

# ECHANDO A PERDER SE EMPRENDE

Carlos Aliaga Gargollo



**endira**

Grupo Editorial Endira México, S. A. de C. V.

Echando a perder se emprende

Primera edición, 2009.

© 2009, Carlos Aliaga

D.R. de esta edición:

© 2009, Grupo Editorial Endira México, S. A. de C. V.

Boulevard Centro Industrial No. 26 Industrial Puente de Vigas  
C.P. 54070 Tlalnepantla de Baz, MX.

Teléfono: (55) 5363-7614

[www.endira.com.mx](http://www.endira.com.mx)

Queda prohibida la reproducción directa o indirecta, total o parcial de esta edición, así como la explotación de la misma, sin autorización escrita del editor.

Impreso en México

Primera reimpresión: enero de 2010

ISBN: 978-968-9371-24-3

[www.echandoaperderseemprende.com.mx](http://www.echandoaperderseemprende.com.mx)

Formación de portada: Laura Garcilazo

Diseño/Ilustraciones: David Ocadiz

# ÍNDICE

	<b>Dedicatoria .....</b>	<b>ix</b>
	<b>Introducción.....</b>	<b>xi</b>
<b>1.</b>	<b>Confía en ti.....</b>	<b>15</b>
	1.1. YO NO ENVIDIO A MICHAEL PHELPS .....	16
	1.2. ¿QUÉ FREGADOS ES EL DINERO? .....	20
	1.3. PAGA EL PRECIO .....	23
<b>2.</b>	<b>Decide lo que harás.....</b>	<b>27</b>
	2.1. QUE NO TE AGARREN CON LOS DEDOS EN LA PUERTA.....	28
	2.2. YO INVENTÉ AMAZON. JEFF BEZOS ME LO FUSILÓ .....	33
	2.3. UTILIDADES DEL 3% TE CONVIERTEN EN MILLONARIO .....	37
<b>3.</b>	<b>Consigue el capital.....</b>	<b>41</b>
	3.1. GÁNALE AL CASINO.....	42
	3.2. LES AFFAIRES SONT L'ARGENT DES AUTRES .....	47
	3.3. ENTRE ÁNGELES Y TONTOS.....	51
	3.4. COMO EL BORRAS .....	55
<b>4.</b>	<b>Vende .....</b>	<b>59</b>
	4.1. NO ADMINISTRES POBREZA .....	60
	4.2. HAZ PATRIA .....	64
<b>5.</b>	<b>Cobra .....</b>	<b>67</b>
	5.1. ¿CÓMO COBRAR? .....	68
	5.2. ENTRE ABOGADOS TE VEAS.....	71

<b>6.</b>	<b>Cuida a tus clientes .....</b>	<b>77</b>
	6.1. EL CLIENTE SIEMPRE TIENE LA RAZÓN .....	78
	6.2. ES LO MISMO, PERO NO ES IGUAL .....	82
<b>7.</b>	<b>Cuida a tus empleados .....</b>	<b>87</b>
	7.1. DON DE GENTE .....	88
	7.2. LOS PEQUEÑOS HACEN LA GRANDE .....	91
<b>8.</b>	<b>8. Aprende a negociar .....</b>	<b>97</b>
	8.1. CHORO MATA CARITA... ..	98
	8.2. <b>POKER FACE</b> .....	<b>102</b>
	<b>El plan de acción.....</b>	<b>107</b>
	<b>El círculo emprendedor.....</b>	<b>111</b>

# Dedicatoria

A Mariloli





# Introducción

**U**n buen día recibí la invitación de Irene Muñoz para escribir una columna de negocios en [ejecentral.com.mx](http://ejecentral.com.mx). Conociendo el perfil del equipo de colaboradores de este portal, encabezado por el prestigiado periodista mexicano Raymundo Riva Palacio, sabía que si no era cuidadoso, me metería en terrenos desconocidos.

Sin embargo, la oferta era para mí tentadora. Siempre me han gustado los negocios y siempre me ha gustado la docencia. Podía ahora, desde un portal concurrido, acercarme a la gente y decirles lo que a lo largo de mi carrera como empresario he aprendido de la práctica, de la experiencia de otros y de tantos libros devorados sobre el tema de empresa.

¿Cómo hablarle a los mexicanos, a los latinos en general, del modo de hacer negocios en este lado del mundo? Estamos invadidos por información generada en los países de primer mundo, llenos de lo que se llaman Best practices, de ésas que no existen por acá. Porque acá hay que hacer negocios un poco para sobrevivir, y no tanto como vocación. Porque acá los que hacen empresas son en su mayoría los que no tuvieron el gusto o la oportunidad de estudiar una carrera, o que fueron despedidos de sus empleos, ya sea por la edad, porque la tecnología los alcanzó, o porque la crisis los puso en la lista de recorte.

Acá hay que hablar con ejemplos, con analogías, con experiencias. Acá hay que hablar de hambre, de ganas, de ignorancia, pero

sobre todo de pasión. Y así es como nació “Echando a perder se emprende”.

“Echando a perder se emprende” es, desde su nombre, permisivo, imperfecto, emotivo. Completamente contrario a las *Best practices*, pero completamente cercano a nuestra realidad. Es un manual paso a paso de los elementos clave para armar una empresa y que ésta sobreviva.

El libro se puede leer de la primera a la última hoja, o simplemente se puede leer cada capítulo de forma independiente. Está creado de manera que no es necesario haber leído las páginas previas para entender las siguientes.

Otra forma de leerlo es ir directamente al “Plan de Acción” y entender la estructura de los elementos clave en el Círculo del Emprendedor, para luego regresar a los capítulos sugeridos de cada paso del plan.

Dado que este libro surgió de internet, fue mi intención mantener la estructura del blog, dejando extractos de algunos comentarios de los lectores que reafirman, complementan o se contraponen al tema planteado. En algunos casos, con un comentario adicional de mi parte para profundizar o aclarar ciertas dudas de los lectores.

También he agregado información adicional sobre los personajes, empresas, libros y demás situaciones contenidas en el texto y los comentarios, a fin de entregar al lector toda la información necesaria para ampliar su cultura de negocios, o para abrir su curiosidad por profundizar en los temas que se tratan.



Seguramente aquél que se acerque a este libro con un afán de compararlo con la teoría académica se sentirá un poco decepcionado por la falta de formalidad en la presentación. Comprensible; pero insisto en que es un libro orientado a todo emprendedor, y no exclusivamente para aquéllos de alto nivel escolar. Sin embargo, no por lo ligero de la presentación deja de ser un libro con información indispensable, incluso para aquél que cuenta con estudios de postgrado, ya que es un libro lleno de experiencias, de realidades, de aquéllas que muchas veces no entran a las aulas universitarias.

Antes de entrar de lleno a la lectura, me gustaría agradecer a todos los cómplices de este proyecto, ya sea por colaboración directa o por darme los consejos y la oportunidad de ponerlos en práctica, y sin quienes hoy no estaría este libro en sus manos: Irene Muñoz y Raymundo Riva Palacio; mi madre, Margarita Gargollo; mi abuelo, Guillermo Gargollo; mis lectores habituales; mis socios, los que me permitieron quebrar mis primeras empresas, y los que aún así apostaron en mis siguientes proyectos (no los nombro, son muchos y son anónimos); Laura Garcilazo y Mariví Cerisola por la paciencia para corregir mis textos; David Ocádiz, por todo el diseño que hay detrás de este libro; todos mis empleados por luchar junto a mí; mis clientes y proveedores por sus experiencias, sobre todo aquéllos que se han querido pasar de listos, ya que los errores me han enseñado más que los aciertos; muchos profesores, muchos amigos, muchos autores.

Sería demasiado vanidoso si tan sólo insinuara que todo lo contenido aquí es estrictamente obra de mi creatividad. Por eso, simplemente gracias a todos. Y en especial a ti que hoy me estás leyendo. Ojalá que este libro se convierta en tu manual de supervivencia empresarial.



# 1. Confía en ti

**A**l emprender es sumamente importante que el emprendedor esté motivado y comprenda qué es lo que lo mueve a desarrollar su proyecto. De otro modo, por muchas fórmulas y técnicas que domine, tarde o temprano se enfrentará con la realidad y recibirá una sacudida que no le deje ganas de seguir adelante.

Tú eres la única persona que te puede sacar a flote en cualquier circunstancia, particularmente en un proyecto emprendedor. Estás solo contra un mundo en el que lo común es tener un empleo y seguridad en tus ingresos.

Encuentra en ti a esa persona fuerte y dispuesta a seguir luchando, porque los demás pensarán que estás loco.

Involucra a tu familia al iniciar una empresa. Ellos deben estar conscientes de los riesgos y dispuestos a apoyarte. De otra forma romperás con la estabilidad emocional de tu núcleo familiar.

Enfócate y no te dejes distraer con nada. Muchas serán las señales que te hagan creer que es mejor claudicar. Tu tenacidad será siempre la mejor herramienta para salir adelante.

En las siguientes reflexiones encontrarás algunos temas importantes que sugiero meditar antes de lanzarte a la aventura.

“Yo no envidio a Michael Phelps” explica que el camino del emprendedor no es fácil, no es automático y no necesariamente es gratificante en sus primeras etapas.

“Qué fregados es el dinero” es una reflexión sobre el significado real del dinero, el cual está obligadamente ligado a las empresas.

“Paga el precio” se refiere a la importancia de involucrar a nuestra familia en nuestros proyectos de empresa.

## 1.1. Yo no envidio a Michael Phelps

—¿Tres empresas al hilo que no te funcionan? No te preocupes, cada vez estás más cerca.

—¿Más cerca? ¡En verdad me parece que estoy cada vez más lejos! Es más, no sé ni siquiera si estoy.

“Así son los negocios —decía mi abuelo después de haber cerrado las operaciones de mi tercera empresa—. No todos funcionan, pero hay que seguir intentando. Cuando lo logres, recuperarás todo lo que has perdido, te dirán que eres un empresario exitoso, y nadie se acordará de cuando las cosas te salían mal”.

Y entonces me di cuenta de que no hay fórmulas simples para ganar. No hay recetas mágicas ni genios que concedan deseos a quien quiere convertirse en un empresario.

La vida de un empresario es muy parecida a la de un atleta de alto rendimiento. Cuando están en la gloria y se cuelgan hasta ocho medallas de oro al cuello, todos quieren estar cerca y ser como ellos —como **Michael Phelps** en los pasados juegos olímpicos de Beijing. Son inspiración, deseo y hasta envidia.

“¡Híjole, si yo no era tan malo para nadar! Le hubiera seguido por ahí y, ¿quién quita?, ya sería campeón olímpico. En cambio heme aquí, sentado, calentando esta silla toda la semana y con mis sueños frustrados”, habrán dicho muchos al ver a Michael Phelps subir por octava vez al pódium.

Escuché en algún documental que este hombre había descansado tan sólo siete días en los últimos siete años. Que la mitad de ellos hacía entrenamientos dobles y el resto, sencillos. Ah, caray, pues las ocho medallas no son de gratis. Pero ese mundo de gloria es solamente la culminación de años de sacrificio, de decisiones y oportunidades. Es la recompensa para quien tuvo los pantalones de entrar en un ritmo de entrenamiento sobrehumano, que desarrolla no sólo el físico, sino la mente. Porque no todos tienen la tenacidad de levantarse a entrenar un día tras otro en la madrugada, sacrificando todo aquello que para los jóvenes de su edad es imperdonable: su vida social... ocurre igual con los emprendedores empresariales.

Las medallas no llegan gratis, como tampoco el éxito empresarial. ¿Cuántas historias de esfuerzo hay detrás de un empresario exitoso? Una y otra vez he platicado con ellos, a quien hoy podemos calificar de exitosos y ninguno puede dar una fórmula sencilla de éxito. No la hay. Para colgarse la medalla hay que sacrificarse y entrenar. Miento, ahora que recuerdo, me contaron la historia de un hombre que encontró el camino fácil, ahí les va la fábula:

Este hombre fue despedido de su empleo. Le dieron un finiquito mísero con el cual pudo comprar un costal de naranjas que vendió en una esquina de la ciudad; del dinero que obtuvo pudo sacar apenas para comer ese día y para comprar dos costales de naranjas que vendió al siguiente en la misma esquina. Al tercer día fueron cuatro costales; luego ocho, después dieciséis y comenzó a tener clientela frecuente.

De la mesita pasó a una camioneta de carga, y pronto pudo comprar el local de la esquina, hasta que un buen día recibió una carta de un notario en España que le notificaba que su tía lejana, a la cual nunca conoció y que nunca tuvo descendencia, acababa de fallecer, y lo había nombrado a él su único heredero. Heredó tal fortuna en aquellas tierras que cerró el changarro de naranjas y se dedicó a vivir de sus rentas por el resto de los días.

Pero otra forma de éxito más fácil, lo juro, no me sé.

## COMENTARIOS

---

*Terminas tu escrito con: "Pero otra forma de éxito mas fácil..."  
¿De cuántas maneras se puede describir el éxito? Yo conozco  
personas con mucho dinero y para nada considero que su vida sea  
un éxito.*

— **Mercedes**

Mercedes:

Tu comentario sobre el éxito es muy cierto. En nuestra actual sociedad todo pareciera medirse con dinero, sin embargo, aun cuando alguien quisiera emprender con ese único fin, al cabo del tiempo se irá dando cuenta que las recompensas son muchas y muy sabrosas, no sólo en lo económico.

El saber que produces un bien que alguien más disfruta, que generas empleos a partir de tus iniciativas, que vas formando toda una organización que piensa, que siente y que hace ruido es, muchas veces, mejor paga que las utilidades. Y evidentemente no hay que perder de vista nuestra escala de valores, porque de otra forma podemos pensar que cualquier negocio ilícito es válido simplemente porque genera dinero. ¿Y lo que nos enseñaron las abuelitas sobre ser un niño bueno, dónde queda?

— **Carlos Aliaga**

*Cada quien cosecha lo que trabaja. Los logros son el fruto del trabajo día con día, es una suma de esfuerzos que te llevarán a un fin. Hay que atreverse, nunca sabes cuándo encontrarás la salida; así que, a seguir picando.*

— **Gabriel.**

*Con respecto a lo que comentas, sólo agregaría que no hay éxito fácil. Sólo la constancia y el trabajo duro te dan el éxito, pero el problema es que sólo un 5% de la población mundial está dispuesto a hacer todo lo que el 95% de la población no, como este tremendo deportista Michael Phelps.*

— **Rolando A.**

*Rolando, coincido contigo: el único lugar en donde el Éxito viene antes que el Trabajo es en un diccionario. (Para ahorrarles tiempo, la E va antes que la T) ¡Hay que trabajar siempre para un día cosechar!*

— **José Pablo**

### **Información adicional**

*¿Quién es Michael Phelps?*

Michael Phelps (1985) es un nadador estadounidense que tras haber logrado el mejor resultado de un deportista en unos juegos olímpicos con la obtención de ocho medallas de oro en las olimpiadas de Pekín 2008, es considerado por muchos el mejor nadador de la historia pues hasta el momento, suma catorce medallas de oro dentro de sus participaciones olímpicas.

