomemos en cuenta sus palabras y comprometámonos con nuestra idea de negocio para que tengamos el éxito que buscamos.

A lo largo de este libro quisiera que observaras cómo estos puntos que te estoy compartiendo siguen los patrones por los cuales aquellos que iniciaron sin dinero, pero con pasión y determinación, lograron el éxito.

Los ejemplos más sencillos que te permitirán corroborar esta información de la que te hago partícipe son el de Steve Jobs y Walt Disney. Ellos estaban apasionados con su idea y a pesar de los obstáculos, esa pasión y perseverancia les permitió seguir adelante.

Así como en la historia de Steve Jobs y Walt Disney, puedes ver cómo estos pasos siguen los patrones de emprendedores famosos que tuvieron éxito, es indiscutible que la mayoría estaba enamorado de cómo su idea mejoraría el mundo.

De las respuestas que colocaste en las preguntas anteriores, utilízalas para ver un panorama más concreto en el siguiente espacio.

Confía y disfruta el proceso.

¿Cuál es tu objetivo principal de emprender?

Antes de continuar con el proceso, necesitas saber la razón por la cual estás emprendiendo.

Si lo que estás considerando desarrollar como negocio realmente no te apasiona y solamente lo haces por el hecho de generar dinero, podrías estar entrando en una trampa.

Mi intención no solo es que emprendas, sino que lo hagas de la mejor manera, evites la mayor cantidad de errores y tengas éxito generando ganancias. Por esta razón debo preguntarte: ¿Por qué deseas emprender?

Este es el primer paso y es muy importante que sepas cuál es tu objetivo de emprender. No solo te ahorrará tiempo, también te ahorrará dinero.

Seguramente ya lo has escuchado antes, pero emprender no es fácil y se requiere de muchas cosas que la mayoría de las personas no están dispuestas a vivir. No existe duda alguna de que en algún momento, las cosas se pondrán difíciles.

Vivirás situaciones que pondrán a prueba tu determinación para tener éxito e incluso te harán dudar de ti mismo, la gente que más aprecias podrá herirte con sus comentarios y las estadísticas juegan en tu contra; la mayoría de los emprendedores cierra su negocio antes de cumplir un año.

Esto te lo digo no por asustarte o detenerte de emprender, lo que deseo es ahorrarte tiempo y evitar que cometas errores.

Así que la pregunta la hago nuevamente; ¿Cuál es tu objetivo principal de emprender? ¿Tu objetivo es generar dinero y

realmente no te importa de qué sea tu negocio?, ropa, deporte, comida, etc., o ¿tienes una idea propia que desees desarrollar?

Entre más sincero seas contigo mismo, mejores resultados tendrás.

Si estás en busca de dinero solamente y lo necesitas rápidamente, entonces tu opción no es emprender con tu propia idea de negocio, esto te llevará más tiempo del que te gustaría para ver dinero y probablemente pierdas invirtiendo tu dinero en algo que no te apasiona.

Si lo que tú desees es obtener dinero rápido sin invertir mucho o en absoluto, tus opciones sencillamente se limitan a dos.

La primera son ventas. Si conoces a alguien que venda su auto y lo apoyas encontrando un comprador, podrás generar una comisión. Si un familiar está rentando una propiedad y consigues un inquilino para esta, podrás ganar una comisión. También puedes comprar algún producto y revenderlo, aunque mi recomendación en este caso, sería que vendas un servicio de aquello en lo que eres bueno, en cuyo caso te tendrás que vender a ti mismo como la solución al problema de alguien más.

Tus ganancias dependerán de tu labor de venta y el tiempo en que tardes para entregar los resultados de dicho servicio.

De esta manera obtienes dinero rápido y tu inversión es baja o nula.

Aunque habrá quienes no estén de acuerdo conmigo, considero que en la mayoría de los casos las ventas no son un negocio sino una actividad de negocios, lo cual es diferente. Basta que te des cuenta de que en esta tarea, si tú no realizas labor de ventas, no ingresarás dinero a tu bolsillo; eso significa que obtendrás flujo de efectivo solo cuando efectúes una

venta.

Por el contrario, lo que muchos buscamos al emprender es que pasado el tiempo, a pesar de no estar presente físicamente en el negocio sigamos recibiendo ganancias; y aunque todos los negocios requieren de sus ventas para sobrevivir, lo que estarás desarrollando será actividades de negocio y no un negocio como tal. Esto lo explicaré conforme avancemos.

Si lo que estás buscando es generar dinero a corto, mediano y largo plazo emprendiendo un negocio y no solo una actividad, en mi experiencia tu segunda opción y la mejor por muchas razones, es tener tu negocio de Network Marketing o mini franquicia.

Lamentablemente aún existen muchos mitos y paradigmas en relación a este modelo, sin embargo te puedo decir que tiene grandes ventajas como ningún otro negocio que yo haya conocido.

Yo mismo al momento de escribir este libro tengo un negocio de Network Marketing y puedo decirte que apostar por un negocio de este tipo, ha sido una de las inversiones más inteligentes que pude haber hecho.

Para expandir tu panorama en el tema, te comparto algunas de las muchas ventajas de este modelo que conozco de primera mano por la empresa con la cual trabajo:

- La inversión es muy baja en comparación a fundar tu propia empresa.
- Eres tu propio jefe: determinas tus metas, tus horarios, tu lugar de trabajo y tu equipo, entre otras cosas.
- La logística de entregar producto y cobrar la hace la empresa y no tu.
- Puedes invitar a gente en cualquier parte del país, aunque no

estén cerca de ti e incluso puedes invitar a gente de los países en donde se encuentra la empresa con la que trabajas, sin pagar por permisos extras.

- Las ganancias son impresionantes. Es difícil pensar que tu negocio te genere cien mil pesos mensuales o mucho más en pocos meses o un año, pero esto es real y este negocio tiene la capacidad de dártelos.

- La empresa te brinda el producto, la marca, el sistema, el soporte y hasta más de lo que podrías obtener si compraras cualquier franquicia. A la empresa la interesa que triunfes y ganes cada vez más.

Como puedes observar, es la manera más eficiente de trabajar. Tú no dejas de consumirle a la empresa porque ellos te pagan por recomendar, y la empresa no te deja de pagar porque les consumes y recomiendas. La relación perfecta entre ganar-ganar, que es sustentable a largo plazo.

Ese dinero que estás buscando aquí lo puedes encontrar, siempre y cuando analices bien tus opciones, trabajes y sigas el sistema que marca la empresa para tener éxito. No es suerte ni es ser de los primeros, es trabajar en un modelo de negocio que funciona.

Justo en este momento, escribiendo este párrafo y parte de este libro, me encuentro en Hawai. Cuando muchas personas ven lejana la posibilidad de venir aquí y muchas otras ahorran durante largo tiempo, yo estoy aquí con gastos completamente pagados derivado de mi negocio de Network Marketing. Y mejor aún, no dejo de ganar por no encontrarme en la ciudad y continente donde vivo. Estoy en medio del pacífico y mi negocio sigue generando dinero.

Indiscutiblemente si lo que buscas es libertad, dinero, reconocimiento, viajes, desarrollo personal y profesional, este negocio es tu mejor opción.

Por otro lado, si verdaderamente quieres emprender con tu idea no únicamente por el dinero, sino porque realmente quieres crear tu propio sello aunque el camino se vea más complicado, te felicito. Estás en la dirección correcta y gracias por permitirme ser parte de tu desarrollo a través de este libro.

Está claro que quien emprende un negocio desea generar dinero de dicha actividad, de lo contrario estaría creando una asociación sin fines de lucro y eso, aunque se administra similar, no es negocio.

Existen muchas personas que emprenden no solo en busca del dinero, realmente desean crear y entregar al mundo productos o servicios de calidad y en consecuencia, ser recompensados económicamente. Aunque el dinero es la meta de todo negocio, no necesariamente es lo único que motiva al emprendedor.

Piénsalo, aquellos de los que hemos escuchado que emprendieron con recursos limitados, estaban enamorados de su idea; el dinero llegó por consecuencia del trabajo que llevaron a cabo de desarrollar su sueño de la mejor manera (*Steve Jobs, Walt Disney, Hermanos Wright*).

Todo aquello que vas a conocer en estos pasos es posible no porque sea fácil, de hecho tendrás que trabajar mucho más que las personas que tienen el dinero y los recursos para abrir su negocio fácilmente. Si tu idea de negocio te apasiona, será más sencillo comprometerte y hacer lo que tengas que hacer para lograr el éxito.

Si lo que estás emprendiendo no es precisamente algo que te apasiona pero ves una oportunidad de negocio importante y desees aprovechar el momento, entonces aquello que te motiva tiene que ser realmente fuerte: salir de deudas, viajar, comprarle a tu familia una casa, pagar la universidad de algún familiar, etc. De una u otra manera, deberás tener algo que te

impulse a levantarte y te permita alcanzar el nivel de compromiso que se requiere.

Tu porqué, esa razón de hacer lo que haces y que te moverá en la dirección correcta a pesar de las dificultades en el camino, es indispensable.

Si ya sabes cuál es el negocio que deseas y tienes claro el porqué, te invito a continuar con los pasos siguientes para desarrollar tu idea de negocio.

PASO 2

Identifica cuál es el negocio

“Abre tus ojos y tu mente, muchas veces la respuesta está justo frente a ti”

Si ya tienes la idea de negocio que te apasiona, te felicito. La gran ventaja de hacer lo que amas es que dejas huella en el mundo a través de tu idea de negocio.

Considero que todas las ideas son buenas siempre y cuando cubran un deseo o necesidad; el resto, corresponderá a otros elementos que le permitirán tener éxito o no.

Sin necesidad de profundizar en encuestas y estudios de mercado para identificar si existe la remota posibilidad de negocio con tu idea, te invito a que respondas estas dos preguntas:

- ¿Qué deseo o necesidad cubre mi producto/servicio?

- ¿Las personas están dispuestas a pagarme por ese producto/servicio que voy a ofrecer?

Si la respuesta a las preguntas anteriores es un sí, entonces tienes una oportunidad de negocio y aunque no lo es todo, es esencial si deseamos emprender con lo que hemos elegido.

Si tu idea cumple esta regla, estás en el camino correcto; si no lo cumple, te invito a que rediseñes tu idea hasta que puedas responder de forma positiva a las dos preguntas anteriores.

Para emprender sin dinero debemos identificar cuál es realmente el negocio y para esto, tenemos que romper con ciertas ilusiones que nos hemos creado a través del tiempo.

Rompiendo paradigmas

Muchos emprendedores pensamos que un negocio es, por nombrar solo algunos: un restaurante, una tienda donde se venda cualquier artículo, tienda en línea, un consultorio, una oficina, un stand en plazas o aeropuerto y más.

La realidad es que esto es un paradigma para el emprendedor. El restaurante y todos los ejemplos que te acabo de mencionar no son el negocio en sí, solo un medio por el cual se desarrollan.

Es decir, la forma en como decides ofrecer tu producto o servicio no es el único medio y definitivamente, no es el negocio como tal. Comúnmente lo confundimos con el espacio físico cuando realmente lo que necesitamos identificar es la actividad por la cual vamos a recibir dinero.

Un restaurante solo es uno de los muchos medios para hacer el negocio de ofrecer el servicio de alimentos. Una tienda es solo una manera por la cual se realiza la venta y entrega de un producto. Un consultorio tampoco es un negocio en sí, es sólo uno de los espacios a través de los cuales un médico puede atender a su paciente.

¿Te das cuenta de lo que acabas de leer?

Muchas veces el negocio en el que estás pensando es probablemente solo uno de los medios por el cual se otorga el producto o servicio y existen muchos medios más.

Es evidente que al ver un restaurante pienses que ese es el negocio, pero el negocio como tal es dar el servicio de alimentos y para proporcionar dicho servicio, existen muchos otros medios menos costosos e incluso más redituables.

Recapitulemos:

-Una persona sin el espacio físico del restaurante, aún puede brindar el servicio de alimentos.

-Una persona sin el espacio físico de la tienda, aún puede realizar la venta.

-Un médico sin el espacio físico del consultorio, aún puede otorgar sus servicios profesionales.

Por lo tanto, con o sin el espacio físico en el que estás pensando tu negocio puede ser desarrollado. Ahora te pregunto, ¿por qué medio te gustaría hacerlo? Escogí la palabra “*gustaría*,” en el entendimiento de que esto sería un deseo y no una necesidad. Recuerda que el negocio no necesita ese espacio para llevarse a cabo.

Esta idea se te aclarará en gran parte en la siguiente sección, pero primero es necesario que identifiques cuál es el negocio. Te comparto algunas preguntas que te apoyarán a identificar cuál es el negocio de la idea que tienes.

- Cuando la gente me pague derivado de mi negocio, ¿lo que les entrego es un producto físico o el resultado de un servicio?

Si logro compartirte esta idea de la manera correcta, entenderás que muchas veces el no emprender un negocio es por el hecho de no tener un espacio físico creyendo que ese es el negocio, lo cual incrementa de sobre manera tu inversión. Esto conlleva a que al no contar con dinero suficiente para emprender, no inicies.

Se crea el círculo vicioso del que te platiqué antes en la historia del chef al inicio del libro. “No tengo negocio porque no tengo dinero y no tengo dinero porque no tengo negocio.”

Para romper el paradigma debemos olvidarnos del espacio físico y entender que todo negocio otorga un producto o un

servicio. Ya que hayas olvidado el espacio físico entonces responde: ¿Qué ofrece tu idea de negocio, un producto o un servicio?

Habiendo identificado cuál es realmente tu negocio, veremos a continuación los medios por los cuales puedes desarrollarlo.

PASO 3

Opciones para desarrollar el negocio

“Piensa fuera de la caja o mejor aún, piensa como si no existiera la caja”

Pensar en montar un espacio físico para desarrollar tu negocio es una de las muchas opciones por las cuales puedes otorgar tu producto o servicio y ganar dinero. Si sacas esta idea de tu mente y te abres a otras posibilidades te darás cuenta de que existen muchas opciones para desarrollar el negocio, te explico a qué me refiero.

Sin el espacio físico de un restaurante puedo dar el servicio de alimentos a través de las siguientes opciones:

- A domicilio
- Pedidos personalizados
- Para parejas con previa cita y para llevar
- Fiestas infantiles
- Eventos religiosos (bautizos, primeras comuniones, etc.)
- Bodas
- Eventos corporativos
- Gobierno
- Empresas

Sin el espacio físico de una tienda, puedo vender mi producto a través de las siguientes opciones;

- Puerta en puerta
- Persona a persona
- Vía Internet

- Publicidad impresa o digital
- Recomendación de boca en boca
- Presentaciones empresariales

Sin el espacio físico de un consultorio, puedo dar la consulta médica;

- A domicilio
- En tu propia casa
- Hospital público o privado
- Rentar un espacio por hora
- Eventos masivos de consulta en espacio público
- Campañas por colonias y un consultorio móvil
- Stands
- Asistencia Telefónica
- Videoconferencia

Tener un espacio físico eleva la cantidad de dinero que necesitas para iniciar el negocio además de que genera gastos fijos mensuales. Esto bloquea a muchas personas para emprender. Con tu idea, como acabas de ver, no necesitas un espacio físico para desarrollarlo. Esto genera muchas opciones, más económicas y efectivas para que el emprendedor inicie su negocio.

En la mayoría de las ideas de negocio los emprendedores nos enfocamos en construir un barco, cuando lo que podemos y necesitamos en ese momento, solo es cruzar el río.

Quisiera compartirte la historia de un amigo que acabo de recordar.

Cualquiera pensaría que para estar en la industria del transporte de carga, se requeriría un camión o varios, ¿no es cierto? Por lo menos es lo primero en lo que se piensa y cada camión cuesta bastante dinero, sin agregar el combustible, la renta del lugar donde lo estaciones, sus mantenimientos,

permisos, placas y sueldo del conductor; todo esto como gasto directo del camión. Si deseas tener oficinas, tu inversión se eleva aún más.

Mi amigo estaba en la industria del transporte sin tener un solo camión propio, ni siquiera tenía oficinas, ni página de internet, solo tenía una cosa física y eso era un celular.

¿Cuánto cuesta un celular en comparación con el costo del camión y todo lo que conlleva tenerlo?, inmensamente más barato ¿no crees?

¿Cómo rayos alguien con un celular está en la industria del transporte de carga y gana dinero?

Físicamente él solo tenía un celular, sin embargo, tenía las ganas. Lo único que hizo fue desarrollar ciertas habilidades necesarias en los negocios, de las cuales te hablaré más adelante.

Él tenía una lista de contactos de transportistas independientes que generalmente son más baratos que las grandes empresas y ofrecía el servicio de transportes a quien lo necesitara. Él era el contacto entre cliente y proveedor.

Mi amigo coordinaba la operación y una vez realizado el envío, entregaba la factura para el pago, le pagaba al chofer del transporte que él había contratado para dicha operación y ganaba dinero. Tenía un negocio sumamente redituable con solo un celular y sus ganas de triunfar.

El romper paradigmas podría llevar tu idea a cambiar industrias completas, aunque eso solo lo sabremos si decides emprender y trabajar duro para lograr el éxito.

Cuando rompes paradigmas y te abres a las posibilidades que tienes frente a ti, suceden cosas increíbles; y si no lo crees, te daré a continuación ejemplos reales que seguramente conoces.

Cualquier de nosotros hubiera pensado que si deseas dar un servicio de transporte, tienes que tener el vehículo. Esto es solo un paradigma, actualmente la empresa más importante a nivel mundial que brinda el servicio de transportación urbana a través de taxis, no cuenta con ningún vehículo propio y seguramente la conoces o has escuchado de ella, se llama *Uber*.

Mi amigo en la industria transportista hacia lo que *Uber* pero sin una aplicación y obviamente de una manera más básica, sin embargo, a él le funcionaba y obtenía ganancias por eso.

La empresa que genera mayor contenido a nivel mundial de información no tiene imprentas ni edificios de edición o redacción, pero todos los días a todas horas se crea y difunde contenido a través de su plataforma, esta empresa la conoces como *Facebook*.

La comercializadora número uno a nivel mundial no cuenta con inventario propio, su nombre es *Alibaba*.

La empresa que cambió la industria de la música sin tener estudios de grabación propios fue Apple a través de su plataforma de *iTunes*.

La empresa más grande mediante la cual podemos ver películas no tiene estudios de grabación, cines, tiendas para rentar las películas, su nombre es *Netflix*.

La empresa más grande a nivel mundial que provee a los usuarios alojamiento no cuenta con hoteles ni propiedades, su nombre es *Airbnb*.

Podría seguir y seguir con tantos ejemplos que existen, donde la idea rompió paradigmas, revolucionó la industria y volvió a sus dueños multimillonarios.

No sé si tu idea revolucione al mundo, pero una cosa es segura, si nunca emprendes, jamás vas a revolucionar nada.

Si ya identificaste cuál realmente es tu negocio, lo cual vimos en el paso anterior, en esta sección te invito a que hagas una lista de todas las opciones que tienes para desarrollar tu idea, no importa qué tan locas o qué tan irreverentes sean, escríbelas y haz una lista tan grande como puedas, hecha a volar tu imaginación.

Para esta actividad me gustaría apoyarte con una excelente herramienta de negocios, esta herramienta es la lluvia de ideas o "*brainstorming*."

Lluvia de ideas

Es la forma estructurada de permitirle a tu creatividad buscar opciones y si la utilizas correctamente, es la raíz de toda solución a tus problemas.

Probablemente ya la hayas utilizado, pero no deseo suponer, así que quisiera darte unos consejos de cómo a mí me ha funcionado esta herramienta.

En el centro de una hoja escribe el problema a resolver o la situación que desees analizar. Alrededor, utilizando todo el espacio de la hoja, escribe cualquier solución que se te venga a la mente con relación al problema.

Muchas personas cometen el error de no escribir todo porque piensan que no vale la pena, pero esa idea que consideras no valiosa, enriquece el ejercicio y apoya a que fluyan las opciones que podrías pensar. Toda idea, sin importar si es razonable, realista, posible, imposible o graciosa, debes escribirla en la hoja sin discriminar alguna.

No te preocupes por aceptar o rechazar las ideas, esa parte del proceso aún no llega. De momento dale rienda suelta a tu creatividad y permite que tu mente otorgue opciones para solucionar la situación que escribiste en el centro de la hoja.

En muchas ocasiones esa idea que te parece absurda, de alguna u otra manera da espacio y oportunidad de expandir nuestros panoramas y llegar a la opción que necesitamos para solucionar la situación.

Podremos avanzar al siguiente paso una vez que tengas esta hoja llena de opciones y consideres que no se te ocurren más ideas para escribir. Revisa las ideas que escribiste; si cuando haces esto se te ocurre alguna otra, es momento de escribirla,

hazlo y no la descartes.

Ya que la creatividad haya aportado a esta herramienta, puedes revisar cada opción de manera individual con la intención de evaluar los pros y contras de cada una. Aún no estamos rechazando o aceptando, solo estás evaluando y analizando. Por lo tanto, cerciórate de escribir todas tus observaciones, ya que aunque esta herramienta es muy especial, también es muy sencilla de realizar y eso ocasiona que mucha gente no la utilice o no siga el proceso adecuadamente.

Una vez que hayas evaluado tus opciones podrás escoger una de entre las muchas posibilidades que tienes.

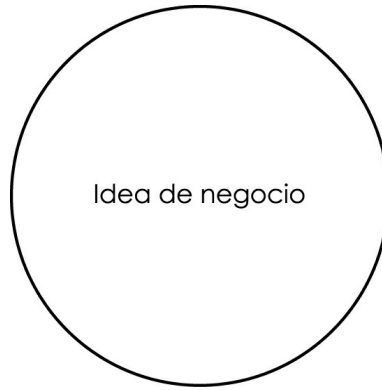
Deseo darte un ejemplo para que no te limites al momento de hacer tu lista de opciones.

Si yo quisiera otorgar el servicio de capacitación y entrenamiento de personal, una opción (sé que va a sonar descabellada) es comprar un centro de convenciones para impartir dichas capacitaciones. Otra opción es dar las sesiones en un parque o alguna plaza; en mi casa o la casa de alguien más; podría dar las sesiones vía internet o grabarlas y difundirlas de manera digital.

No te preocupes por los por menores, esta es una lista y nadie te va a cobrar ni a criticar por sólo querer pensar en una opción más para desarrollar tu negocio.

Además, en la siguiente sección hablaremos de las opciones que son mejores para ti, así que confía, disfruta y no te limites al escribir.

Utiliza la siguiente hoja a placer y haz el ejercicio de la lluvia de ideas con tu idea de negocio.



Explota tu creatividad, no te limites y deja que fluya.

PASO

4

Una oportunidad para ti

“Si la vida te da limones y tienes azúcar, haz limonada”

¿Alguna vez has escuchado esta frase? “Si la vida te da limones, haz limonada.” Siempre me quedé pensando; ¿y el azúcar? Si no puedes conseguir el azúcar seguramente tendrás una limonada muy agria que ni tú, ni la gente querrá tomar y de nada servirá que hayas hecho la limonada.

Si la vida te da limones y tienes la oportunidad de conseguir azúcar, definitivamente haz limonada; si no puedes conseguirla deberás ingeniártelas para hacer otra cosa con esos limones, porque sin azúcar, no tendrás la oportunidad de hacer limonadas.

Me encontraba en la universidad cerca de graduarme y en una ocasión mi director de carrera nos compartió la siguiente historia.

Años atrás, él se encontraba manejando por una de las zonas de la ciudad y vio un terreno muy amplio en una excelente ubicación a un muy bajo precio.

No recuerdo el tamaño ni el precio que mencionó, pero para que puedas entender mejor la historia, imagínate que el tamaño del terreno era tan grande que podías construir un centro comercial o un estadio y el precio era muy barato en comparación con los precios de terrenos similares en tamaño y ubicación. Por dar un ejemplo, si los otros terrenos costaban tres millones, este costaba solamente un millón. ¿No es esta una excelente oportunidad?

El hermano mayor de mi director de carrera era un empresario y tenía buena solvencia económica, así que después de encontrar este terreno con este precio tan bajo y siendo una excelente oportunidad, se dirigió con su hermano para platicarle lo que había encontrado.

Imagínate al hermano menor llegando a ver al mayor muy emocionado por la oportunidad que acababa de encontrar. Le platica del terreno, ubicación, precio y por menores de la situación y le dice que es una excelente oportunidad. Sin embargo, el hermano empresario le responde: "Es una oportunidad para mí, no para ti" .

Esta historia fue hace ya algunos años y pasado el tiempo, en esa área construyeron un estadio de futbol soccer. Desconozco si era el terreno que él había visto, sin embargo mi director de carrera estaba en lo correcto al ver una excelente oportunidad.

La explicación de la historia de mi director de carrera es sencilla, una opción y una oportunidad no son lo mismo aunque muchas veces las confundimos. Es necesario entender cuándo una opción se convierte en una oportunidad para ti.

Una opción es la posibilidad de tener, ser o hacer algo y esto es para todos y cualquier persona en el mundo, pero esas opciones no son una oportunidad para todos. Una opción se convierte en oportunidad para aquella persona que tenga los recursos para poder tomar dicha opción y hacerla suya.

Y por recursos me refiero a cualquier cosa que te permita tomar dicha opción, por decir algunas: deseo, tiempo, dinero, contactos, conocimientos o cualquier recurso que pudieras pensar.

Aunque era una opción comprar el terreno, mi director no tenía los recursos económicos, por ende, no era una oportunidad para él y sí para su hermano que contaba con el dinero

necesario.

¿El hermano compró el terreno? No sé y realmente eso no cambia lo que te quiero compartir ya que eso no es lo importante en esta historia. Solo quiero mostrarte que **si tienes los recursos para tomar esa opción, entonces esta para ti se convierte en una oportunidad.**

Te comparto otro ejemplo para poder aterrizar aún más esta diferencia. Imagínate que estamos en la ciudad de San Francisco y que queremos ir a New York, dos de las muchas opciones es irse en camión o en jet privado.

Te pregunto: ¿Tienes el dinero para pagar el jet privado?

No digo que lo vayas a pagar, pero si cuentas con el dinero, entonces esta opción es una oportunidad para ti, porque si tú quisieras, podrías tomar esa opción como tuya convirtiéndola en oportunidad.

El camión es mucho más barato y entendemos que esta opción también es una oportunidad para ti, pues cuentas con los recursos para tomarla.

A pesar de que es una opción viajar en jet privado, no es una oportunidad para quien no tiene dinero por no contar con los recursos.

Si el dinero que se tiene solo alcanza para irse en camión, su opción y única oportunidad será esta.

¿Por qué te cuento todo esto? Porque esta es la forma en la que puedes elegir de la lista de opciones que escribiste en el paso anterior, cuáles son las oportunidades para desarrollar tu negocio.

Si quieres dar el servicio de alimentos y cuentas con el dinero para poner un restaurante, entonces tienes una oportunidad de poner el restaurante, aunque ahora sepas que ese no es el

negocio en sí.

Imagínate que estás en la industria de la salud y una opción es dar el servicio a domicilio. ¿Tienes automóvil o la forma de transportarte de un lugar a otro para dar tu producto o servicio? Si respondes que sí, entonces aquí tienes una oportunidad de dar el servicio a domicilio.

Si no tienes la edad para manejar o se te dificulta transportarte para otorgar el servicio a domicilio (sea cual sea tu negocio), entonces probablemente esta opción de servicio a domicilio no sea una oportunidad para ti.

¿Te das cuenta de cómo definimos entre una opción y una oportunidad?

Cuando tengo los recursos o los puedo conseguir a corto o mediano plazo, entonces esa opción también es una oportunidad.

Vuelve a la lista de opciones, esa lluvia de ideas que realizaste anteriormente y haz una nueva lista de las opciones que para ti son oportunidades. Si no cuentas con los recursos económicos, entonces enfócate en aquellas opciones de menor costo.

Más adelante hablaremos sobre cómo generar dinero para tu negocio y para que esas opciones que requieren de inversión se conviertan en una oportunidad para ti; de momento elige aquellas que en lo personal te sean viables. Recuerda, debes poder tener los recursos o la certeza de poder conseguirlos para tomarlos como oportunidad.

Retomando la historia del chef al que le platicué cómo emprender sin dinero, una opción y su mejor oportunidad al no tener ahorros era otorgar platillos para dos personas con pago por adelantado, cocinando desde su casa y promocionándose desde su celular.

A pesar de los muchos ejemplos que te he expuesto, quisiera

apoyarte aún más para que puedas realizar esta lista de tus oportunidades. Cuando veas cada opción, hazte la siguiente pregunta: ¿Tengo los recursos que se necesitan o los puedo conseguir? Si la respuesta es sí, entonces es una oportunidad y debe de ir en tu lista nueva, llámala tu lista de oportunidades.

Cuando te abres a estas posibilidades suceden cosas mejores de las que creías, te menciono solo algunas de estas ventajas.

- 1) Tu presupuesto para iniciar tu negocio se reduce de manera dramática porque no requieres pagar rentas, acondicionar el lugar, hacer mejoras, tramitar y pagar permisos comerciales, etc.
- 2) Eliminas muchos costos fijos (renta, luz, internet, agua, espacio de almacén, etc.)
- 3) En muchas opciones puedes incluso cobrar más caro por el producto o servicio debido a que entregas a domicilio o lo haces personalizado.
- 4) Manejas tu tiempo y espacio debido a que no tienes un horario en el cual debas abrir y cerrar tú local.
- 5) Si te mueves de lugar tu negocio se mueve contigo y no pierdes lo que hubieras perdido al haber invertido en un espacio físico.

Haz tu lista y responde, ¿qué oportunidades tengo para llevar a cabo mi negocio?

Deja que tu creatividad remplace el dinero. No pierdas de vista cuál realmente es el negocio y de qué manera tú obtendrás dinero. ¡Mantenlo sencillo!

¿Tienes compradores?

Después de cuatro años de planear mi negocio soñado, aquello que me apasionaba en verdad, me reuní con un muy buen amigo que tenía el capital para invertir en un negocio como el mío.

Le expuse con pasión la idea de negocio, productos, proyecciones, prototipos, imágenes, encuestas que había hecho, sondeos, investigación de la competencia nacional e internacional; todo absolutamente todo cuanto tenía.

Al compartirle toda la información que tenía y lo grande que podía ser esta oportunidad para los dos, él sólo escuchaba, hasta que después de un largo rato me hizo sólo una pregunta: ¿Ya tienes compradores? Yo le contesté, pues tengo información sobre la tendencia e incremento anual de consumidores, el nicho de mercado, el producto más comprado, los lugares más concurridos por los posibles compradores y un sinfín de información que yo creía respondía la pregunta.

Él me volvió a preguntar: ¿Y ya tienes compradores? Si no tienes compradores no tienes negocio. Tu idea puede ser la mejor idea del mundo, pero si no tienes compradores, de nada sirve.

Yo insistía en que precisamente por eso requería dinero, para desarrollar el negocio con esta idea. Nuevamente él me reiteró, si no tienes compradores de nada sirve.

A pesar de que yo no entendía cómo quería que tuviera compradores si todavía no ponía la empresa, lo que él me estaba pidiendo era que entendiera el círculo vicioso y saliera de él. Como inversionista, inteligentemente necesitaba saber si el negocio le sería rentable o no.

Doy gracias a Dios de que no me prestó o invirtió dinero en mi propuesta de negocio. Reconozco que tenía mucho que aprender y esa amistad quedó intacta y libre de cualquier problema o deuda que se hubiera suscitado.

Mi amigo tiene razón, necesitas tener compradores y no solo gente que le guste tu idea, sino que además de que le agrade tu propuesta, ponga dinero en tus manos a cambio de lo que ofreces, en otras palabras, compradores.

Lo que muchos emprendedores hacemos es pedir dinero para poner un negocio y que el cliente venga a nosotros o que la publicidad los atraiga, pero difícilmente pedimos dinero para expandir nuestro negocio cuando ya tenemos compradores.

Las dos ventajas más grandes de emprender sin dinero son que no tendrás una deuda con nadie por no haber pedido préstamos y la segunda razón es que conseguirás compradores para tu idea incluso antes de incurrir en deudas.

Tendrás clientes desde que inicias y conforme crezca tu negocio tendrás la certeza de que tienes compradores que te permitirán crecer para que, si tú así lo decides, puedas solicitar un préstamo para impulsar un negocio que ya tiene aceptación y que no es solamente una idea en papel.

Si te das cuenta, todo esto te permite romper un gran paradigma donde el emprendedor teniendo dinero se da de alta y crea la empresa, invierte en espacio físico y paga publicidad de un producto que nadie conoce. Esto en la espera de que a su mercado le guste y pueda obtener clientes que conlleven a ganancias.

El paradigma está en que creamos la empresa con tiempo y dinero, esperando atraer la demanda y que por mercadotecnia física o digital la gente venga a nosotros.

Romper el paradigma está en enfocarte en invertir en tu

producto o servicio, salir por los clientes y ganar dinero. Esto, sin esperar a que ellos venga a mí, sin invertir más dinero del necesario, sin tener una deuda y ganando a corto plazo.

Para romper el paradigma y ganar dinero, primero generas la demanda y después creas la empresa. ¿No es esto extraordinario?

De esta manera, si en algún momento deseas solicitar un préstamo, podrás responder a favor en el momento que te pregunten: ¿Tienes compradores?

Empezar pequeño no significa empezar mediocre

Mientras escribía este libro tuve la oportunidad de ver un pequeño reportaje sobre la historia de un joven hondureño que vende horchatas en la esquina de una calle.

La razón de haber hecho un reportaje sobre un joven que vende horchatas, Darío Welcome, es debido a que viste de manera formal para comercializar su producto; así es leíste bien, viste de traje y se para en la esquina de una calle para vender vasos con horchata.

Tus limitaciones económicas no frenan tu creatividad y tu deseo de salir adelante. Me gustaría invitarte a que tomaras esta aseveración y la hicieras tuya; de esta manera encontrarás la manera de desarrollar tu negocio de forma creativa.

En el reportaje entrevistan a Darío, él nos menciona tres razones por las cuales se viste de esa manera y vale la pena compartírte la forma de pensar de un ganador utilizando sus palabras textuales:

“La primera, yo me veo como el gerente de mi propia empresa, obviamente tengo que verme como tal. Dos, llama la atención. A las personas les llama mucho la atención. Tres, tengo una teoría que yo mismo me inventé, que primero entra por los ojos y después por la boca, uno puede tener el mejor producto del mundo pero si la presentación de la persona que lo vende es mala, la demás gente no lo recibe, entonces por eso empecé a hacer esto.”

Esta es la mentalidad de un ganador y una persona que desde este momento, en la situación en la que se encuentra, sabemos que su futuro va a ser brillante. Si Darío corrobora sus palabras

con sus acciones, solo es cuestión de tiempo para el éxito.

A esto me refiero con que empezar pequeño no significa empezar mediocre. Te invito a ver el video en internet, lo puedes encontrar como *"Darío Welcome - Vendedor de Horchatas Ejemplo de Superación"*

Otra historia que me gustaría compartirti es la de una niña que compró una casa a los 14 años. Léste bien, una niña de 14 años se compró una casa actualmente valuada en cien mil dólares en Estados Unidos.

Esta es de las mejores historias que te puedo contar en donde el empezar pequeño y haciéndolo bien, te puede llevar a algo mucho mayor; incluso más allá de lo que pudieras imaginar como el hecho de compra una casa con valor de cien mil dólares teniendo solo 14 años de edad.

La historia de esta niña, Willow Tufano, cuenta que compraba cosas que encontraba en bazares, basureros, con sus vecinos o en cualquier lugar a donde fuera y vendía estos artículos por internet. Ahorró durante un año y medio y pudo reunir seis mil dólares.

En ese año el mercado inmobiliario sufrió una caída y la casa estaba a la venta por 16 mil dólares. Negoció que bajaran el precio a 12 mil dólares y para comprarla invitó a su mamá a que invirtiera con ella seis mil dólares, lo que es la mitad que a ella le faltaba. Con el tiempo pagaría a su madre el dinero y ella se convertiría en la dueña de una casa valuada en cien mil dólares.

No subestimes a dónde te puede llevar el empezar pequeño y si decides hacerlo, empieza donde estás y hazlo de la mejor manera posible.

Espero que disfrutes este video, lo puedes encontrar en internet como *"The Incredible 14-year-old Who Bought a House"*

Hoy en día la mayoría de las personas hemos probado, o por lo menos conocemos el café que vende Starbucks y la experiencia de asistir a una de sus cafeterías. Existen libros que hablan sobre su historia y la filosofía de la empresa, incluso en la universidad habían casos sobre Starbucks que teníamos que analizar.

Todo lo que conocemos hoy, ese imperio a nivel mundial, empezó pequeño, pero definitivamente no empezó mediocre.

Puedes estar pensando en tener la marca de ropa más moderna y tener sucursales en New York, París, Italia, Tokio o cualquier otro lugar del mundo y te felicito, pero hasta esa idea debe empezar por crear su primera prenda.

Así que adelante, empieza creando productos y servicios de calidad, sabiendo que si llegara la oportunidad de ofrecerlos en cualquier lugar del mundo que tú desees, la gente los compraría.

Yo mismo deseo ser un excelente coach de negocios, deseo enseñar a miles de personas lo que he aprendido y apoyarlos a desarrollar su potencial, pero no porque no esté frente a miles de personas mis pláticas, talleres y capacitaciones son diferentes, lo hago con la misma pasión que lo haré el día que este frente a millones.

No tengo un *best seller*, es más, te confieso que es la primera vez que escribo un libro, pero lo estoy haciendo con el esfuerzo y la pasión con la que escribe quien ya tiene uno o más *best sellers*.

Mi idea se la he platicado a menos de cinco personas y una de ellas, el Chef del que te platiqué al principio, ya tomó acción y ha cambiado su vida. Seguramente aún no es millonario, pero confío en que su vida mejoró a raíz de lo que le compartí.

Ya que estamos en confesiones, quiero compartirte que creo

firmermente en que mi idea va a cambiar el mundo; que lo que escribo en estas páginas llegará a millones de personas; y que la vida de muchas de esas personas va a mejorar por lo aquí aprendido.

No estoy jugando a hacer un libro, no estoy escribiendo para ver si alguien lo quiere, estoy haciendo un libro para el mundo, este libro se traducirá a muchos idiomas y se venderá a millones de personas. Habrá una revolución de emprendedores que crecerán y se volverán grandes empresarios, que en pocos años serán reconocidos por sus negocios y todo, porque mi libro les permitió quitar el pie del freno y emprender cuando pensaban que no se podía.

Mi idea es sencilla, realmente no estoy descubriendo la partícula de Dios ni vida en otro planeta, sin embargo creo que mi idea y la forma en la que expongo, así como los pasos a seguir, pueden y van a cambiar al mundo.

Estoy empezando pequeño, pero definitivamente no estoy empezando mediocre. Si yo pensara que mi idea tan sencilla no vale la pena, solo la hubiera platicado con algunas personas y no me habría esforzado por escribir este libro.

Lo que deseo aterrizar con todo esto es que no confundas el empezar pequeño con empezar haciendo las cosas mal. O que el empezar pequeño no te va a dar ese gran negocio que desees.

Existen imperios que iniciaron en una cochera y triunfaron: Apple, Microsoft, Google, Hewlett Packard, Disney, Mattel, Amazon y Harley Davidson por mencionarte algunos, empezaron pequeño, pero empezaron haciéndolo bien.

Muchas veces queremos arrancar nuestros negocios en cierto nivel de estructura o avance, deseamos emprender a la par de un empresario y aunque no es malo, en ocasiones este panorama te puede detener del hecho de empezar, si no

cuentas con todos los recursos disponibles con los que cuenta un empresario.

Tampoco te estoy diciendo que te desvíes de tu objetivo, lo único que busco es mostrarte que tienes otra opción para arrancar, generar dinero y posteriormente, en base a las decisiones y acciones que tú tomes, poder llegar a donde desees.

Piensa en grande, actúa en pequeño y hazlo de la mejor manera posible. ¡Sé extraordinario!

PASO

5

Tu plan de negocios

“Una meta sin un plan es tan solo un deseo”

Antoine de Saint-Exupéry

El plan de **negocios** es otro de los muchos obstáculos a los que se enfrenta **un** emprendedor que es frustrante, porque **muchas** fuentes **recomiendan** planes complicados y que en algún momento solicitan algo de lo cual no tienes conocimiento.

El **emp**rendedor en su afán de tener su plan de negocios, se encuentra tratando de responder a los pronósticos de ventas, retorno de **in**versión, balance financiero, mercado **o** meta, costos fijos, variables y un sinfín de cosas que reducen su entusiasmo e incrementan su frustración.

Esto es algo que tenemos que hacer nos guste o no, la **b**uena noticia es que no necesitas un plan de negocios complicado **para** emprender tu negocio. Solo necesitas que este aterrice claramente tu idea y te permita cubrir los aspectos básicos que se requieren.

Al momento en que simplificaste tu idea de negocio en los pasos anteriores, también simplificaste lo que requieres saber y tener en tu plan. Sin meterte en ideas complicadas generas un plan que te funciona y te apoya para lo que tú requieres en esta etapa de inicio.

Si estabas pensando en un plan para volar, de momento no necesitas una nave espacial, tan solo un globo para despegar del suelo.

Existe un modelo de negocios justo para lo que necesitamos, su nombre CANVAS, propuesto por *Alexander Osterwalder* 2008, a quien sin duda debemos reconocer y agradecerle. Este modelo lo he utilizado repetidas ocasiones para asesorar emprendedores con tres objetivos principalmente. Primero, que tengan un plan que seguir. Segundo que visualicen su negocio como debe ser y no solamente una idea al aire. Tercero que no pierdan tiempo y puedan pasar a la acción, que salgan, desarrollen su negocio y ganen dinero.

Este modelo es tan sencillo que permite visualizar el negocio de forma ordenada y con suficiente claridad para el emprendedor en tan solo una hoja.

Es mi deber hacerte la aclaración, que sencillo no es lo mismo que fácil y tampoco confundas que por ser un plan más sencillo que los otros que puedes conocer, no tendrá el mismo o mejor efecto en el desarrollo de tu negocio.

Existen en internet muchísimas fuentes donde puedes conocer sobre este modelo, videos y artículos muy agradables que te apoyarán a aterrizar todo en un plan de negocios. No es mi intención darte una cátedra sobre el mismo, pero con gusto te comparto lo que tendrás que responder para desarrollarlo; y agregaré algunos consejos para apoyarte a hacerlo de la mejor manera.

A continuación te presento la estructura de tu plan de negocios CANVAS.



Tu plan de negocios CANVAS se representará en una hoja tal cual lo ves en la imagen de arriba. Son nueve secciones y cada una corresponde a una parte del negocio, todas ellas se relacionan entre sí para desarrollar tu proyecto en algo concreto que genere dinero.

Lo primero que deberás responder es acerca de la **propuesta de valor**. A continuación te comparto unas preguntas que te ayudarán a entender la idea para elaborar tu CANVAS. No solamente respondas las preguntas como un cuestionario, debes entender tus respuestas y ver cómo se van relacionando para verdaderamente crear una propuesta y plan de negocios de valor.

Propuesta de Valor

- ¿Qué producto o servicio estás desarrollando?

- ¿Para quién lo estás desarrollando?

- ¿Qué le solucionas a esas personas?

- ¿Cómo lo haces mejor que la competencia?

Tu propuesta de valor, como su nombre lo dice, no solo enlista tu producto o servicio principal, también incluye todo aquello que lo rodea, siempre y cuando agregue valor a tu idea.

Aunque parezca redundante, la propuesta de valor explicado en una pregunta sería:

¿Qué valor (en producto o servicio) propones para mejorar la vida de otras personas y por qué tu propuesta es la mejor?

Recuerda que debes entender tu idea, tu negocio y responder directamente a lo que pide el modelo en la sección que corresponde.

Otra de las secciones de tu modelo CANVAS es el **segmento de mercado**. Esto se refiere a que identifiques quiénes son tus clientes y no solo a quiénes les gustará tu idea, sino qué grupo está dispuesto a pagar por tu propuesta.

Te comparto algunas preguntas que te apoyarán para que puedas responder esta sección de la mejor manera.

Segmento de mercado

- ¿Quiénes pagarán por mi producto o servicio?

- Descripción de las personas que te comprarán: sexo, edad, nivel socio-económico, ubicación geográfica, etcétera.

- ¿Dónde se encuentran o reúnen estas personas?

- ¿Cómo puedo encontrarlos y tener acceso a ellos?

Es importante que puedas entender cómo tu negocio se va relacionando de segmento en segmento, no porque los veas divididos en la hoja cada uno está aislado. Te explicaré detalladamente a qué me refiero utilizando las dos secciones que ya vimos. Estas secciones, al igual que todo el modelo, están sumamente relacionadas. Dividirlo permite desarrollarlo más sencillo pero no significa que sean independientes.

La propuesta de valor que hayas definido, tiene su segmento de mercado, si tienes varias propuestas de valor, es decir varios productos o servicios, posiblemente podrías tener varios segmentos de mercado.

Tu segmento de mercado no lo defines tú por lo que deseas tener, tu segmento de mercado se define por la propuesta de valor que estás ofreciendo y por ende, por quienes están dispuestos a pagar por ella.

La siguiente sección del modelo de negocios hace referencia al **canal de distribución**, que incluye todos los medios a través de los cuales puedes entregar tu producto o servicio a los clientes.

Canal de distribución

- ¿Cómo y dónde entregas el producto o servicio a tus clientes?

Recuerda que pueden ser varios los canales que utilices, no tienes que agregar todos los que conoces, pero no olvides listar los que tú vas a utilizar.

Continuando con nuestro modelo, la siguiente sección es la **relación con clientes**. Podría parecerte extraño ya que aún no inicias tu negocio, por lo tanto, ¿qué relación puedes tener con

ellos? Pero es precisamente la forma en la que piensas lograr dicha relación lo que debes escribir aquí.

Esta sección se enfoca en que puedas responder claramente tres elementos sobre la relación con tus clientes; cómo obtenerlos, cómo mantenerlos y cómo incrementar los que ya tienes.

Te apoyo con algunas preguntas.

Relación con clientes

- ¿A través de qué medios, físicos o digitales puedo tener contacto con mis futuros clientes?

- ¿Qué relación esperan mis clientes de mí? (asesor, vendedor, proveedor, intermediario, etc.).

- ¿Cómo vamos a conseguir nuevos clientes? (yo voy por ellos).

- ¿Qué estrategias utilizaremos para atraer clientes? (ellos vienen a mí).

- ¿Qué relación requiero formar para mantener a los clientes que ya tenga?

La siguiente parte de nuestro modelo CANVAS es la **fuentes de ingresos**. Sencillamente es la forma en que tu negocio gana dinero de cada segmento de mercado.

Aquí el error común es confundir el precio al que vas a vender tu producto o servicio con lo que realmente necesitamos saber,

cuál es el valor que tus clientes están dispuestos a pagar este y cómo desean pagarte.

Probablemente esto último te haya confundido, pero permíteme marcarte la diferencia con un ejemplo sencillo.

Tú vendes tu plato de comida a treinta dólares. Aquí acabas de fijar el precio, pero tus clientes están dispuestos a pagar solamente veinte dólares por ese plato; tu negocio tendrá ingresos por lo que el mercado está dispuesto a pagar y no necesariamente por el precio que tu colocaste, ¿te das cuenta de la diferencia?

O probablemente cometes otro error, si tus clientes pagan veinte dólares, tu deseas fijar un precio más bajo y lo colocas en quince dólares esperando que esta estrategia te otorgue una ventaja a largo plazo. El colocar un precio más bajo no garantiza que tengas un negocio exitoso.

De hecho, si tu estrategia principal es el precio bajo, podrías entrar en una batalla sangrienta en donde el precio más bajo atrae más clientes, pero no necesariamente obtiene las ganancias que desea o que necesita el negocio para sobrevivir y ser exitoso.

Tuve la oportunidad de asesorar al dueño de un restaurant-bar y en cierto momento me comentó que él fue el primero en la ciudad que lanzó la promoción de 3X1, orgulloso de tan brillante idea pues en base a sus números y durante algún tiempo le funcionó, pero no tardó en encontrar otros que no sólo igualaron su promoción, sino que la mejoraron. En esta lucha de precios bajos mal baratas tu negocio y le apuestas a que la gente vendrá a ti no por la propuesta de valor, sino por el precio bajo; y en este aspecto, tendrás siempre la competencia más reñida.

Recomiendo que tu principal estrategia esté enfocada al valor agregado que es aquello que ofreces mejor a través de tu

producto o servicio y por lo cual la gente pagará incluso si tu precio es mayor que el de la competencia.

La forma de saber cuál es el valor que está dispuesto a pagar el cliente y cómo desea pagarte, es preguntádoselo directamente, así que tendrás que levantarte de esa silla y salir a preguntarles tu mismo.

- ¿Cuánto te van a pagar por tu propuesta de valor?

- ¿Cómo te van a pagar?

La siguiente sección, **recursos claves**, es más fácil responderla si lo haces de la mano con tu propuesta de valor, es decir, cuáles son los elementos indispensables para que la puedas llevar a cabo.

Recursos clave

- ¿Qué es aquello que hace a mi propuesta de valor única o mejor por sobre mi competencia?

- Si este recurso no lo tuviera, ¿no podría desarrollar mi negocio ni ofrecer mi propuesta de valor?

El fuego se hace con tres elementos, es como tener un banquillo de tres patas, si quitas un elemento no hay fuego y si quitas una pata no puedes sentarte en el banquillo, así de importantes son los recursos claves.

Debe ser algo que de no tenerse, no podrías otorgar tu propuesta de valor.

Cualquier elemento, ya sea físico, financiero, intelectual o humano, que te permita desarrollar tu negocio y que realmente

sea indispensable, es tu recurso clave.

Actividades clave es la sección siguiente y podría parecer repetitiva en relación a los recursos claves, pero no es así. Si ya cuentas con los tres recursos claves, lo siguiente es saber qué actividad debes realizar para aprovechar a tu favor esos recursos.

Una cosa es tener los recursos y otra hacer que esos recursos trabajen a nuestro favor. Tengo los tres elementos para tener fuego; ahora qué actividad hago para hacer el fuego, esa es la diferencia entre los recursos y las actividades claves.

Actividades claves

- ¿Qué actividades son las más importantes para poder ofrecer tu propuesta de valor?

- ¿Si no hiciera esta actividad no podría desarrollar mi negocio?

Los **socios clave** es una de las secciones del CANVAS y podrías llegar a pensar que tú no deseas tener socios, sin embargo, los socios clave se refiere a toda persona o empresa que de alguna manera te apoyará para el desarrollo de tu negocio.

Socios clave

- ¿Quiénes son tus proveedores?

- ¿Quiénes son tus clientes?

- ¿Cuentas con inversionistas?

- ¿Alguien te está asesorando?

- ¿Qué relación debo establecer con ellos (alianzas, colaboración, competencia, *joint-venture*, etc.)

Nos enfocamos a las personas o empresas que con sus aportaciones en producto, servicios, asesoría o dinero requerimos para desarrollar el negocio así como a las relaciones que necesitaremos establecer con cada uno de ellos.

Por último y no menos importante se encuentra la **estructura de costos**, que se refiere a lo que te va a costar iniciar y desarrollar tu negocio.

Si te fijas en la hoja del modelo de CANVAS, esta sección se encuentra en la parte de abajo de forma horizontal y al lado derecho se encuentra la fuente de ingresos, esto nos apoya muchísimo para que dibujes un símbolo entre estas dos secciones, el símbolo de menor que (<).

Si dibujas este símbolo, podrás visualizar que la estructura de costos debe ser “menor que” la fuente de ingresos. Sobre todo para nosotros que estamos emprendiendo con recursos limitados, requerimos que nuestros costos sean bajos.

Existen dos tipos de costos, los fijos y los variables. Mi recomendación es que reduzcas al máximo o si es posible, elimines tus costos fijos y los variables los mantengas lo más bajos posibles.

Cuando se tienen costos fijos, no importa si generas o no dinero, los costos fijos estarán mes con mes, por esta razón, si emprendemos sin dinero, no podemos tener el lujo de estos gastos que no sabemos si podremos pagar mes tras mes. Por esta razón recomiendo eliminarlos y no solo reducirlos.

En cambio los costos variables hacen referencia a los costos de

aquello que produces y está relacionado a lo que vendes y es lo que te dará dinero. Si produces y por ende tienes un costo, entonces tienes un producto el cual vender, recuperas lo invertido y obtienes ganancia; pero si no produces porque no estás vendiendo, entonces tus costos variables se reducen. En esto es lo que como emprendedores debemos enfocarnos.

Estructura de costos

- ¿Cuáles son los costos para desarrollar tu producto o servicio?

- ¿Cuáles son los costos para desarrollar tu negocio y ofrecer tu producto o servicio?

- ¿Cuáles son tus costos variables?

- ¿Cuáles son tus costos fijos?

- ¿Cuáles son tus costos más altos?

Saber los costos en los que incurre tu idea de negocio te permitirá manejar y afrontar los retos que se te presentarán. Muchos emprendedores nos vemos abrumados por las sorpresas que se nos presentan con respecto a esto y que no consideramos desde un inicio.

Todo en este modelo, por más sencillo que parezca, es realmente importante. Podrás aclarar la forma en la que tu negocio va a funcionar y desde este momento podrás visualizar los costos que tendrás, punto que te permitirá determinar cuál será tu inversión inicial.

Tendrás todo esto en cuestión de unas horas, o si tienes que

aclarar algunas cosas de tu plan, podrías tardarte un poco más, pero si tienes las ganas de emprender, seguramente en pocos días podrás tener tu negocio en un plan estructurado.

Al igual que yo cuando me di cuenta, a ti también te podría impresionar lo siguiente: todo tu plan es una hipótesis, no una realidad.

Todo lo que colocaste en tu plan de negocios es la idea que tú tienes de lo que piensas va a ser tu negocio; la realidad podría ser muy diferente, tus clientes podrían pensar de otra manera, en resumen lo que tienes son supuestos y eso es una hipótesis.

Podrías estar pensando que si todo es una hipótesis entonces de qué te sirve tu plan, pero toda idea en algún momento fue una hipótesis hasta que se comprobó su realidad y es exactamente lo que tú debes hacer. Mi intención es ahorrarte problemas, no desanimarte.

El que hayas podido crear este plan en poco tiempo te permite levantarte de la silla e ir a preguntarle a tus futuros clientes, asegurarte de que tu hipótesis sea lo más apegada a la realidad. Recuerda que tenemos el tiempo en contra y tener estas herramientas que nos permitan pasar de las ideas a la acción en poco tiempo y de forma estructurada es una ventaja que debemos aprovechar.

No necesitas ningún sistema que te apoye a realizar tu CANVAS, no requieres tener una maestría de negocios, ser empresario, financiero o tener años de experiencia para tener tu plan de negocios. Este modelo simplifica de forma estructurada lo que necesitas para tu negocio, es sencillo de entender, fácil de hacer y cualquier persona con ganas de emprender puede hacerlo.

Toma tu plan y acércate a tus futuros clientes, proveedores, socios clave y platica con ellos; pregúntales qué esperan ellos de lo que ofreces, les sirve para resolver alguna necesidad,

estarían dispuestos a pagarte la cantidad que pides, requieren alguna adaptación que no habías contemplado, etc.

Si tu hipótesis no concuerda con lo que encontraste, no pasa nada, mejora tu propuesta, lo bueno de esto es que aún no gastas dinero en una idea que solo necesita mejorar para tener éxito. Sal y válidala con tu mercado, modifica o elimina lo que requieras y afina tu plan de negocios.

PASO

6

¿Qué recursos necesitas?

*“La necesidad es la madre del ingenio”
Napoleón Hill*

El plan de negocios que realizaste en el paso anterior te ha permitido responder a ciertas preguntas necesarias y estratégicas que se requieren para que puedas desarrollar tu negocio. Con tu plan en mano, podrás identificar los recursos que tu negocio necesita para llevarse a cabo.

Realiza una lista para identificar con qué recursos ya cuentas y cuáles te hacen falta. Recuerda que no es una carta a Santa Claus, es un listado de cosas que se requiere para arrancar tu negocio.

Para emprender y operar mi negocio ¿qué necesito?

Ejemplos:

- Computadora
- Teléfono
- Acceso a Internet
- Email
- Automóvil
- Máquina
- Página web
- Herramientas diversas
- Portfolio

- Tablet
- Cuenta bancaria
- Sistema de pagos
- Tienda en línea

Todo esto son solo algunos ejemplos, podrías requerir más cosas o menos dependiendo del giro de tu negocio.

Estamos empezando, no te preocupes por lo que se requiere a gran escala, llegará el momento de preocuparnos por esas cosas más adelante, enfoquémonos ahora en lo que es necesario y nada más. **Un buen parámetro podría ser identificar si el objeto en cuestión es indispensable para emprender tu negocio, de lo contrario no lo necesitas en esta fase de emprendimiento.**

Yo estoy haciendo este libro para el mundo y seguramente se requerirá que tenga un código de barras, pero no es el momento de que yo me preocupe por eso y mucho menos me detenga.

Este libro se traducirá a muchos idiomas, seguramente habrá que cambiar algunas cosas, no todos saben lo que son las horchatas, pero eso no me preocupa ahorita y tampoco me debe detener.

Espero haberte podido transmitir la idea, enfócate en lo que requieres para emprender, en lo que verdaderamente necesitas y lo demás déjalo para más tarde. Es como un boxeador, él no está pensando en el último *round*, es uno a la vez. Cuando llegue el doceavo se preocupará por salir con éxito de esa situación, lo mismo debemos hacer nosotros.

Para poder tener esta lista, es necesario tener hecho tu plan de negocios siguiendo por lo menos el modelo que te compartí anteriormente (CANVAS), de lo contrario te será difícil ver lo que tu negocio necesita con tan solo imaginarlo.

Otro consejo para poder hacer tu lista e identificar lo que tu negocio requiere es seguir el plan que hiciste y preguntarte; en este momento ¿qué es indispensable para que lo pueda llevar a cabo?

Si lo que deseas vender es ropa, dependiendo de cuál es tu negocio podrías necesitar comprar algunas prendas.

Si tu negocio es ofrecer tus servicios como *freelance*, tal vez requieras tarjetas de presentación.

Si deseas hacer y vender pasteles, seguramente necesitarás los ingredientes y donde hornear.

Si deseas dar el servicio de masajes y spa a domicilio, podrías necesitar una mesa de masaje y aceites o cremas.

Enfócate en lo que necesita tu negocio, no en lo que tú deseas.

Puedes desear una máquina para hacer ropa, pero solo necesitas la ropa; puedes desear el horno, pero sólo necesitas dónde hornear; puedes desear la mesa de masaje más nueva; pero solo necesitas una que te funcione para dar el servicio y generar dinero.

No confundas lo que deseas por comodidad, con lo que verdaderamente tu negocio necesita para desarrollarse. Deseo y necesidad son cosas diferentes.

Sé selectivo al momento de pensar lo que vas a utilizar y haz tu lista de las cosas que **necesitas** para desarrollar tu negocio.

¿Qué recursos te faltan?

De la lista que acabas de realizar probablemente cuentas con algunos recursos, márcalos para que sepas que ya cuentas con ellos y el restante, subráyalos para que podamos buscar la manera de conseguirlos.

De aquellos recursos con los cuales de momento no cuentas, te invito a hacerte las siguientes preguntas:

- ¿Puede tu negocio desarrollarse sin la necesidad de alguna de las cosas que te faltan?

- ¿Realmente es indispensable eso que de momento no tienes?

- ¿Existe alguna forma de obtenerlos gratis, prestados o conseguirlos a bajo costo?

Si existe una forma en que puedas obtener eso que te falta y no gastar dinero, adelante, esa es tu mejor opción y oportunidad.

Inclusive puedes hacer un intercambio con la persona que tenga lo que requieras, de manera que no haya necesidad de gastar dinero al inicio. Si necesitas un diseño podrías conseguir un diseñador y hacer un intercambio, él diseña lo que requieres y en cuanto tengas un producto o servicio que le funcione, le pagarás; ambos ganan y tú no gastas dinero en esta etapa de arranque.

De lo que tú creas que necesitas comprar, primero hazte la siguiente pregunta: ¿Puedo cobrar por adelantado a mis clientes?

Recordemos el ejemplo del Chef, él tenía lo básico necesario para cocinar, pero le faltaban los ingredientes; pudo cobrar por adelantado y no necesitó invertir en eso.

Si quisieras vender pasteles es lo mismo, puedes cobrar por adelantado o un anticipo y comprar lo que requieras para hornear; de esta forma tú no necesitas poner dinero, solamente el trabajo y ganarás por esto.

Si quisieras vender vestidos, podrías cobrar por adelantado o por lo menos un anticipo para que puedas comprar lo que requieres para hacer el vestido.

Siempre que desees vender un producto, busca la manera de cobrar por adelantado o por lo menos un anticipo para que puedas fabricarlo o comprarlo y posteriormente revenderlo.

Cuando identificaste cuál era realmente el negocio que tenías en mente debió caer en una de dos opciones, ofreces un producto o un servicio, cuestión que vimos en los primeros pasos. En caso de ser la primera opción, lo fabricamos o lo compramos para posteriormente venderlo a alguien más y obtener una ganancia por esa operación.

En caso de ser la segunda, lo que requieres no son cosas caras, es más el tiempo y el esfuerzo que tú le dediques para entregar el resultado.

Si lo compras ya hecho y solamente te vas a enfocar en venderlo, asegúrate de que tengas clientes dispuestos a comprarte antes de que inviertas en inventario. Si la opción es que tú lo fabriques, enfócate exclusivamente en lo que necesitas para construirlo y venderlo en el menor tiempo posible.

Recuerda que estás emprendiendo y lo que requieres es vender tu producto para recuperar lo invertido y obtener una ganancia, no estás concursando para entrar a otro país

(aunque más adelante esa sea tu meta).

La forma de ejemplificarte esto es la siguiente: tú deseas vender playeras con tus diseños. Aquí lo indispensable sería la playera y el diseño, lo que no se necesitaría para venderla son las etiquetas colgantes, la composición de materiales o el código de barras.

Probablemente más adelante que seas proveedor de una tienda esto sería necesario. Pero en esta etapa y para lo que tú vas a hacer, aún no lo requieres.

Otro ejemplo es el querer vender las playeras por internet, de modo que buscas tener una tienda en línea con tu dominio o a través de una red social.

Si tener una tienda en línea te va a costar dinero, no te recomiendo que lo hagas, finalmente tu producto no necesita una tienda en línea para venderse, tú puedes hacerlo y ahorrarte el invertir en algo que de momento no es indispensable. Más adelante hablaremos de cómo harás dinero, ahora no es necesario que gastes en esto.

Es necesario que puedas enfocarte correctamente en saber lo que verdaderamente necesitas para desarrollar tu negocio, así que toma tu lista y marca lo que sí vas a requerir comprar. En el siguiente paso veremos la inversión que necesitas para arrancarlo, de momento define lo que te falta.

PASO

7

Inversión inicial

*“El éxito llega a quienes están dispuestos a trabajar
un poco más duro que el resto”
Og Mandino*

La creatividad para desarrollar tu negocio es parte fundamental. Como lo que vimos en los pasos anteriores, si puedes pedir prestado, a bajo costo, regalado, en trueque o pago por adelantado, que no te dé pena; tu objetivo es crecer esta idea de negocio así que adelante ya que existen ciertos elementos que requieren ser comprados por lo que necesitarás dinero.

Lo que tu negocio necesita para empezar, pero que no lo tienes disponible y tampoco lo pudiste conseguir de las formas en las que te compartí, deberá ser comprado y para esto, es obvio que necesitarás dinero. No te preocupes aún de donde va a salir este flujo de efectivo, llegaremos a esa parte más adelante.

En el paso anterior definiste los recursos que necesitas para desarrollar tu negocio, recuerda que estás en el período de emprendimiento y debes enfocarte en iniciar tu negocio, mismo que te generará dinero que podrás utilizar para mejorar tu producto o servicio más adelante.

De momento lo que se necesita es saber con la mayor precisión posible cuánto es realmente lo que requieres para iniciar tu negocio, vender tu producto o servicio y generar ganancias.

Sé que hago mucho hincapié en esta parte de enfocarse en lo

indispensable para que poder vender tu producto o servicio. Recuerda que todavía no estamos para comodidades, necesitamos generar dinero. Tu idea va a generarlo, solo tienes que abrirte a las posibilidades frente a ti.

En cuestión de negocios muchas fuentes no solo aconsejan que tu presupuesto sea lo suficiente para iniciarlo, sino para mantenerlo algunos meses mientras generas dinero, nosotros no tenemos ese lujo. Tu negocio debe emprender con enfoque de lograr ingresos en menos de un mes. Aquello que hagas te debe dar a ganar de forma casi inmediata, debes recuperar tu inversión y obtener ganancias en menos de un mes.

De momento esto te parecerá loco e imposible, pero también emprender sin dinero te parecía imposible y ahora sabes que es real y que puedes hacerlo.

Más adelante te enseñaré qué hacer para enfocarnos en que tu idea genere lo antes posible, de momento sígueme y enfoquémonos en este paso.

Propongo un mes debido a que, de tener gastos, este tiempo es en el que deberás cubrirlos. La mayoría de los egresos de las personas y los negocios tienen un ciclo de un mes y aunque no siempre, en muchos países el pago de tu celular, renta, tarjetas, créditos y muchos gastos más, es mensual.

Si tu inversión en esta etapa de inicio no la recuperas en menos de un mes, el siguiente te encontrarás estancado deseando obtener dinero para continuar con tu negocio, en lugar de que tu negocio te dé lo que requieres para seguir desarrollándolo. Estarás entrando en una trampa de poner dinero queriendo que este se multiplique por el simple hecho de haberle invertido aún más dinero a tu negocio.

Quiero contarte una historia que te ilustrará mejor este punto:

En una ocasión hace algunos años un primo me dijo lo

siguiente: “Tengo una idea para hacer dinero, pero necesito dinero”. Nos reímos muchísimo, sabíamos que era y sonaba tonto, pero lamentablemente muchos pensamos de esa manera.

Te invito a que rompas con este paradigma. Tú idea junto con tu esfuerzo, generarán el dinero que necesitas, enfócate en eso. Lo único que requieres es moverte rápidamente para generar un flujo de efectivo que te permita afrontar los gastos que pueda tener tu negocio y además, puedas reinvertir en más producto o mejorar tu servicio. Esto desencadenará un crecimiento inminente.

Si tú que estás leyendo este libro cuentas con el dinero suficiente para poner un gran negocio, probablemente pienses que estos consejos no aplican para ti y en cierta forma tengas razón. No esperaría que el poner un negocio de más de veinte mil dólares (solo por mencionar una cantidad) te reditúe en menos de un mes, aunque podría ser que sí, dependiendo qué negocio sea.

Sin embargo, el principio es el mismo tengas mucho dinero o no para emprender tu negocio; enfócate en aquello que te permita recuperar lo que invertiste y a la vez te deje una ganancia lo antes posible.

Muchos de los que buscamos emprender sin dinero no tenemos ese lujo de invertirle a nuestro negocio durante “unos meses” para ver resultados. Si tú eres alguien que sí cuenta con esta oportunidad, te invito a que te abras a otras posibilidades.

Si aquello a lo que le vas a invertir no te permite recuperar tu dinero en un mes y no te deja ganancia, entonces cuestionalo fuertemente, probablemente tengas mejores opciones que no has visto aún, revísalas.

Aquí pudiera haber muchas variantes, si ganas mucho por la venta de cada uno de tus productos, entonces podrías pagar

publicidad debido a que con pocas ventas recuperas la inversión de la publicidad y obtienes ganancias. Pero si por el tipo de producto tus ingresos son bajos, entonces, entonces lo invertido en publicidad no está justificado por esta regla, porque no generaste lo suficiente como para recuperarlo.

Antes de definir el dinero que necesitas para arrancar tu negocio, revisa una vez más tu lista de lo requerido.

- ¿Realmente necesitas gastar en eso?

- ¿Es indispensable para tu negocio y no es un lujo para ti o una comodidad?

En muchos casos la respuesta será no. No necesitas una computadora mejor, ni folletos para tu negocio, tampoco un escritorio y una silla nueva, tampoco esa impresora láser de marca, ni ese celular de última generación del que tus amigos hablan.

Muchas veces no necesitas todo eso. Tus clientes van a comprar por la propuesta que ofreces de tu producto o servicio, no por la silla en la que te sientas o el celular con el que les llamas.

Recuerda que muchas cosas podrían estar en tu lista por comodidad, orgullo o vanidad, no te dejes engañar, todo eso no nos funciona para emprender y en definitiva, tampoco para ganar dinero.

En una ocasión leí un artículo que se titulaba algo similar a “viaja ligero”. Compartía la idea que te estoy aconsejando aquí.

Retrasa lo más que puedas la compra de maquinaria. Si vendes producto, empieza vendiendo el de alguien más en lugar de querer fabricarlo tú. Aunque podría no dejarte mucha

ganancia, esto hará que tu inversión y tus gastos no se eleven y esto último es lo que debe guiar tus decisiones si deseas emprender sin dinero. **No te dejes deslumbrar por un gran ingreso, sino por un costo realmente bajo.**

Cuando tengas las ventas suficientes podrás evaluar el comprar esa maquinaria que deseabas para aumentar tu ganancia, pero sólo hasta ese momento. Al principio tu ingreso será menor, pero igual tus gastos y esto te permite moverte mejor en esta etapa de emprendimiento.

Sé que insistí mucho en que te enfocaras en lo que requieres para recuperar en un mes tu inversión, pero esto es solo con la intención de que no agregues cosas que verdaderamente no te dan a ganar a corto plazo. Dicho esto, si tu negocio requiere de más dinero para mantenerse otro mes o algunos otros meses para que pueda despegar, adelante, inclúyelo para saber cuánto necesitas. Mi intención no es que te quedes a la mitad del proceso, sino que te centres en lo que sí te va a dejar ganancias inmediatas.

A mí ya me sucedió y no es algo agradable; tomar la decisión de emprender, invertir lo que tienes y sentir que te quedaste a unos metros de verdaderamente llevar tu idea de negocio al mundo. El hecho de ni siquiera saber si la gente acepta o rechaza tu idea es algo que no te deseo, así que no te limites, aterriza la cantidad de dinero que requieres para emprender enfocándote en lo necesario.

Deseo que esta parte te sea fácil desarrollar, haremos un ejercicio que puedes seguir claramente para aterrizar la inversión inicial de tu negocio.

Siguiendo los pasos anteriores debes tener una lista de aquello que tu negocio demanda y esta deberá estar clasificada en lo que ya tienes o puedes conseguir y lo que no tienes y requieres comprar. A un lado de cada elemento que no posees y

necesitas adquirir, anota la cantidad de dinero que necesitarás para obtenerlo. Consciente de la realidad, no exageres pero tampoco te quedes corto.

Te doy un ejemplo una vez más utilizando a mi amigo el chef. Si él requiere tomate para hacer diez platillos considerando que es lo que puede vender rápidamente, deberá establecer la cantidad de dinero que necesita para comprar los kilos de tomate para esto específicamente, no exagerar queriendo comprar 30 kilos ni quedándote corto comprando dos tomates.

Otro ejemplo podría ser si tú quieres vender playeras con tu diseño. Aquí, con base a una cantidad de playeras que tú consideres puedes vender en poco tiempo, por pensar en un número sensato digamos veinte, considera el presupuesto para comprar solo ese número y no cien o dos, bajo la excusa de que te sale más barato por volumen o de que tal vez no las puedas acomodar.

Lo que necesitas es saber a cuántas personas les vas a vender tu producto o servicio en poco tiempo, preferentemente menos de un mes, y **esto te dará la cantidad de dinero que necesitas para invertir**. Con el ejemplo de las playeras, si conseguiste un espacio designado afuera de un evento masivo como un concierto o un evento deportivo, entonces podría ser que veinte playeras sea poco para empezar.

En conclusión, si puedo venderle a 20 personas en menos de un mes, comprar 50 piezas sería exagerado. Por el contrario si puedo llegar a 200 personas en este mismo periodo de tiempo, entonces 50 playeras quedaría corto.

Tu inversión inicial dependerá de cuánto vas a comprar y esto es en base a cuántas personas les vas a vender en menos de un mes.

No confundas la cantidad de personas a las que vas a llegar con tus redes sociales, cuántos *likes* tenga tu *fan page* o

cuántos seguidores tengan tus publicaciones. Yo me refiero a cuántos de ellos les vas a entregar tu producto o servicio y por ende, recibir dinero a cambio.

Más adelante hablaré a fondo sobre esto que te acabo de compartir, pero de momento solo necesitas saber eso, no te confundas, una cosa son los *likes* en las redes sociales y otra cosa es el dinero que te transfieren a una cuenta o que te ponen en las manos derivado de tu propuesta de negocio.

Aclarado este punto viene entonces la pregunta,

¿cuánto dinero necesitas de cada cosa que de momento no tienes y requieres comprar? Coloca la cantidad a un lado y una vez que lo hagas, tendrás algo parecido a una lista como la que te muestro a continuación.

Diseño de logotipo.....	\$80 USD
Registro de logotipo.....	\$170 USD
Papelería membretada.....	\$50 USD
Mercadotecnia y publicidad.....	\$100 USD
Trámites y permisos.....	\$500 USD
Dominio/diseño web/hosting.....	\$50 USD
Publicidad digital.....	\$50 USD
Manejo de redes sociales.....	\$200 USD
Contador.....	\$100 USD
Servicio celular.....	\$50 USD
Trasporte/gasolina.....	\$50 USD
Insumos..... (Depende de tu negocio)	
Ejemplo: Playeras (20).....	\$140 USD

Ejemplo: Verduras/alimentos.....\$70 USD

Ejemplo: Conservas.....\$50 USD

Ejemplo: Telas.....\$80 USD

Ejemplo: Pinturas.....\$75 USD

Total de Inversión Inicial.....\$ XXX USD

Esto sólo es un ejemplo visual de lo que podrías tener en tus manos en relación a tu idea de negocio. Recuerda que estas son las cosas que no tienes y aunque me queda claro que esta lista podría ser mayor, seguro sí cuentas con lo demás como silla, escritorio, computadora y celular, por mencionarte algunas cosas.

Después de lo que hemos visto en este paso y con tu lista en mano de lo que requieres comprar en este momento, debes de tener un monto muy cercano de lo que necesitas para poner tus ideas en acción y emprender tu negocio.

Esto nos lleva a la pregunta de este paso.

¿Cuánto dinero necesitas para iniciar tu negocio? ¿Cuál es tu inversión inicial?

Seguramente esta cantidad es mucho más pequeña de la que habías pensado antes de leer este libro, pero probablemente sea todavía menor y esto te permitirá ver más cercana la posibilidad de emprender tu negocio. Veamos el siguiente paso.

PASO

8

“Poka-Yoke”

“Evitar errores es más barato que solucionar los cometidos”

Cuando me gradué de la universidad como licenciado en comercio internacional, se me presentó la oportunidad de trabajar en una maquiladora en el área de calidad. Fue uno de los mejores trabajos que tuve, un ritmo muy acelerado durante toda la jornada laboral y retos diarios.

Gracias a este empleo, aprendí muchas cosas que yo requería para desempeñarme de la mejor manera. Al elegirlo sabía que me enfrentaría a muchos desafíos y que tendría que instruirme y esforzarme mucho más que los demás; la mayoría ingenieros, se esperaba mucho de mí y estaba dispuesto a demostrarlo. En ese momento elegí tomar el reto y disfrutarlo al máximo.

Recuerda la historia que te compartí del discurso de Steve Jobs en Stanford donde decía que hiciéramos lo que verdaderamente disfrutábamos hacer y que muchas veces no veríamos hacia dónde nos llevaba ese camino pero que si aprovechábamos y disfrutábamos, en algún momento los puntos se unirían.

Pues bien, yo no sabía en su momento cómo le podría beneficiar a un licenciado en comercio internacional desempeñarse como ingeniero de calidad en una maquiladora, pero aproveché todo lo que pude de ese momento. Aprendí mucho y debo agradecer a la gente que me compartió su conocimiento y me presionó para dar lo mejor de mí.

Te digo todo esto porque a través de los trabajos que tuve después del puesto de ingeniero de calidad; negocios propios, capacitaciones a emprendedores, asesoramiento de empresas y este libro; logré muchísimo conocimiento y experiencia cuando en su momento nunca me imaginé cuánto me serviría lo que estaba viviendo en esa empresa. Son tantas cosas las que aprendí que no podría nombrarlas todas, pero te comparto cuáles fueron algunas de las que tuvieron un fuerte impacto en mi vida posterior.

Las primeras capacitaciones que tuve la oportunidad de dar de manera formal fueron en esta empresa y fue a personas con incluso mayor experiencia que yo. Esto hizo que me esforzara aún más y me perfeccionara en esta área, así que los inicios de mi gusto por enseñar a otros y lo que en un futuro sería indispensable para la consultoría de negocios a la que me dediqué un tiempo, nació aquí.

Aprendí no solo de calidad, sino de manuales, procedimientos, procesos, pruebas, acciones correctivas, mejora continua y muchas cosas más que apliqué en cada trabajo o consultoría que he dado.

En diferentes empresas tuve la oportunidad de hacer manuales de operaciones y esto me permitió conocer la forma de plasmar una idea o un proceso en palabras y papel y que pudiera ser entendido por otras personas; no hace falta decir que esa habilidad es la que he utilizado en cada una de estas páginas.

Hay mucho más cosas que te podría mencionar de lo aprendido en este y otros trabajos; para no desviarme prometo contártelo cuando el tema esté relacionado.

La razón de que en este momento te comparta algunas de ellas, es porque en esta empresa aprendí la palabra y lo que es "Poka-Yoke."

Habrá muchos que sepan qué es esto y muchos otros que no, suena a caricatura pero no lo es, "Poka-Yoke" es una técnica de calidad que se usa con el objetivo de evitar errores en un proceso.

El "Poka-Yoke" puede ser algo muy sofisticado e innovador o a la vez muy sencillo. Puede ser una máquina o un requisito de inspección así como una acción o un sistema, siempre y cuando se cumpla el objetivo de evitar errores en el proceso. A ese elemento se le denomina "Poka-Yoke."

Uno de los "Poka-Yoke" que mejor recuerdo era una máquina con sensores que detectaba cinco tornillos que debían ir colocados en el radio que se estaba fabricando.

Lo que muchos pensábamos era: " qu  tan difícil era pedirle al operador que colocara cinco tornillos solamente?" Lamentablemente se detectaban muchos radios con tornillo faltante, así que la máquina con sensores (poka-yoke) era necesaria para evitar ese error en el proceso de ensamblado.

Otro de los "Poka-Yoke" más ingeniosos se dise n  e implementó para evitar que no se quedaran impurezas, ya sea tierra, pelusas o cualquier otra cosa, al ensamblar la parte frontal de los radios, justo en la pantalla. Por más que el operador la limpiaba se encontraban muchos contaminantes en la misma, así que un ingeniero cre  un artefacto que mediante varios elementos electro- mecánicos activaba una pistola de aire con un tipo de est tica que estaba dirigida hacia la pantalla, esto hacía que cualquier impureza fuera repelida por la est tica momentánea de la misma. Fue algo tan ingeniosos que incluso el cliente y otras plantas fueron a ver tan novedoso "Poka-Yoke."

Agreg  este concepto como un paso precisamente para evitar que cometas errores en el diseño de tu negocio. Vamos a asegurarnos de que lo que has hecho hasta este momento

tenga las características de las que hemos hablado y esto nos permitirá, además de evitar errores, continuar con el proceso para que puedas emprender tu negocio de la mejor manera.

Algunas de las cosas que a continuación te voy a compartir son aspectos que ya hemos visto en estas páginas. Hasta ahora la idea principal es enfocarnos en aquello que requerimos para ofrecer nuestra propuesta de valor con la mejor calidad, en el menor tiempo posible y obtener ganancias por eso.

Para asegurarnos de que tienes el enfoque correcto aplicaremos un “*Poka-Yoke*,” pero no como una máquina, sino como una inspección que tú mismo vas a realizar sobre lo que has diseñado de tu negocio.

De la teoría a la práctica

Muchas fuentes de negocios te dirán que debes registrar tu empresa ante el gobierno, lo que significa que ya tendrás obligaciones fiscales antes de siquiera llevar tu idea al mercado; algo que personalmente considero que no está correcto si estás empezando a una escala pequeña.

Si no tienes conocimientos avanzados de contabilidad, dar de alta tu empresa conllevará a un gasto por el servicio, una vez más, tu negocio aún no llega al mercado y ya tienes dos obligaciones que tendrás que cubrir, pagar al gobierno y pagar al contador solo porque la teoría así lo dice.

En la práctica yo te invito a que no lo hagas, llegará el momento en que debas dar de alta tu empresa y contratar el servicio de contabilidad, pero definitivamente no es al arranque de tu negocio en especial por la escala en la que estamos emprendiendo. Por el contrario, si tu proyecto es mediano o grande sin duda alguna estos dos puntos serán un requisito obligatorio, la idea no es tener problemas con gobierno; pero si tu negocio es pequeño (solo al inicio) no necesitas ni dar de alta una empresa ni contratar un contador.

Más adelante yo te aconsejaré el momento en que deberás considerar estos dos elementos. Dicho esto, hazle un favor a tu inversión inicial y elimina esos costos.

El emprendedor actual le brinda muchísima importancia al diseño y registro del logotipo ante una institución para que nadie más lo pueda usar. Pensamos que es la forma en la que nuestro negocio lleva nuestro sello o marca personal. Como emprendedores estamos orgullosos de nuestra idea de negocio y es indiscutible que deseamos cuente con esto, pero en esta etapa este aspecto sólo incrementará nuestra inversión y realmente no nos dará ganancias.

Esto probablemente te cause conflicto, pero no necesitas pagar por diseñar un logotipo y tampoco requieres pagar en este momento para registrarlo. Me atrevería a afirmar que esto que te acabo de decir te causó un gran conflicto, incluso más que saber cuánto dinero requieres para iniciar tu negocio.

Seguramente debes estarte cuestionando cómo tu idea no va a llevar tu logotipo y tu sello, en especial porque piensas que es de esta manera como tus clientes van a ubicar tu producto o servicio y distinguirlo de la competencia. Aunque sé que estas preguntas te habrán pasado por la mente (en mi caso así fue), déjame te explico la importancia y ventaja de prescindir de estos aspectos en este momento de tu emprendimiento.

Estás desarrollando una idea de negocio con recursos limitados, todo el dinero que tengas o puedas conseguir debe enfocarse en elementos que te permitan recuperar lo invertido y generar ganancias en menos de un mes. Recuerdas la estrategia de que lo invertido te debe dar a ganar en este periodo de tiempo; por lo tanto, diseñar y registrar tu logotipo no tiene este enfoque, tu negocio no lo necesita aún.

Aquello en lo que inviertas dinero debe generar todavía más; necesitas flujo y movimiento de efectivo para seguir desarrollando y creciendo tu negocio, por lo tanto, requieres actuar rápido y gastar poco en el menor tiempo posible. Así que en esta etapa de tu negocio, querer diseñar y registrar tu logotipo podría ser tu mayor pérdida debido a que esto no te genera ingresos, ni posicionamiento de marca, ni presencia de mercado, ni retorno de inversión y en definitiva, no te da a ganar dinero. Tal vez más adelante, pero no en esta parte del proceso.

Si tú deseas registrar el logotipo, es tiempo y dinero invertido sin la garantía de que sea aprobado, mientras tanto tu negocio perdió aproximadamente seis meses esperando a que este se registrara.

Tú puedes iniciar tu negocio usando tu logotipo sin el registro, no es lo más recomendable, pero no tienes otra opción, tienes el tiempo en contra y no nos sobra el dinero. La ventaja es que el hecho de que no te enfoques en el diseño y alta de este te permite centrarte en las acciones que sí van a derivar en ingresos, para que en lugar de estar esperando algunos meses por una respuesta, puedas iniciar inmediatamente. Por lo tanto, arrancar mientras otros se quedan en la parte teórica del plan esperando un registro, te colocará un paso adelante de tu competencia.

Créeme, existen muchos logotipos registrados que no le están generando dinero a su dueño, lo sé porque yo soy uno de ellos. Con este proceso me tardé meses y el tiempo invertido me desenfocó de lo que realmente debería haber hecho; lo que te estoy contando es mi experiencia y sé que como yo, existen muchos otros en la misma situación. No cometas los mismos errores y enfócate en generar dinero.

Muchos incluso no tienen la suerte que yo tuve, pierden seis meses esperando obtener el registro para que no les roben su diseño y finalmente son rechazados. Por lo que después de seis meses terminan sin un logotipo y sin un negocio; perdieron tiempo, dinero y esto muchas veces hunde sus ganas de emprender.

En el momento en el que tú empieces a distribuir tus productos o dar tu servicio, generarás el dinero necesario para registrar tu logotipo.

¿Qué pasa si después de que emprendiste tu logotipo no se puede registrar? No pasa nada, con lo que ya has aprendido encontrarás la forma de diseñar otro incluso mejor que el que ya tenías.

Si decides tomar mis consejos permíteme felicitarte. Date cuenta que si hubieras esperado a registrar tu logotipo para

iniciar tu negocio, habrían pasado seis meses con la probabilidad de incluso un rechazo del mismo. Emprendiste y hoy por hoy, tu proyecto ya no es solo una idea, es un negocio en marcha.

Seguramente estarás cuestionándote cómo puedes diferenciar tu negocio de la competencia si no tienes un logotipo registrado y aunque te parezca evidente que esto es indispensable, no lo es. El valor de tu negocio se refleja y manifiesta a través de la marca y no únicamente del logotipo ya que como bien sabemos, este último podría incluso ser rechazado, en cambio lo otro, es la promesa de que tu producto o servicio cumple con ciertos parámetros de calidad y prestigio que te diferenciarán a ti de tu competencia.

Por lo tanto, es importante entender que tu marca no es solo tu logotipo.

Tu marca es el producto o servicio que ofreces junto con la experiencia, la atención del cliente, la rapidez para cumplir las necesidades solicitadas, la calidad de los productos, los términos de la compra-venta, las políticas de devolución, y la exclusividad de compra; todo esto y más hacen tu marca y tu sello por el que verdaderamente debes preocuparte para que la gente pueda encontrar una diferencia en ti.

Lo que tú vas a crear con tu marca la gente lo puede relacionar fácilmente por tu logotipo, pero date cuenta que lo que la hace fuerte no es precisamente el diseño del mismo, sino la promesa de calidad que se obtendrá en tu producto o servicio.

Tu marca se forja desde el primer momento en que empiezas tu negocio y cuando tengas el dinero suficiente para desarrollar y registrar tu logotipo, esta ya estará creada y será identificada. Tendrás lo que muchos buscan al diseñar un logotipo: una propuesta que la gente desea, clientes y una experiencia

agradable relacionada a ti como empresa.

Muchos nos enfocamos en el logotipo creyendo falsamente que esto nos dará todo aquello que una marca fuerte tiene, todo por no conocer lo que tú acabas de aprender en los párrafos anteriores. Crea y fórla antes, esta es la clave que te hará único y te diferenciaría de tu competencia.

En este momento probablemente puedas ya comprender por qué debes eliminar de tu inversión inicial los costos por diseño y registro de logotipo.

Similar a la explicación que te acabo de compartir, la mayoría de lo que se encuentra en esta lista de inversión inicial desaparece. Trataré de ser breve y directo con cada uno de los elementos siguientes.

Papelería. Estamos en la era digital, seguramente puedes encontrar formatos de este tipo sin costo o imprimir tu propia papelería, esto te permitirá eliminar este elemento y reducir tu monto inicial aún más.

Mercadotecnia y publicidad, dominio, web, *hosting*, publicidad digital y manejo de redes sociales tampoco los necesitas. Incluso podría ser un distractor muy grande para esta etapa de tu negocio.

Vivimos en la era digital y podrías encontrarte con artículos y fuentes que indican que si no estás en redes sociales o no cuentas con página de internet, no estás teniendo presencia o que estás desperdiciando el alcance de tu negocio. Incluso en este momento debes estar pensando que si no es así entonces de qué manera vas a hacerles llegar tu propuesta de negocios a más personas.

La realidad es que no requieres esto para arrancar tu negocio, como te comenté en el párrafo anterior, enfocarnos en este aspecto solamente será un distractor y en este momento en el

que inicias con recursos limitados, será una gran pérdida de tiempo y dinero.

Sin logotipo y ahora sin página web o redes sociales, “¡debe estar loco!”, podrías estar pensando; pero una vez más, permíteme explicarte la razón y justificarte lo que te digo.

Te platiqué que yo me aventuré a iniciar mi negocio y que me faltó dinero para terminar de lanzarlo.

Me enfoqué en tener un dominio, *hosting*, una página web lo mejor diseñada que aceptara pagos y que tuviera fotografías profesionales con un diseño amigable; compré publicidad en “Google Ads;” abrí cuentas de diferentes redes sociales y planeé mi estrategia digital y de redes; en conclusión, invertí muchísimo más horas de las que debería de haberlo hecho.

La razón principal de no haber iniciado mi negocio no fue la falta de dinero, fue que me centré en exactamente lo que te estoy diciendo que no hagas.

Todo esto que te comento incrementa los elementos que tienes en contra, reduce tu tiempo y dinero; no es momento de gastar en esto.

Yo tardé meses e invertí el efectivo que tenía enfocándome gran parte en todo lo que te mencioné; finalmente creí que me había faltado dinero cuando realmente me habría sobrado si tan solo lo hubiese utilizado correctamente. El tiempo pasó y me gasté todos mis ahorros “intentando” poner un negocio.

¿Al final qué sucedió? Tuve que frenar mi negocio (hace años que está frenado), pensando que hasta que tuviera más dinero podría seguir el camino que yo creía era el correcto.

No es momento de invertir dinero ni tiempo en tus estrategias digitales, así que hazle un favor a tu presupuesto y elimina esto de tu inversión inicial.

Más adelante, en el “Paso 11: sal y haz dinero”, hablaré de lo que requieres hacer para desarrollar tu negocio y ganar dinero.

Qué elementos hemos eliminado de tu lista hasta ahora;

Diseño de logotipo.....\$80 USD (eliminado)

Registro de logotipo.....\$170 USD (eliminado)

Papelería membretada.....\$50 USD (eliminado)

Mercadotecnia y publicidad.....\$100 USD (eliminado)

Trámites y permisos.....\$500 USD (eliminado)

Dominio/diseño web/hosting.....\$50 USD (eliminado)

Publicidad digital.....\$50 USD (eliminado)

Manejo de redes sociales.....\$200 USD (eliminado)

Contador.....\$100 USD (eliminado)

Servicio celular.....\$50 USD

Trasporte/gasolina.....\$50 USD

Insumos..... (Depende de tu negocio)

Ejemplo: Playeras (20).....\$140 USD

Ejemplo: Verduras/alimentos.....\$70 USD

Ejemplo: Conservas.....\$50 USD

Ejemplo: Telas.....\$80 USD

Ejemplo: Pinturas.....\$75 USD

Total de Inversión Inicial.....\$ XXX USD

De la lista que tenemos aquí que podría ser similar a la que tú hiciste con tu negocio, quitamos muchas cosas que antes

pensabas que eran indispensables y no lo son; esto nos deja con elementos específicos y sí necesarios para desarrollarlo. A este momento quería llegar...

Lo que se encuentra en tu lista que no eliminamos y que es finalmente lo que debemos comprar o invertir para emprender cae en una de las dos categorías básicas que requiere tu negocio, o es directamente lo que vas a ofrecer o lo necesitas para llevar a cabo las ventas.

Date cuenta que algo que queda en la lista es el servicio de celular y gastos de transporte. En el primer caso el móvil es indispensable ya que lo requieres para poder contactar y ser contactado por tus clientes. En el segundo, lo necesitas para visitar proveedores y clientes, y entregar tu producto o servicio; por lo tanto, ambos son necesarios.

Otra de las cosas que quedan en tu lista son los insumos que requieres para otorgar tu producto o servicio.

Finalmente es lo que vas a ofrecer o parte de tu oferta; por ejemplo la playera es indispensable para agregar tus diseños y posteriormente vender la prenda de ropa, si es que tu propuesta es diseño de playeras.

Otro ejemplo podrían ser los comestibles que necesitarías para ofrecer el servicio de alimentos; a lo cual debes incluir los contenedores desechables en los que permitirás que la gente se lleve la comida que has hecho.

Para que un avión despegue debe pesar menos de lo que sus motores pueden levantar. En otras palabras, no puedes despegar si llevas exceso de equipaje y lo que acabas de hacer es soltar el exceso de equipaje y permitirte levantar el vuelo.

Tu negocio difícilmente puede arrancar si pesa más de lo que puedes soportar en esfuerzo y en dinero, así que debemos

aligerar la carga.

En muchas ocasiones el gasto prematuro es lo que le impide al emprendedor despegar y tener éxito, y no la idea de negocio que tienen.

Podrás estar de acuerdo conmigo con el hecho de que sí pensabas que necesitabas mucho dinero para emprender; ahora sabes que requieres bastante menos para iniciar tu negocio y que cada vez es más real la posibilidad de que puedes hacerlo sin dinero o con muy poco.

Aún no acabamos y faltan cosas por compartirte, pero en este momento lo mejor es que sabes que tu negocio es posible y debes estar feliz por eso. Seguramente con lo que acabamos de hacer, tu inversión inicial disminuyó y eso te facilitará el arranque del mismo.

A pesar de esto, seguramente requieres algo de dinero y esto lo sé, por eso ha llegado el momento de hablar sobre ese tema.

PASO

9

Generando la inversión inicial

*“El que quiere hacer algo conseguirá un medio, el que no,
conseguirá una excusa”
Stephen Dolley*

Cuando yo quise iniciar mi negocio lo primero que pensé para conseguir el dinero que necesitaba fue pedírselo a un familiar o a un amigo y así lo hice, recuerdo que les dije: “préstame lo que puedas y prometo pagártelo, no sé cuándo, pero lo haré.”

Esto fue un grave error y deseo que no lo cometas tú también. Aunque muchas fuentes te aconsejan solicitarle dinero a tus amigos o familiares, después de pasar personalmente por esta experiencia, yo te aconsejaría que no lo hagas.

Es de suma importancia que elijas otra manera de conseguir el dinero, en este paso te explicaré algunas. Debes estar consciente que requerirán mayor esfuerzo, pero generarlo de otra forma y evitar pedírselo a un familiar o amigo te va a ahorrar muchos problemas y dolores de cabeza.

Los dos lugares principales en donde una persona se siente cómoda, segura y disfrutando de la vida, es con la familia y los amigos. Ahora imagínate que le pediste dinero prestado a alguno de estos dos y ya estás retrasado con pagos del préstamo, ¿cómo te sentirías?

Y pareciera que ellos lo hacen a propósito, en cuanto te ven te preguntan cómo vas con el negocio y en realidad esto no sólo es porque les debes dinero, sino también porque te aprecian y les importa saber realmente cómo te está yendo. Si a ti no te va

como esperabas, cada que tus amigos o familiares te pregunten, tú lo vas a tomar como una presión por parte de ellos para que regreses el dinero que te prestaron y eso no va a ser nada placentero.

Imagínate que el cliente no te pagó, que tus gastos subieron, que te robaron, que tuviste un error o que echaste a perder la producción y la persona que te prestó el dinero es un familiar o un amigo.

Precisamente cuando sucede esto es cuando más apoyo necesitas de la gente que te quiere, pero por pena, al no poderles pagar lo acordado, no vas a querer ir a verlos. Tú mismo estarás alejándote del lugar y de las personas que te aprecian con las cuales tú te sientes a gusto; todo porque fue más fácil pedirles dinero sin esforzarte por generarlo. Estarás pagando un costo muy alto por querer tomar el camino fácil.

Por comodidad, definitivamente puedes pedir el dinero para iniciar tu negocio; al menos ahora con lo que sabes solicitarás una menor cantidad; pero aún así, el efecto será el mismo si sucede algo y no puedes pagar a tiempo el préstamo que te hicieron.

Pídeles apoyo a tus familiares y amigos para otras cosas que no requieran dinero, que te asesoren en ciertos temas; que te recomienden con su amigos y conocidos; que si está en su posibilidad, te compren el producto o servicio que ofreces; que te promocionen en sus redes sociales; pero en verdad te recomiendo que evites en la medida de lo posible pedirles dinero, finalmente sé que puedes salir adelante sin incurrir en esta situación.

Otra opción que tienes para conseguir el dinero es solicitar un préstamo al banco, alguna dependencia de gobierno o algún inversionista. Sin embargo, estas opciones generalmente requieren ciertos criterios de los cuales anteriormente te

recomendé evitar.

Por ejemplo, los bancos seguramente te pedirán que te des de alta frente a Hacienda y esto automáticamente te llevará a contratar los servicios de un contador. Ni siquiera has arrancado tu empresa y ya tienes gastos para declarar; definitivamente no es muy buena opción empezar con egresos antes de los ingresos.

Otras razones que refuerzan mis afirmaciones son que seguramente te soliciten también el plan de negocios, corridas financieras y diversas cosas que te tomará mucho tiempo tener en regla y como emprendedor, esto es lo más valioso que tienes en ese momento.

Muchas veces esperamos algunos meses para saber si se aceptó el crédito, en la mayoría de los casos, seguramente algo te faltó o no fueron claros tus datos y este fue rechazado. En todo ese tiempo no iniciaste tu negocio por esperar a que alguien más te dijera si te prestaban dinero o no y el tiempo pasó.

También existen fondos de gobierno donde participas por una cantidad para inversión pero una vez más, estás dejando en manos de otra persona la decisión de iniciar tu negocio.

Si el gobierno, el banco o el inversionista te da el dinero, haces el negocio, si no, te detienes. Si estás pensando así te invito a que modifiques esta idea y seas responsable de tu proyecto de emprendimiento; **si va a ser es por ti y no por alguien más.**

Según artículos, videos y libros de negocios, podrás encontrar muchas maneras de conseguir dinero para iniciar tu negocio, sin embargo muchas de esas fuentes aconsejan opciones donde alguien más que no eres tú, decide si obtendrás el dinero. Por lo tanto, el resultado del apoyo económico dependerá de si les gustó tu idea o no y de si consideran que tendrás éxito. Nuevamente, todo queda en manos de otra

persona.

Recuerda bien esto, tus futuros consumidores y nadie más, son los que te pueden frenar o invitar a modificar tu negocio. A todos los demás les podrá parecer mala tu idea, pero solo ocúpate y preocúpate de lo que piensen tus clientes.

Las mejores opciones que tienes son aquellas que están bajo tu control; cualquiera que sea resultado de tu decisión y no de alguien más; que te permitan tomar acción y generar dinero; y que no te frenen y te tengan esperando por una respuesta.

Tu mejor opción siempre será en donde tú puedas generar con tu esfuerzo, los recursos que necesitas.

Te voy a dar ejemplos muy sencillos para generar el suficiente dinero para iniciar tu negocio, que además están bajo tu control.

No digo que sean opciones cómodas, lo que sí sé es que son reales. Si te mueves por conseguir el resultado no tendrás que esperar a alguien para que te dé o te preste dinero, tú eres capaz de generarlo.

Si actualmente trabajas podrías administrar tu salario para empezar a ahorrar una cantidad para emprender. En muchas ocasiones no hacemos esto porque creemos que lo poco que podamos guardar no representa nada para poder poner un negocio y que tendrían que pasar demasiados años ajustándonos a lo que nos queda de nuestro sueldo para poder lograrlo.

Sin embargo, esto solo sería real si requiriéramos demasiado dinero y como ya hemos visto, podrías arrancar fácilmente utilizando las diferentes opciones presentadas aquí. Además hay que recordar que todas ellas son complementarias, puedes hacer una o varias para conseguir el dinero que requiere tu inversión.

Otra opción es conseguirles a tus familiares y amigos clientes, que tú seas el enlace entre ellos. Seguramente de entre tus consanguíneos hay abogados, dentistas, arquitectos, maestros, empresarios, etcétera. Como recomendación, establece con ellos el monto que ganarías y la fecha en que te pagarían por establecer dicha conexión.

Otra opción es vender cualquier cosa, pueden ser casas, terrenos, renta de inmuebles, autos; existen muchas actividades en donde no requieres invertir dinero y la ganancia es inmediata y depende de ti y del esfuerzo que le dediques a estas actividades.

Apóyate de tus familiares y amigos para saber qué otras opciones tienes para generar el dinero que necesita tu negocio. Podría incluso ser que al preguntarles qué actividad puedes hacer para conseguirlo te compartan alguna que no habías visto antes; sin embargo, no te frenes por ellos.

Otra opción cuyo control reside meramente en ti es vender toda la ropa que tú y tu familia ya no usan en alguna zona donde puedan comprártela a bajo precio y de forma rápida.

No quieras sacar más dinero del que la gente está dispuesta a pagar por lo que tienes. Para ti puede ser una camisa de marca cara, pero para quien te la va a comprar de segunda mano, es solamente una camisa que va a conseguir a muy bajo precio. No te aferres a tus cosas y vende rápido para conseguir lo que fuiste a conseguir, dinero para iniciar tu negocio.

Puede ser ropa o cualquier otro artículo que ya no usen y esté en buenas condiciones, incluso para esto puedes pedir el apoyo a familiares, amigos o vecinos; ellos estarán dispuestos a ayudarte si saben que lo que deseas es conseguir dinero para iniciar un negocio.

Puedes también organizar una rifa de algún aparato

electrónico o algún producto que le pueda interesar a la gente y vender boletos; con lo recaudado compras el premio a entregar y el resto podrás utilizarlo para iniciar tu negocio. Esta actividad la puedes hacer cuantas veces desees para conseguir el dinero que requiere tu inversión inicial.

Puedes apoyar a alguien con reparaciones o limpieza de su casa o sus automóviles, jardinería o asesorías de aquello en lo que tú te consideres bueno.

Incluso puedes cobrarle a señoras o señores mayores la asesoría sobre el uso de sus celulares inteligentes, *tablets*, aplicaciones para videoconferencias o *facebook* para que estén en comunicación con sus familiares.

Estas opciones que te comparto requerirán que te esfuerces y te incomodes, pero son acciones que están en tu control; tú sabrás qué tan rápido te mueves por generar el dinero que necesitas o qué tan despacio lo haces. Finalmente, quien decidirá cuándo iniciar tu negocio eres tú.

Indiscutiblemente otra opción es colocar tu idea de negocio en un *CROWDFUNDING*; este tipo de sitios web te permite lanzar tu idea para que muchas personas puedan ver tu propuesta, tus productos o servicios y determinen si desean voluntariamente ayudarte económicamente para que realices dicho negocio o proyecto. La razón principal para considerar esta como una excelente opción para conseguir dinero, es que a la gente le tiene que gustar tu propuesta, tu producto o servicio, tu valor, la promesa de marca, el precio y la recompensa que ofreces a quienes apoyen tu idea con dinero.

Ellos son tus clientes potenciales, si a ellos les gusta y eso se ve reflejado en la cantidad de dinero que están aportando, entonces tu idea de negocio y tu propuesta va por buen camino, pero no por lo que tú pienses (sabemos que amas tu idea), sino por tus posibles consumidores. Si vas a esperar de

alguien por lo menos que sea de ellos, y aun así, si tienes que esperar mucho, mejor busca a otros.

Sin embargo, si no recibes respuesta alguna del mercado al que va dirigido tu proyecto significa que debes rediseñarlo y mejorarlo. No necesariamente me refiero al producto o servicio principal, he visto cómo buenas propuestas no alcanzan la cantidad de dinero que solicitan y no necesariamente por alguno de esos dos elementos, sino porque debían mejorar alguna otra cuestión como la propuesta, el discurso de venta, la recompensa o algún otro aspecto.

Finalmente lo mejor de esta opción para conseguir dinero es que tu idea se pondrá frente a clientes potenciales y estos podrán juzgar. Sabrás si esta le agrada a la gente y obtendrás el dinero que solicitaste.

Si no les gusta tu propuesta y por ende no recibes el apoyo requerido, aun así tú ganaste porque conseguirás una valiosa retroalimentación sin haber invertido tiempo y sin haber gastado. Simplemente estarás consciente de que tu proyecto necesita mejorarse antes de volver a ponerse frente tu mercado destino. Es decir, u obtienes el dinero u obtienes el conocimiento y de cualquier manera, ¡tú ganas!

Podrían existir algunas otras opciones para que obtengas lo que necesitas para iniciar tu negocio, nuevamente te recomiendo que elijas las opciones que te permitan estar en control del tiempo.

Si estás esperando una herencia, estás perdiendo el tiempo; si estás esperando a que tus papás o tus familiares te den el dinero, estás perdiendo tiempo; **siempre que tengas que esperar por alguien más y no sea decisión tuya, estarás perdiendo el tiempo.**

La única de las opciones que se me pueden venir a la mente que están bajo tu control y que no te recomiendo hacer, es

empeñar o vender las cosas que utilizas o te gustan. Digamos que no usas regularmente una bicicleta, pero te gusta de vez en cuando utilizarla, no te deshagas de este artículo y mucho menos de esta manera, ni deseches cualquier otra cosa que esté en esta situación, no es una buena elección.

Creo que no es necesario decirte lo que voy a decir, pero prefiero no dejar nada a tu suposición. Podrá estar bajo tu control, pero robar o tomar dinero "prestado" sin el consentimiento del dueño, es algo completamente fuera de lo que tú buscas hacer, así que no lo hagas; no sólo porque es ilegal o de moral baja; sino por el hecho de que quieres crear (tu negocio) destruyendo otra cosa, como la confianza de alguien más, tus principios y tu ética.

Si quieres tener éxito creando, no puedes empezar destruyendo.

Sé que muchas de las cosas que en este libro has aprendido te han incomodado, pero fui claro desde el inicio; tu sabías que tendrías que esforzarte más que los demás para lograr lo que desearas. Lo que te debe motivar son tus ganas de emprender, todo lo que tengas que pasar solamente es tu historia de éxito forjándose.

Mi intención en este libro es apoyarte a emprender con los recursos limitados de la mejor manera posible y tratando de evitar que cometas los errores que yo y muchos emprendedores hemos cometido. Sobre todo si nuestros recursos son limitados, lo mejor que podemos hacer es aprender de los tropiezos de otros para que no te pasen a ti; y tu negocio no se vea sumergido en un error del que no pueda salir por falta de recursos.

Si tú buscas el camino fácil, sobre todo en este momento que requieres conseguir el dinero para desarrollarlo, entonces estás dando señales de que no quieres incomodarte y que prefieres

lo fácil.

Como vimos anteriormente, lo más sencillo es pedirles a los familiares o amigos y aunque ya te explique las posibles consecuencias, hay algo más que incluso puede determinar el éxito o fracaso de tu negocio: Si no estás dispuesto a incomodarte y esforzarte por generar el dinero por cuenta propia para emprender, entonces ¿qué piensas hacer cuando las cosas se pongan difíciles?

Qué sucederá cuando tengas que desvelarte o levantarte más temprano; cuando tengas que caminar más para ver mejores proveedores y más clientes; cuando tengas que aceptar el rechazo de quien no gusta de tu idea; cuando tengas que tocar más puertas y cuando tengas que aprender todo lo que falta por aprender. Definitivamente, tendrás que incomodarte y esforzarte en algún punto del camino para tener éxito y esto, es una realidad te guste o no.

Si no estás dispuesto a incomodarte por crear y desarrollar tu idea de negocio, entonces te invito a que vuelvas al primer paso de este libro. Recuerda que si no cuentas con la motivación suficiente para tomar acción, entonces el camino te será un millón de veces más difícil.

No es cuestión de tener o no dinero, es tu mentalidad y tu propósito de emprender lo que te defenderá para el éxito.

Pudieras pensar que ya con lo que has aprendido hasta el momento puedes arrancar, pero te falta mucho...

Antes, necesito enseñarte algunas cosas más y desde ahorita te digo, el camino se va a poner más difícil. ¿Estás dispuesto a incomodarte por lograr que tu idea llegue al mundo? Si es así, entonces continúa; de lo contrario, regresa al inicio del libro, no pasa nada, no lo veas como un fracaso, finalmente has aprendido muchísimas cosas y seguramente lo harás mejor, pero con una idea de negocio que sí te apasione.

No sé si alguna vez has tenido la oportunidad de escalar una montaña, si no lo has hecho, te lo recomiendo, es impresionante la experiencia y las enseñanzas de vida y de negocios que puedes obtener. Cuando la subes el último segmento siempre es el más cansado, no sé si por la altura, la falta de energía, lo empinado que esté el terreno o el conjunto de todo esto; pero cuando llegas a la cima toda esa incomodidad valió la pena. Puedes incluso olvidar por unos momentos el dolor, el sudor, el cansancio y aquello por lo que atravesaste. Logras disfrutar en plenitud la meta que acabas de alcanzar.

Emprender sin dinero será como subir esa montaña, mientras más nos acerquemos a la cima, es decir, al momento en que tú inicies tu negocio, podrá parecerte más cansado e incómodo, pero valdrá la pena.

PASO 10

Prepárate para empezar

“Vivirlo te dará la experiencia que no te dan mil libros”

Recuerdas cuando de niño ibas a asistir al primer día de clases, estabas entusiasmado y justo una noche antes te asegurabas de tener tus zapatos limpios, tu uniforme completo, tus útiles escolares en orden, tu mochila y cualquier otra cosa que pudieras necesitar para el día siguiente.

También recordarás cuando estando en clases la maestra pedía que sacaran el compás o algún otro artículo y tú no lo tenías, era estresante ver que todos menos tú tenían lo que se necesitaba para la actividad y te quedabas buscando una y otra vez en tu mochila cuando sabías perfectamente bien que no lo tenías contigo. Todo era desesperación y frustración hasta que alguno de tus compañeros te prestaba lo que te faltaba para trabajar, era un alivio que alguien se apiadara de ti.

Exactamente así es esto de emprender, necesitas preparar todo aquello que vas a utilizar para desarrollar tu negocio, asegurarte que tienes todo lo necesario y que llegado el momento no te sentirás frustrado por no tener lo que se requiere para arrancar.

A diferencia del salón de clases, en los negocios no tendrás compañeros que te presten lo que necesitas o te saquen del apuro, deberás estar preparado. Por lo tanto, este es el momento de ordenar tus cosas para asistir al tan esperado día del comienzo de este sueño.

Antes de una carrera debes prepararte, amarrar bien tus tenis,

ponerte ropa deportiva y cualquier accesorio que tú consideres necesario para participar con todo. Así, cuando escuches “en sus marcas, listo, fuera”, podrás iniciar completamente enfocado sin tener que desviarte del camino por intentar atar bien los cordones de tus zapatos.

Lo que quiero transmitirte es el hecho de que tenemos que reunir, organizar y preparar lo que vamos a utilizar para desempeñar el mejor papel en esta carrera tan importante que es la de emprender nuestro negocio y lanzarlo al mundo real. Está de más decir que la manera más óptima de empezar es ordenando primero todo lo que necesitarás.

Esto significa que en esta etapa debes ya haber comprado lo que requieres con el dinero que generaste y debes tener a la mano todo aquello que puedas necesitar para otorgar tu producto o servicio con la mejor calidad.

Imagínate que tienes a una persona frente a ti, le ofreces tu producto o servicio y la persona lo desea. ¿Estás preparado para dárselo de la mejor manera en el menor tiempo posible y cobrar por esto?

Sí tu pregunta es cómo me preparo y organizo lo que necesito sin que pasen meses o años para iniciar mi negocio. Es muy sencillo y lo puedes hacer en un día o dos. Lo primero es apoyarnos nuevamente de tu plan de negocios con el formato CANVAS.

Sigue el proceso y pregúntate si tienes todo lo necesario para llevar a cabo cada parte del plan, sin interrupciones. Recuerda que esto lo hacemos una vez que ya compraste todo lo que requerido para arrancar tu negocio.

Ejemplo, al momento de cobrar, si una opción es pago con tarjeta, asegúrate de tener el sistema con el cual vas a recibir dichos pagos y la cuenta a donde se va a depositar el dinero.

Si tu cliente desea el producto en ese momento, ¿lo tienes contigo o llevas alguna muestra que la persona pueda ver y sentir?

Si es un servicio, ¿traes los lineamientos de lo que ofreces y hasta dónde llega tu responsabilidad?

¿Sabes en dónde se encuentran tus clientes y a dónde debes dirigirte para encontrarlos?

Si ya compraste lo necesario, lo fabricaste, organizaste, seguiste tu plan de negocios y pareciera que todo lo tienes listo para iniciar, entonces la segunda cosa que tienes que hacer es poner a prueba tu negocio de manera real.

Ve a visitar a algunas personas que sean de tu confianza para ofrecerles tu producto o servicio y hazlo con la seriedad con la que tratarías a un cliente desconocido, no por ser una prueba le restes importancia. Es necesario que confirmes que efectivamente tienes todo lo que se requiere, así en lugar de estar planeando y organizando por mucho tiempo que todo esté listo para empezar, puedes rápidamente saber qué te faltó o confirmar que todo está tal cual pensabas.

Si crees que esto no es importante déjame platicarte una de mis tantas historias. A mí me gusta lavar mi auto y el de mi familia, me agrada esa sensación de satisfacción que se siente cuando gracias a mi trabajo, algo queda en mejores condiciones. Es algo que disfruto, que lo hago muy bien y sé que puedo obtener dinero desarrollando esta actividad.

Dicho de otra manera es una oportunidad de negocio para mí, porque de escogerla, podría disfrutar hacer lo que me gusta y obtener dinero a cambio.

Es por esta razón que siempre me ha parecido atractiva la idea de tener un lavado de autos, sin embargo, se imaginarán que cuesta mucho dinero ponerlo. Cualquier persona común

podría incluso pensar que se necesita en efecto un terreno, máquinas, instalaciones, herramientas y accesorios. Como ya hemos visto aquí, lo que pudiera parecer el negocio (lavado de autos) no lo es como tal, sino que proporcionar este servicio es lo que representa tu negocio per se; y para desarrollarlo, hay muchas opciones.

A falta de dinero para establecerlo como a mí me gustaría y siguiendo los principios que te he enseñado en este libro, identifiqué que ofrecerlo a domicilio era algo que me podría ayudar a obtener las ganancias necesarias para en un futuro poder poner uno en forma. De esta manera reduciría extraordinariamente mi inversión; solo requeriría lo necesario para dar el mejor servicio y que este fuera tan bueno, que no quisieran regresar al lavado de coches local. Si mi servicio les daba la comodidad de no moverse de su casa u oficina y tener incluso un mejor resultado en la limpieza de su carro, tendría una ventaja competitiva y la oportunidad de un negocio exitoso.

Identifiqué lo que necesitaba, conseguí el dinero, compré lo necesario, lo organicé y estaba listo para dar el servicio. Tenía absolutamente todo lo que se requería, había lavado mi auto un millón de veces y sabía exactamente qué se necesitaba y en qué parte del proceso; hubiera sido casi imposible que algo me faltara. Te comparto una breve lista de lo que recuerdo haber adquirido:

- Bicicleta para llevar todo lo necesario de casa en casa
- Aspiradora
- Máquina de agua a presión
- Extensiones eléctricas
- Mangueras
- Cubeta
- Trapos
- Cepillos

- Abrillantador de interiores
- Abrillantador de llantas
- Aromatizante
- Shampoo* de autos
- Cera para autos
- Cera limpia faros
- Líquido limpiador de vidrios
- Secadores
- Sacudidores
- Aromatizante
- Volantes de publicidad
- Guantes
- Bolsa para el dinero
- Periódico (nada mejor para limpiar los vidrios)

Mi plan me decía que estaba todo listo, ya tenía demasiada experiencia lavando autos, tenía un proceso escrito y lo había seguido estrictamente. Si me faltaba alguna otra cosa, seguramente no era tan importante y no detendría mi negocio.

El día que iba a iniciar ofreciendo mi servicio a domicilio me dieron ganas de lavar mi propio auto; quería ser el primero en probar todo lo que había comprado y me serviría para medir el tiempo que me tomaría la limpieza de cada vehículo para poder hacer el cálculo de cuánto dinero podría llegar a ganar en un día muy bueno.

Saqué todo cuanto te comenté en la lista, armé la máquina de agua y junto con la aspiradora las conecté a la corriente eléctrica; saqué todos los accesorios y los acomodé en el orden en el que los iba a utilizar, trapos, sacudidores, *shampoo*, ceras, todo cuanto te puedas imaginar; conecté la manguera al grifo y cuando iba a unir el otro extremo de esta a la máquina de agua para empezar a lavar el carro, el extremo de la manguera no embonaba. Ese día en ese momento no había

forma de hacerlo con la máquina y hacerlo a mano, me tomaría mucho más del tiempo que se le dedica a un auto si se quiere hacer negocio.

¿Te imaginas que hubiera encontrado a mi primer cliente y esto me hubiera sucedido? Le hubiera tenido que decir al cliente que me disculpaba porque no le podría dar el servicio y yo me hubiera sentido terrible. Afortunadamente esto me pasó a mí porque puse a prueba mi idea y confirmé personalmente y no en papel, que todo estuviera bien.

No había forma de usar la máquina para lavar el auto, sería tiempo perdido y de haber sido un cliente, también lo hubiera perdido.

Faltaba un pequeño adaptador que compré al día siguiente por aproximadamente un dólar y el problema se resolvió.

Lo que me sucedió no fue porque el CANVAS no funcionara. Al contrario, gracias a que existe el CANVAS pude llevar mi idea al mundo real, darme cuenta de lo que me faltaba, resolverlo y continuar con el negocio.

Como te podrás percatar puede estar todo desarrollado de una excelente manera, pero todo plan, incluso un plan de negocios sumamente complejo y completo, va a tener este margen de error; la única forma de identificar dichos errores que en los papeles no aparecen, es poner el negocio en acción, cometerlos, resolverlos, rediseñarse y seguir.

No había forma posible de haber sabido que me iba a faltar ese conector si no hubiera puesto mi idea a prueba.

Por esta razón es necesario que te acerques a gente de confianza y busques venderles tu producto o servicio. Si en el proceso identificas algunas áreas que puedes mejorar o errores muy evidentes que no habías visto, al ser personas cercanas a ti entenderán que estás empezando; así que siempre y cuando

cuides que tu error no les cueste más allá de la incomodidad del momento, no tendrás más que una retroalimentación muy valiosa.

Esto que te digo no aplica si el servicio que estás dando es financiero, contable o similar. Si tienes un error que le cueste dinero a la persona, aquí ya no es problema del arranque de tu negocio, ni del CANVAS, ni de lo que yo te estoy enseñando en este libro; el resultado de tus éxitos o fracasos es responsabilidad tuya y de nadie más.

Si faltó algo por mejorar entonces ya lo identificaste, resolviste ese detalle y ahora sí, tu negocio está listo para salir al mundo y hacer dinero. Es el paso final para dar inicio y ya no podemos esperar más tiempo.

PASO

11

Sal y haz dinero!

“Deja de esperar que las cosas sucedan, sal ahí afuera y haz que sucedan”

Cuando tomé la decisión de emprender y no pude iniciar por falta de dinero, fue porque gran parte del dinero lo invertí en medios digitales, la página de internet, las redes sociales, fotografías profesionales que hicieran ver la calidad de los productos, publicidad, banners, etcétera. Todo esto queriendo mostrarle al mundo mi idea de negocio y que ellos, al ver lo increíble y extraordinario de mi propuesta, vinieran a mí para comprarme.

Después de todo lo que yo ofrecía, ¿quién no querría mis productos? Eran espectaculares, innovadores en diseño y calidad, con una propuesta diferente; pero eso es lo que creemos muchos emprendedores. Estamos demasiado fascinados con nuestra idea que pensamos que otros se enamorarán de la misma manera que nosotros y que automáticamente vendrán a comprarnos si tan solo ven lo que ofrecemos.

Hemos visto en internet ideas de negocio que se han viralizado y hecho mucho dinero, pero esas son las historias que conocemos. No vemos a los cientos de miles que quisieron invertir en una estrategia digital como su principal herramienta y al cabo del tiempo tuvieron que cerrar su negocio, así como me sucedió a mí que pasé a formar parte de la estadística de la que te hablo, nadie se enteró de mi propuesta.

Los fans, los *likes*, los seguidores, las personas alcanzadas en tus publicaciones, las reproducciones de tus videos, las veces en que compartieron tu publicación, los comentarios positivos que te hacen tus amigos, familiares o gente a la cual no conoces; ninguna de estas cosas te da directamente el dinero que tu negocio necesita para crecer.

En la mayoría de los casos las buenas estrategias digitales requieren tiempo y dinero para que puedan ser redituables; y como ya hemos platicado a lo largo de todo el proceso, son exactamente los dos elementos que tienes en tu contra, tiempo y dinero.

Necesitas enfocarte en estrategias que te permitan recuperar tu inversión y obtener una ganancia en menos de un mes y las redes sociales no son la primera opción para lograr esto, además de dejar en las manos de alguien más si tu negocio crece o no, no es una muy buena táctica.

Sé que puedes obtener mucho dinero si tienes buen alcance en tus publicaciones, también entiendo que entre más personas vean tu propuesta seguramente alguien estará interesado en comprarte el producto o servicio que ofreces. Sin embargo si no vendes, tú negocio no va a iniciar con la velocidad que necesitas y, ni con toda la mercadotecnia digital o física que puedas pagar, bastará para crecer.

Tu negocio va a despegar y ser exitoso en la medida en la que vendas y esta debe ser tu principal estrategia; me atrevería a decir que debería ser la única, en especial cuando arrancas con recursos limitados.

Hoy en día muchas ventas se realizan a distancia y de manera remota, mucho lo hacemos por internet o por teléfono; sin embargo tu negocio va iniciando y la gente desconoce todo acerca tu propuesta, así que escucharlo de la persona que más convencida y enamorada está de la misma, es la mejor

opción que tienes.

Por supuesto que debes tener presencia en internet y todas las redes en donde se encuentren tus posibles clientes; sin embargo, si al inicio te enfocas en esta estrategia estás permitiendo que sea decisión de la gente acercarse a ti, dejando el crecimiento de tu negocio en manos de alguien más.

Es como cuando querías generar dinero para tu inversión, al pedir un préstamo estabas dejando la decisión en alguien más; **tu vida y tu negocio no pueden esperar a que otra persona tome acción por ti**, tú debes ser quien lo haga y se responsabilice de su crecimiento y esa posibilidad, está en las **ventas**.

Sin ventas, la empresa no puede existir, es el oxígeno que la mantiene viva. Puedes tener muchos seguidores en redes sociales, pero si no tienes ventas simplemente no tienes negocio, a menos que tu negocio sea ser *blogger*.

Si tienes millones de ventas pero ningún seguidor en las redes sociales y tampoco cuentas con presencia en internet, de todas maneras posees un gran negocio. Es indiscutible que este puede existir y ser un éxito con ventas, ¿te das cuenta de la diferencia?

Cuando vendes, estás en control del desarrollo de tu negocio y esta estrategia sí permite que puedas vender tu producto, recuperar la inversión y obtener una ganancia en menos de un mes y es justo lo que necesitas para seguir creciendo.

Imagínate que yo hubiera hecho una red social para el negocio de lavado de autos, cuánto tiempo hubiera pasado y que tendría que haberles dicho en mis publicaciones para que me llamaran; toda la espera es mucho tiempo perdido para que alguien más que no soy yo, tome la decisión.

Sin embargo, si yo salgo y vendo mi idea, les explico en persona por qué ir conmigo y no al lavado de autos local, es más probable que venda mi servicio porque yo ofrecí directamente mi negocio, porque yo estoy convencido y sabré qué decir para que la persona me compre.

Una gran ventaja de las ventas es que cuando estás frente a un posible cliente y le ofreces tu servicio puedes ver sus gestos al mencionarle el precio. Si tú observas cierto asombro, tienes la posibilidad de modificar lo que estás diciendo y ofrecerle una garantía o algo extra, así como de explicarle lo que va a obtener a cambio de pagar dicha cantidad. Todo esto no lo pueden hacer tus imágenes, tus publicaciones, tus videos y tus comerciales en internet.

Si una persona ve una publicación tuya de tu servicio o producto y piensa: “no creo que lo valga,” tú no estás en posición de ofrecerle o explicarle el por qué sí le conviene adquirirlo contigo.

La mercadotecnia y las ventas se combinan entre ambas para beneficiar al negocio, sin embargo la mercadotecnia sin las ventas no le sirven al negocio, pero las ventas sin mercadotecnia sí le permite al negocio crecer y ser exitoso.

Cuando pasó el tiempo y el dinero no me alcanzó para lanzar mi negocio; me vi en la necesidad de recurrir a las ventas y lo único que tenía era el producto el cual sabía que era muy bueno. En las redes sociales y la página web ya no podía invertirle más dinero, fue ahí cuando me di cuenta que tenía miedo y que todo lo que había hecho, no solo era lo que marcaban los libros y muchos expertos, sino que me había escondido detrás de estos “grandes consejos” para evitar enfrentarme al terror que me ocasionaba la idea de salir a vender mi producto.

Tenía miedo al rechazo y, estar tras una computadora donde

mis posibles clientes no vieran mi inseguridad, era una excelente idea para no incomodarme y salir de mi zona de confort, pero desastroso para el negocio.

Probablemente te enfrentes a este miedo, es normal y todo quien ha logrado el éxito tuvo que vencerlo, si estas decidido a triunfar deberás despegarte de la computadora y salir a gritarle al mundo que has llegado y vienes a ganar, el miedo deberá esperarte sentado viendo como logras lo que te propusiste. La computadora debe ser tu aliado en el desarrollo de tu negocio, no el escudo tras el cual alimentas tus miedos e inseguridades.

Puedes estar enamorado de tu idea, pero si nadie más está dispuesto a consumirlo frecuentemente, no te sirve de mucho. Debes ser capaz de transmitir esa pasión por tu negocio y hacerles saber a las personas el por qué ellos deben comprar tu producto o servicio, qué beneficio obtendrán al hacerlo e invitarlos a que tomen acción.

No te confundas, de nada sirve que enamores a todos y nadie te compre, tu objetivo es transmitir y comunicar los beneficios que ellos van a recibir de tu producto o servicio, pero al final lo que determina el éxito de tu negocio es saber si vendiste y te pagaron por eso.

A mucha gente no le gusta vender aun cuando es una actividad que todas las personas del mundo hacen incluso varias veces al día. Le vendes tu imagen a tu novia o novio; le vendes la idea a tu familia de ver una película en lugar de la otra; le vendes a tu hermano la idea de que tu equipo de futbol es mejor; le vendes el proyecto final a tu profesor al momento de exponer; en fin, siempre estamos vendiendo aún y cuando no nos damos cuenta.

Nada en el mundo se vende por sí solo, tiene que haber una acción, sencilla o compleja de ventas para haber recibido dinero a cambio. Como este es tu negocio y en tus manos

estará el crecimiento del mismo, debes saber cómo hacerlo de forma estructurada, secuencial y efectiva, debes prepararte y aprender de ventas.

En internet existe demasiada información gratuita sobre ventas, esto te ofrece la oportunidad de desarrollar estas habilidades sin gastar dinero.

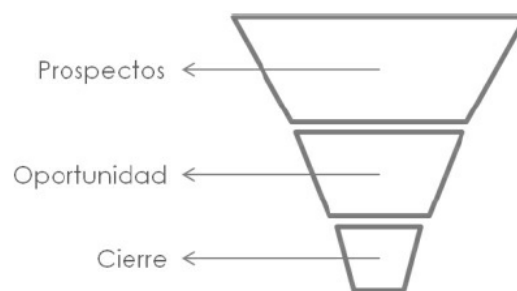
Ventas

En estas páginas quisiera aportarte cuestiones básicas de ventas para que puedas iniciar lo antes posible con tu negocio y ganar dinero.

Para participar en cualquier actividad de forma exitosa debes saber su proceso básico, una persona no podría ganar jugando al soccer si no supiera que no debe usar las manos y que debe llevar el balón hasta la portería del otro equipo. Tampoco podría vencer a su oponente en *basketball* si no le dicen que debe introducir la pelota en la canasta contraria.

Las ventas, como muchas actividades tienen un proceso estructurado; conocerlo te permitirá entender lo que tienes que hacer para ganar el juego.

Cada vez son más personas las que aportan información muy valiosa sobre el tema de ventas buscando ser más específicos en la manera de desarrollarlo; pero para mantenerlo de forma sencilla, este proceso es un embudo y en general tiene tres etapas.



En la parte superior del embudo que es la sección más grande se encuentran los **prospectos**. Ellos son las personas que podrían ser tus clientes y que por sus características, su ubicación y lo que podrían desear o necesitar, te comprarían tu producto o servicio.

Usualmente pensamos que si vendo comida todo el mundo es mi prospecto porque todos comen, pero si la persona vive muy lejos de donde desarrollas tu negocio, entonces realmente no lo es. De igual manera si alguien no te conoce y no tienes forma de atraerlo, tampoco lo es.

Si fabrico ropa y sé que a mi amiga le gusta lo que hago pero ella vive en otro país y por el costo de envío no gano dinero al enviarle mis productos, entonces esa persona por más de que ame lo que tienes, no es prospecto.

Muchas veces es justo lo que sucede con las redes sociales; tienes tantos seguidores de otros lugares que crees tener un negocio con ellos, pero si no puedes hacerles llegar tu producto o servicio y cobrar, no te sirven de mucho en esta etapa.

De forma sencilla tus futuros clientes, los que hoy son prospectos, son personas a las que de alguna manera puedes contactar y ofrecerles el producto que, si ellos desean adquirir, tú podrías entregarles y cobrar por eso.

Algo que te apoyará para saber cuántos prospectos tienes es hacer una lista de todas las personas cerca de ti que pudieran estar interesados en tu producto o servicio. Entre más grande sea tu lista de prospectos mejor porque no todos te van a comprar, eso es seguro.

Por esta razón el proceso de ventas es un embudo, puedes tener muchos prospectos, pero no todos pasarán al siguiente nivel y definitivamente no todos te comprarán tu producto o servicio.

Por eso, el primer paso es tenerlos identificados o por lo menos saber cómo acercarte y estar frente a ellos de tal manera que puedas invitarlos a conocer tu idea. Si aceptan saber más sobre tu propuesta, entonces esa persona ha pasado a la siguiente etapa que llamaré **oportunidad**. La persona ahora se

encuentra en un estado de apertura y esto indiscutiblemente te da una ventaja.

En esta segunda etapa la oportunidad es donde le haces saber a la persona los beneficios que va a obtener de adquirir tu producto o servicio, las garantías, lo exclusivo y todo lo que necesite saber, incluyendo el precio. Le presentas las características que te proporcionan una ventaja competitiva por sobre los demás.

Las cinco cosas que te puedo recomendar en esta fase son las siguientes:

-Primero: se venden beneficios no características. Una colcha no la vendes porque mide un metro por metro y medio y es de algodón con un porcentaje de poliéster y tiene una costura doble en las orillas con holanes. Como muchas otras cosas se vende por sus beneficios: te mantiene caliente a ti y a tu familia y es perfecta para las noches de frío; las noches de película en familia con esta colcha son increíbles; etc.

La gente no escoge los platillos en un restaurante por los gramos de sal que pusiste, la cantidad exacta de tomates que agregaste para hacer la salsa, ni el tiempo que la mantuviste en la licuadora. Los vendes por el beneficio que obtiene la persona al consumirlo, por lo tanto, lo que necesita escuchar es que está delicioso y nutritivo (en algunos casos).

-Segundo: enfócate en lo que la persona quiere escuchar y no lo que tú quieres decir. El saber detectar las necesidades de tu prospecto es una de las claves de las ventas; no des más información de la que la persona necesita para comprarte.

- Tercero: recuerda que el objetivo de todo esto es vender y no solo enamorar o tener una platica linda. Si está interesado en tu producto o servicio entonces a partir de este momento lo único de lo que debes hablar son de las formas en las que dicha persona puede adquirir lo que ofreces. No quieras seguir

embelesando a la persona con más información, enfócate en mostrarle las opciones para que te compre; cuánto cuesta lo que ofreces, existen descuentos por volumen, algún paquete, incluye garantía, etc. Lo que le sea necesario para que pueda elegir cuánto comprarte y cómo pagarte.

-Cuarta: no todas las personas te comprarán en el momento, pero si les das un seguimiento adecuado se incrementa la probabilidad de que lo hagan. Vale la pena invertir tiempo en el seguimiento de tus prospectos puesto que esta actividad está relacionada con el hecho obtener dinero en algún momento.

No lo dejes a tu buena memoria, anota quiénes están interesados, qué les llamó la atención de todo lo que dijiste y cuándo podrías volverlos a contactar. Muchas ventas se pierden porque las personas no dan un seguimiento adecuado a sus prospectos. Existen incluso estadísticas impresionantes que comprueban lo que te digo y no podemos darnos el lujo de perder ninguna venta, así que por el bien de tu negocio no olvides este paso que no solo es importante, sino necesario.

-Quinta: ten una secuencia ordenada de venta. Es indispensable que cuando tengas un prospecto cerca sepas la manera correcta de acercarte, cómo saludar, cómo presentarte y qué hacer para romper el hielo y enseñarle tu propuesta.

Debes tener un orden claro y bien definido de los pasos a seguir en todo este proceso. El primer acercamiento, qué sigue después de presentarte, qué decir primero sobre tu propuesta, en qué momento sacas el producto o el portafolio de servicios, qué le muestras primero y qué después. De forma organizada para que no confundas a la persona y puedas llevarlo de ser un prospecto, a la segunda etapa (la oportunidad) y sepas en qué momento de esta cadena de acciones puedes iniciar el cierre para que la persona tome acción.

En varias ocasiones he asesorado a emprendedores que desconocen que el proceso de ventas es una actividad que cuenta con una secuencia lógica de pasos y que existen técnicas específicas que puedes utilizar para vender el producto. No solo basta con enseñarlo, debes saber hacerlo y para lograr esto, es necesario aprender.

Uno de esos emprendedores me comentó que su experiencia visitando clientes era terrible. Cuando me describió lo que hacía pude darme cuenta que no estaba preparado; no tenía un orden, ni la información que requería para saber hacerlo y en definitiva, ni siquiera aplicaba el cierre que es el objetivo de todo esto ya que es el paso final para lograr que te compre y te pague.

Imagínate lo siguiente: la persona llegaba en busca de nuevos puntos de venta para su producto y para lograr esto, debía vender la idea de su marca, no solo el artículo. Al entrar a las tiendas se acercaba directamente a la primera persona que pareciera trabajar ahí, saludaba de manera rápida y empezaba a mostrar lo que ofrecía intentando hacer un cierre con esta acción.

Cuando le preguntaban por descuentos de sus productos al mayoreo no sabía qué decir porque no tenía idea, no había hecho el cálculo ni había pensado ni siquiera en la posibilidad de que las personas quisieran comprarle por volumen.

Lo único que hacía era mostrar inmediatamente el producto pensando que las otras personas se enamorarían de este tanto como él y que eso facilitaría la venta, pero no fue así. Por el contrario, él mismo cometía errores que alejaban al cliente y sus ganas de comprarle; así que no solamente no vendía, sino que se sentía mal de saber que estaba fallando en el proceso de ventas y que la razón no era su producto, sino lo que él estaba haciendo mal.

La tercera etapa del embudo es el **cierre**; tu objetivo es vender y que te paguen, enfócate en esto y no te quedes en las otras etapas. Si haces todo el proceso pero te quedas en la fase anterior, estarás perdiendo el tiempo y tu negocio no crecerá rápido.

Con base a mi experiencia, cuando te preguntan cuánto cuesta tu producto o servicio no titubees, sé igual de directo con tu respuesta como ellos lo fueron con la pregunta y no respondas con algo diferente. Cuando escuches la pregunta ¿qué precio tiene?, inmediatamente de tu boca debe salir una cantidad de dinero: lo que cuesta. Después de hacerlo, pregunta si desea comprar lo que ofreces, si aún no ha aceptado, pregunta por qué y busca la manera de que esa persona no se vaya sin adquirir lo que le enseñaste. Para esto existen muchas técnicas de ventas que te invito a aprender y que están gratuitas a través de internet.

Tu mejor indicador para saber si lo estás haciendo bien o no, es la cantidad de efectivo que tienes en la bolsa o en tu cuenta derivado de las compras que te han hecho. Si deseas más ventas, necesitarás acercarte a más prospectos y si deseas ser más efectivo ante los prospectos, debes desarrollar tus habilidades de ventas. No existen atajos, esta es la forma más efectiva en la que ganarás más dinero.

Por último, en cuestiones de ventas necesito decirte algo que es muy duro para un emprendedor; te enfrentarás a muchos “no”, habrá rechazos, gente que te crea inferior e inclusive burlas. El que lo sepas ahora te ayudará a enfrentarlo mejor y a que no te tome por sorpresa; toda persona que ha sido exitosa ha pasado por esto, no te deprimas y sigue adelante.

Recuerda que la esencia de las ventas es la comunicación, escuchar y transmitir con un objetivo claro para recibir dinero a cambio de un producto o servicio. Lo que sucede en el camino, es parte del proceso.

Podría hablarte mucho de ventas, pero este libro se enfoca a compartirte la metodología para emprender. Si deseas conocer más específicamente sobre ese tema, lo mejor será que te acerques a los expertos. Mi intención solamente era darte una muy breve introducción, lo demás está en ti.

Antes de finalizar esta sección quisiera invitarte a conocer sobre la metodología de una persona a quien admiro mucho, probablemente hayas escuchado de su teoría y de él mismo: "*The Golden Circle*" de Simon Synek. Te invito a que compres su libro "*Start with why*" y que busques en internet y veas su video, es sencillamente extraordinario.

Es una manera sencilla de entender la forma en la que se comunican las empresas y los líderes más exitosos; y aunque lo que él enseña no son argumentos de ventas, comprenderás a través de su libro la esencia de todo este proceso, mismo que grandes empresas utilizan.

Si puedes explicarte a ti mismo el por qué haces lo que haces y transmitirlo a quienes trabajen contigo y a tus clientes, estoy seguro que tendrás un mayor impacto al momento de compartir tu propuesta de negocios.

De hecho esta teoría habla mucho de Apple y Steve Jobs porque es fácil de explicar y todos conocen a la empresa y a su dueño. Estoy seguro que disfrutarás lo que aquí vas a encontrar además de que enriquecerá tu conocimiento.

En la actualidad los más famosos emprendedores que iniciaron sin dinero o con muy poco y cambiaron al mundo, son Steve Jobs y Walt Disney. Muchos de nosotros conocemos sus historias y leemos los libros que salen de ellos y de sus empresas, cómo crecieron, qué hicieron, cómo lo lograron; todo esto con la intención de seguir sus pasos.

En muchas ocasiones pasa desapercibido el hecho de que tanto Steve Jobs como Walt Disney tomaron sus productos y

salieron a venderlos; fueron ellos mismos en persona quienes con determinación salieron a vender su idea al mundo y lo puedes ver en estas dos películas “Jobs” del 2013 y “Walt before Mickey” del 2015 .

Si tienes la oportunidad de ver las películas te darás cuenta que no fue fácil, había competencia mucho más grande que ellos; de hecho, en los dos casos (Apple y Disney), existía una empresa que dominaba el mercado. Ellos podrían haberse rendido ante el imperio de esas empresas, pero no fue así y hoy son empresas y líderes reconocidos por todo lo que han logrado.

¿Quieres seguir los pasos del éxito de estos dos líderes?

Entonces aprendamos de lo que nos enseñan sus historias, ¡toma tu producto o servicio, sal a la calle, haz dinero y no regreses hasta que triunfes!

PASO 12

Aprende ahora o te costará más caro después

“Aprender cuesta, ya sea en tiempo y esfuerzo o en dinero, tú decides con que deseas pagar”

En una ocasión emprendí un negocio con mi mejor amigo en donde inmediatamente tuvimos ganancias y muy buenas. Las operaciones que teníamos estaban seguras o por lo menos eso creíamos, empezamos con el saldo a favor, con poca inversión ya estábamos ganando mucho dinero.

Esto nos hizo sentir que éramos exitosos, que sabíamos hacer negocios y que teníamos todo controlado, seguir ganando dinero y crecer era inevitable.

Pero los negocios no son así, existen altas y bajas y debes estar preparado para saber manejar tanto los momentos exitosos como los momentos difíciles, debes seguirte preparando y nosotros no lo hicimos, nos sentimos cómodos y nos cruzamos de brazos.

Cuando la etapa exitosa acabó, no supimos aprovechar el dinero que habíamos ganado y simplemente se consumió pagando sueldos de un equipo que no supimos administrar. Cuando también el dinero se terminó, tampoco supimos qué hacer y empezaron los problemas; tiempo después, tuvimos que terminar la sociedad y cerramos el negocio.

Todo negocio que desee ser exitoso, cualquiera que te puedas imaginar, chico, mediano o grande; requiere obligatoriamente

de ventas y administración, todos sin excepción alguna.

Habrán algunos que requieran muchas cosas más, pero ningún negocio en el mundo podrá ser exitoso a largo plazo si no existen estas dos áreas bien desarrolladas.

Para tu fortuna hay muchísima información gratuita en internet sobre estos dos temas, así que no vas a gastar un centavo; el aprendizaje en estas áreas, si así lo eliges, lo pagarás con tu tiempo y esfuerzo y no con tu dinero.

Recuerda que ninguna empresa crece y se sostiene sin administración, así que será vital tu auto capacitación.

En palabras sencillas la administración se refiere a controlar los recursos que tengas y aprovecharlos de la mejor manera posible. Por recursos nos referimos al tiempo, dinero, herramientas y cualquier cosa que tengas disponible para desarrollar tu negocio. Al arrancarlo, lo más importante es que manejes tu tiempo y le saques el mayor provecho a tu dinero; por lo que aprender sobre este tema, es justo lo que te va a apoyar en estos aspectos.

Si no administras tu tiempo, podrán pasar meses antes de que puedas iniciar tu negocio y eso hará que te desanimes, bajará tu entusiasmo y por no haber sabido organizarte, tus planes de emprender estarán en riesgo.

Es indispensable establecer metas diarias para que tu día sea productivo y constantemente veas un avance en el desarrollo de tu negocio. Establece cuándo y cuánto tiempo le dedicarás al momento de hacer tu plan de negocios, pon límites, así sabrás en qué te tienes que enfocar y sabrás administrarte.

Los recursos con los que cuentas son limitados, lo que significa que en muchas ocasiones, para lograr tus metas, tendrás que decidir dejar de hacer algo más para invertir en tu negocio.

Es decir, si sabes que ese día estableciste que ibas a hacer tu

CANVAS, entonces dejarás la televisión o evitarás salir con amigos por acabar la actividad que habías definido; administrarás tu tiempo de tal manera que todo aquello que hagas se acerque más a tu objetivo de emprender y desarrollar tu negocio.

Es necesario que empieces a administrar el dinero de las ventas que realizaste de la mejor manera, de lo contrario terminarás gastándolo en cosas que no te apoyan ni a ti, ni al crecimiento de tu negocio.

En esta parte es fácil que el emprendedor se sienta tentado a comprarse cosas por el hecho de ya estar generando dinero, pero si no te organizas cuanto antes, tarde o temprano regresarás a la situación en la que estabas antes de emprender, sin dinero y sin negocio. Tú mismo provocarás regresar al círculo vicioso del que apenas estabas saliendo.

Imagínate que vendes ropa y una pieza te costó comprarla o fabricarla 20 dólares y la vendes en 30. Muchos emprendedores no administran el dinero y solamente ven que ahora en su cartera hay 10 dólares extras que antes no tenían y probablemente se gastarán el dinero. ¿Con qué efectivo comprarás ahora más playeras para vender, crecer y generar incluso más dinero? Ni qué decir de lo que sucede cuando se gastan los 30 completos; no administrarán de forma correcta y después no tendrán con qué seguir funcionando.

Utilizando el mismo ejemplo, el emprendedor que sabe administrarse separará los 20 que le costó comprar o fabricar la pieza de la cual ganó 10. Tomará ese dinero para volver a realizar el mismo proceso y en cuanto la venta, volverá a recuperar los 20 dólares invertidos y su ganancia de 10.

Ahora el emprendedor tiene los 10 dólares que había guardado, más los 10 que ganó y los 20 dólares de la prenda; en total tiene 40 dólares. Lo que significa que podrá comprar o

fabricar dos piezas en lugar de una, salir a vender sus piezas y en cuanto lo haga, habrá ganado más rápido porque invirtió en su negocio en lugar de gastárselo. De esta manera podrá seguir creciendo.

Si lo que ganas, te lo gastas rápidamente en cosas que no te reeditúan en menos de un mes, entonces vas a tener problemas para despegar tu negocio de la fase de arranque.

Enfocándonos en tu etapa de emprender, es necesario que sepas algunos puntos básicos de administración. Mi interés no es sólo que recorras la pista, es que la uses despegar y emprender el vuelo.

Como ya lo hemos comentado en repetidas ocasiones tenemos el tiempo y el dinero en contra, así que necesitamos aprender a administrarlos de la mejor manera posible.

El aprendizaje de la administración del dinero debe ser tal que te permita seguir generando más conforme avanza el tiempo y crece tu negocio; como el ejemplo de las playeras.

Existen libros que te apoyarán de manera más concreta, pero quisiera compartirte acciones sencillas que te pueden ayudar un poco más en tu administración.

Para administrar los ingresos que tienes y que vas a empezar a generar derivado de las ventas que realizas, te recomiendo que tengas tu lista, similar a la que hiciste de tu inversión inicial, pero esta será del precio de venta, de las cosas que te cuestan dinero para desarrollar tu negocio y de lo que ganas por cada compra que te hacen de estos elementos.

Los ejemplos más sencillos que te puedo dar son el de ropa o un platillo de comida, si tú sabes cuánto te cuesta hacerlo y cuánto ganas cada que vendes uno, separa estas dos cantidades, ponlas en sobres o cajones diferentes unos de otros y no los revuelvas poniéndolos en tu cartera. Este es dinero de

tu negocio y aún no estás para gastar estos ingresos, por más que sean tuyos, si tú los tomas, tú mismo estarás provocando que tu negocio crezca de forma lenta y difícil.

Ten claro que ese dinero que ganas de las ventas tiene dos objetivos, una parte es para lo que te cuesta desarrollar el negocio y la otra es la ganancia del negocio que finalmente utilizarás para crecerlo y ganar cada vez más.

De momento no es dinero para tu nuevo celular, tu ropa, el viaje que desees, la mensualidad del auto, nada de eso sale de tu negocio todavía; y aunque así será más adelante, la etapa de arranque no es la adecuada para tomar este tipo de decisiones. Has llegado muy lejos y no puedes echarla a perder, así que adminístrate de forma inteligente.

Para ponerlo todavía más claro y utilizando los ejemplos de la ropa y los platillos de comida, tu lista sobre cómo usar el dinero que estás generando se vería algo similar a esto:

<i>Descripción</i>	<i>Precio Venta</i>	<i>Costo</i>	<i>Ganar</i>
Ropa	\$30 dls	\$20 dls	\$10 c

En cuanto tú vendas una pieza de ropa, utilizando esta lista vas a separar en un sobre, una cuenta o un cajón diferente, \$20 dls para comprar más ropa y seguir generando dinero y \$10 dls los vas a ahorrar para que puedas comprar más ropa, venderla y generar más ingresos más rápido.

<i>Descripción</i>	<i>Precio Venta</i>	<i>Costo</i>	<i>Ganar</i>
Pasta	\$10 dls	\$3 dls	\$7 d

En el ejemplo de la pasta, el que después de vender tengas diez dólares no significa que ahora puedes invitar a alguien al cine, no es dinero tuyo, es de tu negocio; así que haces lo

mismo y separas \$3 dólares para comprar más pasta y los \$7 restantes los ahorras o los puedes usar también para comprar más insumos, vender más, ganar más dinero y más rápido.

Siempre que tengas claro de dónde viene ese dinero y en qué lo debes usar para seguir generando más en el menor tiempo posible, estarás aprovechando tus ingresos en la etapa de arranque.

Todo cuanto genere tu negocio los dos primeros meses es para este y no para ti. Léste bien, **nada es tuyo y todo es para tu negocio los dos primeros meses.**

En palabras menos agresivas, lo que tu idea de negocio genere los dos primeros meses debes usarlo únicamente en dos cosas; reinvertir para el arranque o ahorrar para reinvertir los meses posteriores en expansión.

Los métodos que te comparto son efectivos para la etapa de inicio en donde te encuentras, no quieras utilizarlos todo el tiempo y que tu negocio sea exitoso. Necesitarás aprender más de administración en la medida en la que crezcas y generes más ingresos, más inventario, más personal y en general más recursos; para lo cual deberás leer, estudiar y prepararte, no hay atajos.

En mi experiencia como emprendedor no existe mejor manera de administrar el tiempo que estableciendo metas claras y acciones concretas que te lleven a alcanzarlas. El establecerlas no basta, es necesario escribir las tareas específicas que durante los días nos llevarán finalmente a lograrlas, por esta razón, es indispensable el uso de una agenda para escribirlas.

Tú diseñas tus días y tus semanas, estableces las metas que desees lograr y agendas las acciones diarias que vas a realizar para llegar a ellas. Esto te permitirá aprovechar el tiempo y utilizarlo a tu favor.

El tema de la administración es demasiado amplio y se divide en varios contenidos cada vez más complejos y específicos, aun así es parte de tu desarrollo y requieres aprender de todos estos para que llegado su momento puedas manejar tus recursos y sacarle el mayor provecho a la situación. De momento en esta etapa de arranque, enfócate en cómo manejar tus tiempos y tu dinero de forma sencilla pero efectiva.

Algo sumamente importante que he aprendido como profesional en el Network Marketing, es que en los negocios tu nivel de ingresos estará siempre a la par de tu de tu conocimiento y desarrollo profesional.

Puedes tener suerte, ganar dinero rápido y tener momentos exitosos, pero tarde o temprano tu ingreso se equilibrará con tu nivel de desarrollo.

Dicho esto, si estás teniendo éxito debes prepararte aún más para estar al nivel del ingreso que estás generando. Por el contrario, si no estás obteniendo lo que esperabas, prepárate, aprende, capacítate y eleva tu nivel profesional, en consecuencia encontrarás la manera de incrementar el ingreso que deseas obtener.

Esta regla aplica para dueños de negocios y no para aquellas personas que trabajan para alguien más. Muchos conocemos a gente que tiene un gran sueldo y definitivamente no cuenta con la capacidad para cubrir su puesto.

Incrementa tu experiencia y conocimiento profesional y tu ingreso equilibrará el nivel que tienes.

El aprendizaje nunca es gratis, te cuesta tiempo y esfuerzo o te cuesta dinero.

Puedes esforzarte y dedicarle tiempo a aprender de redes sociales o pagarle a alguien que las haga por ti; puedes aprender de ventas o pagarle a alguien que lo haga por ti;

puedes aprender de contratos o pagarle a alguien que lo haga por ti; y puedes aprender de administración o pagarle a alguien para que lo haga por ti.

El dinero te facilitará muchas cosas, pero también evitará que aprendas muchas más. Si no te sigues preparando y aprendiendo te costará mucho dinero, e indiscutiblemente también, muchos dolores de cabeza.

Todo cuanto puedas aprender en algún momento te servirá, incluso las cosas más sencillas te podrían ahorrar dinero y evitar problemas.

Por ejemplo, cómo hacer contratos sencillos pero efectivos. Lo que requieres hacer es asegurarte de tenerlo todo por escrito y no dejar absolutamente nada al aire aún y si consideras que es absurdo. Y por último, cerciórate de que haya testigos que también firmen el documento y en la medida de lo posible, quédate con el contrato original.

Quisiera darte un ejemplo de lo que te digo con una historia que pudo haber sido real.

La empresa Samsung perdió una demanda ante Apple y estaba obligada a pagarle una fuerte cantidad de dinero. Te podría parecer absurdo especificar que el pago debía ser por transferencia o cheque, pero era tanto dinero que era imposible que fuera de otra manera. En internet se divulgó una historia falsa que decía que Samsung le había pagado a Apple con monedas de cinco centavos siendo aproximadamente treinta camiones llenos de monedas que la empresa tendría que contar.

Aunque absurdo e infantil si el contrato no lo dice, cualquier acción fuera de lo estipulado sería permitida y legal.

En los contratos, todo aquello que no se prohíbe entonces es una puerta abierta para que alguien la utilice a su favor,

asegúrate de que no se aprovechen de ti y escribe absolutamente todo lo que requieras con lujo de detalle.

El aprender cada vez más será tu mejor arma y la mayor riqueza que puedas generar, pues no existe nada mejor que invertir en uno mismo.

Muchas veces cuando tenemos dinero no hacemos caso a los errores de los que debemos aprender, los pasamos por alto y pagamos por resolver el problema y seguir adelante. Estando en esta situación cómoda, un obstáculo en lugar de ayudarte a crecer, evitará que aprendas aquello necesario para tener éxito.

Todo aquello que no hagas y/o aprendas te costará dinero, de alguna u otra manera. Ya sea en errores o en tener que pagarle a alguien más para que lo resuelva o lo haga por ti.

El no tener un contrato para ciertas situaciones será un error que te puede valer mucho dinero y esfuerzo. Podrías aprender de este, pero te costará mucho más de lo que te habría salido si hubieras aprendido y lo hubieras evitado.

Si no aprendes a hacer un contrato tendrás que pagarle a alguien más para que lo haga por ti. De una u otra manera necesitarás desembolsar para que te resuelvan el problema en el que estás si no generas uno, esto es una realidad.

Si quieres ahorrarte dinero, ¡aprende!

En internet existe información de sobra, abierta a quien desee conocerla y aprovechar dicho conocimiento; foros en donde puedes obtener respuesta a preguntas específicas; artículos, audio libros y un sinfín de herramientas y fuentes de conocimiento; si se te hace un fastidio aprender no te preocupes, solo recuerda que tú decides si pagas el precio del aprendizaje con tu esfuerzo o con dinero.

Muchos utilizamos las redes sociales a diario, pero manejar esta herramienta desde el punto de vista de negocio es algo totalmente diferente. Es importante aprender cómo hacerlo, en este caso, por comodidad, si incluyes en tu presupuesto a alguien que maneje las redes sociales, el dinero te estará facilitando la actividad y evitando que aprendas.

Si no aprendes de ventas, redes sociales, contabilidad, administración, mercadotecnia, producción, costeo, finanzas, logística, negociación, calidad, organización, etcétera, tendrás muchos errores que te van a costar dinero o tendrás que pagarle a alguien para que lo haga por ti.

Esto no significa que te vuelvas especialista en todos y cada uno de los temas para desarrollar un negocio, si este fuera el caso, pasarías muchos años estudiando y no desarrollando tu negocio; así que en ciertas actividades tendrás que decidir si pagas o aprendes.

Por ejemplo, si no eres contador y desconoces este tema, posiblemente este será un servicio que prefieras pagar; es tu decisión. Solo toma en cuenta el tiempo que desees dedicarle y los beneficios que puedes obtener de aprender a hacerlo tú.

Si desees dar un servicio de alimentos, lo recomendable es que aprendas lo básico de la preparación de estos en lugar de que

tengas que pagarle a un cocinero; a menos que te consideres muy malo, en cuyo caso lo dejo a tu decisión, podrías invertir en la contratación de un cocinero o chef. Si cocinar no es tu fuerte y no te gusta, te recomendaría que siguieras buscando qué te apasiona para desarrollar un negocio.

Todo aquello que tengas que aprender es motivado por el hecho de desarrollar tu negocio, llevar tu idea al mundo, ganar dinero y ser mejor; no bloques la oportunidad de ser mejor y has un esfuerzo por aprender cada vez más.

Tu arduo trabajo puede cubrir la necesidad que en otro caso la cubriría el dinero. El hecho de que tengas que involucrarte, capacitarte y desarrollarte es un aspecto que le beneficiará al arranque de tu negocio y se verá reflejado en tu cuenta bancaria.

Para que un negocio crezca, no sólo debes administrar el dinero de tal manera que sepas en qué gastarlo o invertirlo, también necesitas entender cómo y cuánto ahorrar. Esto le proporcionará seguridad a tu negocio mientras siga creciendo y el aprendizaje te servirá para darle ese impulso que este podría necesitar en su fase de expansión. Cuando estás listo para invertir tu ahorro en infraestructura y crecimiento, cualquier estrategia aprendida en etapas tempranas del desarrollo de tu negocio, te dará un mejor y más sólido crecimiento.

En repetidas ocasiones te encontrarás con personas que desean descuentos, precio por mayoreo, mejores garantías, peticiones fuera de límites y muchas cosas más. Tu mejor arma en estas situaciones a las que te vas a enfrentar es negociar.

Aprender a negociar o saber hacer trueques, te dará la confianza y astucia que necesitas en los negocios. Es una herramienta muy valiosa, ya sea que vayas a contratar un empleado, comprar una máquina o buscar un socio; negociar

los términos de todo eso te podría traer mayores beneficios y a su vez evitarías problemas.

Aprende todo cuanto puedas en los momentos en los que puedas, usa a tu favor audio libros en el tráfico, *podcast* en tus horas de ejercicio, libros, asiste a talleres gratis y haz red de contactos; aprovecha todo momento puesto que esto es clave en el crecimiento de tu negocio.

Justo después de graduarme, en el trabajo que tuve en la maquiladora, un día a la hora de la comida fui al cubículo de una buena amiga para que fuéramos a comer juntos. En su escritorio se encontraba un pequeño libro rojo que se titulaba "*Attitude 101*" de *John C. Maxwell*, es un libro de bolsillo con un aprendizaje extraordinario y aunque su tamaño puede engañarte, para mí es uno de los mejores libros que he leído; tuvo un gran impacto en mi vida y espero que lo tenga en la tuya. Gracias a ese gesto amable de mi amiga puedo decir que mi vida cambio para bien, podría afirmar que me quitaron la venda de los ojos y un nuevo mundo se ponía frente a mí.

No controlamos muchas cosas que suceden a nuestro alrededor, pero estamos en completo control de nuestra actitud y esto cambia absolutamente todo cuanto percibimos. Los mejores ejemplos y pruebas de lo que ahora te afirmo son las dos historias que te platiqué al inicio del libro, mi amigo que deseaba darle servicio a la petrolera y el Chef.

Ambos estaban en una situación que no deseaban, no estaban a gusto y a los dos les compartí la forma en la que podían emprender el negocio que deseaban. No fue solamente la información que les compartí, fue la actitud que ellos tomaron ante lo que estaban escuchando y en consecuencia uno de ellos tomó acción, el chef.

Te invito a que te preguntes: ¿Qué actitud tengo? ¿Es una actitud que me va a apoyar a crecer y a hacer las cosas de

una mejor manera o es una actitud que hará mi camino más difícil?

El dolor es real, te vas a incomodar, vas a salir de tu zona de confort, pero el sufrimiento es decisión tuya y la actitud correcta te ayudará a disfrutar lo que haces en lugar de padecerlo, la decisión es tuya.

A partir de entonces he leído cuántos libros he podido y en uno de tantos encontré una frase que al pasar los años he confirmado: “En donde te encuentres en unos años, dependerá de los libros que leas y las personas con las que te juntes”.

De forma similar yo podría decirte: En donde se encuentre tu negocio en unos años dependerá de los libros que leas, las habilidades que desarrolles, las decisiones que tomes y las personas con las que te juntes.

Es indispensable estar dispuesto a aprender, aplicar y mejorar tu conocimiento y tus habilidades profesionales si deseas elegir el camino del emprendedor y tener éxito.

Si analizamos las historias de los emprendedores que iniciaron sin recursos y que hoy son famosos, en la mayoría encontraremos la creatividad como parte fundamental de su éxito. Esta siempre conlleva a una perspicacia al momento de ofrecer su producto o servicio. Es una realidad que no podemos negar; por ejemplo Walt Disney inició sin dinero y con mucha creatividad desarrolló un gran negocio.

Sin embargo, sus comienzos fueron muy difíciles por falta de una buena administración y, a pesar de que no es común que se mencione, gracias al hermano Roy O. Disney quien se hizo cargo de la misma fue posible encausar esa creatividad y generar ganancias.

Te invito a que veas la película “*Walt before Mickey*” que llegó

a las pantallas en el 2015. Aquí podrás darte cuenta de la importancia de la administración y de saber cuestiones básicas de ventas en alguien a quien le sobra la creatividad.

Los pasos para emprender sin dinero ya los conoces y fue gracias a que te diste la oportunidad de leer y conocer lo que aquí te comparto. De igual manera, para llevar tu ahora negocio al siguiente nivel, debes hacer lo mismo, aprender nuevas ideas, nuevas formas y seguirte desarrollando.

Ahora tú eres el jefe, ¡se el jefe!

Muchos pensamos que ser el jefe es fácil y cómodo hasta que nos convertimos en un jefe de verdad. Cuando emprendes esa persona eres tú y el crecimiento de tu negocio, dependerá de qué tan bien desempeñes tu rol.

Existen muchas cosas que te podría decir sobre lo que tendrás que hacer ahora que eres el jefe, pero sólo te compartiré tres y será muy breve.

Primero es necesario que en todo momento, en cualquier actividad que hagas tengas **metas**; no inicies algo si no tienes bien definido hacia dónde caminar. Si vas a trabajar, establece claramente lo que pretendes lograr antes de empezar.

Quisiera citar al doctor Camilo Cruz, autor y conferencista internacional, en lo que nos aconseja sobre la importancia de establecer metas.

“La gente y los negocios no fracasan porque hayan planeado su fracaso. Fracasan porque no toman el tiempo de planear su éxito y establecer metas y al no planear su éxito y olvidar establecer metas, están planeando su fracaso”.

Si no estableces tu rumbo no sabrás en qué dirección ir, no podrás medir tu avance y probablemente no llegues a donde realmente desees. Recuerda que un buen jefe establece metas, sé un buen jefe.

En segundo lugar, debes establecer cuál es el **plan** para lograr la meta.

No sólo se fija el rumbo, también se establece el tiempo a lograrlo, el ritmo de trabajo y las actividades que te llevarán hacia tu meta.

Una persona me enseñó que se delegan actividades, no responsabilidades. Siendo el jefe, la responsabilidad es tuya y de nadie más; tú eres el único encargado del éxito o fracaso de tu empresa.

Puedes pagarles a muchas personas por realizar cualquier actividad que requiera tu negocio, pero la responsabilidad es tuya, no de ellos. Asegúrate de que las cosas se hagan como lo deseas.

Disciplina, es el tercer elemento del que te quiero hablar. Si no eres disciplinado, entonces no te has ganado la silla del jefe y probablemente tu negocio vaya a sufrir por eso.

La definición que más me gusta de la disciplina es la siguiente:
“Hacer lo que tengas que hacer, en el momento en el que lo tengas que hacer, tengas ganas o no”.

La disciplina es parte fundamental del éxito, sin disciplina difícilmente tendrás el éxito que buscas.

Es momento de establecer metas, qué es lo primero que vas a hacer y para cuándo te vas a comprometer a lograrlo. Utiliza este espacio y establece tus primeras metas para emprender hacia el éxito.

Meta

Inicio

Fin

Este solo es el inicio

El negocio en el que pensabas cuando adquiriste este libro está ahí afuera y sigue esperando que tengas el dinero y los conocimientos para explotar su potencial, enfócate en esa meta, no te quedes discutiendo en el camino y ve por ese sueño que es tan grande, que de tan solo pensarlo te pone esa sonrisa en la boca.

Mi intención no era cambiar tus planes sobre tu negocio, simplemente era mostrarte el camino por donde es posible empezar para llegar a desarrollar con el tiempo y tu crecimiento, esa gran idea que tienes en mente.

Lo que aquí has aprendido rompe el círculo vicioso en el que millones de emprendedores están estancados.

“No tengo negocio porque no tengo dinero y no tengo dinero porque no tengo negocio”.

Aquí has aprendido a romper el círculo, hoy sabes que es posible y tienes los pasos claros y concretos para hacerlo, **recorrer el camino es cuestión de decisión y acción, no de dinero.**

Tu presupuesto no debe limitarte, explota tu creatividad, busca las alternativas que tengas y desarróllalas para salir adelante.

Emprender pequeño no significa emprender mediocre y tampoco significa que debes quedarte así el resto del tiempo. Recuerda que esto solo es el inicio de algo todavía mayor y mejor.

Pide apoyo y asesoría a personas que han emprendido y han tenido éxito, conoce sus historias, júntate con ellos, pon atención, escúchalos y toma sus consejos, aprenderás más de ellos de lo que te imaginas.

Tu negocio irá creciendo en la medida en la que tus decisiones y acciones apoyen tu desarrollo personal y profesional.

En la etapa de arranque la prioridad es que tu negocio tenga el ingreso necesario para seguir generando más y más dinero, recuerda la regla de invertir en aquello que te permita recuperar en menos de un mes y obtener una ganancia.

Después de la etapa de arranque, el dinero que estés generando de las ventas realizadas debes administrarlo inteligentemente de tal manera que puedas incrementar las ganancias a corto o mediano plazo.

Podrás registrar tu empresa, registrar tu logotipo, contratar persona, comprar la máquina nueva, tener página web, redes sociales, pagar publicidad, comprar más inventario, agregar promociones y todo cuanto desees para crecer tu negocio siguiendo una sola regla:

El dinero que desees invertir para crecer tu negocio deberás ponerlo en cosas que te permitan recuperar la inversión y obtener una ganancia a corto o mediano plazo.

Todo aquello que anteriormente te aconsejé que no hicieras con la intención de no incrementar tus gastos y tu inversión inicial, debes considerarlo paulatinamente y no todo al mismo tiempo para no desequilibrar tu proceso de crecimiento.

Después de algún tiempo que ya hayas realizado una buena cantidad de ventas y tu negocio vaya al ritmo que desees, no quieras saltarte de la etapa de arranque a la etapa de expansión sin haber fortalecido la operación y las ganancias del negocio a corto y mediano plazo.

El ejemplo más sencillo que puedo compartirte sería el de una persona que vende comida para llevar y que empieza cocinando en su casa y de un momento a otro quiere comprar toda una cocina nueva o incluso rentar un local para su

restaurante; esto no sería lo mejor para su negocio. Esa inversión no va a regresar a corto o mediano plazo y solo le quitará dinero a las otras estrategias que sí cumplen la regla.

Siguiendo este ejemplo, la persona podría pensar en invertir en publicidad para incrementar sus clientes, lo que deriva en más ventas y por ende, más dinero. Esto le permitiría recuperar la inversión y ganar dinero en poco tiempo. Lo que invierta en publicidad en esta etapa le podría regresar el dinero invertido y más ganancias en un período corto, lo que finalmente apoyaría su crecimiento.

Derivado del incremento en sus ventas esta persona podría, siempre y cuando no le quitemos dinero para la operación a nuestro negocio, invertir en una estufa en buen estado que sea barata. Esto le permitirá incrementar la capacidad de cocinar, atender todas las ventas que está teniendo y nuevamente podría recuperar a corto o mediano plazo, el dinero que invirtió.

Son pasos pequeños pero firmes y bien pensados los que permiten el crecimiento de tu empresa. Es mejor esto a querer dar saltos mayores y en algún momento, tener que regresar porque algo no estuvo sólido.

Pasos pequeños y firmes que te permiten avanzar con seguridad y enfocarte en el presente y el futuro, que te dan la tranquilidad de que las cosas las estás haciendo bien y de que tu negocio está pasando por las etapas que debe pasar.

Tu mismo negocio te dará la pauta para saber cuándo expandirte; lo único que debes tomar en cuenta son los gastos que puede implicar “irse a lo grande” y las ganancias que estés teniendo.

Si empezaste vendiendo ropa y llega un momento en que te está yendo muy bien, tal vez puedas pensar en que el siguiente paso es un local para seguir vendiendo. Yo te invitaría a que

analices todos los gastos que tendrías si hicieras eso, si el negocio te permitiría cubrirlos y si la ganancia que te queda es la que deseas.

Como la forma que te he compartido de desarrollar tu negocio es evitando los gastos innecesarios, en este momento lo que ganas debe ser una buena cantidad, pero eso puede cambiar drásticamente si decides adquirir un local que conlleva a muchos gastos que anteriormente no tenías.

En el ejemplo de ropa, si vendes cada pieza a \$30 y la compras o fabricas a \$20 entonces es muy fácil, ganas \$10 y puedes estar contento con esa ganancia. Ahora imagínate que derivado de todos los gastos del nuevo local, en lugar de ganar \$10 por pieza de ropa solo ganas \$4. ¿Tu negocio puede crecer mejor ganando \$10 por pieza o \$4? Si lo analizas te darás cuenta que podría no ser tan redituable ir en grande en este momento, por lo menos no con estos números.

Ahora si lo hacemos con otra estrategia y lo vemos desde otra perspectiva, usando el mismo ejemplo anterior podrías pensar que ahora por la ubicación de tu tienda puedes vender en \$35 cada pieza y que por todos los gastos, tu ganancia sería de \$10 pero que en lugar de vender cinco piezas de ropa al día, ahora la gente asiste a tu local diario y tú puedes vender veinte piezas al día. Aunque aumentaste los gastos y tu ganancia era la misma, en base a números esta estrategia sí le conviene a tu negocio.

A las ventas, quítale lo que te cuesta hacer o vender el producto o servicio, quítale los gastos que tendrás del local y por último, revisa cuánto te queda a ti.

La pregunta es muy sencilla, ¿todo lo que vas a invertir te va a dar el dinero para seguir creciendo tu negocio y estás contento con lo que vas a ganar?

Si la respuesta es no, entonces no es el camino a seguir o no es

el momento de pensar en esa opción para llevar tu negocio al siguiente nivel. Realiza una lluvia de ideas e identifica qué otras oportunidades tienes para llevar tu negocio al siguiente nivel sin interrumpir su crecimiento.

Podrás registrar tu logotipo si el dinero que tienes que invertir no interrumpe el desarrollo que estás teniendo en tu etapa de arranque.

Derivado de las ganancias y del crecimiento de tu negocio deberás registrarte de manera formal ante tu gobierno para el debido pago de impuestos. Asesórate para saber la mejor forma de registrarte y que por el tipo de negocio esto te beneficie de manera fiscal.

¿Puedo tomar dinero para registrar mi logotipo? ¿Te beneficia a corto o mediano plazo esto en lo que vas a invertir? ¿Qué dicen tus ganancias?, ¿puedes hacerlo sin restarle a tu negocio la cantidad que necesitas para operarlo?

El avance es paulatino, necesitas administrarte y saber en qué momento hacer cada una de estas cosas con la intención de no interrumpir el desarrollo de tu negocio y tampoco frenarlo.

Todo cuanto hagas e inviertas debe ser pensado en permitirle a tu negocio seguir creciendo; analiza tus números y que sean estos los que te marquen el ritmo.

El camino no será fácil

Generalmente las oportunidades aparecen frente a nosotros envueltas en trabajo y muchas veces nos centramos en los obstáculos en lugar de enfocarnos en aquella recompensa que podemos obtener de dicha oportunidad.

Este libro es para ti una oportunidad de emprender tu negocio. Sí, evidentemente viene envuelta en trabajo y mucho, pero la recompensa es grande y lo vale.

Emprender sin dinero hoy es una realidad, es posible y tienes la oportunidad de hacerlo.

Lo que aquí te comparto es posible no porque sea fácil, sino porque es un camino que se abre ante los ojos de quien desea verdaderamente convertir en acciones esa idea de negocio.

Si lo que buscas es un camino fácil, que por arte de magia convierta a tu idea en un negocio exitoso, este libro no es para ti y considero que te será difícil encontrar un libro con esas características.

Tendrás que trabajar duro y seguramente en comparación con alguien que cuenta con los recursos para emprender un negocio, tú tendrás que esforzarte mucho más, aprender más, trabajar más tiempo, incomodarte más y hacer más cosas. Al final, tu negocio habrá emprendido y todo habrá valido la pena.

La primera persona a la que le platicué el negocio que me apasionaba es una prima a la que admiraba por su trayectoria profesional; cuando terminé de contarle mi idea sus palabras fueron: "¡Excelente, lánzate!"

Me hubiera imaginado muchas respuestas, pero no esa. No existe mejor aprendizaje que hacer el negocio. Todo aquello

cuanto dicen los libros, la mejor forma de aprenderlo, es experimentándolo y no hay forma de hacértelo más fácil.

En este momento tienes lo que necesitas para emprender, ahora debes tomar acción.

¿Alguna vez te ha sucedido que piensas en un negocio y al poco tiempo alguien más ya lo llevó a cabo?

Se dice que cuando a ti se te ocurre una idea a siete personas más ya se les ocurrió; la única diferencia siempre será quien decida tomar acción, trabajar por el éxito y hacerlo de la mejor manera. El tiempo corre y la carrera a comenzado, ¿serás tú quien tome acción?

Te tengo una buena noticia y otra no tan buena. La positiva es que hoy sabes que la idea que deseas desarrollar es posible. La no tan buena es que lo mismo sucede para todas esas otras personas que como tú desean emprender pero no han encontrado la forma, tanto tú como ellos hoy saben que es posible.

La competencia se volverá todavía mayor así que debes decidir si tomar acción y hacerlo rápido. Los negocios se hacen con hechos, no con palabras; deja de hablar de tu negocio, toma acción y ¡lánzate!

Evita el fracaso

Se dice que nueve de cada diez emprendedores fracasan en su negocio antes de cumplir el año. Te aseguro que muchas personas más ni siquiera lo intentan por temor a no triunfar; lo cual significa de cualquier manera que ya fracasaron y ni cuenta se dieron de esto.

El porcentaje de negocios que fracasa es muy alto, ¿por qué habría de arriesgarme? ¿Por qué la gente sabiendo que es muy probable que fracase se lanza a la aventura de iniciar un negocio?

La respuesta es sencilla, la recompensa del éxito lo vale y no existe forma concreta de evitar el fracaso si se elige este camino. Para lograr el éxito, deberás estar dispuesto a la posibilidad del fracaso, antes o después de lograrlo.

Puedes pasar años preparándote y planeando tus movimientos para evitar el fracaso, pero no existe forma alguna de evitarlo; toda persona que haya tenido un logro que valga la pena contar, ha tenido la experiencia de haber fracasado en algún momento de su vida.

Después de graduarme, cuando empecé mi vida laboral busqué tener cuidado de no fracasar, pero quien está preocupado por esto no toma acciones ni corre riesgos y un emprendedor tiene que hacerlo.

El riesgo es muy alto, pero la recompensa lo es más.

Siempre que te enfoques en tener éxito esto será lo que te mueva aún sabiendo que el fracaso es una posibilidad latente.

Podrás incluso pensar como yo pensaba, que el fracaso y el éxito son caminos separados y que por lo tanto, para llegar al éxito no puedes fracasar.

La realidad es que ambos son parte del mismo camino y debes saber que siempre que te mantengas en movimiento, pasarás por ambos.

“El camino hacia el éxito y el camino hacia el fracaso son muy parecidos. Solo los diferencia el final”, Colin R. Davis.

Quien no se mueva podría pensar que no va a fracasar, pero es precisamente el primer error de quien quiere evitar el fracaso, no hacer nada y quedarte en donde estás. Esto te llevará tarde o temprano a un fracaso mayor que es el de no haber luchado por lograr el éxito.

Podemos encontrar que el fracaso se describe como “El resultado adverso en una cosa que se esperaba sucediese bien”.

En otras palabras más sencillas, el fracaso, según esta descripción, es no haber conseguido lo que querías en alguna situación específica.

Utilizando esta definición, el fracaso es el no haber conseguido aquello que deseabas, pero si no lo conseguiste, entonces esta situación te está regalando algo que necesitabas saber y eso, es aprendizaje.

La única forma de “evitar” el fracaso, es tomando ese regalo y aprendiendo de la situación por la cual no obtuviste lo que deseabas.

Si aprendes del regalo que este “fracaso” te dio la próxima ocasión que te enfrentes a una situación similar tendrás mayores probabilidades de lograr el éxito. En consecuencia, el aprendizaje evitará los mismos errores y te permitirá alcanzar tus metas.

Si tú lo decides, aun del fracaso puedes obtener algo que te ayudará a crecer, desarrollarte y finalmente te permitirá seguir caminando hacia el éxito.

Si quieres realmente evitar el fracaso, debes tomar la decisión de aprender de las situaciones en las que no obtengas los resultados que deseabas. Asegúrate de irte de esa situación con el regalo del aprendizaje y créeme, habrás ganado mucho más de lo que te imaginas.

Ante cualquier situación tienes tres opciones, fracasar, aprender o tener éxito. Esto no lo decide el resultado de la situación, sino el resultado de tus decisiones.

Fracasar sería el no haber obtenido el resultado que deseabas y no tomar el regalo del aprendizaje. Esta es mi definición de fracaso porque no sacaste nada de la situación.

Cuando una persona no toma el regalo del aprendizaje, está destinado a cometer ese mismo error y vivir esa situación una y otra vez, hasta que decida aprender.

Seguramente has escuchado la frase de Thomas A. Edison cuando se le cuestionó sobre los repetidos intentos de inventar la bombilla. “No he fracasado, he encontrado 1000 formas que no funcionan”.

Él sabía precisamente que el camino al éxito estaría lleno de situaciones que le permitirían aprender, usualmente se les conoce como fracasos. Pero para él, esos miles de intentos no representaron esto; aprendió con cada uno de ellos cómo no hacerlo para finalmente obtener el resultado que quería.

¡Aprendió, trabajo por el éxito y lo logro!

Hoy reconozco que no existe el fracaso como tal, siempre y cuando tomes la decisión de aprender, levantarte y seguir adelante.

El fracaso finalmente sucederá si no aprendes de las situaciones que te hicieron caer y de las cuales nunca te recuperaste. Si cada una de ellas también te deja un aprendizaje, entonces estás en movimiento y en camino indiscutible al éxito.

Como emprendedor, si el desarrollo de tu negocio resulta en algo adverso, aprende de ese evento, levántate y sigue adelante.

El camino al éxito está en el movimiento incluso si este te coloca en una posición con un resultado adverso, camina hacia y en busca del éxito, es lo único que verdaderamente te llevará él.

Para mí fue muy importante aprender lo que en estas páginas te comparto y me tomó muchos años y varias experiencias entender que todo es parte del viaje, que puedo ser mejor después de un resultado adverso.

Estos momentos solo son un escalón en la empinada caminata hacia el éxito y la vista en la cima, así como los resultados, valen la pena el esfuerzo.

¡Lo vas a lograr!

Cuando yo tenía veinte años, mi hermano mayor tuvo un accidente que casi le cuesta la vida, sobrevivió pero no recuperó la movilidad de todo su cuerpo, no pudo graduarse de la universidad y ahora utiliza silla de ruedas y requiere del apoyo de una persona para todo aquello que pudieras imaginar.

Todos, incluyéndolo a él, podrían pensar y justificar que por su condición física existen cosas que no puede hacer, pero esto no es así.

A trece años del accidente hoy es coach ontológico certificado, tiene trabajo, se mantiene y vive solo. Está por graduarse de la universidad, se casará el próximo año y constantemente obtiene resultados que a todos nos sorprenden.

Nosotros realizamos un entrenamiento de liderazgo transformacional que es un claro ejemplo de la vida y los negocios, no es fácil pero la recompensa lo vale y algo de lo que aprendimos y utilizamos para lograr cosas extraordinarias, es lo que te quiero compartir a continuación.

No existe garantía de lo que te voy a mencionar, solamente están los resultados de quienes han logrado lo imposible y utilizaron estos elementos como parte de su vida para hacerlo.

Lo puedes creer o no, eso depende de ti. Puedes ignorar lo que vas a conocer o usarlo a tu favor para alcanzar tu éxito.

Existen cuatro elementos que al estar en sintonía, todo cuanto desees lo puedes lograr: Pensamiento, palabra, emociones y acciones. Si se logra esta armonía entre ellos y se enfocan en una misma dirección con la misma intensidad uno del otro, no

existe en el universo un resultado diferente que el éxito mismo.

Podría parecer que no existe forma de lograrlo, que hay muchos obstáculos, que la economía, el gobierno, la gente y todo cuanto pudieras pensar está en contra de lo que desees. Pero si pones en sintonía estos cuatro elementos, no importará el gobierno o la economía mundial, triunfarás por sobre cualquier pronóstico.

Pensamiento: el pensamiento es el origen de cualquier cosa que puedas ver, sentir, escuchar, probar y conocer. Todo cuanto conoces hoy nació del pensamiento de una persona en algún momento del tiempo.

Tus representaciones mentales deben estar enfocadas a lograr aquella meta que desees, piénsalo constantemente aún y cuando todo a tu alrededor parezca decirte lo contrario.

Palabra: después de que una idea se crea en la mente de una persona la primera forma física que toma es en sonido, de esta manera ya es parte del mundo que conocemos.

Aquello que digas y repitas constantemente, le dará forma y fuerza a tu pensamiento que posteriormente se convertirá en una realidad. Asegúrate que tus palabras sean positivas y refuercen los cuatro elementos de tal manera que no se contradigan.

Emociones: tu pensamiento y tus palabras conllevan a que tu cuerpo y tu espíritu sientan aquello a lo que nosotros llamamos emociones. Estas, al igual que los otros elementos deberán estar en sintonía, enfocados en la dirección de lograr las cosas que desees. Siente cómo esa meta se está concretando y disfruta de saber que es una realidad lo que vas a lograr.

Acciones: todos los elementos son importantes, sin embargo, es en este donde se reafirma tu compromiso y la sintonía de los otros tres.

Todos deben estar en armonía y enfocados a la misma dirección para lograr lo que desees, tus acciones deben llevarte hacia la meta.

No puedes pensar, decir, sentir y esperar a que te llegue lo que desees por arte de magia o caído del cielo. Recuerda que el camino al éxito está en el movimiento y esto significa acción.

Cuando aprendí lo que tú acabas de conocer, yo tenía dos años buscando trabajo, deseaba regresar a una ciudad que me gustaba mucho y no había obtenido ninguna oferta de trabajo, ninguna entrevista o algo similar, simplemente durante dos años mandé *curriculums*, asistí a expos de trabajo e hice lo común para conseguir un empleo sin obtener lo que quería.

El día que aprendí esto declaré que en dos meses o antes tendría un trabajo en dicha ciudad en el área de la carrera que yo había estudiado y ganando el sueldo que quería.

Esto fue en el año 2009 cuando hubo una crisis automotriz y mi país y en general varios del mundo, no estaban en su mejor momento.

Yo tenía un empleo relativamente seguro y con un excelente potencial de crecimiento si deseaba hacer carrera ahí, pero no me hacía feliz, yo deseaba tener experiencia en lo que yo había estudiado y quería vivir en otra ciudad.

Mis papás, mi mejor amigo, mis hermanos y todas las personas me aconsejaban que no dejara el empleo, pero acababa de aprender algo y verdaderamente sabía que lo iba a lograr, así que puse en sintonía los cuatro elementos.

Pensé y dije: "tengo un trabajo en el área de comercio internacional donde gano esta cantidad mensualmente, en esta ciudad y lo tengo para el 10 de Julio del 2009 o antes"

No sabía cómo iba a suceder, pero sabía que lo iba a lograr. Así que empecé con el pensamiento y la palabra declarando

lo que tendría. Me emocioné de saber que lo iba a lograr, mi cuerpo lo sabía y aunque habían pasado dos años sin ningún resultado, iba a tener en dos meses lo que en dos años no había conseguido, realmente estaba emocionado y en sintonía con estos elementos.

Puse acción a lo que pensaba, decía y sentía. Con mayor energía y en sintonía con los otros tres elementos puse manos a la obra y caminé hacia el éxito.

Ya lo había hecho antes, pero ahora era diferente, tenía tres elementos más conmigo así que mandé nuevamente mis *curriculums*, ingresé a más bolsas de trabajo, busqué asistir a más expos de trabajo en la ciudad donde quería vivir, les platiqué a todas las personas que conocía en esa ciudad sobre mi meta de conseguir un trabajo con ciertas características, en fin, lo hice más y mejor.

Hablé con mi jefe para decirle que me iba y le presenté mi renuncia. Se sorprendió de saber que aún no tenía nada "seguro", ninguna oferta de trabajo, pero mi determinación lo sorprendió mucho más. Puse acción en rumbo de lo que quería y lo respaldé en todo momento.

Todo alrededor mío: familiares, amigos, economía, gobierno y todo cuanto pudieras tu pensar, intentaba recordarme que no era posible en ese momento, pero yo no estaba esperando el momento, lo estaba creando.

Me mantuve firme en lo que hacía con los cuatro elementos, fui constante en todo momento a pesar de la situación y la evidencia que tenía frente a mí, a pesar de tener dos años buscando un trabajo y no tener ni una entrevista, en esta ocasión lo iba a lograr aunque todo pareciera decirme que no.

Recuerdo aquel día lunes, 4 días antes de llegar a la fecha decretada: 10 de Julio del 2009. Nadie me había llamado, no había recibido un solo correo. Me mantuve firme con los cuatro

elementos así que me puse a pensar que era lo que me podría estar faltando por hacer para lograrlo ¡ya!

Repasé todo lo que había hecho y me aseguré que nada se me hubiera pasado, volví a recordarles a mis amigos y les mandé mi *curriculum*, apliqué para más empleos, todo y más de lo que comúnmente hubiera hecho, lo hice.

Ese lunes acabó, pasó martes y no había obtenido ninguna respuesta a mis solicitudes ni agendado una sola entrevista. Una vez más todo parecía indicar que no conseguiría lo que deseaba.

Me mantuve firme y continué con los cuatro elementos y el miércoles a medio día recibí una llamada para una entrevista, la única en dos años. Me citaron para ese día pero yo vivía a cuatro horas de distancia, así que pedí que la tuviéramos el día siguiente, jueves 9 de julio. No tenía opción, sería un día antes de la fecha que declaré, pero estaba tranquilo.

Desde el momento en que tomé mis cosas, subí a mi auto y viajé a la ciudad para mi entrevista, no había duda en mí de que ese empleo tenía mi nombre.

No necesitaba mil entrevistas, solo necesitaba una sola y esta era. Me mantuve firme en los cuatro elementos, antes, durante y después de la entrevista. Al terminarla me dijeron que ellos me hablaban en cuanto tuvieran una respuesta, cosa que es normal entre los reclutadores.

No me desesperé, hacía dos meses que sabía que ese trabajo era mío, eran ellos los que me estaban conociendo.

El viernes 10 de Julio del 2009 a las once de la mañana recibí una llamada en mi celular para confirmarme que el puesto era mío, exactamente como yo lo había declarado, ganando lo que había pedido, ni un centavo diferente.

¡Lo logré a pesar de todo! No te puedo explicar mi felicidad.

Recuerdo a detalle el momento que consciente de los cuatro elementos, los utilicé para lograr mi meta. Tú puedes hacerlo también.

Aún hoy me causa una gran emoción, me di cuenta del poder que tenemos y muchas veces no usamos. Después de esto, en repetidas ocasiones he utilizado estos elementos para lograr lo que he deseado.

No es fácil, pues todo a tu alrededor te hará dudar, habrá evidencia de que no puedes hacerlo, pero si verdaderamente lo deseas con todas tus ganas y pones en sintonía estos elementos, ¡lo vas a lograr!

Me gustaría recomendarte una película que te habla de esto de forma muy agradable; se titula “*Little Boy*” del año 2015 dirigida por [Alejandro Gómez Monteverde](#), producida por [Eduardo Verástegui](#) y escrita por Alejandro Monteverde y Pepe Portillo.

Espero disfrutes la película tanto como yo y puedas ver en acción los cuatro elementos que te comparto.

¡Buen viaje!

La parte del camino en la que te puedo acompañar ha llegado a su fin, de ahora en adelante tu deberás continuar por ti mismo. Te deseo todo el éxito, la felicidad, salud y abundancia que puedas generar para ti y para otras personas.

Recuerda que cada idea, negocio y acción que tú tomes, enriquece al mundo, no nos niegues esa belleza y compártela con todos; eres único, no te detengas, el mundo está esperando que seas y hagas lo mejor que puedes ser.

No encuentro mejor forma de terminar este libro que agradeciéndote de corazón tu esfuerzo y expresando mi sentir al citar unos párrafos del libro "Vivir en la zona" de Julio Bevione, pág.100:

"Después de tanto caminar, contemplarás desde el lugar al que has subido, el bello paisaje por el que has caminado.

Disfrutarás observando a los otros peregrinos que pasan a tu lado y los saludarás con la confianza que tienen quienes pertenecen a una misma familia.

Te sentirás feliz de estar donde estás y de haber caminado hasta aquí.

Entenderás que junto a ti están todos los que compartieron tu misma decisión y querrás hacerles saber a quienes no están contigo, lo bien que se siente estar allí. Pero entenderás que cada uno sigue su camino. Y te agradecerás por tu decisión de haber elegido vivir esta única aventura".

Has llegado al final de este libro, quiero felicitarte y desearte el mayor éxito posible.

Me da nostalgia el terminarlo, pero lo que necesitabas saber ya

lo sabes y no puedo retrasarte en el rumbo de tus sueños.

Sal y asómbrales con tu negocio, desarróllate como persona y vive una vida que inspire a millones, atrévete a ser diferente, sé feliz, sé lo mejor que puedas ser y apoya a otros a seguir este camino, disfruta y vive una vida que valga la pena vivir.

¡El éxito es tuyo!

En cada persona existe una grandeza que solo puede ser alcanzada a través de la pasión por hacer lo que ama y perseverar. Deseo que encuentres esa grandeza.

Gumaro Bracho



B R A C H O

COACHING EMPRESARIAL

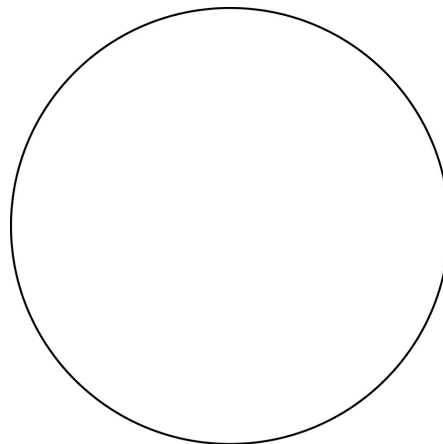
Workbook

La idea que desarrollaste a lo largo de este libro podrás plasmarla de manera continua y sin las explicaciones de cada paso que ahora ya conoces. Espero también te sirva esta parte. Una vez más, mucho éxito!

Paso 1 **Tu idea de negocio**

Paso 2 **¿Cuál es el negocio?**

Paso 3 **Opciones para desarrollar tu negocio** **(Lluvia de ideas)**



Evaluando las opciones de la lluvia de ideas

Opción	PROS	CONTRA
<hr/>		
<hr/>		

Paso 4

¿Cuáles opciones son una oportunidad para ti?

Paso 5

Plan de negocios: CANVAS

Propuesta de valor

Segmento de mercado

Canal de distribución

Relación con clientes

Fuente de ingresos

Recursos clave

Actividades clave

Socios clave

Estructura de costos



Paso 6
¿Qué recursos necesita tu negocio?

Paso 7
Inversión inicial

¿Qué necesitas comprar para desarrollar tu negocio?

Descripción	Monto
-------------	-------

Paso 8
Poka-Yoke

De aquello que vas a comprar, ¿estás seguro que es indispensable para vender tu producto o servicio?

Descripción	Es indispensable?	Puedo conseguirlo más barato?

Paso 9

¿De qué manera generarás el dinero para tu inversión?

Actividad	Meta en dinero	Fecha a lograrlo

Paso 10

Prepárate para empezar

¿A dónde vas a ir primero a ofrecer tu negocio?

Paso 11

Sal y haz dinero!

(Establece tu *discurso* y *secuencia* de ventas)

Discurso de venta

Secuencia

Meta diaria de ventas

Meta semanal de ventas

Paso 12

Aprende ahora o te costara más caro después

(Qué necesitas aprender y en qué orden lo vas a hacer)

Tema/Área

Inicio / Fin

Contacto

Compártenos tus comentarios, historias y sugerencias a través del siguiente mail o las redes sociales;

emprendersindinero@gmail.com

Fan Page ¿Cómo emprender sin dinero?

<https://www.facebook.com/businesscoach.gb/>

Gumaro se desarrolla como consultor, coach de negocios y *Networker* profesional. Graduado en la licenciatura de comercio internacional en la generación 2007 del ITESM, Campus Monterrey.

Conoce más sobre su trayectoria profesional en:

<https://mx.linkedin.com/in/gumarobracho>

ISBN: 978-607-97344-0-4

Esta obra está protegida por los derechos de autor. Todos los derechos reservados. Esta publicación no puede ser reproducida, ni en todo ni en parte, ni registrada en o transmitida por un sistema de recuperación de información, en ninguna forma ni por ningún medio, sea mecánico, fotoquímica, electrónico, magnético, electro óptico, por fotocopia o cualquier otro, sin el permiso previo, por escrito del autor de esta obra.