

Trabajar *en* su empresa, no *para* su empresa: Los cuatro secretos para ser un emprendedor exitoso

Desde el escritorio de Michael Gerber
Fundador y presidente de E-Myth Worldwide



Trabajar *en* ella, no *para* ella:

Los cuatro secretos para ser un emprendedor exitoso

Desde el escritorio de Michael Gerber
Fundador y presidente de E-Myth Worldwide

Enero de 2005

Durante los últimos 28 años, hemos trabajado con más de 50,000 clientes de pequeñas y medianas empresas (PYMES) en más de 60 países del mundo, incluyendo muchos en Latinoamérica, para ayudarles a producir resultados que nunca podrían haberse imaginado.

Este folleto electrónico resume lo que hemos descubierto.

Mi intención es darles un "momento de luz", uno de esos preciados instantes de percepción reveladora que pueden pasar cuando uno menos se lo espera. Esta percepción le permitirá ver, con más claridad que nunca, la verdad sobre algo que hasta este momento se sentía como algo irremediablemente complejo y confuso.

Desafortunadamente, la mayoría de los pequeños y medianos empresarios (PYMES) se sienten de este modo con respecto a sus empresas. Sienten que la empresa tiene una complejidad enorme, que es sumamente difícil trabajar con la gente y, por lo tanto, confiar en ella, que el dinero casi nunca se encuentra disponible en las cantidades necesarias, que el flujo de dinero a través de la empresa genera problemas que sólo pueden resolverse con más dinero y que los clientes demandan más de lo razonable. En general, el único en quien se puede confiar es usted, el dueño-operador. Incluso ahí, usted tiene grandes dudas sobre su capacidad para hacer todo lo que tiene que hacer.

Tantas cosas por hacer y tan poco tiempo para hacerlas.

Si algo de esto suena como la verdad sobre usted, entonces este folleto electrónico le abrirá los ojos. Espero revelarle por qué ninguna de las condiciones enlistadas arriba debe preocuparle más.

Formar una empresa que funcione para usted es más simple de lo que piensa.

Es muy importante que se dé cuenta de que la información que estoy a punto de compartir ha sido aplicada por miles de pequeños y medianos empresarios (PYMES) como usted, en muchos países de Latinoamérica con resultados profundos y muchas veces increíbles.

Estos son sólo algunos casos:

E-Myth cambió completamente la forma de ver mi empresa y me ayudó a que no dependiera de mi todo el tiempo. Dupliqué mis ventas, pude comenzar otros negocios. Incluso en su momento, tuve que decidir entre una maestría o el programa Mastery Impact!, no pude haber tomado mejor decisión. Me encantaría que muchos mas empresarios en Latinoamérica vivieran mi experiencia, ojalá se den la oportunidad.

*Pablo Hernández
Ingenia Group S.A. de C.V.
México*

Después de un año con E-Myth Mastery, ahora veo un punto en el que puedo hacerme a un lado y dejar que la empresa funcione por sí sola. He pasado de 90% técnico a 98% emprendedor y, lo mejor de todo, ¡el mes pasado superamos nuestro mejor mes de ventas en 33%!

*John Krieger
Star Sales and Service, Inc.
EUA, Michigan*

Después de muchos años en el mercado y de intentar por mi parte y con algunas consultorías mejorar mi negocio, realmente nunca obtuve resultados substanciales. Con E-Myth pude organizar, ordenar y profesionalizar mi negocio como nunca lo había imaginado. He aumentado mis ventas, mejorado mi vida familiar y personal y ahora la empresa funciona por si sola.

*Fernando Espinoza
Energiza S.A. de C.V.
México*

Este folleto describe cómo transformar sus pensamientos, transformar las acciones, y con ello transformar los resultados que produce. Quedará liberado de las frustraciones de la empresa que le impiden vivir una vida plena y con más satisfacciones.

Le garantizo que si sigue las indicaciones que le voy a compartir, *sin duda* se convertirá en un Maestro de su empresa.

I. Cómo pensar con respecto a su empresa

La razón por la que la mayoría de los propietarios de empresas están frustrados es sencilla: la mayoría no son empresarios, sino que realmente son *trabajadores* en su empresa. Son lo que denomino "técnicos que padecen de un frenesí emprendedor." La mayoría de los propietarios de empresas trabajan para ganarse la vida...*incluso en sus propias compañías*. La mayoría de los pequeños y medianos empresarios (PYMES) se encargan de las ventas, contestan el teléfono, limpian, conducen el camión, van al banco, responden las preguntas del empleado, atienden las quejas de los clientes, y así sucesivamente. El trabajo no tiene fin, y desafortunadamente, el **tiempo** está limitado.

Así que éste es el punto.

Los pequeños y medianos empresarios hacen todo el trabajo no porque deban, o porque lo necesiten, sino porque *piensan* que deben. Porque *piensan* que lo necesitan. Eso es lo que creen. También creen que es el único modelo para operar su empresa. Eso estaría bien, salvo por el hecho de que todas las frustraciones que experimenta un pequeño y medianos empresarios se deben a la errónea creencia de que el pequeño propietario debe hacer lo que sea que se tenga que hacer. Ellos creen que para que su propia empresa tenga éxito, tienen que aprender cómo hacerlo todo, ya sea que les guste o no. Creen que si no hicieran el trabajo por sí mismos, nunca se haría.

¿Esto le suena familiar?

Claro que sí. Esa conclusión la puede justificar por los hechos. No hay suficiente dinero. No puede encontrar y conservar buenos empleados. Como es el propietario, es responsable de todo. Como es el dueño, su vida financiera está en juego. No puede confiar en nadie para hacer las cosas que se deben hacer, porque siempre que lo hace, termina decepcionado. Y así sucesivamente.

Esta lógica es tan contundente por ser generalizada. Es la mentalidad de la mayoría de los pequeños y medianos empresarios en el mundo. Es la mentalidad que vuelve discapacitadas a la mayoría de las empresas y las deja donde están... muy, muy pequeñas. *Demasiado* pequeñas porque el potencial de su empresa es mucho mayor del que imagina.

No cumplir con el potencial de su empresa significa no cumplir con el potencial de su propia *vida*, y no aprovechar el potencial de su vida es una tragedia.

Así que ¿por qué lo que comenzó como un esfuerzo emocionante y divertido se convierte en una rutina abrumadora, caótica y frustrante?

He aquí la respuesta.

Su empresa es significativamente menos satisfactoria de lo que podría ser porque sus acciones se deben a sus *pensamientos* sobre una empresa. Si quiere cambiar su empresa, lo primero que debe hacer es cambiar la manera en que *piensa* con respecto a ella.

Si quiere que su empresa se vuelva algo mayor de lo que es, tiene que pensar en ella como algo completamente separado de usted. Debe pensar en su empresa como si fuera a convertirla en una franquicia. No quiero decir que *literalmente* la haga una franquicia, sino que tenga la idea en mente. Esto es muy, muy importante. Quiero que le quede claro. Si quiere que su empresa sea más de lo que es, debe pensar en ella como si fuera un producto que está inventando, un sistema que va a crear. Un sistema completamente integrado que funciona exactamente de la misma manera a cada hora de cada día.

Visualice todo claramente. Vea los colores de su empresa. El letrero, las ventanas, los pisos, las paredes, los impecables uniformes de sus empleados. Visualice ese algo maravilloso que va a crear, que funciona sin necesidad de que usted esté presente.

Una empresa que no depende de usted en lo absoluto.

¿Como sería su *vida* si su negocio no dependiera de usted?

Le aseguro que si comienza a pensar de esa manera, todo cambiará.

Todo.

Nada volverá a ser igual.

II. Cómo convertir sus pensamientos en acciones

Cuando le digo a un pequeño o mediano empresario que con sólo cambiar su manera de pensar cambiará todo lo que hace, lo normal es que no lo crea.

Pero es verdad.

Yo mismo he presenciado esta verdad, no sólo en mi propia vida, sino también en las vidas de los miles de propietarios de empresas que se han dado cuenta de que la manera en que *piensan* es lo más importante de todo.

Por ejemplo: La queja que recibo con mayor frecuencia por parte de los pequeños y medianos empresarios que desean mejorar su empresa es que no tienen tiempo para mejorarla debido a todo el trabajo que ya tienen que hacer.

No es así, les digo. Lo que usted debe hacer es decidirse.

Decidir que le gustaría que su empresa le brindara más vida.

Decidir que quiere que funcione mejor.

Decidir que no sabe cómo hacer todas las cosas de su empresa... y que está bien no saber.

Decidir que se reservará el tiempo para construir una empresa que funcione.

Decídase a eso, y escúcheme... encontrará el tiempo.

El tiempo que tiene es simplemente un reflejo de cómo *piensa* con respecto al tiempo. *Piense* diferente con respecto al tiempo y comenzará a *hacer* las cosas de forma distinta. Ése es el secreto de convertir sus pensamientos en acción. Acción productiva. Acción dirigida por una visión clara de lo que desea que sea su empresa.

Esto es lo que los grandes empresarios hacen y siempre han hecho; visualizan la empresa que desean crear. Se imaginan empresas heroicas, cosas que hacen los héroes. Se imaginan haciendo las cosas mejor que nadie.

Así lo logró Walt Disney.

Así lo logró Don Lorenzo Servitje con Bimbo

Así lo lograron los Zambrano con Cemex

Usted puede lograrlo también.

Y las acciones que realice seguirán el rastro que su mente forje en el camino hacia el futuro.

III. Cómo convertir sus acciones en resultados

¿Y luego qué? Ahora que sabe que si *piensa* diferente *hará* todo diferente, se preguntará a sí mismo ¿qué ganancias hay en todo esto? ¿Cómo hacer que esto se transforme en resultados?

Eso es lo sorprendente. He visto este fenómeno pasar en miles y miles de pequeñas y medianas empresas en el mundo. Todo comienza con una pregunta sencilla: ¿Cuáles son los resultados que desea que ocurran en su empresa, en su vida? ¿Qué es lo que no le está funcionando ahora? ¿Cuál es la experiencia que desea crear para todos los que lo rodean? ¿Por qué es tan importante eso para usted? ¿Qué tan importante? ¿Cuándo desea que esto ocurra?

¿Ya puede ver cómo funciona?

Una vez que defina lo que quiere y lo que **no** quiere, una vez que lo defina con claridad en su mente, entonces y sólo entonces, pude hacer de su visión una realidad. El problema es que usted lo vea, que usted vea todo lo que puede crear desde una perspectiva diferente.

Y sí, nosotros tenemos un sistema para ayudar a los pequeños y medianos empresarios a hacer esto que le estoy describiendo aquí.

Y, sí, desde luego, nos encantaría invitarle a ser nuestro cliente, para ayudarle a navegar por los mares de esta nueva visión que le estoy compartiendo. Pero lo más importante que necesito que sepa es que los secretos que le estoy compartiendo transformarán su empresa y le darán resultados que usted no puede ni siquiera imaginar ahora.

Infinidad de empresas como la suya producen este tipo de resultados, y hay un sistema para lograrlo. El sistema comienza con los pensamientos que le inspiran acción productiva. El sistema se convierte a sí mismo en resultados, simplemente porque las acciones que usted tome inevitablemente producirán resultados. Es sólo cuestión de esperar a que la gente cambie su manera de pensar hacia la visión que estoy describiendo.

IV. Cómo convertir los resultados en una mejor vida

¿Qué le gustaría hacer tuviera el tiempo necesario? ¿Con quién le gustaría pasar el tiempo si pudiera dedicarlo a cualquier cosa que deseara?

Tal vez se esté preguntando que significa "mejor vida". *Es la capacidad de utilizar su tiempo de formas completamente nuevas y agradables.* Sepa esto: para que haya "mejor vida", su empresa debe hacerle el espacio. Su empresa debe ser capaz de funcionar de manera que no dependa de usted.

Con base en su experiencia, esto probablemente podría parecer un reto imposible. El reto no es que necesite entender mejor su *experiencia*, sino que debe crear una visión de su empresa que le inspire a imaginar el significado de "mejor vida". No hay forma de que sepa las cosas extraordinarias que están reservadas para usted, hasta que salga del paradigma en el que está inmerso.

¿Cómo fue que Bill Gates pudo convertirse en uno de los hombres más ricos del mundo, sin completar la universidad, únicamente con una visión mundial y un software sin reconocimiento? ¿Cómo es que la Madre Teresa pudo convertirse en una santa reconocida mundialmente, tras trabajar en los barrios de Calcuta? ¿Cómo pudo Gandhi liberar a su país, con sólo su firme determinación?

¿Cómo?

¿Cuál es su visión de una vida que vale la pena vivir? ¿Cuál es su visión de más y mejor vida? ¿Me comprende? El único obstáculo para liberarse es su *mente* y los pensamientos que permite que la dominen.

No es su falta de dinero.

No es su falta de información.

No es su falta de aptitud.

No es su falta de grandes empleados.

No es que usted sea "sólo" un pequeño o mediano empresario.

No es su experiencia limitada.

No son las limitaciones de la competencia.

No es que no haya ideas nuevas por perseguir.

No se trata de ninguno de esos "hechos" en lo absoluto. No son hechos; son razones. Son lo que nuestra mente crea cuando no desea ir tras las oportunidades. Es lo que causan nuestros hábitos cuando nos empujan a mantenernos en una caja, en vez de volarle la tapa.

Recuerde que para volar esa tapa, para sobrepasar los límites, para tener más vida, sólo necesita comenzar con los 4 secretos para ser un emprendedor exitoso:

- Cambiar la forma en que *piensa* con respecto a su empresa;
- Convertir su nuevo pensamiento en acción;
- Identificar el resultado que está persiguiendo y después definir las acciones necesarias para conseguirlo; y
- Crear una visión de su empresa que le inspire a imaginar el significado de "más y mejor vida".

Podemos ayudarle a hacer realidad todo lo que hemos dicho aquí.

E-Myth Worldwide es la empresa líder en preparación, capacitación y educación dedicada al éxito del pequeño y mediano empresario (PYME). Los empresarios que desean transformar su empresa y su vida utilizan nuestro sistema de desarrollo de negocios, que está probado y combina un método dinámico, interactivo y pragmático. ¿El resultado? Una empresa que sirve a su vida. Visite nuestro Sitio Web en <http://es.e-myth.com> o escribanos a: podemosayudarle@e-myth.com.

Michael E. Gerber es el fundador y presidente de E-Myth Worldwide, con sede en Santa Rosa, California. Es el autor de los grandes éxitos de ventas *The E-Myth Revisited (E-Myth analizado nuevamente)*, *The E-Myth Manager (El administrador E-Myth)*, *The E-Myth Contractor (El contratista E-Myth)* y *The E-Myth Physician (El médico E-Myth)*, así como un conferencista muy solicitado y revolucionario de las pequeñas empresas. Vive en Petaluma, California.

El nuevo libro innovador de Michael, *E-Myth Mastery: The Seven Essential Disciplines for Building a World Class Company (E-Myth Mastery: Las siete disciplinas esenciales para formar una compañía de clase mundial)*, se aproxima velozmente a la lista de los más vendidos y se encuentra disponible en <http://www.barnesandnoble.com> y <http://www.amazon.com>.



México y Latinoamérica: <http://es.e-myth.com> y podemosayudarle@e-myth.com