

## **Diario de un emprendedor**

### **Una historia típica de un emprendedor cuya perseverancia lo llevó al éxito**

Por John R. Hendricks  
<http://www.soyentrepreneur.com/pagina.hts?N=10556&Ad=S>  
Febrero 2000

Son las 8:30 de la mañana del viernes y voy a renunciar a mi bien remunerado empleo. Mi esposa, Greer, y yo nos dirigimos hacia el metro bajo un aguacero torrencial. Como llevo cosas en ambas manos, pretendo cerrar el paraguas con la barbilla antes de pasar por el torniquete. Pero el paraguas se pone necio y casi me tira un diente, algo lógico, claro, si sigo oprimiendo el botón para abrirlo. Vaya, vaya. Llevo semanas, podría decir años, planeando esta mañana, y las cosas no deberían estar sucediendo así. Mi aspecto, salvo el labio maltrecho, revela 90 por ciento de confianza y 10 por ciento de temor. Un poco después, sólo 90 por ciento de temor.

Mientras las puertas del metro se cierran, reflexiono en los acontecimientos que me llevaron, a mis 30 años, a este momento.

#### **Viernes 8 de marzo, 1996:**

Tom, de 27 años, a quien acabo de conocer, nos invitó una copa. Su departamento estaba lleno de esponjas de forma extraña y fibras para trastes: una tortuga-esponja con caparazón de fibra, un huevo, esponja con yema de fibra y una telera-esponja con una rebanada de queso-fibra. No pude más que preguntarle si tenía cierta obsesión por la limpieza. Él se rió y me explicó que todo era parte de un proyecto ideado en la facultad de diseño, el cual planeaba comercializar en el futuro.

Mis antecedentes empresariales e intentos previos de convertirme en empresario me impulsaron a preguntarle más sobre las esponjas. Lo que me parecía más extraño, además del departamento lleno de esponjas, era que estuviéramos enfrascados en una conversación sobre ellas.

#### **Lunes 24 de marzo, 1996:**

Seguido me encuentro con Tom camino al trabajo; hemos hablado sobre sus esponjas. Parece agradecer mis comentarios.

#### **Domingo 5 de mayo, 1996:**

Tom y yo participamos en la vuelta ciclista Bike New York, de 65.5 kilómetros, con unos amigos. Hablamos sobre las esponjas. Planea llamarlas SoakiesT, un nombre que me parece fabuloso.

Después de la carrera, me pregunta si me gustaría ser su socio al 50 por ciento. Su oferta me sorprende por dos razones. En primer lugar, al tomar un producto (una esponja cuadrada) y cambiar su forma y color, se crea un producto nuevo. En segundo, la fabricación sólo implica cortar la esponja e imprimir la envoltura, así que las necesidades de capital son pocas.

Tom tiene buena disposición y una ética de trabajo sólida. Tiene antecedentes en el diseño de productos; yo, en finanzas y mercadotecnia lo cual es un buen complemento.

A la luz de aspiraciones modestas, considero que este negocio es una experiencia que daría peso a mi currículum; si nos vamos a los extremos, podría tratarse de una empresa multimillonaria. De cualquier modo, se trata de algo que quiero hacer. He dejado pasar dos oportunidades de iniciar un negocio desde la universidad, y no quiero que ésta sea la tercera.

### **Viernes 10 de mayo, 1996:**

Decidimos formar la empresa en torno a nuestro producto, en vez de vender únicamente una línea de productos, principalmente debido a que resulta difícil vender un solo producto a las grandes cadenas. Dedico una semana a pulir mis conocimientos sobre esponjas. No sabía que se fabricaban en grandes bloques del tamaño de un Volkswagen, y después se cortaban. Tom y yo creamos un calendario: si queríamos el producto en tienda en un plazo de nueve meses, tendríamos que enviar todo en ocho meses, crear la envoltura en siete meses, determinar el precio y la imagen del producto en seis meses, y así por el estilo.

### **Sábado 30 de junio, 1996:**

Después de muchos desvelos acompañados de café y donas, empezamos a vislumbrar una estructura. Contrataremos a fabricantes, bodegueros y transportistas, y nosotros nos enfocaremos en el desarrollo del producto, su comercialización y distribución. Lo distribuiremos en tiendas especializadas como Crate & Barrel y Williams-Sonoma, y megatiendas como HomePlace y Linens `N Things. Nuestros cálculos de ingresos se basan en la venta de una esponja por día, en 450 tiendas, al precio mayorista de US \$2.00, para obtener ingresos anuales base de US \$328,500.00. Pero debido a que empezaremos sin clientes y el número de éstos se incrementará mes con mes, las ventas durante el primer año se calculan en US \$150,000.00. Al año siguiente, cuando las cuentas estén en orden, las ventas serán de alrededor de unos US \$500,000.00. Estimamos que necesitamos un préstamo de US \$20,000.00; sin embargo, la empresa debería crecer con su propio flujo de efectivo.

### **Viernes 6 de julio, 1996:**

Encontramos dos fábricas en la zona y pedimos un día libre en el trabajo para visitarlas. La primera no nos impresionó; se trataba de una fábrica vieja y

sucia. La segunda era grande, limpia y profesional. Pensamos que harían bien el trabajo.

### **Domingo 20 de octubre, 1996:**

Después de correr 30 kilómetros con Greer, mi compañera de *jogging*, encuentro dos mensajes en mi contestadora: uno de Crate & Barrel y el otro de Williams-Sonoma! No podía creerlo porque, aunque habíamos dedicado muchas horas a armar el *kit* de ventas, apenas anoche se los habíamos enviado por Federal Express. Ambos minoristas querían más información. Todavía esto no significaba una venta, pero íbamos por buen camino.

### **Lunes 6 de enero, 1997:**

La cadena Williams-Sonoma decidió que nuestros productos son "demasiado divertidos" para sus tiendas, y el comprador al que le agradaban nuestras SoakiesT ya no trabajaba en Crate & Barrel. Estamos haciendo la lucha con HomePlace, Bloomingdale's, Macy's y Linens 'N Things, pero no han dado señales de vida. Con nuestro ego maltrecho, decidimos participar en la expo de regalos Boston Gift Show para enfocarnos en las tiendas independientes.

### **Sábado 18 de enero, 1997:**

La feria comercial, ya en ciernes, nos obliga a fabricar nuestros productos. Necesitamos financiar US \$15,000.00 de costos de producción, más US \$4,000.00 en costos por participar en la feria.

Pedimos a amigos y familiares que inviertan múltiples de US \$2,500.00 mediante un préstamo garantizado personalmente con intereses de 15 por ciento pagadero a un año, o una participación en el capital para recibir 0.5 por ciento de cada dólar vendido. Si después de dos años no les pagamos sus US \$2,500.00 más los US \$2,500.00 adicionales, el monto se invertiría durante un tercer y último año. Hasta ahora, hemos reunido US \$15,000 y necesitamos US \$4,000 más.

### **Lunes 6 de febrero, 1997:**

Hoy surgió un conflicto entre nuestro empleo "real" y nuestra empresa: pedir una semana libre para participar en la feria. No podía correr el riesgo de que mi jefe me dijera que no, así que inventé una historia sobre la boda de mi mejor amigo.

Por la noche manejamos una hora hasta la casa de mis padres, donde estamos construyendo el *stand*. Mi mamá ya tiene la comida lista; mi papá está preparando café. Después de cinco noches sin dormir, permanecer despierto en el trabajo es un trabajo en sí.

### **Sábado 15 de marzo 1997:**

Un mal día. Los últimos dos inversionistas se echaron para atrás. Nos faltan US \$5,000.00 y necesitamos pagar lo que debemos o la fábrica no nos enviará las esponjas. El fabricante no nos da crédito debido a que nuestra empresa no tiene historial crediticio. Una ironía encantadora.

### **Domingo 16 de marzo, 1997:**

Por la mañana aún no habíamos tenido noticias del hermano de Mike. Decidimos sacar efectivo con nuestra tarjeta de crédito, pero quería esperar hasta el último momento posible. A eso de las cinco, Anthony, el hermano de Mike, nos dijo que fuéramos a su casa para platicar con él. Cuando llegamos estaba viendo la película de Roger Rabbit con su familia, así que nos sentamos a verla con ellos.

Todavía teníamos por delante otras seis horas de armado del *stand*, y aquí estábamos viendo una caricatura en casa de alguien que no conocía. Miré a Tom, quien no volteó a verme porque temía soltarse a reír. ¿Sería posible que Anthony no hubiera entendido lo que le pedimos?

Cuando la película terminó, Anthony nos preguntó si queríamos hablar. ¿Querría ver nuestras proyecciones de ingresos? No. Preguntó cuánto requeríamos y nos hizo un cheque.

En el coche, Tom estaba perplejo. Le dije que Anthony estaba tratando de ver si nos podía confiar su dinero. Nos había entrevistado durante 45 minutos y nosotros no nos habíamos dado cuenta.

### **Sábado 22 de marzo, 1997:**

En la feria comercial hicimos nuestra primera venta, ¡y muchas otras más! No puedo describir la euforia; se ha validado todo por lo que trabajamos estos últimos diez meses. A todo el mundo le encantó SoakiesT; nos pasamos todo el día hablando con clientes y escribiendo varios pedidos.

### **Domingo 13 de abril, 1997:**

La feria se pagó sola y generó buenos prospectos de ventas. Después de eso, Bath & Body Works hizo un pedido de US \$20,000.00. También, he empezado a salir con Greer, mi compañera de *jogging*. Todo parece marchar viento en popa.

### **Viernes 20 de junio, 1997:**

Hoy casi renuncio. Tom y yo rara vez nos tardamos más de 20 minutos en el almuerzo. Aun así, cuando le dije a mi jefe que necesitaba más tiempo para

almorzar (con el fin de encontrarme con un periodista de la revista *Money* para un perfil potencial de nuestro negocio), se hizo el difícil.

La reunión empezó bien, pero una hora después tuvimos que partir para regresar a nuestro trabajo, lo cual podría habernos costado el artículo. No obstante, cuando regresé mi jefe estaba que trinaba, rojo y furioso. De no ser porque necesitaba mi quincena, habría salido por la puerta como rayo.

#### **Lunes 10 de noviembre, 1997:**

Le pedí a Greer que se casara conmigo. Con ella quiero pasar el resto de mi vida. De alguna manera todo va a salir bien. El negocio está avanzando, pero Tom y yo le hemos dedicado menos tiempo.

#### **Miércoles 14 de enero, 1998:**

Hoy pasé a la oficina de Tom y nos fuimos a tomar una cerveza. Frente a dos vasos de Bass le dije que estaba verdaderamente agotado. "¿Te das cuenta, dije de que esto se ha convertido en poco más que un entretenimiento costoso?" Tom se rió con tanta fuerza que salpicó de cerveza la barra. Algo debe cambiar. Nuestro negocio no va a alcanzar la masa crítica hasta que uno de nosotros se dedique a él de tiempo completo.

#### **Viernes 17 de abril, 1998:**

Hoy se nos escapó la segunda oportunidad de recibir exposición en los medios de información, gracias a nuestro empleo. Se nos invitó a aparecer en *Money Hunt*, espectáculo que organiza la televisión por cable anualmente para los empresarios que buscan capital. Esta mañana fue la grabación, pero no apareceremos en ella porque no podíamos dejar el trabajo.

#### **Jueves 9 de julio, 1998:**

Greer y yo vamos rumbo a Grecia de luna de miel. Al pensar en mi nueva vida y mi nueva esposa, me pregunto si es hora de que vuelva a establecer mis prioridades y regrese a la universidad para terminar mi maestría en administración de empresas.

#### **Jueves 16 de julio, 1998:**

En el avión camino a casa, empiezo a pensar en el negocio. Aunque ahora tenemos pedidos cuantiosos, los clientes y los representantes de ventas se sienten frustrados porque pocas veces nos encuentran cuando telefonean durante horas hábiles. Miro a Greer y maquino la idea de renunciar a mi trabajo. Ella me da todo su apoyo.

**Viernes 14 de agosto, 1998:**

Para darle un empujón a nuestra empresa, Tom y yo decidimos presentar una oferta para adquirir una pequeña fábrica de artículos para cocina. Podemos poner nuestro nombre a sus productos y lanzar nuestros propios productos de cocina mientras usamos el flujo de efectivo para sostenernos y mantener la empresa.

**Sábado 22 de agosto, 1998:**

Al vendedor le agradó nuestra propuesta, pero ya habíamos aceptado otra oferta. Tom y yo tuvimos una epifanía: si nuestra oferta hubiera sido aceptada, habríamos renunciado a nuestro empleo para dirigir este nuevo negocio. Por lo tanto, ¿por qué no renunciar a nuestro trabajo y dirigir nuestro negocio? Realmente lo que necesitamos es tiempo, no los productos o clientes de alguien más.

**Domingo 22 de noviembre, 1998:**

Tom se fue a San Francisco a una entrevista de trabajo. El puesto sería positivo para su carrera, pero significaría el fin de nuestra sociedad.

**Lunes 30 de noviembre, 1998:**

Tom regresó. Al preguntarle cómo le fue, me contestó: "Bien, pero si acepto, siempre me preguntaré a dónde habría podido llegar nuestro negocio." En ese momento y lugar decidimos comprometernos tiempo completo con la empresa. Empapado, con mi labio maltrecho y mi corazón desbocado, telefoneo a Tom para asegurarme de que no ha cambiado de opinión. Cuelgo y me dirijo a la oficina de mi jefe. En el camino, pienso en el consejo de mi suegro: si eso no funciona, siempre es posible volver a la vida corporativa. Pero un mes más tarde, Home Place ha llenado sus 75 tiendas con nuestro producto más reciente: las esponjas para colgar GrippiesT. Linens 'N Things está punto de probarlas en el mercado; el periódico *San Francisco Chronicle* y dos revistas van a mostrarlas en mayo. Todo lo que puedo decir es: ¿quién quiere volver a la vida corporativa