



LOS **10**

MANDAMIENTOS DEL
EMPRENDEDOR

ALVARO MENDOZA

© Álvaro Mendoza



Los 10 mandamientos del emprendedor

Copyright © 2017

Publicado por MercadeoGlobal.com

Asesoría editorial: Carlos Eduardo González

Fotografías: Pixabay, Graphicstock

Todos los derechos reservados. Ninguna parte de este libro podrá ser reproducida o transmitida de manera alguna o mediante cualquier medio sin la autorización escrita del autor.

En tanto se han realizado todos los esfuerzos para verificar la información provista en esta publicación, ni el autor ni el editor asumen responsabilidad alguna por los errores u omisiones o diferentes interpretaciones del asunto de referencia.

La información incluida en este libro podría estar sujeta a cambiantes leyes y prácticas en distintas zonas, estados o países. El lector asume toda responsabilidad por el uso de la información.



**A quienes me dieron la vida y son maestros de felicidad, honestidad
y trabajo: mis padres...**

**A quienes me ayudaron en los momentos más difíciles, cuando la
oscuridad se tragaba mis sueños: ustedes saben quiénes son...**

**A quienes me brindaron la oportunidad de ayudarlos a cumplir sus
sueños, gracias por tantas enseñanzas: mis clientes...**

**A quienes me enseñaron la otra cara de la moneda: lo que no quiero
ser, lo que no debo ser, lo que no puedo tolerar: los innombrables...**

**A quienes me han acompañado este viaje maravilloso y me han
enriquecido de mil formas: mis colegas, mis colaboradores...**

**A quienes me impulsan cada día a hacer un esfuerzo más, a ser mi
mejor versión, para ayudarlos a ser felices: mis clientes...**

**A quienes son el motor de mi vida, la fuente de mi felicidad,
mi razón de ser: mi esposa y mis hijas...**

Introducción

El calendario marca el 22 de agosto y me indica que debo agradecer a la vida por un año más de vida. ¿O debo decir uno menos? No importa, porque **estoy seguro de que los 365 días que acaban de terminar los viví con intensidad, en cada uno de ellos di lo mejor de mí y hoy tengo la satisfacción de haberlos disfrutado al máximo.** Y sé también que los próximo 365 los abordaré con la misma pasión, con idéntico compromiso, con la misma convicción, con idéntico entusiasmo.

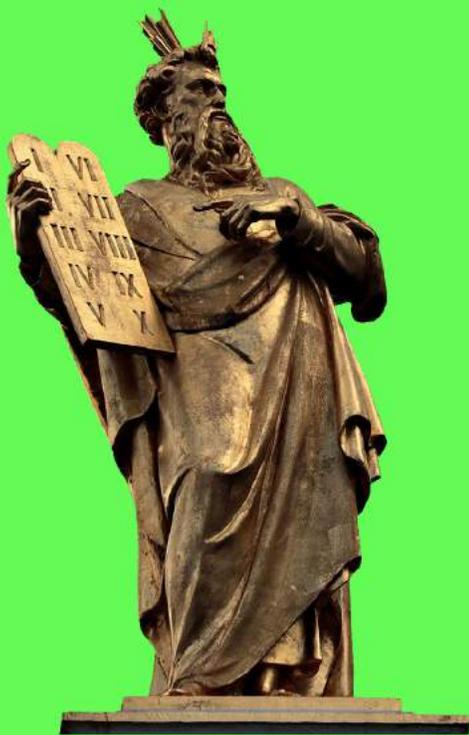
Lo que más me agrada de cumplir años es la certeza de que no tengo nada que reclamarle a la vida. Por el contrario, **solo puedo darle agradecimientos infinitos, genuinos, por cuanto me ha regalado de mil y una formas. Mi familia, mis hijas, mi trabajo, mis colegas, mis clientes, mis amigos, mis colaboradores.** Somos un equipo extraordinario que, honestamente, superó las más optimistas expectativas que me tracé. Lo mejor es que vamos por más.

Para quienes llevamos un largo tiempo en este negocio de la vida, para quienes ya ascendimos al quinto piso, para quienes hemos tenido la fortuna de cumplir muchos de nuestros sueños, **el cumpleaños no es un día estrictamente distinto a los**

otros, así tengamos muchos motivos para celebrar. Y yo los tengo, por supuesto. Uno de ellos, de los principales, son mis clientes, eres tú. Por eso, quiero compartir la celebración contigo, así sea a la distancia, así sea de modo virtual.

Hoy quiero que el regalo sea para ti, en reciprocidad **por tantas alegrías que me has dado, por tantos momentos felices que vivimos juntos, por haberme dado el privilegio de entrar en tu vida y enriquecerme con tu pasión y tus ganas, por haberme permitido ayudarte a construir tus sueños.** Hoy quiero darte el más cálido de los abrazos, uno honesto y genuino, y entregarte este regalo que junto con mi equipo de trabajo preparé especialmente para ti.

Los 10 mandamientos del emprendedor no es un decálogo, o una guía, mucho menos un mandamiento. **Es una reflexión personal, una que suelo hacer cada 365 días el 22 de agosto, y que me permite fijar una hora de ruta para el siguiente año. La comparto contigo porque contiene un mensaje muy poderoso;** espero que te ayude tanto como a mí. Y gracias, muchas gracias, por cuanto hicimos en este año que se terminó y por lo que sé que vamos a hacer en el que comienza.



I - Atenderás y respetarás a tu cliente, aunque no te compre

II - Velarás por tu nombre y serás digno de imitar

III - Celebrarás tu éxito, pero lo compartirás con otros

IV - Honrarás tu negocio y los principios que lo rigen

V - Competirás lealmente y apegado siempre a las virtudes

VI - Trabajarás por tu bienestar sin perjudicar a otros

VII - Pondrás tu talento y tus dones al servicio de los demás

VIII - Tus acciones serán en buasca del beneficio común

IX - Respetarás al mercado y no mentirás para beneficiarte

X - No olvidarás de dónde vienes, ni para dónde vas

XI - Vivirás una vida normal, digna de tu condición



Primer mandamiento

“Atenderás y respetarás a tu cliente, aunque no te compre”



¿Te gusta el dinero? ¿Buscas reconocimiento? ¿Quieres ser feliz y próspero? Está bien, son metas que todos perseguimos. Sin embargo, si lo que en verdad te apasiona es ser un emprendedor, olvídate de aquello. No significa que debas someterte a la pobreza, que rechases las muestras de afecto de otros, que andes por el mundo como un alma en pena. Es solo que el fin último del emprendimiento, el corazón de su esencia, está en el servicio a los demás.

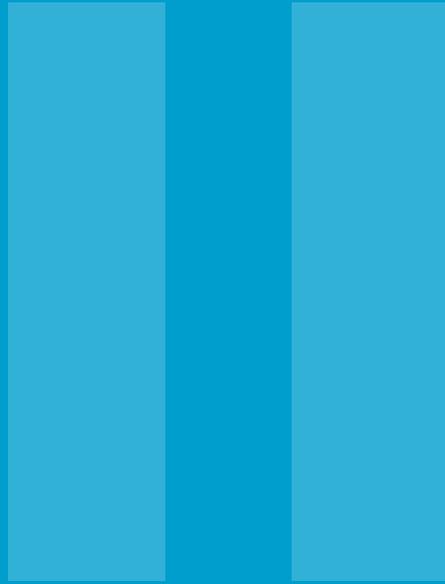
¿Es legítimo emprender y atesorar riqueza, ser famoso y feliz? ¡Sí, claro, por supuesto! Quiero que entiendas que esa debe ser la consecuencia, no el objetivo primordial del proceso de tu negocio. ¿Por qué? Porque **el sustento de la actividad de un emprendedor está en ayudar a otros, en poner al servicio de otros su conocimiento y experiencias, su talento y capacidad de trabajo, su liderazgo y herramientas.** Cuando hagas esto llega todo lo demás.

El primer mandamiento del quehacer de un emprendedor es atender a sus clientes, a quienes tocan a su puerta, aunque después no compren. **A veces, muchas veces, con escucharlos, con abrirles la puerta de tu corazón, les brindas un gran beneficio,**

les haces sentir importantes. Y con una voz de aliento, con un pequeño estímulo, con una guía sencilla, es posible que encuentren las fuerzas, el empoderamiento necesario para ir a luchar por sus sueños.

Hacer económicamente sostenible mi negocio es algo que no pierdo de vista, porque mi familia depende de ello. Pero, sobre todo, porque mis colaboradores (y sus familias) también lo necesitan. Y porque **es a través de mi negocio que puedo atender a mis clientes, tenderles una mano y poner a su disposición los dones que me regaló la naturaleza, los aprendizajes acumulados en tantos años de trayectoria** y el consejo que surge de experiencias salpicadas de errores.

Te sorprendería la cantidad de veces que pude ayudar a un emprendedor desorientado, que se acercó interesado en alguno de mis productos (que finalmente no compró) y al cabo del tiempo regresó para agradecerme por haberlo escuchado y para contarme de sus éxitos, de cómo pudo hacer realidad sus sueños. **Esa, amigo mío, es una ganancia invaluable, en tesoro que no se paga con dinero, una satisfacción de esas que te confirman que tu paso por este mundo valió la pena.**



Segundo mandamiento

“Velarás por tu nombre y serás digno de imitar”

Vivimos en el mundo del qué dirán. Lo que otros piensan y dicen de nosotros condiciona, muchas veces, lo que hacemos y también la concepción que tenemos de nosotros mismos. **Honestamente, no soy de aquellos que se mortifican por las opiniones de los demás, entre otras razones porque hace años, muchos, entendí que siempre te van a criticar:** con argumentos y sin ellos, de buena fe y con saña, así les hayas prestado un servicio o porque no les diste lo que querían.

Eso no significa, sin embargo, que no me preocupe por la imagen que proyecta y, especialmente, por la esencia de lo que soy. **En el seno de mi familia, por el ejemplo de mis padres; por mis mentores y por tantos clientes extraordinarios que la vida me regaló, aprendí que un buen nombre es un activo siempre y cuando esté respaldado por acciones coherentes.** Y en eso, en actuar coherentemente, me enfoco todos y cada uno de los días de mi vida, a sabiendas de que soy un modelo para muchos.

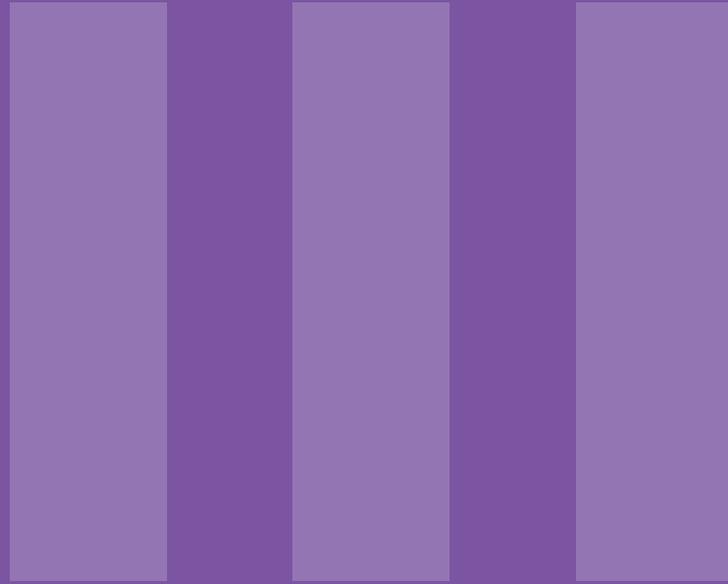


Admito que tengo grandes defectos, algunos de los cuales me dan más brega de la que me gustaría, pero cuando me despierto cada día lo hago con la genuina intención de ser mejor que ayer, de no repetir los mismos errores, de no cometer nuevas equivocaciones. **Lo hago por dos razones: por mis hijas, dado que soy su ejemplo y el modelo que quieren seguir; por mis clientes, que me ven como una referencia, como ese ideal en el que ellos quieren convertirse.**

Es una gran responsabilidad, debo confesarlo, que a veces pesa de más, pero procuro honrarla cada día, en cada uno de mis actos y decisiones. **No pretendo ser perfecto, pues sé que la autenticidad es una de las características que las personas más**

valoran en mí, pero intento no dar ejemplos contradictorios, no emitir mensajes engañosos. Si por eso pierdo algunos clientes, si por eso un colega me hace el feo, si por eso bajo en el ranquin de popularidad, no me importa.

Ser considerado *El Padrino* en el mercado latino de los negocios por internet es un orgullo que no sé si merezco, también un inmenso gesto de generosidad de mis discípulos y clientes que procuro corresponder todas las horas de mi vida. **Decepcionarlos o engañarlos para garantizar una venta es un error que jamás me perdonaría. Prefiero mil y una veces que se noten mis defectos, a cambio de que la gente me perciba como un tipo honesto, como alguien digno de admirar.**



Tercer mandamiento

“Celebrarás tu éxito, pero lo compartirás con otros”

Mi trabajo como emprendedor me ha dado el privilegio de conocer a muchas personas, más de las que la memoria me permite recordar. Y de todas las condiciones materiales y espirituales. **Ese, sin duda, es el mayor beneficio derivado de mi labor, porque cada una de ellas es un aprendizaje, un espejo, un modelo, un ejemplo para bien y, por supuesto, también para mal.** Y valoro, especialmente, a los que me enseñan lo que no quiero ser.

Una de las experiencias que aún me cuesta aceptar, que no logro digerir completamente, es aquella de **ver la transformación de las personas cuando se acercan a mí, cuando tocan la puerta de mi negocio con humildad, y comprobar en qué se convierten cuando la vida les sonríe.** El éxito y la prosperidad son escenarios que nos

muestra la verdadera cara del ser humano, y muchas veces, más de las que nos gustarían, vemos una realidad desagradable.

Por el ejemplo que recibí de mis padres y por las enseñanzas de mis mentores, de colegas y de mis clientes, **aprendí que el arte de la felicidad está en el equilibrio. Ni muy muy, ni tan tan, como dicen en Colombia. Ni mucho que queme al santo, ni tampoco que no lo alumbre, reza el popular dicho.** Por eso, soy mesurado en la celebración de mis éxitos, pues prefiero experimentar esa felicidad en privado, porque entiendo que puedo incomodar a otros, y eso no es lo que deseo.

Saboreé tantas veces la amargura del fracaso, que cuando la vida me dio la oportunidad de probar las mieles del éxito supe que más que celebrarlo estaba en la obli-

gación de compartirlo. Y esa, sin duda, es una actitud que me ha permitido mantener los pies en la tierra y la cabeza equilibrada. Además, porque **me di cuenta de que aquello que comparto con otros regresa a mí multiplicado de mil y una formas maravillosas, generando una increíble cadena de prosperidad y felicidad.**

He conocido a muchas personas que, a la vuelta de la esquina, tras toparse con el éxito, revelaron su verdadero yo, uno desagradable, uno que no quiero ser. Por eso, **cuando tengo un motivo para celebrar, les pido a quienes forman parte de mi círculo íntimo que no me permitan poses inadecuadas, que me amarren un lastre para mantener los pies sobre la tierra, que no dejen que pierda la perspectiva o me desvíe del norte: ser feliz con otros y por otros, no a costa de los otros.**



IV

Cuarto mandamiento

“Honrarás tu negocio y los principios que lo rigen”

Si bien hay unas normas universales, convenidas, no existe un libreto que nos diga cómo se hacen los negocios. **Cada uno de ellos, como cada persona, es un mundo independiente y, por ende, se rige por unos principios diferentes. Hay unos comunes, transversales de la actividad, pero cada emprendedor fija las reglas que lo guiarán** por ese pedregoso camino de la vida, unas propias, unas que sirvan como faros que iluminen su actividad, como vitaminas que alimenten sus fuerzas.

Cuando empecé a formarme con el objetivo de hacer negocios por internet, me preocupaba aprender aquello que me permitiera alcanzar el éxito y la prosperidad que soñaba. Sin embargo, a medida que pasaba el tiempo, que conocía a más personas, que escuchaba más a mis mentores, **entendí que ese es un aprendizaje necesario, pero que el verdaderamente indispensable, el que marca las diferencias, el que te hace único, es el que se adquiere en el seno de tu familia.**



Y yo, no me canso de repetirlo, fui bendecido con una maravillosa. Bajo esas *cuatro paredes* no aprendí de marketing, tampoco acerca de las herramientas tecnológicas o las estrategias necesarias para alcanzar el éxito en el trabajo. Eso lo aprendí por mi cuenta o en un proceso posterior. **Lo que me enseñaron allí no lo podría pagar con todo el oro del mundo y, especialmente, me ha servido para sobrevivir en esa jungla que es el mundo de los negocios.**

Aprendí a ser una persona de bien, a actuar con honestidad, a tener un corazón generoso, a compartir con otros en sus momentos de tristeza y en mis ratos de alegría. **Aprendí que los principios no se negocian, que la lealtad no se vende, que los amigos**

de verdad son el activo más valioso que nos regala la vida, que las traiciones son propias de aquellos que aun estando a tu lado son incapaces de asimilar tu éxito. Aprendí que el mejor negocio es servir a otros.

En mi casa me enseñaron a honrar mi trabajo, mi negocio, y me dieron las herramientas más poderosas, esas que no se venden en ninguna ferretería: los valores humanos. No soy perfecto, por supuesto, pero me esfuerzo por ser fiel a esos principios, porque haya coherencia entre lo que creo y la forma en que actúo. Y aprendí, también, que puedo disfrutar la satisfacción del deber cumplido cuando poso la cabeza sobre la almohada y no hay culpa alguna que me inquiete.



Quinto mandamiento

**“Competirás lealmente y
apegado siempre a los valores”**



A veces, cuando miro por el espejo retrovisor de la vida y les doy un repaso a los últimos veinte años, el período que he estado dedicado a los negocios por internet, **recuerdo cuán difícil ha sido sobrevivir en este ambiente y cuántas dificultades he tenido que sortear. Y me siento muy afortunado, por cierto, porque logré posicionarme como referencia del mercado** y, sobre todo, porque he podido mantenerme allí durante largo tiempo (y espero que sea mucho más).

La mayor satisfacción que experimento cuando lanzo un producto, cuando realizo una venta, cuando termino un evento, cuando pongo a tu disposición un nuevo libro o la última edición de mi revista, es saber que es fruto de un trabajo honesto. **Soy muy mal perdedor, lo confieso, pero en mi casa me enseñaron que lo único que no puedo permitirme es ganar a cualquier costo, bajo la premisa del todo vale.** Ese, más allá de los réditos obtenidos, es el peor de los fracasos.

Tuve la fortuna de contar con maestros increíbles, por sus vastos conocimientos y porque me enseñaron que el éxito, la prosperidad y la felicidad son producto de mis acciones. Pero, también y de manera significativa, del impacto que producen en las vidas de las personas que encontramos en el camino: **cundo somos deshonestos, cuando lo único que buscamos es el provecho personal, cuando nos mueve la avaricia, los únicos que perdemos somos nosotros mismos.**

No quiero pecar de injusto: sé que por cada personaje deshonesto, tramposo o desleal hay también 10, 50 o 100 maravillosos con los que vale la pena compartir este camino. Sin embargo, aprendí que esos actores son un aprendizaje necesario, y hasta valioso: **te enseñan lo que no debes ser, lo que no quiero ser. Sobre todo, nos indican cuál es el rumbo incorrecto al transitar por esta maravillosa autopista que nos lleva a cumplir nuestros sueños: el emprendimiento.**

Cuando has recibido la bendición de ser el número uno del mercado por largo tiempo aprendes que los demás, todos, son competencia. Pero, no entendida como rivalidad, sino como motivación para ser mejor, para esforzarme cada día un poco más, para ofrecerles lo mejor a mis clientes, para compartir con ellos y mis colegas el conocimiento adquirido y las experiencias vividas. **Ser un competidor leal es un plus que me diferencia y al que mis clientes le dan un valor especial.**

VI

Sexto mandamiento

**“Trabajarás por tu bienestar
sin perjudicar a otros”**

¿Has escuchado alguna vez que “*De este mundo solo nos vamos a llevar el recuerdo de los momentos felices que vivimos*”? **No sé cómo será el día después de la muerte, pero si de algo estoy seguro es de que nada de lo material que atesoremos aquí nos acompañará o nos servirá allá.** No te llevarás el dinero, las propiedades, las joyas, los autos... nada. Y de nada te servirán si vives tu vida en función de ellos, atrapado en sus redes, esclavo del poder que les adjudicaste.

De niño aprendí que uno trabaja para darse lujos, para tener comodidades, para brindarle lo mejor a su familia. **De grande entendí, sin embargo, que ese *mejor* no es algo material (que siempre es útil, que de algunas cosas no podemos prescindir), sino el tiempo, el amor y la compañía que les podamos ofrecer. Y no en cantidad, sino de calidad.** Por eso, hace mucho tiempo cambié mis prioridades y me enfoqué en ser feliz para ayudar a los míos a alcanzar ese estado también.

Así, entonces, **cada día de mi vida lo asumo como si fuera el primero, con las energías y las ganas de un novato, pero también con la experiencia y la sabiduría del experimentado que entiende también puede ser el último. Y vivo un día a la vez,** aunque proyecto mi futuro, aunque planeo una larga vida, vivo un día a la vez. Que si es ese en el que la parca viene por mí, me pueda ir con la tranquilidad de saber que cumplí con mi deber, que me voy sin alguna deuda pendiente.

Y cuando digo *cumplí con mi deber y me voy sin alguna deuda pendiente* me refiero a que tengo la conciencia tranquila a sabiendas de que todo cuando hice fue de buena fe, sin el menor asomo de intención de perjudicar a otros o aprovecharme de ellos. Esa es una premisa que aplico y evalúo a diario: **busco ser mejor cada día, procuro avanzar, quiero que mi negocio crezca, pero siempre y cuando cada dólar que recibo sea fruto de un trabajo correcto, honesto, legal.**

De muchas formas, la vida me enseñó, a veces en carne propia, que lo que no fue bien conseguido nos es arrebatado a un costo elevado. Y, sinceramente, **prefiero vivir ras con ras que cargar el peso de la culpa por acciones indebidas. Busco prosperidad y éxito, en dimensiones normales, sin que eso signifique pasar por encima de otros, ignorar a quienes me necesitan.** Lo hago así porque aprendí que la mayor riqueza que puedo atesorar es el respeto y el cariño de los demás.



VIII

Séptimo mandamiento

**“Pondrás tu talento y dones
al servicio de los demás”**

De chico, el mayor deseo es crecer. Sí, hacernos grandes para ser independientes, trabajar en lo que nos gusta, vivir la vida como queremos y no como nos la imponen nuestros padres. **De grandes, sin embargo, añoramos la época de la niñez y la adolescencia porque era la total ausencia de preocupaciones, la libertad al límite, la felicidad genuina.** Y ya mayores descubrimos que desperdiciamos mucho de lo más grandioso que nos regalaron: el tiempo.

Esa contradicción es una característica intrínseca del ser humano: **nunca está satisfecho con lo que tiene, con el lugar que ocupa, con quien lo rodea, con el trabajo que desempeña. Peor aún, se involucra en una carrera loca, desesperada y sin sentido, por atesorar lo que esté a su alcance: poder, riqueza, bienes materiales, conocimiento.** Luego, sin embargo, no sabe qué hacer con eso o, más triste, le da un uso inadecuado y termina en el polo opuesto al previsto: es infeliz.

Una de las ventajas de crecer en una familia grande como la mía, con muchos primos, es que desde pequeño aprendes a compartir. **Mejor aún, aprendes que nada de lo que tienes, absolutamente nada, vale por sí mismo si no lo compartes. Aplica para**

los juguetes, el tiempo, las experiencias, los sentimientos. Viví feliz en la infancia y la adolescencia entre otras razones porque estuve rodeado de personas maravillosas que multiplicaron el valor de mis posesiones.

Felizmente para mí, en la vida laboral ha sido igual. Si bien el comienzo fue duro y durante mucho tiempo estuve solo, **la verdad es que pronto encontré personas espectaculares que me ayudaron a crecer, que me transmitieron su conocimiento, que me enriquecieron con sus experiencias, que me forjaron como un emprendedor exitoso.** Sin el concurso de aquellos increíbles seres humanos no habría llegado a ser lo que soy, sin duda, y eso es algo que le agradezco a la vida.

Por eso, cada día de mi vida lo dedico a compartir con otros, con aquellos que se acercan a mí, el conocimiento, la experiencia y la pasión que me fueron transmitidas. **Solo así tienen validez, solo así tienen sentido, solo así se multiplican, se reproducen, se fortifican. Una misión ineludible del emprendedor es ofrecer su talento y sus dones al servicio de los demás.** Es, créeme, la vivencia más maravillosa, la que te hace entender que eres multimillonario de muchas formas.



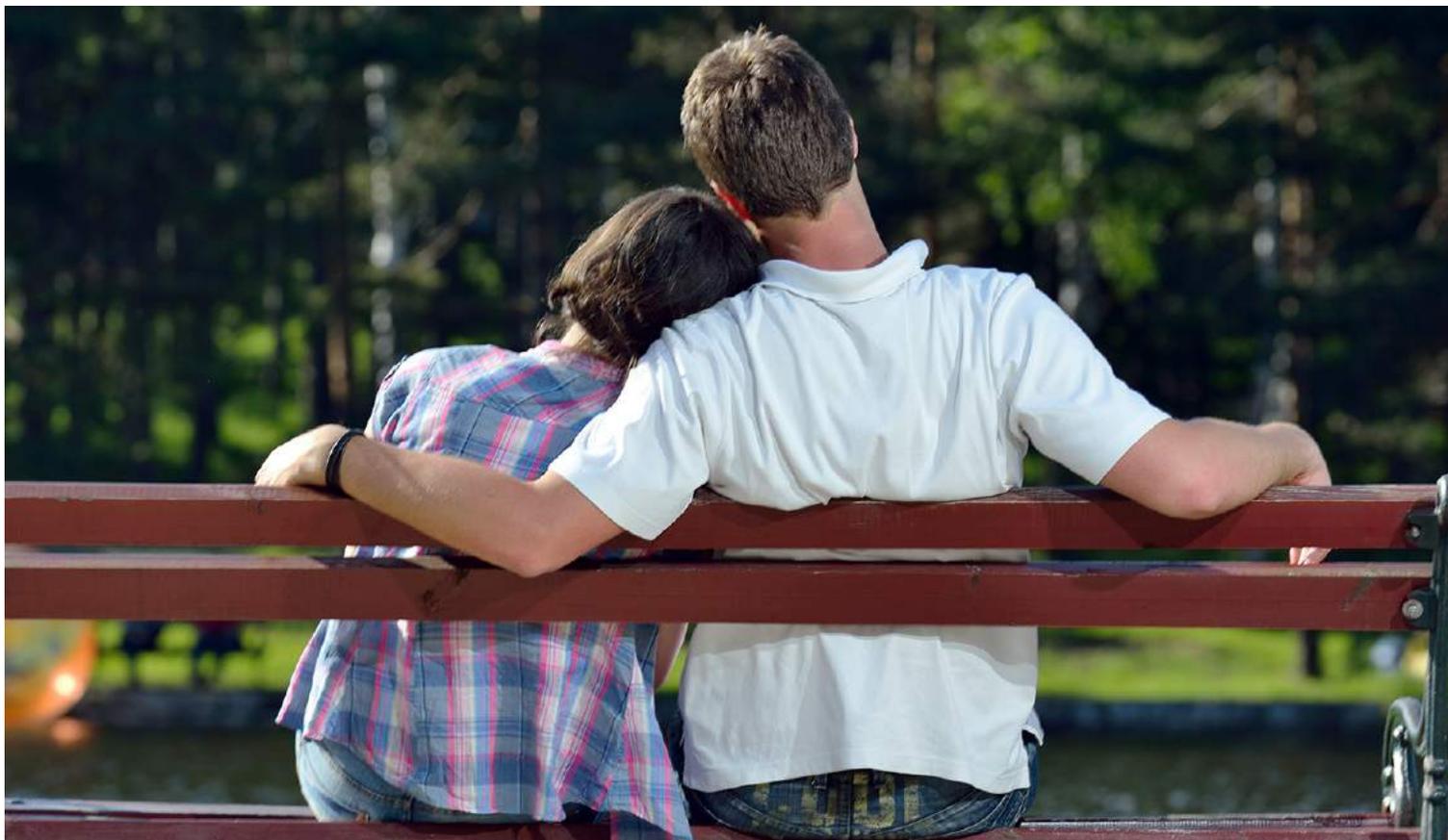
VIII

Octavo mandamiento

“Tus acciones serán en busca del beneficio común”

El emprendedor, en muchas de las facetas de su vida, es un solitario. Aunque esté casado y tenga hijos. Aunque lidere una empresa y cuente con varios colaboradores. Aunque esté rodeado de colegas y socios con los que comparte pasiones. **Dado que muchas veces ni tu propia familia entiende, y acepta, aquello que haces, esa decisión de vida que tomaste para ir por tus sueños, buena parte del camino el emprendedor lo recorre en solitario.**

Y no es que eso esté mal, o que sea algo negativo. De hecho, **hace muchos años aprendí a convivir con la soledad y somos buenos amigos. Siempre me acompaña y se muestra respetuosa cuando estoy con otras personas; no interfiere, no me critica, no me exige nada.** Aprendí que el arte de la felicidad en la vida es disfrutar los dos momentos: aquel en el que la única compañía eres tú mismo y ese otro en el que hay maravillosas personas que decoran ese escenario.



Lo que más disfruto de mi trabajo es, justamente, el contacto con otras personas. Paso demasiado tiempo conectado a la tecnología, trabajando con ella, como para que, además, mis clientes fueran robots. ¡Sería aterrador! **Agradezco el aporte de las máquinas, valoro cuánto han facilitado nuestra vida, pero hay dos razones por las cuales prefiero tratar con seres humanos de carne y hueso: un robot nunca me compró y nunca experimentará sentimientos.**

Lo que me apasiona de mi trabajo es, precisamente, el contacto con otras personas. Atenderlos, escuchar sus problemas, tener el honor de que me compartan sus sueños y, especialmente, ayudarlos a cumplirlos, ser parte del proceso que los lleva a la felicidad, a la

prosperidad y al éxito. **No hay dinero en el mundo que compense un abrazo sincero, un ¡GRACIAS! genuino, una sonrisa de gratitud. No hay dinero en el mundo que pague la felicidad que puedes compartir con otros.**

Todos los días le agradezco a la vida lo generosa que ha sido conmigo, el haberme permitido formar una bonita familia, ver crecer a mis hijas, caminar la vida con mi esposa. **Y en el plano laboral, haberme dado el privilegio de contar con cientos de clientes maravillosos que me enriquecen de muchas formas, con quienes nos hemos retroalimentado y beneficiado de muchas maneras,** compañeros de este viaje que me ha recompensado extraordinariamente.

IX

Noveno mandamiento

“Respetarás al mercado y no mentirás para beneficiarte”



Escucho con frecuencia la queja de mis clientes en el sentido que la competencia en el mercado es cada vez mayor, más feroz. Lo que algunos no saben, especialmente los más jóvenes, es que **siempre fue así. ¡Nunca fue fácil vender! ¡Nunca el mercado fue benigno! ¡Nunca la competencia fue gentil! ¡Nunca los clientes te la pusieron cómoda! ¡Nunca el camino estuvo tapizado con pétalos de rosa! ¡Nunca la batalla por cumplir tus sueños fue un carnaval!**

Aunque han pasado casi veinte años desde que comencé a hacer negocios por internet, el campo de juego no cambió demasiado. Lo que sí cambió fue el decorado: **hay nuevas especies en la fauna, unas más voraces, insaciables, que se manejan según los preceptos de la espesa jungla: sobrevive el más fuerte.** Son de-

predadores que no ven clientes, sino presas; oportunistas que no desean tu beneficio, sino tu dinero; impostores que se rigen por la ley del *todo vale*.

He conocido muchos de esos ejemplares y, déjame decirte, son como hienas: se devoran unos a otros. Al final, sin embargo, **se impone la sabiduría de la naturaleza y sobrevive no el más fuerte, sino el más inteligente, el que mejor se adapta a las condiciones, el que es capaz de superar sus temores y el que asume retos.** Y los depredadores del mercado, tras esa careta de fiera que nos exhiben, lo único que intentan ocultar son sus miedos, sus carencias, sus limitaciones.

Además, la experiencia me enseñó que, por fortuna, somos muchos más, los buenos. Sí, los de corazón generoso, los de actuar

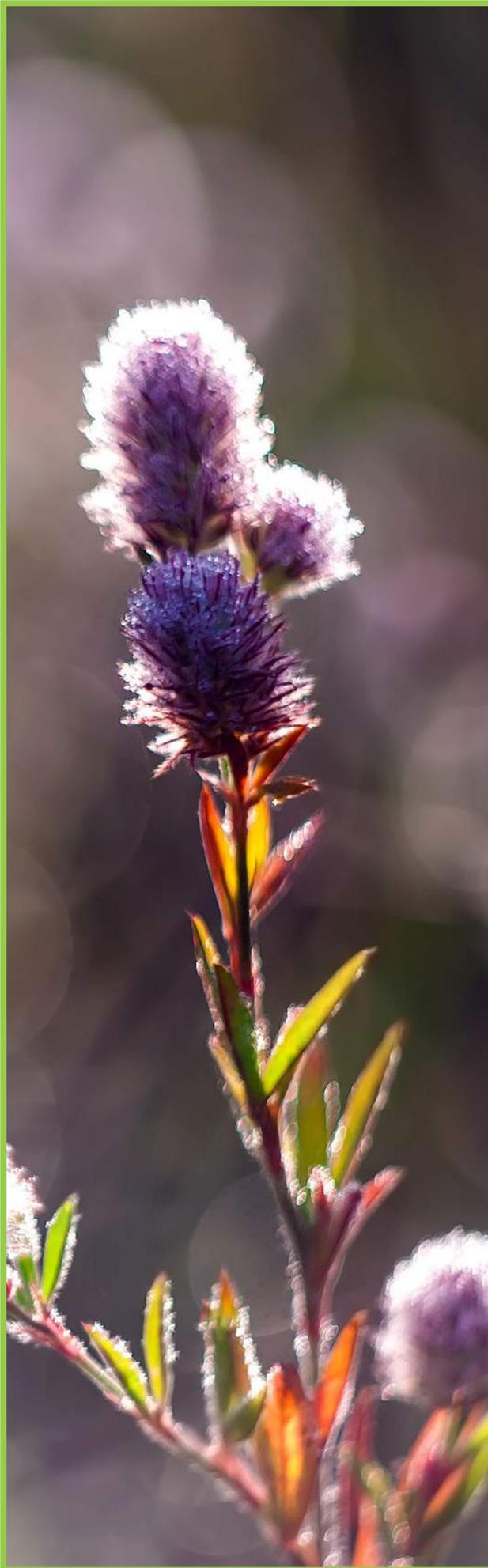
bondadoso, los de principios y valores sólidos, los de espíritu constructivo. **Es cierto que todos nos equivocamos, que a veces nos aliamos con la persona incorrecta, pero nada es eterno en este mundo y, finalmente, los polos opuestos se repelen.** Asumo que son dificultades que la vida pone en el camino para fortalecernos.

Los clientes van y vienen, igual que los socios. Algunos se van porque descubrieron sus alas y de manera legítima escogieron un vuelo propio; otros, porque se cansaron de la careta y prefirieron mostrar su verdadero yo. Esa es la ley de la vida. **La de los negocios es actuar con honradez, con responsabilidad, con sentido social, guiado por el beneficio común. La mayor riqueza que puede atesorar un emprendedor no es el dinero, sino el respeto y la gratitud del mercado.**



Décimo mandamiento

**“No olvidarás de dónde vienes,
ni para dónde vas”**



En repetidas ocasiones, algunos de mis clientes no se aguantan las ganas y me preguntan por qué si me formé con mentores estadounidenses y pude trabajar en el mercado anglo decidí empezar de ceros en el hispano. Lo primero que les respondo es que así me lo indicó el corazón y luego **les explico que nunca tuve en mente una opción distinta: sé de dónde vengo, cuál es la sangre que corre por mis venas y sé que el aire del trópico es el que impulsa mis sueños.**

Quizás tengan razón en aquello de que hubiera sido un camino más fácil en el mercado anglo, de la mano de mis mentores. Sin embargo, **no quería un camino fácil: quería uno que me llevara a cumplir mis sueños, que me permitiera devolverle a la vida algo de lo que me ha brindado con generosidad, que me diera la posibilidad de ayudar a cientos de latinos** que acuñaron sueños parecidos a los míos y que no habían encontrado un respaldo o un guía.

Casi veinte años después de haberme lanzado a la aventura de ser emprendedor, no puedo estar más satisfecho por lo logrado. He podido darle a mi familia lo necesario para vivir tranquilos, para que mis hijas desarrollen su potencial, y **pude cumplir ese anhelo de formar a otros, de hacer equipo con colegas increíbles, de sembrar la semilla del emprendimiento y verla germinar en Latinoamérica y España.** Lo más gratificante es que sé que esta es una tarea que apenas comienza.

Cuando se es emprendedor, permanentemente se camina en la cuerda floja, expuesto a caer en los extremos: **tirar la toalla y rendirse porque tras insistir y no se encuentran la respuesta o los resultados esperados; obnubilarse y perder la perspectiva porque se embriaga de éxito y se olvida de esos ideales que lo motivaron a comenzar la aventura.** Son riesgos a los que todos estamos expuestos todo el tiempo, sin importar cuánto llevamos en el mercado o quiénes somos.

A veces, temo volverme cansón, pero insisto porque cuesta trabajo entenderlo: **el fin del trabajo de un emprendedor no es la riqueza material, sino aportar su conocimiento y experiencia a otros para generar una dinámica de crecimiento colectivo sostenible.** Celebro ser el número uno del mercado, el modelo que muchos quieren imitar, *El Padrino*, pero no se me olvida de dónde vengo, ni para dónde voy. Y me dedico a trabajar, la razón de ser de mi vida.

XI

Undécimo mandamiento

**“Vivirás una vida normal,
digna de tu condición”**

En Colombia, hay un popular dicho que reza “*A papaya servida, papaya comida*”. Significa que no hay que desaprovechar la oportunidad cuando otros te la sirven en bandeja de plata. **Una singular muestra de la cultura popular que surgió como algo propio del humor de la calle, pero que luego se transformó en una realidad que traspasó los límites y dolorosamente se transformó en uno de los males que más daño le han hecho a la sociedad: la ley del todo vale.**

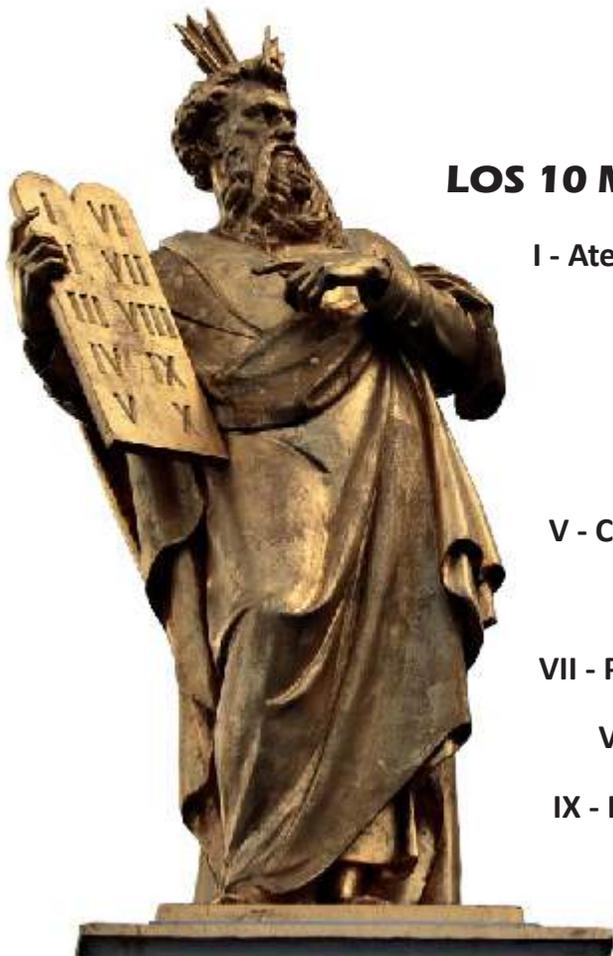
La cotidianidad en Latinoamérica es tan complicada, tan conflictiva, que **el ciudadano común no tiene muchas vías de escape. Una de ellas, criticar al prójimo. Así, entonces, expía sus culpas y su sacia su resentimiento despedazando a otros. Y no queda títere con cabeza**, pues hasta los ídolos deportivos, a los que se idolatra en los momentos de gloria, se los hace picadillo si, eventualmente, *dan papaya*. La crítica es implacable, ácida, destructiva, letal.

De alguna forma, los emprendedores, en especial aquellos que tenemos el privilegio de ser mentores o referentes del mercado, somos figuras públicas. **Para nuestros clientes somos ejemplo de perfección, así tengamos tantos o más defectos que cualquiera, así como ellos estemos expuestos a equivocarnos feo, a actuar a veces en contra de lo que predicamos**, a dejarnos llevar por arrebatos de furia, a permitir que el ego se interponga en nuestras decisiones.

Sí, somos seres humanos de carne y hueso, como tú, como cualquiera. Sin embargo, **en nuestra condición de expertos, de mentores, de líderes de la industria, somos carne de cañón cuando erramos. Y lo que nos disparan no son balas de salva, sino munición gruesa, de esa capaz de derribar un imperio**, de atravesar la más compacta de las armaduras. Tenemos que aprender a equivocarnos poco y también a ser tolerantes, pacientes y humildes ante las críticas.

Dado que vamos en contra algunas normas, que nos damos el estilo de vida que para otros es un anhelo, que **cumplimos nuestros sueños y ayudamos a otros a cumplir los suyos, que actuamos como ruedas sueltas en una sociedad que nos quiere amarrar, que caminamos un sendero que a otros les dio miedo transitar, los emprendedores somos blanco de críticas frecuentes**. Por eso, el undécimo mandamiento es “*no dar papaya*”, como dicen en Colombia, es decir, “*Vivirás una vida normal, digna de tu condición*”.



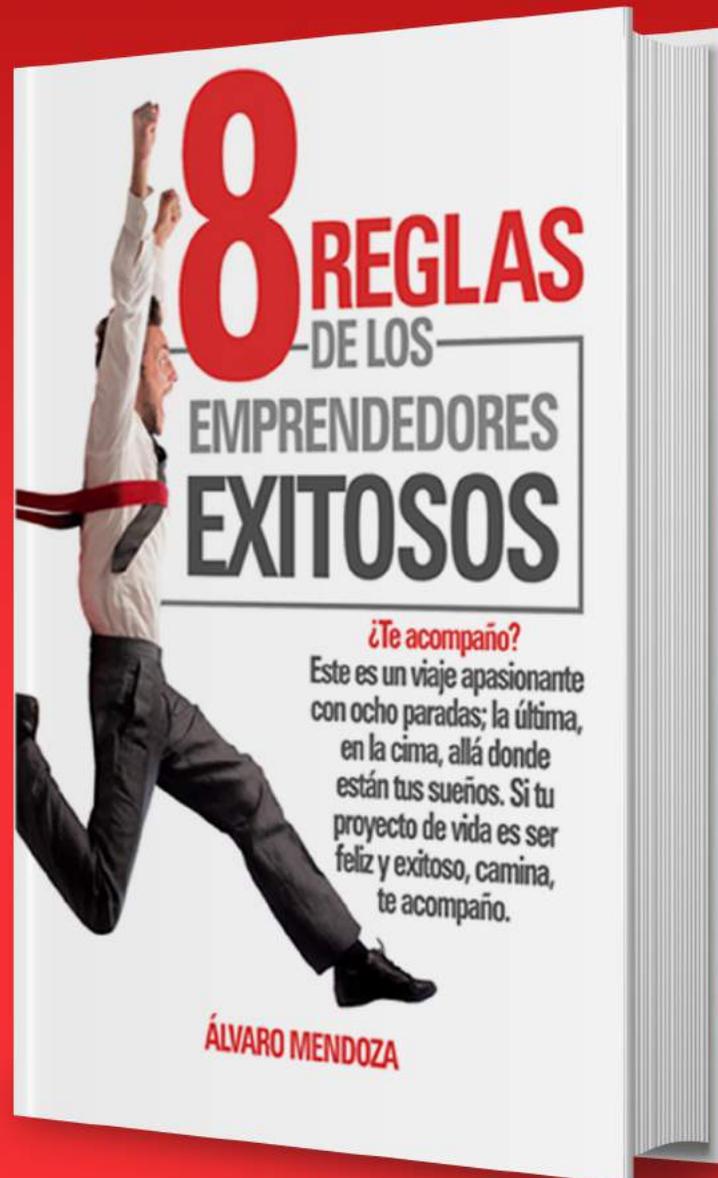


LOS 10 MANDAMIENTOS DEL EMPRENDEDOR

- I - Atenderás y respetarás a tu cliente, aunque no te compre
- II - Velarás por tu nombre y serás digno de imitar
- III - Celebrarás tu éxito, pero lo compartirás con otros
- IV - Honrarás tu negocio y los principios que lo rigen
- V - Competirás lealmente y apegado siempre a las virtudes
- VI - Trabajarás por tu bienestar sin perjudicar a otros
- VII - Pondrás tu talento y tus dones al servicio de los demás
- VIII - Tus acciones serán en buasca del beneficio común
- IX - Respetarás al mercado y no mentirás para beneficiarte
- X - No olvidará de dónde vienes, ni para dónde vas
- XI - Vivirás una vida normal, digna de tu condición

REGÍSTRATE Y DESCÁRGALO

Un maravilloso viaje si tu proyecto de vida es ser feliz y exitoso.





REGÍSTRATE Y DESCÁRGALO

Es un manifiesto de mis errores, de los tropiezos sufridos, de cómo superé los obstáculos e hice realidad mis sueños-

