

EL PROYECTO

FRANCISCO VILLALOBOS

**TU CAMINO PARA EMPRENDER
COMIENZA AQUÍ**



El proyecto Francisco Villalobos

© Francisco Villalobos G.

info@clientesanonimos.com

Autor- Editor

Francisco Guillermo Villalobos Gutiérrez

Calle Arcoiris 118 - Surco

Lima- Perú

Ilustraciones

Ángela Nakankari

Primera edición digital, agosto 2023

Hecho el depósito legal en la Biblioteca Nacional del Perú
N°2023 -04098

ISBN: 978-612-00-8667-4

(Escribe tu nombre aquí)

Indicaciones: Si ya terminaste el libro y escribiste tu nombre, arranca esta página, arrúgala y lánzala lejos.

Francisco Guillermo Villalobos Gutiérrez

EL PROYECTO FRANCISCO VILLALOBOS

*Esta edición está dedicada a ti,
que te has decidido a emprender:*

¡Vamos con fé! ¡Vamos por más!

Índice

I	Hola, soy Francisco y el emprendimiento es mi mayor pasión	15
II	Todo lo que aprendas en el camino te servirá mas tarde	35
III	El valor de una idea	41
IV	La forma en que ves al mundo lo cambia todo	57
V	El primer enemigo y el compañero más fiel	63
VI	¿Por qué nos caemos?	73
VII	Recorrer el camino	79
VIII	Emprender para cambiar el mundo	95
IX	El momento Sputnik	109
X	La receta del éxito	117
XI	Aquí empieza TU aventura, TU proyecto	123
XII	Manos a la obra	127
XIII	Recursos adicionales	135

Agradecimientos

No puedo empezar este espacio sin agradecer a Andreylimar Barradas, quien con su arduo trabajo y dedicación hizo posible que esta edición llegue a tus manos. Asimismo, quiero extender mi gratitud hacia mi amigo Alonso Velasco, cuya experiencia y habilidades fueron fundamentales para perfeccionar cada página de este libro.

También quiero extender un agradecimiento especial a Vanessa Aranibar, cuyo talento y creatividad en el diseño de las ediciones anteriores han sido de motivación para esta nueva versión, y a Valentin Purizaga, por ser capaz de captar con ideas, la identidad visual y esencia del libro.

Una de las mejores cosas que le puede pasar a un autor es encontrarse con alguien a quien que disfrutó su libro. En mi caso, es aún mejor cuando alguien me cuenta que este libro lo animó a hacer algo valioso, que dejó su trabajo para empezar el negocio propio o que aceptó el reto que este libro propone: hacer de su vida, su proyecto más importante.

Es por eso que quiero agradecer a todas las personas que se han tomado el tiempo de contarme su experiencia con el libro, ya sea en sus redes sociales favoritas o pasándome la voz en algún lugar. Mil gracias a todos ustedes, pues este libro no es realmente mi proyecto, es el tuyo.

Al momento de cerrar esta edición, con una empresa que cumple casi 20 años, y mi propia tribu de emprendedores esparcidos por el mundo, tengo muchísimo que agradecer y sería imposible agradecer a todos en estas líneas. Sin duda soy una persona muy afortunada.

Gracias a todos los que alguna vez creyeron en este loco emprendedor, gracias especialmente a quienes creyeron en mí cuando era más difícil hacerlo. Gracias a mis clientes por todo lo que me han enseñado y gracias a todos mis compañeros de aventura.

Gracias, mil gracias.

Hola, me llamo Francisco! Soy una persona común y corriente y, en algún momento de mi vida, decidí que quería hacer algo importante con ella. No sabía qué hacer ni cómo hacerlo, y me equivoqué mucho en el camino, pero poco a poco, descubrí mi objetivo y empecé a trabajar para lograrlo.

No he escrito este libro para contar mi historia, sino para ayudarte a descubrir y aprender muchas de las lecciones que aprendí en el camino, junto con las aprendidas por otros emprendedores que también empezaron desde jóvenes, como tú. Si escribí este libro es porque estoy seguro que alguien con un gran potencial lo está leyendo en este momento.

¿Y cómo sé que tienes ese potencial si no te conozco? Pues estás aquí, con este libro en las manos y leyendo estas líneas, cuando bien podrías estar haciendo cualquier otra cosa como el resto de la gente o como muchos de tus amigos. ¿Me equivoco?

Esa curiosidad, o esa decisión que te trajo hasta aquí, dice mucho sobre la persona que eres o, quizás, sobre la persona que podrías ser más adelante.

Yo no soy escritor, sino más bien consultor de empresas y emprendedores. Lo he sido desde hace más de 10 años. Llevo casi el mismo tiempo viajando y dando charlas sobre emprendimiento por todo el país. Ese es el tema que más me apasiona, y sé que a muchos emprendedores como tú les gusta una lectura que va al grano, directo al asunto. Por eso, empezaré contándote el final. Sí, aquí, en las primeras páginas.

Este libro termina con una invitación a que elijas tu propio camino y empieces a recorrerlo, o que vuelvas a él si ya lo iniciaste. Sé que puedes estar tentado a buscar la última página para llegar directamente al final, pero te recomiendo, desde ya, que no hagas trampa porque puede volverse una costumbre y nunca nadie ha alcanzado verdadero éxito con atajos. Es más, con toda precisión, te diré que este libro termina con la frase: «y así es como yo terminé escribiendo este libro y tú leyendo estas líneas».

I. Hola, soy Francisco, y el emprendimiento es mi mayor pasión

Como dije, mi nombre es Francisco y soy el mayor de tres hermanos. No es mucho lo que recuerdo de mis primeros años, pero por las fotos, parece que fueron buenos. En esa época, mi familia vivía en una pequeña casa a unas cuadras de la plaza municipal de Chosica, al este de Lima. Es un lugar que no se caracteriza precisamente por la opulencia, pero sí por un hermoso clima y el ocasional huaico de cada verano.

Si bien es poco lo que recuerdo de mi infancia, lo que sí tengo presente es que mis padres, Teresa y Andrés, eran una pareja joven. Años atrás, se habían casado en secreto y se habían escapado a la selva para vivir juntos. Creo que la primera vez que escuché esa historia comprendí que a veces uno tiene que pelear, y mucho, por lo que quiere en la vida. Ellos vivieron un buen tiempo en provincia y solo decidieron establecerse nuevamente en Lima cuando supieron que yo estaba en camino. Luego, vendrían mis hermanos: Andrés, el aventurero de la familia y, finalmente, Cinthya, la engreída de la casa.¹

A finales de 1984, Cinthya era tan solo una bebé de cuatro semanas de vida, Andrés andaba por los tres años y yo acababa de cumplir los cuatro. Y si ilustramos esta época con las fotos de aquel entonces, bien se podría decir que éramos una familia feliz y que la historia de mis padres había terminado con un final digno de un cuento de hadas: estaban juntos, tenían tres hijos sanos y el futuro lucía prometedor. Pero, ese mes, sucedió algo que lo cambió todo para nosotros. Un resbalón en las escaleras puso a mi papá en estado de coma por varios días; no habría más navidades con él a nuestro lado.

El 26 de diciembre, el Señor decidió que era su hora y, mi mamá, a sus 26 años, quedó viuda y a cargo del futuro de tres pequeños. Quizás, en este momento, quien lea estas palabras pueda sentir un poco de tristeza o, por el contrario, pensar que quiero ganar su simpatía al contar un hecho dramático; también, podría poner en duda que sea una historia real. La verdad es que sí es mi historia, pero no es distinta a la de muchas otras familias peruanas que han tenido que afrontar fuertes crisis o momentos más difíciles que el vivido por nosotros.²

¹ Habilidad emprendedora

Persistencia y capacidad para enfrentar problemas: es una característica del emprendedor estar dispuesto a no darse por vencido, cuando tiene una meta busca alcanzarla. Es volver a intentar para lograr los objetivos fijados. Ser persistente es saber exactamente a dónde quieres llegar. Y para conseguir los objetivos y metas, el emprendedor se compromete directamente con todas las acciones necesarias.

En mi familia, la fuerza que nos impulsaba a salir hacia adelante venía de mi mamá. Cada momento difícil que le había tocado vivir, ella siempre lo enfrentaba con mucha fe. No solo les hablo de la fe religiosa, que nunca perdió y le ayudó mucho, sino de una fe ciega en que las cosas siempre pueden estar mejor y que el único que puede lograr que eso suceda es uno mismo. Durante nuestra infancia, nos escribía una carta en cada fecha especial; en todas ellas nos dejaba claro ese mensaje. Mi mamá decidió quedarse soltera después de que nos dejara mi papá. Pero si bien no se volvió a casar, nunca estuvo sola, toda su familia se unió y, de una u otra manera, siempre estuvo presente para acompañarla y apoyarla. Dos personas, principalmente, fueron de mucha importancia en esta época: mi abuela Francisca y mi tía María, hermana de mi mamá. Ellas ocuparían en mi familia el lugar que había dejado mi papá. Desde entonces, pasé a tener tres madres, cada una con una manera muy particular de ver y enfrentar la vida.³

La abuela Francisca era muy disciplinada, además, veía un posible negocio en donde sea que posaba sus ojos, siempre que podía elegía hacer negocios con una empresa pequeña; decía que la mejor manera de ayudar a alguien que quiere salir adelante

² Habilidad emprendedora

Para un emprendedor es fundamental saber quién es, cuáles son sus habilidades, sus gustos e intereses; así como sus orígenes, su historia personal; pues el autoconocimiento que logre a partir de ellos, le permitirá forjarse a sí mismo y a su emprendimiento.

era dándole la oportunidad de hacerlo, en lugar de regalarle algo o lanzar unas monedas sobre el problema. Por otro lado, mi tía María era muy práctica y tenía los pies bien plantados sobre la tierra; además, siempre estaba pendiente de todos en la familia. Durante muchos años, ella fue el nexo que mantuvo unidos a todos los miembros de la familia -tíos, primos, sobrinos, nietos, etc.-, siempre nos mantenía a todos en contacto, alrededor de una mesa o compartiendo una historia.

Desde hace un tiempo hago conferencias en universidades, institutos y colegios. Por lo general, cuando me presento, lo hago como un joven emprendedor -como muchos otros en nuestro país-, y cuento la historia de mi empresa. Inicio narrando sobre los años en los que estudiaba en la universidad, y lo hago porque ese fue el momento en que la idea de mi empresa surgió y la saqué adelante. Cuento a la gente que cuando empecé no tenía casi nada de capital y que tuve que cambiar mi cama por un sofá cama para convertir mi cuarto en mi primera oficina. Sin embargo, no creo que ese haya sido el momento en el que inicié el camino para convertirme en un emprendedor. Mi primera experiencia en los negocios se dio mucho antes.

³ Característica del emprendedor

Todo emprendedor se preocupa por la calidad y eficiencia, conoce la realidad, se organiza metódicamente y busca mejores oportunidades.

Recuerdo que en la primaria tuve mi primer acercamiento al concepto de negocio. Cada día, el timbre del recreo marcaba el inicio de una carrera en la que la mayoría de mis compañeros competían por llegar primeros al quiosco del colegio. Ahí los esperaban galletas, caramelos y todas esas cosas que para un niño de esa edad eran, y estoy seguro siguen siendo, tesoros invaluableles.

Algunos de nosotros, sin embargo, no corríamos como los demás. Para poder obtener los tesoros del quiosco había que contar con un bien fundamental: dinero. Formábamos un grupo aquellos que íbamos al colegio solo con loncheras preparadas en casa -nuestros padres no nos daban dinero-. Sin embargo, a pesar de no contar con ello, esas loncheras, y nuestro ingenio se convertían en un medio alternativo para obtener algunas golosinas. Nunca faltaba algún compañero que aceptara intercambiar parte de lo comprado por alguna de las cosas que traíamos en las loncheras, o por algo especial que nos enviaban.

Obviamente, esto significaba que lo que nos enviaran de casa le gustara, al menos, a uno de nuestros compañeros. Era así que, mientras los que podían corrían a hacer la compra del día, nosotros investigábamos, nerviosos, qué tan bueno era nuestro botín para el trueque. Ahora cuando recordamos esa época con mis amigos, nos reímos porque aquel proceso no era nada sencillo. Primero, había que aprenderse los gustos de aquellos que accedían a intercambios; según eso, los que podían, trataban de pedir en sus casas que les enviaran algo específico en las loncheras; por eso no faltaba

quien llevará algún sánguche extra -así había más oportunidad de intercambiar sin tener que quedarse con hambre por comer solo dulces-. Hasta hoy seguimos recordando que Alonso, mi primer mejor amigo y actual socio, era de manera indiscutible el dueño de la mejor lonchera gracias a su mamá. Cada vez que recuerdo esto no dejo de decirme: «Espera... Oye, ¿no era eso conocer a tu cliente y saber qué ofrecerle para que compre tu producto?». Y sí, claro que lo era.⁴

Si bien los intercambios eran una buena opción, no siempre teníamos suerte. En las loncheras, los tesoros no siempre eran tan llamativos como los que estaban a la venta, y, la verdad, yo quería poder comprarlos todo el tiempo y así poder intercambiar con mis compañeros. Recuerdo haber pedido un par de veces, a mi mamá, algo de propina para llevarla al colegio; pero, pese a ser niño, sabía que las cosas eran difíciles y no insistí más con el tema: éramos tres niños, eso era un gran esfuerzo. Debía, entonces, encontrar una manera distinta de conseguir mi propio dinero.

En la misma época, todos en el salón estábamos obligados a llevar plumones para algunas clases; también el tradicional lápiz

⁴ El emprendimiento escolar

En las instituciones educativas, el emprendimiento debe ser concebido como una manera de pensar, sentir y actuar, es decir, como un estilo de vida que permita a toda la institución educativa crear espacios y oportunidades para que sus miembros, especialmente, los estudiantes puedan:

bicolor -rojo en un lado y azul del otro-. Pese a que el colegio tenía una librería, no era raro que alguien olvidara los suyos; aquel olvido era premiado con una anotación negativa en el cuaderno de control y una gran angustia al retornar a casa. No sé bien cómo uní todas estas ideas de comercio, necesidad y cliente -pues tardaría muchos años en conocer esos conceptos en todo su sentido-, pero fue así como un día encontré mi primera oportunidad de negocio.

Le hablé de mi idea a mi abuela y ella me prestó lo necesario para llevarla a cabo. Fui a comprar algunos plumones y lápices bicolor. A la mañana siguiente, llegué ansioso con los productos en mi mochila y empecé a contarle a mis amigos lo que estaba ofreciendo. Recuerdo claramente que uno de ellos me preguntó si no tenía vergüenza, o miedo, de que mi idea les molestara a los profesores. A pesar de eso, aquel día hice mi primera venta y, aunque no eran las primeras monedas que tenía en las manos, sí fueron las primeras que gané por mi cuenta: me sentí muy bien. Con toda seguridad, la primera venta fue muy pequeña, pero fue una primera meta cumplida a la que le seguirían otras. Al poco

-
- Generar conocimientos y aplicar actitudes y valores indispensables para realizar acciones dirigidas al mejoramiento personal y al desarrollo social.
 - Facilitar recursos, herramientas y estrategias para que los estudiantes sean capaces de conseguir y mantenerse en un empleo, puedan tener la posibilidad de diversas experiencias laborales y de optar por el autoempleo.
 - Propiciar el trabajo colaborativo y la cohesión social en toda la institución educativa.
 - Satisfacer las necesidades humanas de la comunidad de manera ética, responsable y solidaria, fomentando el desarrollo sostenible.

tiempo, me uní al grupo que corría al quiosco en los recreos, y esa carrera se repitió varias veces para mí.

Todo iba bien hasta que alguien le contó lo que hacía a una profesora. Fue así como, al igual que ocurre con absolutamente todos los emprendimientos, las dificultades no tardaron en tocar la puerta -o soplar la casa entera, cual lobo feroz-. Para hacer la historia corta, les diré lo que yo no sabía: en esa época, estaba prohibido para los alumnos vender cosas o hacer negocios en el colegio. Esa tarde llegué a casa con una anotación negativa en mi cuaderno de control que decía algo como esto: «Amonestado por hacer negocios en el colegio». Me hubiera gustado conservar ese papel para el futuro, hoy lo tendría orgullosamente enmarcado y expuesto en el lugar más importante de mi oficina. Sin embargo, aquel día fue para mí un momento triste, no solo perdí el negocio soñado -y las carreras al quiosco-, sino que había defraudado a mi mamá pues llegaba a casa con una anotación negativa, algo que nunca antes había ocurrido.⁵

Hay una historia del viejo oeste que me gusta mucho. En ella, un sabio indio cuenta a varios jóvenes de su tribu, sobre dos lobos, uno bueno y uno malo, que habitan dentro de cada uno de nosotros. Estos están en una pelea constante por controlar nuestros destinos. En la historia uno de los jóvenes pregunta al viejo sabio cuál de los dos lobos ganará finalmente la pelea, a lo que, este le responde: «Cualquiera de ellos puede ganar, pero el que finalmente lo haga será aquel al que ustedes alimenten más seguido».

No traigo esta historia, en este punto, porque creo que la gente es buena o mala. Hay mucho dentro de nosotros y eso nos hace más complejos que un simple blanco o negro, creo que hay muchos matices de gris en el medio, pero sí estoy convencido de que son los aspectos de nuestro ser que más alimentamos los que terminan por regir nuestras vidas, por determinar quiénes somos en cada momento. Y, en ese momento de mi vida, la primera dificultad me derrotó muy rápidamente. Ese día dejé de alimentar a mi «yo emprendedor» y lo dejé morir o, al menos, lo dejé hibernar por mucho, mucho tiempo.

Sería fácil decir que, en los años siguientes, un hecho específico me hizo darme cuenta que quería ser un emprendedor y reiniciar mi camino. Pero sería mentirles. Mi vida continuó como la de cualquier niño y adolescente. De lo que sí estoy seguro es que esa idea inicial fue madurando por su cuenta y sabía que, en algún momento o algún día, tendría mi negocio propio.

Años más tarde, como a los 15 años, vivía en Santa Patricia, cerca de donde hoy está el estadio Monumental de Universitario. Estudiaba en un buen colegio y no me faltaba nada, pero en esta época serían nuevamente las ganas de tener mi propio dinero las que me llevarían al camino emprendedor. Si ayudaba con tareas de

⁵ La cultura del emprendimiento debe ser asumida y vivida por todos los integrantes de la institución educativa: equipo directivo, docentes, padres de familia, estudiantes, personal administrativo y de mantenimiento, etc.

la casa podía ganar algo de efectivo, pero yo quería más.

A esa edad yo era el típico chico de lentes grandes y poca habilidad con el balón. La mayoría de ustedes deben saber que a este tipo de chico siempre le toca jugar de arquero. Eso nunca me molestó porque el fútbol no me atraía mucho, pero cada tarde de verano mi hermano lograba convencerme de que lo acompañara a jugar. No pasó mucho tiempo hasta que los minutos sin hacer nada, en el arco, y la ganas de ganar dinero se convirtieron en una nueva idea de negocio.

Debo confesar que lo pensé mucho antes de poner mi idea en práctica porque sentía algo de vergüenza: quería vender chups -en algunos lugares les llaman chupetes, bolos o marbianos; me refiero a esos refrescos congelados en bolsas con forma de tubo-. Pensaba hacerlo cada tarde, mientras jugaba aburrido en el arco. Y, aunque había bodegas cerca, me parecía una buena idea porque, en todo momento, había más de cuarenta personas transitando por ahí, unos llegaban y otros se iban. Pero casi podía escuchar, de antemano, las burlas y bromas de mis amigos. Le conté de mis dudas a la abuela y ella me dio un tremendo grito: «Vergüenza se tiene para robar o para mentir, no para trabajar caracho». La abuela era lo máximo -y sí, esa es la palabra que ella usaba. Haciendo memoria, creo que nunca le oí decir una lisura. En fin.

Esa misma noche fui a la bodega por jugos en sobre y bolsitas para los chups. Mi mamá y la tía María también me recomendaron

anotar todo lo que gastaba y vendía, así que también pasé por la librería para comprar una pequeña libreta. Estaba tan nervioso y emocionado que olvidé mi bicicleta en la librería. Durante varios días pensé que la habían robado del patio de la casa, pero esa es otra historia.

Luego de comprar lo necesario, herví agua en varias ollas, esperé pacientemente junto a la televisión que se enfriara un poco, preparé los chups y los puse en la refrigeradora. Tenía muchos chups y cada uno tenía un precio. Ya casi podía contar el dinero que iba a recibir por todos ellos.

Al día siguiente, al volver del colegio, llegó mi primera lección de logística. ¿Dónde iba a poner los chups para llevarlos a la cancha? En ningún momento se me había ocurrido pensar en esto, pero no había tiempo que perder. Con bolsas, periódicos y un morral verde que tenía a la mano improvisé mi primera mochila vendedora.

Al llegar, las burlas de algunos chicos no se hicieron esperar, pero ya estaba sobre el caballo y había que seguir adelante. No fue necesariamente un buen día pues la mayoría de chups se descongelaron para la segunda hora. Tuve que rematarlos, pero hice las primeras ventas y el negocio ya estaba caminando. Esta es la primera vez que recuerdo haberme permitido soñar que lo que hacía podía convertirse en algo más grande y seguro; incluso me imaginé como un gran empresario de los helados en el futuro.

Al día siguiente, ya tenía una cajita de tecnopor y, para la primera semana, todo el mundo sabía que si quería refrescarse durante las tardes de fútbol la mejor opción estaba en el arco de alguna de las losas de cemento, solo debían buscar al chico de lentes. Con el tiempo, las bromas de mis amigos quedaron atrás y en el parque siempre había clientes. Empecé a ir un poco más seguido y a conocer a la gente que lo visitaba durante la semana; muchos chicos de secundaria por las tardes; uno que otro universitario o adulto hacia al final del día; y los «tíos» o señores mayores, durante el fin de semana -siempre con sus camisetas y vestidos como si fueran a jugar en el Estadio Nacional.⁶

Este negocio duró un par de meses. Fue muy importante para mí porque me enseñó a quitarme esa vergüenza tonta de hacer algo bueno porque quizá otros podrían burlarse. Yo estaba feliz vendiendo mis chups y eso era todo lo que importaba. ¿Y por qué este negocio duró sólo ese tiempo? Pues todo iba bien hasta que otros chicos empezaron a llevar chups o gaseosas para vender, y el mercado se volvió menos atractivo. Por otro lado, mis notas en el colegio habían empezado a verse afectadas por este «pasatiempo», como

⁶ El emprendedor y la búsqueda de información

Los emprendedores buscan permanentemente, a través de diferentes medios, información sustancial que les permita lograr sus objetivos y metas. Los emprendedores saben que la información es necesaria e importante para poder seleccionar, decidir, dirigir e innovar, tanto en los negocios como en aspectos de carácter personal.

lo llamaba mi mamá -desde que yo era pequeño, ella deseaba que yo fuera sacerdote, pero este tipo de cosas le hacían ver que ese no iba a ser el camino que elegiría-.

Hablando de caminos, creo que este es el momento de aclarar que para mí el convertirse en un emprendedor es también un camino que podemos seguir; como sucede con cualquier otra vocación, escuchas que te llama y está en ti decidir si atiendes o no a ese llamado. No importa si ya eres piloto, profesor o estrella de rock, o una combinación de distintas profesiones; dependerá de ti si quieres hacer algo al respecto, cuando «escuches el llamado», para convertirte en un emprendedor, para cambiar el mundo tal como lo conoces.

En muchas de mis conferencias con jóvenes, suelo pedir a los asistentes que levanten la mano si les gustaría ser su propio jefe, tener su propio negocio o ser emprendedores. No les miento, es muy raro que alguien se quede sin levantar la mano. Desde Trujillo hasta Cusco, pasando por Loreto y la hermosa Arequipa, esta es una respuesta común a donde quiera que voy. Sin embargo, es más fácil decirlo que hacerlo. Me da pena pensarlo, pero a pesar de todo el potencial que pueden tener dentro de sí cada uno de ellos, la gran mayoría nunca dará ni siquiera el primer paso para alcanzar sus sueños. Y estoy seguro que si, en veinte años, les preguntamos qué hicieron para lograr eso que decían estar tan seguros que querían, no se harán esperar las excusas, o hasta algunos responderán con un incómodo silencio y una simple mirada hacia el piso. En más de

una ocasión, la vida te obliga a tomar una decisión: dar un paso adelante hacia lo que deseas lograr, o unirse a la gran mayoría a la que solo le queda mirar el éxito desde lejos.

¿Y por qué son pocos los que se animan a dar el primer paso? Las razones pueden ser muchas y hablaremos de ellas más adelante, pero empezar algo nuevo es uno de los más importantes actos de voluntad y fe que puede dar una persona. Cuando empiezas tu camino como emprendedor, rara vez se sabe dónde vas a terminar. No sabes lo que te espera y difícilmente puedes garantizar que te irá bien. Sin embargo, sí puedo prometerte esto: incluso el camino más largo se inicia con el primer paso. Es con ese acto de fe en ti mismo que se abren las puertas a todas las posibilidades, muchas más de las que puedes imaginar.

Si hasta antes de iniciar la venta de chups en las canchas la idea de tener mi propio negocio podía parecerme un sueño, después de esa experiencia, mi idea se convirtió en una certeza. En los años siguientes, esporádicamente, sentía esa extraña locura de querer empezar un nuevo negocio, pero estaba en secundaria y seguramente no iba a poner una cadena de restaurantes o una franquicia internacional -no aún-. Si quería un negocio debía hacerlo con los recursos que tenía a la mano. Varios de estos «negocios» los consideraría cachuelos. Vendía cosas que mi mamá traía de Tacna, hacía trabajos de ciencias para chicos de otros colegios y del mío, y hasta recuerdo haber dado clases de francés a niños de primaria soñando con cómo sería tener mi propia empresa de

clases de idiomas a domicilio con otros escolares como yo. Soñar es importante, creer que puedes alcanzar tus sueños lo es aún más.

Al salir del colegio decidí estudiar Derecho. Siempre me había gustado la idea de entender mejor las reglas dentro de las que todos nos movemos cada día y las posibilidades que estas ofrecían para ayudar a otros. Cuando terminaba el primer año en la universidad, empecé a buscar mi primer trabajo estable. Se venía el verano y sabía que la diversión iba a tener un precio, así que tenía muy claro lo que quería: un trabajo de medio tiempo que me diera algo de dinero y que me dejara tiempo y energías para disfrutarlo. Salí a buscar uno como se hacía en esa época, con mi periódico en una mano y varias hojas de vida impresas bajo el brazo.

Fueron varias las entrevistas a las que me presenté. Casi todas terminaron con el típico «nosotros te llamamos». Sin embargo, quiero contarte sobre dos de ellas. La primera fue una entrevista en San Isidro para un trabajo de “marketing” en la que me dijeron que era perfecto para el puesto. Tan pronto como me conocieron me invitaron a que pasara una semana de entrenamiento, luego de la cual elegirían quienes se quedarían con el puesto. Al tercer día, luego de varias charlas motivadoras y conceptos complejos sobre cómo ganaríamos dinero, nos pusieron a todos en fila y nos explicaron, uno por uno, que estaríamos encargados de vender filtros de agua, de puerta en puerta, y que debíamos firmar un contrato y letras en blanco como garantía por los productos que recibiríamos. La

emoción desapareció cuando entendí que me habían ofrecido un trabajo, pero en lugar de ello me estaban vendiendo filtros de agua.⁷

Quizá te parece que me estoy saliendo del tema, pero esto es importante para todo emprendedor que está empezando. Porque te vas a encontrar mucha gente que usa el cuento del negocio propio para venderte un lugar en su pirámide o simplemente estafarte. Dicen que, si algo camina como pato, se ve como un pato y hace *cuak*, probablemente es un pato. Lo mismo ocurre con los negocios. Si algo parece una pirámide y funciona como una pirámide, entonces tu tiempo y dinero están mejor invertidos en otro lado.

En este caso, los futuros «empleadores» eran muy convincentes y cuando me negué a firmar los documentos me sacaron de la oficina entre gritos e improperios, delante de todos. Me fui con una sensación extraña, pero fui el único, de casi cuarenta muchachos, que simplemente dijo “no”. Aún me pregunto si alguno de ellos terminó, a la larga, contento con un trato como ese. No quiero dejar esta parte sin decir lo siguiente y dejarlo tan claro como el agua: un emprendedor no es un loco que dice “sí” a todas las oportunidades que se le cruzan. Es más bien alguien que las evalúa y mide al milímetro, para tomar solo las mejores.

⁷ Función del emprendedor

Ver al fracaso como el camino hacia el éxito: un emprendedor es comparable a un niño cuando empieza a caminar, porque cae y se vuelve a levantar. Muchos emprendedores han vivido varios fracasos antes de lograr un éxito.

La otra entrevista que recuerdo, como si fuera ayer, fue para el puesto de «Encuestador». Era un lunes o martes y ya estaba aburrido de hacer colas y tener entrevistas sin resultados. Al llegar, me encontré con un almacén muy descuidado en un edificio de Miraflores. Ahí esperábamos varios jóvenes cuando por fin, un señor grande y gordo, de aspecto bonachón, nos dijo con una voz muy gruesa que formemos una fila. Uno a uno nos saludó con un apretón de manos, una sonrisa y mirándonos a los ojos. Hecho esto, se dirigió a todos preguntando algo como esto: «¿Ustedes saben que necesitamos un ejército de cincuenta encuestadores?» No sé de dónde salió esto, pero, sin pensarlo, me incliné hacia adelante, conté cuántos estábamos en la fila y respondí con la mayor frescura: «entonces solo le faltan cuarenta y dos».

El señor me miró claramente sorprendido y me pidió con voz muy seria que espere en la sala de al lado. Pensé que me estaba botando, pero unos minutos después, mandó a todos a sus casas, me hizo algunas preguntas y ofreció el puesto de coordinador general de todos los encuestadores. Así fue como entré a trabajar para una conocida cadena de restaurantes. Un mes después, ya trabajaba como asistente de gerencia en mis horas libres y APRENDÍA de negocios fuera de las aulas.

This image shows a single page of white paper with horizontal blue or grey ruling lines. The lines are evenly spaced and run across the width of the page, leaving small margins at the top and bottom. There are no vertical margin lines, and the page is completely blank except for the lines themselves.



Incluso el camino más
largo se inicia con el
primer paso.
- Francisco Villalobos

II. Todo lo que aprendas en el camino te servirá más tarde

Antes de tener más de 50 restaurantes y hoteles, mi jefe de aquella época -sí, el señor que buscaba encuestadores- era un joven de San Juan de Lurigancho, como muchos otros. Su padre era arequipeño y pronto tuvo que emigrar a los Estados Unidos. Su madre, de origen italiano, era una mujer muy empeñosa y fue quien le enseñó los secretos de las pizzas y las pastas. Décadas más tarde, esos mismos secretos serían una de las claves para que él elija y recorra su propio proyecto como emprendedor.

Durante su juventud, mi jefe descubrió sus habilidades de liderazgo con los *scouts* y, también, su facilidad para hacer negocios. Cuando tenía 15 años, empezó a compartir las responsabilidades de la casa y le tocó trabajar en diferentes actividades: vendió libros y joyas, y tuvo una veintena de otros trabajos y pequeños negocios. En cada uno de estos empleos, trataba de aprender todo lo que podía, estaba seguro de que todo ello le serviría más adelante en su camino. Ese aprendizaje se fue plasmando en una suerte de

colección de pensamientos positivos relacionados al éxito; una especie de estructura mental, una forma de pensar que él, estaba seguro, le ayudaría a lograr el éxito que tanto deseaba. A los 18 años, compró un auto viejo y empezó a trabajar como taxista. Para quienes no se detienen a pensarlo un poco más, esta podría parecer una etapa de su historia que no le ofreció la posibilidad de aprender o desarrollar habilidades que le sirvieran como emprendedor.¹

Cuando pienso en esto, también, recuerdo un pasaje en la vida de uno de los emprendedores que más admiro. Él decidió abandonar la universidad porque aún no sabía lo que quería hacer con su vida y le parecía injusto ver el gran esfuerzo que hacían sus padres por pagarle los estudios que quizás no le servirían. Sin embargo, había un curso que lo atraía mucho y decidió llevarlo como alumno externo, el curso de caligrafía. Tanto para quienes leen estas líneas como para sus amigos de la época, cada hora en el curso de caligrafía, sólo podía ser una pérdida de tiempo. Sin embargo, así es como él recordaba este curso: «Aprendí de los tipos serif y sans serif, de la variación de la cantidad de espacio entre las distintas combinaciones de letras, de lo que hace que la gran tipografía sea lo que es. Fue hermoso, histórico, artísticamente sutil, de una manera en que la ciencia no logra capturar, y lo encontré fascinante»⁸.

⁸ Es normal que toda persona emprendedora inicie la formulación de sus ideas de negocio con muchas dudas: ¿Cómo elegir una idea de negocio? ¿Un emprendedor debe ahorrar? ¿Puedo ser un emprendedor de negocio exitoso? ¿Qué es una idea de negocio?

Diez años después, Steve Jobs, el emprendedor a quien me refiero, estaba diseñando la primera computadora Macintosh. Una de las características que la hizo destacarse frente a la competencia fue precisamente el ser la primera computadora personal del mundo que tenía tipos de letra distintos o fuentes de letras proporcionalmente espaciadas. De esa manera, aquel curso en particular no solo le sirvió a él y a su empresa, sino que, en adelante, los procesadores de textos contaron cada vez con más opciones de tipos de fuentes; y todos estábamos de acuerdo en que sin esa herramienta no se podría imaginar trabajar en la actualidad.

Pero volvamos a la historia de mi jefe. ¿Qué pudo aprender durante su época de taxista, que le fuera útil como emprendedor? ¿Fue esta etapa realmente útil como lo fue aquel curso de caligrafía para Jobs? Haciendo taxi aprendió mucho sobre negociación - ¿O alguno de ustedes toma un taxi en nuestro país sin negociar el precio?-, y sobre los diferentes tipos de clientes que podemos encontrar en las calles. Esto sin mencionar que, como él mismo decía, ser taxista le facilitó desarrollar una de las ventajas más importantes para alguien que dirige un negocio de restaurantes: conocer hasta el último rincón de la ciudad como la palma de su mano. Más adelante, este conocimiento le permitiría identificar rápidamente los mejores locales para sus negocios.⁹ Él siempre estuvo convencido de que cada cosa que aprendía le serviría más adelante en el camino. Nunca subestimó una experiencia.

Al terminar sus estudios de administración en la universidad, trabajaba como cajero en un banco; poco a poco, fue esforzándose para ganarse un lugar más importante en la organización. En algún momento, llegó a ser el gerente de una de las agencias del mismo banco. Con un puesto importante y una envidiable carrera en ascenso, decidió que ya había aprendido lo suficiente del banco y que era tiempo de hacer algo propio, y lo dejó todo para empezar su propio negocio: un restaurante.

Para cuando conocí a Mauricio, su restaurante había crecido hasta ser una cadena y él se había convertido en un personaje público. Lo primero que me llamó la atención, al comenzar a trabajar con él, fue observar que en las paredes de cada uno de los locales había ilustraciones acompañadas de frases. Al principio, se me hizo extraño y hasta un poco gracioso; luego supe que eran justamente esa colección de ideas las que él había elegido como su propia receta para el éxito; un éxito que, como él cuenta, empezó con cuatro mesitas y ocho sillitas en un pasaje de Jesús María.

⁹ Una idea de negocio debe ser una respuesta creativa a una necesidad. Te sugerimos idear nuevas soluciones para problemas ya existentes. Por otro lado, debe generar ganancias; es decir, un negocio debe darte ingresos mayores a los que has invertido inicialmente y, para saberlo debes llevar el control de las finanzas. También, la idea de negocio debe tener la posibilidad de crecer. Es importante que la idea de negocio se inicie considerando las posibilidades de crecimiento que tendría, lo cual se hace presente en la definición de la visión. Finalmente, la idea de negocio debe considerar las implicancias éticas, sociales y ambientales.

Como les contaba, a sus 29 años, Mauricio decidió dejar su «zona de confort» y aventurarse a lo desconocido. Dejó atrás una prometedora carrera en el mundo de la banca y decidió abrir un pequeño restaurante junto a uno de sus amigos de juventud.

Como para la mayoría de personas, sabía que dejar el trabajo de un día para otro iba a ser muy complicado. Sin embargo, sus ganas de emprender lo forzaron a encontrar alguna opción. Fue así que, aún trabajando en el banco, alquiló una cochera y en ella puso su primer restaurante. Cada día salía a las cuatro de la tarde de su trabajo, llegaba a la pizzería y cambiaba su saco y corbata por el uniforme de chef y, durante horas, preparaba él mismo las pizzas del restaurante.

Por supuesto, los estudios de administración le ayudaron mucho en el camino. Con el tiempo, logró posicionar su marca y empezó a vender franquicias. Como la gran mayoría de empresarios, mientras más crecía como tal, más grandes eran las dificultades que le tocaba enfrentar, pero ante todas, mantenía siempre la actitud optimista que había aprendido de su padre.¹⁰

¹⁰ ¿Qué es la visión de un negocio?

Es el objetivo a largo plazo que se plantea la persona que tiene un negocio o dirige una empresa. La visión señala hacia dónde va, lo cual la ayuda a crecer, a no desviarse y a no perder de vista su sueño.

Trabajando con él también tuve la oportunidad de aprender mucho sobre los engranajes que forman parte y mueven una empresa. Además, me llevé ese optimismo -que casi se convierte en terquedad- para sacar adelante lo que te propones; pero lo más valioso que me regalaría ese tiempo, en su empresa, fue la IDEA para empezar la mía: Clientes Anónimos® -mi primer hijo-.

III. El valor de una idea

Desde joven siempre escuché a los gurús del emprendimiento decir que «una idea vale un centavo». Cuando oí por primera vez esto, se me revolvió el estómago por el disgusto. En aquella época, recién había lanzado mi propio negocio y, aunque funcionaba en la casa de mi mamá, para mí esa era una idea que valía un millón.

No fueron pocas las veces que oiría esta frase tan utilizada, como les decía, por expertos y gurús del emprendimiento. Y siempre quise pensar que ese desdén por las ideas solo era una forma de enfatizar un argumento. Me queda claro que una idea por sí sola no basta porque cualquier idea necesita de un pionero que crea en ella lo suficiente para hacerla realidad: con su esfuerzo y los sacrificios que sean necesarios; y -aunque le digan loco- si realmente cree en ella, pronto aparecerán otros locos que crean, junto a él, en la misma idea.

Pienso que cada buena idea es, en cierta forma, como una buena semilla. Al principio, seguramente, estará entre muchas otras no tan buenas. Para crecer necesitan agua, sol y otros cuidados. Con un poco de suerte, esta semilla caerá en tierra fértil y sobrevivirá a los embates del clima y a las plagas antes de convertirse en un gran árbol. La naturaleza es tan sabia que incluso permitirá que las ideas -perdón- las semillas que no eran tan buenas puedan terminar convirtiéndose en abono y alimentar a otras destinadas a convertirse en los árboles más grandes. Muchas de estas ideas tendrán que enfrentar fuertes vientos, pero estas dificultades las ayudarán a desarrollar raíces fuertes ya prepararse para resistir hasta las más fuertes tempestades.¹¹

Por todo esto, no puedo dejar de pensar en las millones de ideas que descartamos cada año porque les damos la importancia de algo que «vale un centavo». Muchas veces ni siquiera las anotamos en un papel. Muchas de ellas podrían haber servido para generar nuevas

¹¹ Según la OIT (2009), la creatividad y una gran capacidad de observación son las causas más importantes en la identificación de ideas de negocios. Las ideas se encuentran en todas partes, bajo cualquier forma y situación. Estas ideas se pueden originar de diferentes formas; utilizando recursos naturales, experiencias laborales, necesidades, intereses y aficiones. Por ejemplo, una idea de negocio surge cuando:

- Detectas una necesidad no satisfecha.
- Combinas el conocimiento con la experiencia.
- Percibes las oportunidades.
- Mejoras un producto ya existente.

ideas más poderosas y valiosas, este ciclo podría haberse repetido y con el tiempo se hubiese generado algo digno de admiración y orgullo. Sin embargo, si se piensa que una idea «vale un centavo», nunca se sabrá cuánto pudo llegar a valer, más adelante, en las manos del emprendedor correcto.

En mi caso, como les contaba, desde el primer día yo vi mi idea de negocio como si valiese un millón. Pero no crean que la idea se me ocurrió de un día para otro. Déjenme contarles un poco cómo surgió y cómo se fue cultivando. Trataré de hacerlo de la manera más sencilla que pueda y así espero que entiendan qué era lo que me atraía tanto de esto como un negocio propio.

Cuando empecé a trabajar en una cadena de restaurantes, me desempeñé como «cliente incógnito». ¿Pero qué significa esto? Es el nombre genérico de una técnica que se usa en los Estados Unidos, desde hace más de medio siglo, para evaluar al personal que atiende a los clientes de una empresa. ¿Y cómo funciona? Pues, luego de un poco de organización y entrenamiento, una persona visita los locales de la empresa, en este caso los restaurantes, y se hace pasar por cliente. Hace todo lo que haría un cliente normal: algunas preguntas, mirar el menú o los estantes, comprar o comer algo y luego pagar. Sin embargo, esta solo es la mitad de su labor.

Al salir del local, debe llenar un formulario con muchas preguntas que verifican si el personal del local actuó de la manera en que sus jefes esperaban. Esta información luego es enviada a

otro equipo que reúne todos los reportes de la empresa durante un determinado tiempo, y procede a analizar la información. Toda esta data se presenta a los gerentes y a quienes toman las decisiones más importantes en la empresa, para que puedan saber, de manera más precisa, cómo son atendidos sus clientes, cuáles son las fortalezas de sus empleados y qué es lo que necesitan mejorar.

Mucha gente cree que los clientes incógnitos son personas que van a los locales a buscar errores, pero, en mi empresa, las cosas son distintas. Somos una suerte de balanza a la que te subes para saber cuánto pesas. Al igual que la balanza, nosotros dejamos saber a la empresa cómo está, si ha mejorado o empeorado; y, además, ayudamos a que se tomen las decisiones necesarias. Esto significa que, no solo reportamos lo malo, sino también resaltamos lo bueno. Siempre termino sonriendo cuando recuerdo a las personas que recibieron ascensos o premios gracias a los informes que presentamos a las diferentes empresas.

La primera vez que me encargaron una evaluación de «cliente incógnito» tenía 19 años. Me tocó hacerla en un restaurante de la avenida Angamos, muy cerca a la Vía Expresa. Se tiene como regla que toda la información que se recoge es confidencial, pero tengo permiso para contarles de este caso. Era un martes, poco después del mediodía. Lo recuerdo como si fuera ayer. Le pedí a Andrés, mi hermano, que me acompañara, porque me dijeron que se vería extraño si alguien llegaba a comer solo. Al llegar, encontramos el local un poco descuidado, parecía que acababan de abrirlo -ya

debía de estar abierto desde una hora atrás- y nos sentamos en la mitad del salón, en una pequeña mesa para dos personas. Luego de esperar un rato, se acercó una señorita, algo apurada y molesta. Nos saludó de mala gana diciendo algo que no entendimos. Aún no había llegado a la mesa y escuchamos claramente lo que agregó: «Aquí está la carta». Mientras terminaba de decirlo, a casi un metro de la mesa, estiró su delgado brazo y lanzó la carta hacia donde estábamos. Aún recuerdo esa escena como en cámara lenta: el sonido de la carta al caer sobre la mesa y la carta girando lentamente mientras se deslizaba hasta llegar al borde opuesto de la mesa. Mi hermano y yo nos miramos sorprendidos, sin decir nada, y, al voltear hacia la anfitriona, nos dimos cuenta que ya estaba bastante lejos y de regreso a la cocina.

Sé que suena un poco exagerado, pero es exactamente como sucedió. En cuestión de milésimas de segundo, pensé en el dueño de la empresa, sentado a kilómetros de distancia, ocupado en mil otros asuntos y completamente extraño a esta realidad. Pensé en toda la organización que estaba en marcha detrás de esta persona, para que yo, como cliente, pudiese recibir un buen servicio y disfrutara de un momento agradable. Me di cuenta que el cliente incógnito era una herramienta tan útil que todas las empresas deberían usarla para medir y mejorar. Esa señorita cambió mi vida, me hizo descubrir una pasión que me ha acompañado desde entonces; me regaló la idea de tener una empresa de «cliente incógnito» que conquistara el Perú y -¿Por qué no?- el mundo. Hoy, desde aquí, le agradezco con todo el corazón.¹²

Cuando salí de ese restaurante, estaba seguro de que quería trabajar como «cliente incógnito» el resto de mi vida. Pero tendrían que pasar varios años para que pudiese poner en marcha ese sueño. Otras ideas distintas y muchas lecciones tendrían que irse sumando para que estuviera lista y fuera lo suficientemente buena y, así, volverse realidad.

Ya te he contado que desde pequeño siempre tuve una idea rondando en mi cabeza: la de hacer algo que valiera la pena con mi vida, algo de lo que pudiese estar orgulloso. Pero aún me faltaba pensar en mí mismo como un empresario de verdad. Seguramente, sí lo pensé, lo hice de la misma manera que pensé ser astronauta o presidente: en ese momento, más que una idea sólida, era un vago pensamiento, como tantos otros que dejamos pasar.

A decir verdad, ser cliente incógnito era la única tarea entretenida que tuve durante mis primeras semanas de trabajo. Poco a poco, fui comprendiendo las muchas oportunidades de aprender que tenía en donde estaba. Si quisiera hacer algo grande, mi tiempo en esa empresa no quedaría desperdiciado. Esto de aprovechar el tiempo y aprender todo lo que pudiese era como el lema de mi

¹² Las ideas de nuevos negocios son producto de la observación de los cambios del entorno y de las nuevas necesidades que se generan en la sociedad. Una forma de generar ideas exitosas de negocios es observar diariamente con atención la vida cotidiana, identificar los cambios que presenta para aprovechar las oportunidades de negocio.

abuelo paterno que lo escuchaba desde pequeño, en casa una y otra vez; sin embargo, recién empecé a darle valor en esta época en que trabajaba y estudiaba y reconocí lo escaso que puede llegar a ser el tiempo.

A Faustino, mi abuelo, lo recuerdo como un hombre mayor, alto y muy delgado, siempre con un libro en una mano y una respuesta inteligente para cualquier comentario o pregunta. Cuando mi mamá nos llevaba a visitarlo, generalmente, nos quedábamos todo el fin de semana con él y la abuela. Durante esas visitas, era común ver que llegaban a su casa todo tipo de personas buscando sus consejos o ayuda. Pero no siempre fue así.

A los siete años, mi abuelo trabajaba en la estación de trenes, cargaba maletas a cambio de algunos centavos, así ayudaba a su madre a mantenerlos a ambos. Le tocó empezar su vida en modo «muy difícil». Desde la primaria, tuvo que trabajar cuando no estaba estudiando, sin embargo, llegó a graduarse entre los primeros de su clase. Tal vez eso fue lo que hizo de él un luchador. Para cuando ingresó a la universidad tuvo la suerte de que algunos de sus profesores apreciaron su potencial y se tomaran el tiempo de aconsejarle y de orientarlo por el camino correcto. ¿Suerte?, preguntarán quizás algunos. Sí, porque la suerte es el momento en que la preparación y oportunidad se encuentran.

Para cuando el abuelo terminó sus días, había una frase suya que era un lema para todo: CARPE DIEM, CUAM MINIMUM CREDULA

POSTERO. En latín significa: «Aprovecha el día y no confíes en el mañana». El abuelo era una máquina de aprender y compartir ideas. Tenía una de las mentes más brillantes que he conocido; esa mente llena de lecciones le había permitido convertir al niño que cargaba las maletas en uno de los ingenieros de hidroeléctricas más reconocidos del país.

Durante esas primeras semanas como asistente en mi primer trabajo, el lema del abuelo empezó a tomar sentido al ver todo lo que podía aprender y el poco tiempo que tenía para la universidad y el trabajo. En esa época, me tocó hacer muchas labores, desde forrar archivos, por días enteros, hasta digitar interminables montañas de facturas para el área de contabilidad. En algún momento de estos primeros meses, pensé con mayor seguridad en convertirme en empresario. No había pensado si había un camino por recorrer o cuán difícil podría ser este, pero tenía claro que quería convertir a este joven asistente, que era yo, en un empresario; así empecé a verme a mí mismo como un proyecto: «El Proyecto, Francisco Villalobos».

Poco a poco me fui ganando un lugar y tuve la suerte de que se me permitiera meter mis narices en cada área y actividad que pudiera. Cada nuevo proyecto de la gerencia era una nueva ventana que se abría: si se necesitaba poner en marcha una idea nueva, yo preguntaba «¿En qué puedo ayudar?»; cuando se presentaba un problema que preocupaba a todos, era el primero en llevar los documentos de una oficina a otra; también era el primero en

ofrecerme para servir las bebidas en las reuniones; siempre trataba de hacerme útil en donde pudiese aprender algo.

Con el tiempo, me di cuenta que la mejor forma de ganarme un sitio en todas las reuniones importantes era preparando las diapositivas. Mientras estaba en el colegio, la abuela me había obligado a llevar un curso de Power Point al que recuerdo haber asistido solo porque la abuela ya lo había pagado. Resultó que ese curso era mi tique de entrada a todas las reuniones importantes e incluso a algunas sesiones de directorio y negociaciones. Para cuando tenía 22, ya estaba haciendo presentaciones al directorio sobre los resultados de las evaluaciones de cliente incógnito en toda la cadena y, un año más tarde, ya me atrevía a dar recomendaciones sobre cómo enfrentar los resultados.

Otra cosa que el abuelo siempre decía -y que tomó sentido después- era esta frase: «Si quieres llegar a ser viejo, aprende a escuchar a los que llegaron a viejos». Pero yo no quería llegar a viejo precisamente, yo quería ser empresario, así que prestaba mucha atención a la forma de pensar y actuar de cada empresario, asesor y ejecutivo con el que me cruzaba o tenía la oportunidad de conversar. De esa manera, conocí a mucha gente brillante y tuve la suerte de que algunos de ellos se tomaran el tiempo de compartir conmigo parte de las lecciones que habían aprendido. Y, aunque parezca raro, también hice buenos amigos que conservo hasta hoy, aunque algunos me llevan más de 30 años de edad.

No les voy a mentir, seguramente, muchas oportunidades de aprender quedaron desaprovechadas en esa época. Siempre me daba tiempo para ver a mi enamorada y salir con mis amigos; además, mis notas en la universidad no eran precisamente las mejores. Pero tener los ojos abiertos me aseguró llevarme, de esa época, muchas lecciones gracias a que valoré mi empleo más que como un simple trabajo.

Pero antes de seguir, debo decir que hay un lado oscuro en esto de aprender todo lo que se pueda. Algo así como cuando buscamos hoy en Internet: el menú de lecciones no solo trae cosas buenas sino también de las otras, y estas últimas podrían ser más que las primeras. Es importante tomarnos un tiempo para decidir las enseñanzas que queremos recoger e incluir en nuestras vidas y cuáles, simplemente, no van con nosotros o no son coherentes con los proyectos de vida que nos hemos trazado. Sí, estoy seguro que para este punto ya estás pensando en ti mismo, también, en términos de un proyecto y me alegro mucho si es así.

Ninguna lección puede recibirse sin ser cuestionada ni sin ser revisada. Pero incluso cuando logras ver algo con lo que no estás de acuerdo o que no quieres aprender, también has ganado, ya que podrías reconocer aquel aspecto en el futuro más rápidamente. Lo más importante en todo este proceso es saber ser humilde y reconocer que siempre te falta mucho por aprender de otras personas y situaciones: cualquiera de ellas se puede convertir en el mejor maestro. No importa si llegas a los 90 años y eres el

número uno en el área: siempre queda mucho más por descubrir.

Honestamente, yo seguí avanzando, con fe, sin saber con seguridad cuándo llegaría la oportunidad de lanzar mi propio negocio. Pero cuando uno se decide a prepararse, es más fácil reconocer la oportunidad cuando toca a la puerta.

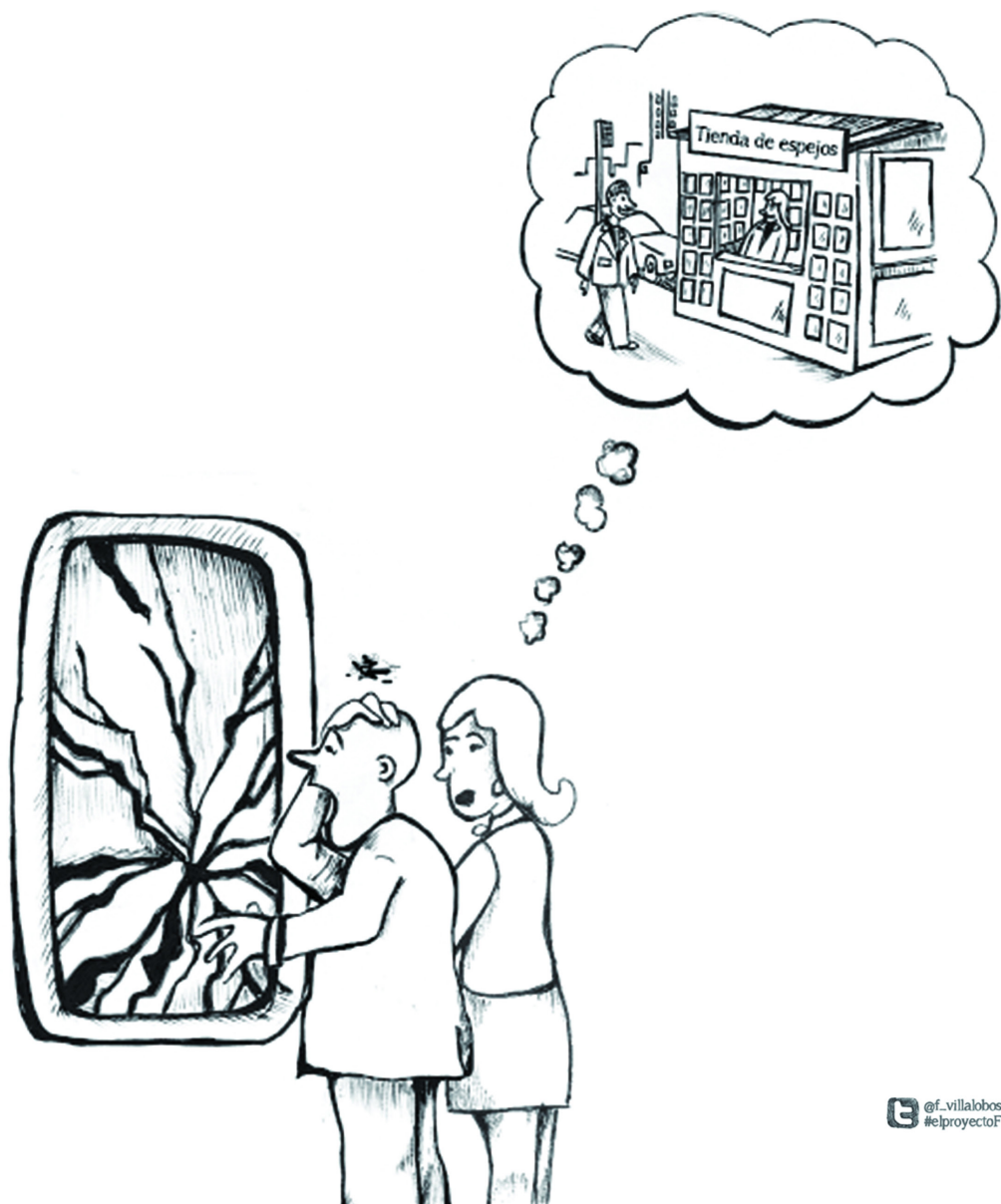
Una tarde de setiembre, mientras almorzaba con mi jefe, me comentó que tenían planes para mí en la empresa. Ya no sería el útil asistente en que me había convertido hasta ese momento, sino algo más. Nunca hablamos al respecto y ya he perdido la curiosidad sobre ello, pero antes de cualquier cambio, tenía una última tarea: encontrar una empresa externa que se encargará de las evaluaciones de cliente incógnito. Este punto no era negociable, debía ser una empresa con algunas características muy particulares: debía estar especializada en ese tipo de servicios, tener capacidad para atender las más de cien evaluaciones al mes que la empresa requería y tener un precio dentro del rango que la empresa podía pagar. A pesar de haber ido creciendo profesionalmente, este iba a ser mi primer ascenso y era, a todas luces, una gran oportunidad. Con el dolor de mi corazón, empecé a buscar esta empresa especializada que mi jefe quería contratar, pero no tardé mucho en darme cuenta que no existía en nuestro país. En la época, el servicio de cliente incógnito era ofrecido principalmente por grandes consultoras e investigadoras de mercado, pero para mi sorpresa, no había ninguna empresa con todas las características que mi jefe buscaba.

La siguiente vez que nos vimos, le dije que no había encontrado lo que él quería, pero que yo estaba dispuesto a armar la primera empresa especializada en cliente incógnito si él aceptaba contratarme. Ese día estaba muy nervioso, demasiado como para recordar exactamente cómo se dio la conversación. Yo era un estudiante a la mitad de mi carrera y sin un gran capital que me respaldara, pero recuerdo claramente que mi jefe se la jugó por mí ese día y me miró sonriendo -quizás sorprendido por el atrevimiento o satisfecho de verme crecer, nunca lo supe-, luego estiró su mano abierta hacia mí y me dijo que estaba listo para hacer eso y más. Y así, con un apretón de manos, regresé a casa sin trabajo, pero con mi primer cliente y un sueño bajo el brazo, el sueño de tener mi propia empresa dedicada a aquello que más me apasionaba: las evaluaciones de cliente incógnito.

No tenía la menor idea de cómo lo iba a hacer realidad, pero ya ME VEÍA COMO EMPRESARIO. Para el final del día, la idea de negocio, el sueño, tenía un nombre: Clientes Anónimos® .

This image shows a full page of blank white paper with horizontal ruling lines. The lines are evenly spaced and run across the width of the page, providing a guide for handwriting or typing. There are no margins, text, or other markings on the page.

Cualquier idea puede valer un millón si
le apasiona al emprendedor correcto.
- Francisco Villalobos



IV. La forma en que ves al mundo lo cambia todo

Para el siguiente acto- así cual mago- necesito que imagines, justo en medio del lugar donde estás, una gran montaña de basura. No quiero que sigas leyendo estas líneas si no te has imaginado realmente esa enorme acumulación de desperdicios delante de ti, compuesta por todo tipo de cosas desagradables y de muy mal olor. Probablemente, la mayoría de nosotros, entre los que definitivamente me incluyo, solo podríamos ver en ella restos en descomposición, objetos inservibles, llantas y hasta algún animal caminando en medio de ella. Así, imaginariamente, colocaríamos sobre esta montaña de basura un cartel con la etiqueta de «inútil» o «inservible»; es más, no podríamos esperar el momento de tenerla lejos de nuestra vista.¹³

¹³ La proactividad del emprendedor

La proactividad es una actitud en la que una persona asume el control de su conducta, de modo activo; lo que implica la toma de iniciativa en el desarrollo de acciones creativas y audaces para generar mejoras, haciendo prevalecer la libertad de elección sobre las circunstancias del contexto.

Ahora, imaginemos que alguien decide poner una etiqueta distinta a esa misma acumulación. A una chica de unos 15 años se le ocurre colocarle una que dice «oportunidad». Tan pronto como decide hacer eso, empieza a ser visible que dentro de esa gran cantidad de basura hay cartones, botellas, latas y muchos otros objetos que podrían ser reciclados. Incluso los alimentos descompuestos, en suficiente cantidad y con el debido tratamiento, podrían ser reutilizados; por ejemplo, para generar gas y electricidad, para beneficiar a la misma población que produce estos restos diariamente. Quizás esto último podría resultar un poco difícil de lograr, para la chica que imaginábamos, pero ciertamente no imposible.

Muchas veces soñamos que nuestros negocios se convertirán en grandes imperios comerciales, eso está bien, pero a veces el imaginarlos tan grandes y con tanto potencial termina por hacernos sentir que en realidad son sueños muy lejanos o imposibles. A mí me ha pasado más de una vez y estoy seguro que a muchos otros también. Esta trampa que nos ponemos es otra de las tantas razones por las que muchas personas no se atreven a dar siquiera el primer paso para convertir sus ideas en realidad.

Julio Vela, un amigo mío que trabaja con emprendedores hace más de quince años, siempre dice: «Querer que algo sea perfecto puede ser el gran enemigo de lograr algo bueno». También, suele agregar que cuando la duda se instala genera parálisis. El tiempo, mi experiencia y las de otros me han permitido saber que Julio tiene razón.¹⁴

Regresemos al ejemplo de la basura. Años más tarde, la chica de 15 años de nuestra historia, que había empezado con su padre como recicladora, se decidió a convertir la oportunidad que había descubierto en dinero de verdad. En ese momento, ella estaba pasando por una crisis en su vida: ella sola debía sacar adelante a sus hijos, Harold de ocho y Bryan de nueve años. Motivada por ellos empezó a recolectar y vender residuos sólidos no peligrosos, pero ahora con la idea de construir una gran empresa. Sin embargo, al iniciar su proyecto, las personas con las que quería negociar no la tomaban en serio justamente por ser joven y madre. Ella sentía que «los jóvenes emprendedores no tenían credibilidad». Este problema hubiera bastado para que muchos se desanimaran, pero ella no lo hizo pues, finalmente, su objetivo era asegurar el futuro de sus hijos.

Así, comprendió que su camino sería difícil, pero siguió avanzando. Sin desanimarse, decide prestarse 4000 soles para capital de trabajo. Naturalmente, ningún banco iba a concederle esa cantidad de dinero, por lo que tuvo que recurrir, como la mayoría de emprendedores en nuestro país, a su familia y amigos; gracias

¹⁴ Habilidad del emprendedor

Fijación de metas: La meta debe tener un significado personal, uno que oriente hacia un reto que sea motivación para lograr el éxito. La meta sólo podrá conseguirse si es clara y precisa. Fijarse metas no significa tener un comportamiento soñador, sino tener una visión de largo plazo, pero con la capacidad para determinar objetivos a corto plazo.

a ellos logró obtener su primer capital. Y empezó a acopiar los cartones y plásticos en la cochera de la casa de su papá.

Así pasó casi un año, hasta que las continuas quejas de sus vecinos la forzarían a buscar un nuevo local y mudarse a un almacén de 200 metros cuadrados.

El negocio iba creciendo, era una realidad, pero eso no significaba que los problemas dejarían de presentarse. Si bien sus operaciones iban en aumento, esto implicaba un equipo humano más grande. Ya desde sus primeros años como recicladora había sentido la indiferencia en el trato a los recicladores de parte de quienes estaban en el negocio y de la comunidad en general. Por eso, al pensar en tener su propio negocio, siempre supo que en su empresa los recicladores serían tratados como una parte importante en la cadena de valor. Mientras su negocio crecía, mantuvo ese ideal de darles el trato que a ella misma le hubiera gustado recibir: consideración, capacitación, prevención en temas de salud, etc.

¿Y si, ahora, les dijera que la chica de la historia tiene un nombre y un apellido? Su nombre es Gladys Aycaya. Sí, es una persona de verdad, una mujer tacneña que en la actualidad produce y comercializa 280 toneladas de productos reciclados cada mes. Y no quiero abrumarlos con cantidades, pero ella, literalmente, convierte esa montaña de basura en dinero gracias a su fe y esfuerzo. ¿Pero qué hizo que Gladys Aycaya pudiera hacer este negocio que ninguno de nosotros pudo lograr? Todo comenzó en

el momento en que ella consideró a esa montaña de desperdicios como una oportunidad, esa forma distinta de ver el mundo que la rodeaba es lo que le abrió un mundo de posibilidades.¹⁵

Siempre que tengo la oportunidad, resaltó que los emprendedores tienen que enfrentar muchos **ENEMIGOS** y dificultades en su camino. Por eso, siempre tengo presente la lección de esta historia: que la forma en que ves al mundo lo cambia todo.

¹⁵ Característica del emprendedor

Tener mucha energía: iniciar un emprendimiento financiero siempre va encontrarse dificultades. Para superarnos debe tener suficiente energía física y mental, para no abandonar su proyecto. La pasión con la que luchas será el motor que te impulsará a llegar a la meta.

This image shows a single sheet of white paper with horizontal blue or grey ruling lines. The lines are evenly spaced and run across the width of the page. There are no margins, text, or other markings on the paper.

V. El primer enemigo y el compañero más fiel

No sé si a la mayoría de hombres les ha pasado alguna vez, pero a mí sí. Te gusta una chica. La ves y es lo más bonito que tus ojos hayan tenido en frente, y piensas en invitarla a salir. Te concentras en lo que dirás, pero en lugar de hacerlo, sigues pensándolo. Pasan un par de días y sigues pensándolo. Al cabo de una semana terminas por decirte: «no estaba tan bonita». ¿Qué pasó? Solo ha pasado una semana y te aseguro que la chica es tanto o más bonita que siete días atrás. Lo que sucedió es que dejaste que el miedo tomara el control de lo que querías o de lo que te proponías hacer, y es tu propia falta de decisión lo que le pone candado a una puerta en una casa cuyo timbre jamás tocaste.¹⁶

¹⁶ Un emprendedor logra un equilibrio entre su ser soñador y su ser realista, nunca deja de soñar y buscar metas, mantiene una pasión por lo que hace y una alta motivación de logro. El emprendedor se preocupa por la calidad y eficiencia, conoce la realidad, se organiza metódicamente y busca mejores oportunidades.

Cada vez que empiezas a imaginar algo nuevo, algo a lo que no estás acostumbrado, el miedo empieza a mostrarse en forma de dudas, que luego estas no te permiten dar ni un paso hacia adelante. Cuando se tiene una idea genial e innovadora, y se quiere pasar a la acción, suelen aparecer sentimientos negativos con mayor intensidad: miedo a equivocarse, miedo a lo que se puede arriesgar, miedo a lo que otros dirán, miedo a que algo salga mal, miedo, miedo y más miedo.

En mi caso, como les contaba, quería empezar una empresa, pero no tenía capital - mentira, tenía la asombrosa suma de cien dólares ahorrados-. Además, era un estudiante universitario de 24 años, que no había terminado la carrera, pero quería asesorar a gerentes con 20 o 30 años más de experiencia. Tampoco tenía mucho personal o evaluadores propios y entrenados. Durante los primeros meses, yo sería gerente, jefe de operaciones, secretaria y hasta operario de limpieza en mi nuevo emprendimiento. La verdad es que sonaba a locura y les confieso que me moría de miedo. Recuerdan que, páginas atrás, les contaba de aquel almuerzo en que conseguí mi primer cliente, pues eran tantos los temores que sentía que no me permitieron disfrutar este primer logro para mi naciente empresa.

Eran muchas las cosas que podían salir mal; estaba dejando mi trabajo y si no hacía las cosas bien podía terminar sin chamba en cualquier momento; además, no quería tener que pasar por tantas entrevistas de trabajo nuevamente. Al principio podría irme

bien, pero luego podría perder dinero, mucho tiempo y terminaría reconociendo que no estaba listo o que la idea de negocio no era tan buena. ¿Y qué pasaría si ningún otro cliente quisiera contratarme? ¿Y si entreno gente y después se llevan lo aprendido y me hacen la competencia? ¿Y si desapruébo muchos cursos y me botan de la universidad? Estos eran solo algunos de los muchos temores y preocupaciones que me acechaban cuando el sueño de Clientes Anónimos® se hizo más claro -varios de ellos me acompañan hasta hoy-.

Y sí es cierto, que te podría ir mal. Nadie te va a decir lo contrario. Es más, según el Ministerio de la Producción del Perú -uno de los países más emprendedores del mundo- cerca del 80 % de las empresas fracasan antes de los dos años. Pero, ¿por qué menciono esto en un libro que busca animar al emprendimiento y a la realización de los sueños? Con estadísticas así, estoy seguro que es más fácil encontrar gente a la que le fue mal. Más adelante nos detendremos un poco más en este punto. No lo hago para decirte que vas a ser parte del 80 % que fracasa, quiero que te des cuenta, desde ahora, lo importante que es ponerse las “pilas”, respirar hondo y pelear para ser parte del 20 % que sí saca adelante lo que se propone.

Volviendo al miedo, muchas veces no serán tus propios temores los que te alejen del camino hacia lo que quieres; tu familia, tus amigos, la gente que te quiere y se preocupa por ti, también puede sentir miedo por tu futuro y preocuparse por las decisiones que

tomes. No será extraño que sean ellos quienes empiecen a sembrar en ti más dudas y miedo de los que tenías. A mí me pasó y casi puedo oír todavía a mi madre diciendo: «¿Cuándo vas a dejar de jugar y te vas a poner a trabajar en algo relacionado a tu carrera?» Algunos de mis amigos se reían o me decían en voz baja y despacio: «¿Y si te va mal?» Pero cuando el negocio empezó a crecer y crecer, sus miedos se fueron disipando de a pocos y dejaron de reforzar los que yo estaba tratando de dominar. Pero eso solo pasó mucho después.

Tener miedo es natural, es parte de la vida. El miedo rondará cada aventura todo el tiempo, y yo diría que hasta hay que aprender a abrazarlo, pues está ahí por una razón: ser esa voz que nos diga al oído «ten cuidado» cada vez que se te ocurre algo demasiado novedoso o distinto. Pero tener cuidado no significa que debas detenerte o que no debas intentarlo.

Como pocas cosas en la vida son seguras -incluidos los trabajos-, no podemos andar por la vida diciendo que “no” a todo lo que tenemos delante. Para ganar es necesario arriesgar, y para ganar en grande tienes que arriesgar en grande. Pero, ¿cuándo es adecuado lanzarse a la piscina y cuándo no lo es? La piscina podría estar vacía o sucia. No es mala idea darle una mirada antes, y estoy seguro que a ninguno de ustedes se les ocurriría exigir un examen bacteriológico, de temperatura y toxicidad, antes de entrar a la piscina de un club o a la de su universidad. Y es que disfrutar de la piscina, hace que asumamos el riesgo y confiemos en quienes

administran el lugar porque la tienen bien cuidada. Sin embargo, a la hora de emprender hay un error que muchos cometemos en diferentes momentos de nuestra vida: querer tener todos los datos completos o esperar que algo sea perfecto para aceptarlo. Es así que esperar que las cosas sean perfectas -seguras o muy fáciles termina por generar parálisis. Esta es otra de las maneras en las que el miedo le puede meter un gol o hacerle un mate al emprendimiento. Y cada vez que esto sucede, una semilla -idea- empieza a secarse y perder la posibilidad de convertirse en un gran árbol lleno de frutos para todos.

Lo importante es tener claro que decidimos conscientemente y sobre la información que tenemos, y no como reacción ante nuestros temores o inseguridades. Por lo que he visto, el emprendedor aprende a decidir con información incompleta, confiando en su equipo, en sus conocimientos y en su experiencia, siempre con mucha fe en el futuro, pero también aceptando que se puede equivocar.

Es cierto, tu mejor esfuerzo no siempre será suficiente. en algunas ocasiones las cosas pueden salir mal. Como *Alicia en el país de las maravillas* -ella cae en un hueco y luego de muchas dificultades y aventuras, logra volver a casa-, cuando llegas al otro lado del camino, tras haber superado los momentos difíciles ya no eres el mismo; tienes más cancha -así le dicen a la experiencia en mi barrio-, eres más grande y los obstáculos te han fortalecido; incluso en el peor de los escenarios, puedes salir ganando si decides

ver el mundo de esa manera.

Una vez estuve en un programa de televisión hablando sobre qué hacer en caso tu empresa quiebre. Uno de los conductores me miró fijamente a los ojos y me dijo: «Pero eres un ejemplo de optimismo, yo me pondría a llorar y entraría en una depresión que no me saca nadie». El video de esta entrevista todavía está en algún lugar de YouTube bajo mi nombre y es la prueba de lo que le respondí: «no te digo que no la vaya a pasar [mal], lo que te digo es que no puedes quedarte en eso. Algo tienes que hacer y esa experiencia es un capital valiosísimo».

Unos años después, el presagio se hizo realidad y la empresa vivió una temporada tan mala que estuvo cerca de quebrar. La noche que reconocí lo mal que estábamos, lloré hasta el amanecer, sentía una desagradable mezcla de frustración y cólera. Tenía deudas por más de seis cifras y casi ningún cliente. Moría de miedo una vez más, pero me tocó poner mis palabras justo donde estaba mi corazón y empezar con más cancha y más fuerte y mirar hacia adelante. Esta fue, sin lugar a dudas, la peor época de mi vida y, también, la que más lecciones me dio.

Nunca aprendí más sobre emprendimiento y negocios como en ese año y medio en que me tocó levantar mi empresa desde cero. Hoy les puedo asegurar que si hubiera tirado la toalla o renunciado a mi sueño me hubiese arrepentido toda la vida por no ver mi proyecto nuevamente en marcha y por todas las oportunidades

que no hubiera aprovechado como los dos nuevos emprendimientos que inicié menos de tres años después. Estos aún están lejos de ser un poderoso grupo empresarial, pero algún día lo serán. Quiero ser lo más claro posible con esto; todavía sigo encontrándome con situaciones a las que les tengo miedo. No es raro escuchar que los valientes no son los que tienen miedo, sino aquellos que aprenden a conquistarlo. Pero, en mi caso, no logré conquistar a todos, a algunos, más bien aprendí a domesticarlos. Por ejemplo, desde pequeño, siempre me gustó hablar en público, pero todo el tiempo tuve que luchar con el miedo a hacerlo.

En el colegio, podía sentir claramente mi piel enfriarse y mi voz fallar cuando iniciaba una exposición frente a mis compañeros. Pero cada vez me gustaba más hablar en público y, poco a poco, fui convirtiendo ese temor al que veía como un monstruo, en un animal domesticado. Hoy, cuando me toca dictar una clase o dar una conferencia este monstruo (que es tan grande como un oso) sigue acompañándome; si pudieran, lo verían sentado tranquilo a mi lado. Ahora, su presencia es positiva, ya que me obliga a prepararme bien antes de cada presentación, me recuerda que siempre dé lo mejor de mí y que esté atento para no **CAERME**.



Nadie te dice que va a
ser fácil, pero te aseguro
que valdrá la pena.

- Anónimo



This image shows a single sheet of white paper with horizontal blue or grey ruling lines. The lines are evenly spaced and run across the width of the page. There are no margins, text, or other markings on the paper.

VI. ¿Por qué nos caemos?

Vanessa era una joven estudiante que había viajado fuera del Perú para estudiar su carrera. Extrañaba mucho a su país, pero quería terminar la universidad, trabajar unos años y ahorrar lo suficiente para tener su propio negocio. Cuando tuvo lo necesario, volvió a casa, alquiló un almacén que llevaba años abandonado y, ahí, puso un gimnasio en el que se gastó hasta el último centavo.¹⁷

Su familia estaba totalmente en contra de lo que ella se había propuesto. Sus estudios en el extranjero habían representado un gran esfuerzo para sus padres, y ellos esperaban que ella buscara una buena empresa donde trabajar, como lo habían hecho ellos, sus padres, así como, los padres de sus padres -seguro se entiende

¹⁷ Un emprendedor debe ser consciente de que emprender es un estilo de vida en el que hay que ir aprendiendo cada día y en cada paso. Emprender es aprender la lección de cada error, de cada caída y de cada logro. Un emprendedor debe saber que el aprendizaje lo acompañará siempre y que debe ser tenaz y persistente.

la figura-. Sin embargo, pese a esta oposición y a las primeras dificultades que se le fueron presentando, siguió avanzando. Vivía para este proyecto y le dedicaba todas sus fuerzas. Los sábados, domingos y feriados eran solo un escalón más hacia el sueño de tener un negocio propio y exitoso. No pasaría mucho tiempo hasta que pudiese ver los frutos de su trabajo. El local se llenaba por momentos y ya se mantenía sobre el punto de equilibrio -ese mágico punto donde se gana más de lo que se gasta-. Entonces, se dio cuenta que si quería seguir creciendo necesitaba la ayuda de un socio, alguien con más experiencia que pudiese llevar, junto con ella, la carga de su creciente empresa.

Así, luego de algunas reuniones, decidió incluir como socio a Juan, amigo de uno de sus amigos; había estudiado administración en una prestigiosa universidad y tenía también algo de capital ahorrado para aportar al negocio. En ese momento, Juan parecía el socio ideal.

Pasaron dos emocionantes años en los que ambos trabajaron arduamente en el negocio y lo vieron crecer. Se mudaron a otro local más grande y vieron como este, también, se llenaba de clientes. Ella ponía su conocimiento del negocio para dar un buen servicio y él aportaba sus conocimientos de gestión para llevar las cuentas. Sin embargo, poco tiempo después, Vanessa sintió que el negocio estaba creciendo un poco más lento; veía muchos clientes, pero no el dinero en el banco, pronto descubriría que su socio le estaba robando.

La historia de Miguel, al sur de nuestro país, es, en varios sentidos, muy parecida. Él terminó la universidad y empezó una prometedora carrera en el sector privado. Cuando supo que tendría su primer hijo -ya tenía casi 30 años- sintió una fuerte responsabilidad y la necesidad de asegurarle un futuro aún mejor que el que sus padres habían podido darle a él.

Luego de mucho análisis, reunió capital con dos amigos y juntos empezaron un negocio de computadoras. Encargaban piezas a un familiar en Lima y ensamblaban computadoras en Arequipa para venderlas directamente. Las dificultades no tardaron en aparecer, como nos pasa a todos, pero, así como a él con su bebé cada uno de ellos tenía una fuerte motivación para sacar adelante el negocio. Al cabo de un tiempo a uno de los tres asociados le ofrecieron un excelente puesto en una empresa local. La oportunidad era demasiado buena y ofrecía, además, la comodidad y seguridad de un sueldo seguro, en lugar de las dificultades y angustias del negocio propio. Así, pasaron a ser solo dos socios.

Ante esta nueva situación, surgieron más problemas. Uno de los más preocupantes era el manejo del crédito con los clientes. Para vender más productos habían decidido dar facilidades de pago a sus clientes -en esta época las tarjetas de crédito no eran un mecanismo tan difundido como hoy-. Sus clientes firmaban letras de cambio y con ello garantizaban la compra de los equipos. Algunas veces vendían así varias computadoras, a instituciones como empresas o colegios. Comercialmente, cada una de estas ventas eran una

alegría para ellos, pero contablemente, la historia era distinta, ya que muchas veces los clientes se atrasaban varias semanas en sus pagos, pues tenían la tranquilidad de que los montos eran pequeños y que el costo de reclamar por la vía judicial no valía la pena. No faltó alguna empresa que simplemente decidió no pagarles.

En general, cada retraso los obligaba a solicitar préstamos para pagar sus propias obligaciones, en ocasiones, terminaban en la posición de ser ellos quienes fallaban con los pagos a alguien más y créanme esta es una posición que a nadie le gusta, y a mí me ha tocado aprenderlo de la manera difícil.

Luego de un año y medio en el negocio, Miguel y su socio decidieron que este generaba demasiados dolores de cabeza y que si no encontraban una forma de salirse les iría muy mal. Dejaron de pensar en soluciones y se concentraron en encontrar la mejor manera de cerrarlo y continuar con sus vidas.

Si estás leyendo el libro en orden, estas dos historias te pueden haber parecido extrañas o fuera de contexto. Y si te dejaron una sensación de disgusto o desánimo me parece mejor, pues aunque he necesitado cambiar los nombres de las historias, ambos son casos reales de emprendedores que encontré en mi camino.

¿Por qué nos caemos? Porque hay una lección que nos falta aprender. Quizá, al encontrarla, podemos ser capaces de reunir las fuerzas para levantarnos o puede que funcione al revés, que

durante nuestro proceso de recuperación podamos descubrirla, y, de esa manera, conseguir la experiencia que nos prevenga de una nueva caída. De seguro nos tocará caer, una y otra vez, pero está en nosotros, y solo en nosotros, el decidir si alguna de estas caídas puede terminar por derrotarnos.

Miguel por su parte, nunca pudo recuperarse. Decidió que emprender no era algo para él, que los riesgos son demasiados. Cuando lo conocí, se me acercó para decirme que solo alguien con «muchísima suerte o sin escrúpulos puede salir adelante» en el mundo de los negocios. Intenté convencerlo con algunas de las historias y argumentos que me hicieron creer lo contrario, pero su mente ya estaba decidida a creer que simplemente no iba a lograrlo.

Vanessa por su parte sí logró recuperarse, aprendió la lección y hoy tiene dos socios que son como sus hermanos. Su negocio se consolidó y hoy los tres miran al futuro con optimismo.

Finalmente, si recorres frecuentemente un camino alguna vez te vas a tropezar con una piedra. Si aprendes la lección, esto no es tan malo, pero si no lo haces y te «encariñas» con esa piedra, puede hacerte caer una y otra vez, entonces la vas a pasar mal, todo el **CAMINO.**

VII. Recorrer el camino

Creo que a muchos de nosotros nos gusta escuchar historias de éxito. Estas suelen ser contadas al estilo de los cuentos de aventura en los cuales un personaje tiene una misión o debe dar solución a un gran problema o alcanzar una meta. Estas historias forman parte de la educación que recibimos en la escuela. Sin embargo, hay un gran problema con la forma en que nos las cuentan. Normalmente, empiezan presentándonos al personaje o a las estrellas del cuento, en el inicio de su aventura, luego la historia se centra en el momento del éxito y en el porqué y la importancia del logro que se alcanzó. Son muy pocas las que describen las dificultades que se confrontan o el camino que se debe recorrer para alcanzar el momento de la victoria.¹⁸

¹⁸ Los emprendedores son personas innovadoras, persistentes y que buscan soluciones y exploran nuevas oportunidades a fin de mejorar su calidad de vida, y generar bienestar para los demás. Un emprendedor convierte las ideas en actos, incluyendo la creatividad e innovación, así como la habilidad para planificar y gestionar proyectos para el logro de sus objetivos.

Por ejemplo, cuando se cuenta la historia de Tomás Alva Edison, el relato se centra en el invento del foco, pero casi nadie se detiene a contar que antes de conseguir que su invento funcionara tuvo que realizar cientos de intentos durante dos largos años. Tampoco se menciona que ese primer foco estuvo encendido por tan solo dos días, y que era necesario mucho más trabajo para verlo tan desarrollado como los que usamos hoy. Lo mismo ocurre cuando escuchamos la historia de Newton y la teoría de la gravedad. Sabemos de la historia de la manzana que le cayó sobre su cabeza y que fue así como se inspiró para plantear su teoría. Pero nadie cuenta todo lo que tuvo que enfrentar desde el momento en que estuvo al pie de aquel árbol y notó la existencia de esa fuerza invisible que atrae los objetos, hasta que, finalmente publicó su primer libro *Ley de gravitación universal*.

Para entonces, ya habían pasado varios años de mucho esfuerzo y dedicación, pero también de colaboración con otros autores a quienes, incluso, agradeció en la misma publicación.

Algo que debe quedar absolutamente claro para cualquiera que quiera emprender es que hacerlo implica necesariamente recorrer un camino. Este inicia con un primer paso, como el que describimos páginas atrás y, además, será un recorrido tan largo y duro como importante y valioso sea tu proyecto.

Una pregunta que suele detener a mucha gente es: ¿cuál es el mejor momento para empezar? Buena parte de las objeciones o

excusas que uno se plantea son como las siguientes: «no tengo el dinero», «no estoy preparado», «me falta esto o aquello». Pero hay algo en lo que estoy completamente de acuerdo con los grandes gurús del emprendimiento: si uno quiere emprender, debe hacerlo «en donde está y con lo que tiene». No puedes pasarte la vida dándole vueltas a las razones por las que no podrás, necesitas concentrarte en aquello que sí puedes hacer ahora y seguir avanzando con fe. Eso significa que, si en este momento estás pensando en ser emprendedor o tomas la decisión de serlo, ahora mismo es cuando debes empezar a actuar y poner manos a la obra para conseguirlo.

Es cierto que tu primer negocio no será una empresa petrolera o una gran cadena de restaurantes, quizás, en este momento seas solo un estudiante, pero recorrer el camino implica también empezar a prepararte, significa reunir las herramientas que te van a permitir VER LA OPORTUNIDAD DONDE OTROS VEN UNA MONTAÑA DE DIFICULTADES, Y SER CAPAZ DE PONER EN MARCHA LO NECESARIO PARA LOGRAR ALGO QUE VALGA LA PENA. Y si esperabas que este libro te dé una definición de lo que es ser emprendedor, acabas de leerla, porque eso es lo que hacemos todos los emprendedores incluso antes de reconocernos como tales.

Podrías estar pensando algo que otros me han dicho en diferentes lugares luego de mis conferencias: «Pero Francisco, yo solo soy un estudiante, no puedo poner mi negocio ahora». Pues te digo que puedes empezar a trabajar en algo vinculado a lo que te apasiona,

leer historias de otros emprendedores para encontrar afinidades o reconocer aquello que te hace falta para estar listo y así sacarle el jugo a la oportunidad cuando llegue. Quizás, acabas de terminar el colegio y no tienes el dinero suficiente para empezar, pero puedes ahorrarlo; por ejemplo, puedes proponerte guardar 40 soles semanales, quizás reduciendo los gastos de diversión en el fin de semana, lavar el carro del vecino, entre otras cosas. Para cuando termine un año, habrás ahorrado S/ 2080 soles. Yo sé que un año parece una eternidad, pero te aseguro que dentro de ese tiempo desearás haber empezado a ahorrar desde hoy. ¿Qué puedes hacer con un monto tan pequeño? Este capital será suficiente para constituir tu empresa -algo que te costará alrededor de 500 soles con algunas de las recomendaciones que vienen más adelante-, armar tu página web y reservar tu dominio- unos 100 soles más-, e imprimir algo de papelería, otros 100 soles. Para este punto ya puedes sentarte a la mesa con tus papás, darles tu tarjeta de presentación y mostrarles la escritura de constitución de tu empresa y decirles: «¡Miren, ya tengo mi propia empresa!». ¹⁹

Por supuesto, conformar una empresa requiere mucho más que eso, pero te quedarían más de mil soles para iniciar tus operaciones y empezar a vender y ganarte tu lugar en el mercado. Diez años atrás todo esto habría sido imposible, y peor si retrocedemos

¹⁹ Recuerda que los emprendedores utilizan sus características y recursos para encontrar o crear oportunidades que les permitan contribuir al bienestar individual y comunitario.

veinte años, pero hoy en día, la tecnología y el desarrollo comercial de nuestro país han generado un buen clima para la creación de negocios formales.

Con un capital inicial como el que te propuse, tu primer negocio probablemente no sea uno millonario en el primer año, pero definitivamente, si lo llevas bien, va a ser el que te prepare para otro mucho más grande. La ventaja de estar en el camino de emprender es que en él encontrarás las oportunidades; no podrás encontrarlas o no podrás verlas fácilmente antes de iniciarlo y mucho menos si luego decides tirar la toalla y abandonarlo. Es el proceso en el que aparecerá otra idea de negocio más atractiva o que no se te había ocurrido; y no debes olvidar que los mismos clientes te pueden ayudar a mejorar tu negocio. Eso es algo que yo agradezco enormemente porque cada uno de mis clientes me ha enseñado algo nuevo para mejorar.

Para cuando yo inicié mi primera empresa, tenía un capital mucho menor: sólo tenía 100 dólares ahorrados y ni siquiera contaba con un escritorio. Me moría de miedo y se me hacía difícil conciliar el sueño en las noches, pero tenía mucha fe en sacar adelante el proyecto. La noche que llegué a casa con mi primer pedido confirmado no pude disfrutar ese logro, empecé a pensar en lo que necesitaría para poner todo en marcha: una oficina, un escritorio grande, entre otras cosas. A la mañana siguiente fui a una tienda y compré maderas cortadas a medida, clavos y tornillos al peso. Me pasé todo un sábado armando el primer escritorio de la empresa.

Aún conservo una foto de ese mueble que armé con tanta fe, con mis propias manos, y del rincón en la casa de mi mamá que sería la primera oficina de Clientes Anónimos®.

Lo siguiente que necesité fue entrenar a los primeros evaluadores del equipo, sin ellos no podría hacer el estudio de cliente incógnito para la cadena de restaurantes que me había contratado; al mismo tiempo, les contaba a mis amistades y a la gente que me quería, mi idea. Más de uno me decía que estaba loco, que no se iba a poder, que, ¿en qué cabeza cabe que un chibolo de 24 años iba a poder asesorar a empresarios con más de 20 o 30 años de experiencia? Cuando veo hacia atrás y recuerdo todo ello, creo que sí estaba un poco loco. Pero recuerda, si te dicen que estás loco no dejes que sea eso lo que te detenga; si te sucede, evalúa las cosas, porque a los que piensan diferente siempre les dicen locos, sin embargo, algunos de ellos terminan por tener razón y otros hasta terminan por llamarlos genios.

También, me pasó que algunos de mis amigos del barrio se rieron y durante las siguientes dos semanas, fui la burla recurrente en mi grupo de amigos. Yo lo tomaba como una broma y me reía un poco, pero ya tenía al primer cliente, el compromiso y la oportunidad de atenderlo: no podía estar tan loco.

Era claro que no podía alquilar una oficina, por eso, además del escritorio que había armado le pedí a mi tía María que me prestara un sofá-cama que no utilizaba. Desarmé la cama en la que dormía,

cogí dos sillas del comedor, y convertí mi dormitorio, en mi primera oficina. Allí entrené a los primeros seis evaluadores; naturalmente, recurrí a la gente a la que le tenía más confianza y era más cercana: mis amigos.

Dos semanas después terminamos el primer estudio y se lo presenté al gerente de la cadena que nos había contratado. Este quedó tan contento que me pidió que felicitara a todas las personas que habían realizado el estudio. Esa noche, reuní al equipo, compré una gaseosa, y les conté las palabras del cliente. Desde ese momento, en octubre de 2004, Francisco Villalobos era un estudiante loco de 24 años, que había armado una consultora en su propia casa, pero ya no estaba solo, su familia y amigos empezaron a compartir esa misma locura. Ya éramos una decena de personas que creían que el sueño de Clientes Anónimos® podría hacerse realidad.

Hoy, recuerdo aquellos momentos y agradezco enormemente a mi familia por haber dado pase libre a esta aventura desde el primer día. A los padres, maestros y amigos que estén leyendo estas líneas y si en algún momento observan esta misma locura en la gente que los rodea, hoy quiero decirles que no les corten las alas, déjenlos volar y recorrer el camino, porque aún si les va muy mal, les garantizo que el recorrido siempre te hace más fuerte y te prepara para manejar situaciones más difíciles.

Como ya hemos mencionado, dar el primer paso nunca es suficiente. Cuando se empieza a trabajar, aparecen las oportunidades, se alcanzan pequeños resultados y surgen también las dificultades. Pero si te descuidas es muy fácil perder el impulso.²⁰

Durante los primeros tres años de mi empresa, nos fue casi imposible conseguir más clientes. Solo atendíamos a tres empresas y una de ellas representaba más de la mitad de nuestras ventas. El equipo lo conformábamos tres trabajadores que coordinábamos a unos cien evaluadores eventuales, y nos habíamos trasladado a una pequeña oficina de 4x3 metros, que me prestaba un amigo, en Miraflores. Esa era la situación de la empresa. Hasta que, en un fin de semana largo, en Semana Santa, nuestro cliente más importante decidió dejar de trabajar con nosotros.

Nos habíamos descuidado un par de semanas con los informes que presentábamos y tenía toda la razón en dejarnos ir. Nunca olvidaré esa lección. Con el dolor de mi corazón tuve que juntarme con mis dos compañeros, Jorge y Gardy, y contarles que la empresa estaba en riesgo de cerrar porque no había suficientes clientes, y que, lamentablemente, me iba a ser imposible continuar trabajando con ellos. En ese momento, recibí una de las más valiosas lecciones

²⁰ Pensar como emprendedor: es necesario tomar riesgos; lanzarse a la aventura de iniciar un emprendimiento, con el poco dinero del que se dispone. La creatividad sumada a la originalidad se debe convertir en tus columnas para edificar tu emprendimiento.

de fe en mi propio negocio. Sin discutirlo y sin pensarlo ambos me propusieron continuar vinculados a la empresa. Iban a trabajar dos horas a la semana conmigo, se irían a trabajar a otro lugar porque necesitaban el ingreso, pero ambos querían seguir siendo parte de Clientes Anónimos® cuando la empresa se haya levantado otra vez.

Luego de algunos meses muy difíciles, pudimos recuperarnos. Ese tiempo me enseñó algo que le digo a cada gerente con el que trabajo, de seguro les servirá también: «el éxito o fracaso de una empresa, lo deciden sus clientes». No importa si diriges un gran banco o el restaurante más popular del barrio, son los clientes quienes deciden cómo te irá; lo hacen cada vez que cruzan tu puerta, hablan sobre tu empresa o deciden dejar de hacer negocios contigo. Hace algunos años, un periódico publicó un artículo en el que aseguraba que un conocido banco de nuestro país estaba realizando operaciones oscuras. No corresponde aquí analizar cuán veraz era la noticia, pero lo que sí es cierto es que los clientes empezaron a retirar sus ahorros con tanta desesperación que el banco tuvo que cerrar unos días después.

Sé que el ejemplo puede resultar un poco extremo, pero imaginemos que, en lugar de ser el dueño de este banco, eres más bien el dueño del restaurante más rico del barrio. Sí, ese al que van las familias para celebrar los acontecimientos especiales, por ejemplo, para engreír a mamá en su día. Ahora, las dos personas encargadas de la limpieza renunciaron el mismo día y mientras

consigues los reemplazos, el tema ha quedado algo descuidado. Pese a que has logrado un posicionamiento importante, nada podría librarte de las consecuencias si, por ejemplo, tus clientes se intoxican; la municipalidad decidiría cerrar el local y decorar su fachada con unos lindos carteles de «Clausurado por insalubre»; sería aún peor si los visitaría una reportera con hambre de noticias. Si todo esto le puede suceder a un poderoso banco y a un restaurante bien posicionado, imagínate cuán importantes son los clientes para una empresa que recién está ganándose su lugar en el mercado.

Algunos me dirán que sigo exagerando, pero son escenarios perfectamente posibles. Tu posible cliente se va a preocupar primero por cuidarse a sí mismo y a sus intereses, solo después pensará, si encuentra tiempo, en las dificultades que tendrás que enfrentar para resolver la situación; después de todo, siempre habrá otro negocio dispuesto a atenderlo. Ten por seguro que, si tú no te esfuerzas en cuidar a tu cliente, alguien más si estará dispuesto a hacerlo. No dejes de cuidar lo que tanto te ha costado.

Pero tranquilo, no todas son malas noticias. Siendo el Perú uno de los países más emprendedores del mundo, también tenemos algunas organizaciones dedicadas exclusivamente a promover el emprendimiento, dar apoyo a las mejores ideas o a los emprendedores con mayor potencial. Para apoyarte en ellos solo tienes que vencer el miedo a que otros te roben las ideas y buscarlos.

Durante los primeros años de mi empresa, uno de mis mayores temores fue que alguien me robara la idea. Por esa razón, guardaba en total discreción el secreto de la forma en la que trabajábamos y también los planes para nuestra organización. Un día que salía de la universidad vi, en un mural, un anuncio que publicitaba un centro que ofrecía ayuda para emprendedores. Llegué solo hasta la puerta porque el miedo de que un extraño se robara mi idea me ganó. No volvería a pensar en esta opción hasta que llegó esa temporada dura en la que perdimos a nuestro cliente más importante y el sueño estaba peligrosamente cerca de quedar en el olvido. Esa mañana, les escribí tímidamente pidiendo más información sobre quiénes eran y cómo ayudaban a los emprendedores. Dejé mi número y rápidamente me llamó una señorita muy amable para concertar una reunión el siguiente día.

Así fue como llegué por primera vez al Centro de Innovación y Desarrollo Emprendedor de la Pontificia Universidad Católica del Perú (CIDE PUCP). Ahí encontré gente muy profesional y comprometida con impulsar el emprendimiento y conocí, por primera vez, un sistema de incubación de empresas. Este es un programa de la universidad pensado para encontrar ideas de negocio o pequeñas empresas, con mucho potencial, y acelerar su crecimiento durante dos años. Así como ellos, en todo el país hay gente valiosa comprometida con impulsar el emprendimiento, pero que no ven su actividad como un negocio, sino como una forma de sembrar para forjar un mejor país.

El proceso de incubación de empresas varía en tiempo y características con cada institución que lo dirige. En aquella época se iniciaba con un proceso de preincubación. Durante esos primeros meses, te ayudaban a poner en orden tu idea de negocio- así esté en papel o en marcha- y luego a diseñar un modelo de negocio que pudiera crecer rápidamente y mantenerse fuerte en el tiempo.

Además, me exigieron formalizar el negocio y con ello desapareció el techo, o el límite máximo, de crecimiento que tiene cualquier negocio antes de dar ese paso.

Al pasar al proceso de incubación, propiamente dicho, el apoyo de la universidad aumentaba con asesorías de profesores y un coach voluntario, además, ofrecía un seguimiento más frecuente del avance del negocio y del emprendedor. Además, siempre estaba el respaldo del CIDE PUCP para cada una de las empresas que formaban parte de su programa de incubación. Esto para mí fue fundamental pues dejé de ser emprendedor para convertirme en empresario.

Más adelante, pude involucrarme en sus proyectos de voluntariado y actué como coach para otros equipos por un tiempo. Después empecé a dictar algunas clases junto a ellos. Hoy sigo formando parte de este equipo, pero este es solo un ejemplo de lo que el ecosistema emprendedor tiene para ti.

Muchas universidades e institutos tienen su propia área de incubación o aceleración de empresas y realizan concursos para encontrar esas ideas y emprendedores con potencial. Junto a ellos también encontramos empresas, ONG y fundaciones que destinan fondos importantes a impulsar el emprendimiento. Además, ofrecen capacitaciones y difunden el espíritu emprendedor realizando concursos para financiar gratuitamente distintas iniciativas que se pueden encontrar en diversos lugares del país, sin importar el nivel de estudios o la edad de quien la impulsa. Un ejemplo es la fundación Romero que en el 2013 está promoviendo un concurso para jóvenes estudiantes con ganas de emprender (en el que incluso pueden participar escolares). Son S/ 500 000 soles en premios los que se van a repartir.

Las conferencias del último par de años me han permitido tener el gusto de conocer a muchas de las increíbles personas que, día a día, trabajan arduamente en todas estas actividades. Yo puedo dar fe de la vocación, la dedicación y el tiempo que ellos prestan a los emprendedores, estoy seguro que hay una sonrisa en sus rostros al leer esto, porque cada uno de ellos vale un Perú y saben muy bien quiénes son. Si quieres encontrarlos solo basta buscarlos por Internet. Ellos forman parte de los muchos recursos que te ayudarán a sacar adelante tus ideas. ¿Qué esperas para **CAMBIAR EL MUNDO** como lo conoces?

Emprendedor es aquel que ve la
oportunidad donde otros ven
una montaña de dificultades,
y es capaz de poner
en marcha
lo necesario para
lograr algo que
valga la pena.

- Francisco Villalobos



[illegible]

VIII. Emprender para cambiar el mundo

Xavier era un niño de ocho años como muchos otros en nuestro país. Seguramente, con esta frase pensaron en un niño que jugaba tranquilamente durante el recreo de su colegio, o en un colorido parque. Pero también son muchos, <demasiados, diría yo>, los niños que son parte de nuestro sistema hospitalario estatal- un sector del Estado en el cual trabaja gente valiosísima-. Además, Xavier no solo padecía una compleja enfermedad, sino que tenía dificultades para relacionarse con los demás. Sus padres vivían en provincia y solo podían visitarlo ocasionalmente. Este pequeño niño se sentía abandonado y mostraba una actitud muy agresiva con quienes trataban de acercarse a él. Xavier necesitaba uno o dos ángeles en su vida.

Así como él y su historia, es posible ver en un solo día decenas de casos parecidos que podrían ser muy distintos si tan solo un hombre o una mujer valiente, se decidiera a hacer algo al respecto. Un veteano de la guerra contra el terrorismo que pide limosna en un semáforo, una comunidad entera sin acceso a agua potable, una esposa que guarda silencio ante las golpizas de quien alguna vez le

juró amor eterno, una débil anciana que tiembla de frío en los pasillos de un hospital mientras trata de entender los formularios que debe llenar. Estas son solo algunas de las figuras que cada día decidimos ignorar para poder seguir con nuestras vidas tranquilamente.

Mientras escribo estas líneas, siento vergüenza porque muchas veces yo también soy esa persona que prefiere ignorar todo lo que queda por hacer a su alrededor. Pero es aquí donde los emprendedores brillan más. Hay un tipo de emprendedor que, aunque, no puede cambiar al mundo entero, decide hacer algo cuando ve una de esas realidades: el emprendedor social.²¹

A Patricia Barrios la conocí mientras escribía este libro. Ella nació en Huancayo y su historia se fundamenta en la estrecha relación que la unía a Emma, su abuela: la gran inspiración de su vida. Durante décadas Emma, una andahuaylina con corazón de oro, había compartido la dedicación a sus hijos con una férrea preocupación por mejorar la calidad de la educación y de los servicios de salud en las comunidades campesinas de la zona; luchaba por aquel fin con lo poco que tenía a la mano. Una de las cosas que más recuerda Patricia de su niñez es que cada vez que iba a algún lado con su abuela, todos la saludaban con el cariñoso título de «mama Emma».

²¹ El emprendedor es una persona que posee liderazgo, perseverancia, visión de futuro, autonomía, compromiso, optimismo, autoconfianza, iniciativa, autogobierno, capacidad para solucionar problemas, entre otras cualidades que le permiten innovar y generar cambios en la sociedad.

Cuando Patricia cumplió los 14 años, a su abuela le diagnosticaron cáncer. Era ella quien la acompañaba cada vez que debía asistir al hospital Rebagliati, en Jesús María. Fue durante una de estas visitas, mientras esperaba en el pasillo, que vio una imagen que quedaría grabada en su mente hasta hoy: una señora de mucha edad bastante enferma, que lucía confundida porque no lograba comprender los formularios y papeles que llevaba en las manos; una ligera manta cubría su débil cuerpo mientras caminaba muy lentamente y levantaba a duras penas sus pequeños pies que solo estaban protegidos por unas pantuflas decoradas con pelotitas. Patricia regresó a su casa conversando con su abuela sobre esta imagen y no pudo dejar de pensar en cuánta gente, como esa señora, necesitaba una compañía.

Fue así que, Emma y Patricia empezaron, poco a poco, a darse tiempo para ayudar a otras personas que iban encontrando en sus visitas al hospital. Poco tiempo después, mama Emma partió y Patricia, durante los años siguientes, empezó a participar en diferentes voluntariados; no obstante, sentía que a estos les hacía falta algo. Los primeros en los que trabajó tenían estructuras muy complejas, no estaban pensadas para personas jóvenes que querían ser parte de ellos. En otros, los horarios no eran flexibles o simplemente no había una metodología clara. Así fue colaborando en varios hasta que llegó al Voluntariado de Olimpiadas Especiales. Estaba ya cursando los primeros ciclos de la universidad y ahí pudo ver no solo un trabajo más estructurado, sino que empezó a apreciar también cómo una organización de este tipo podía lograr

una diferencia importante al mismo tiempo que hacía crecer como personas a sus propios integrantes.²²

Era el año 2007 cuando Patricia, con solo 20 años y a la mitad de su carrera, decidió que era hora de empezar un voluntariado para instituciones de salud, pero que estuviera pensado para jóvenes y gestionado principalmente por ellos. A este sueño hoy lo conocemos como Kurame. ¿Su objetivo? Mejorar la calidad de vida de los pacientes internados en los hospitales del Estado. Pero, ¿cómo hacerlo? Con la organización de actividades de sensibilización, recreativas, que promuevan la lectura, el estudio y estimulen la prevención en salud. Con todo esto en mente, Patricia empezó a tocar las puertas de los directores de diferentes hospitales en la ciudad y a convocar a otros jóvenes que quisieran ayudar con la iniciativa. Este proyecto fue el primero en todo el país pensado para jóvenes y dirigido por ellos mismos.

Se podría pensar que al iniciar una cruzada tan positiva todas las puertas se abrirían inmediatamente y que sacar esto adelante podría ser una tarea sencilla, pero ello estaba muy alejado de la verdad, Patricia cuenta que no fue fácil —aun cuando en unos meses eran ya decenas de voluntarios que impulsaban la puesta en

²² La actitud emprendedora es la disposición personal a actuar de forma proactiva frente a cualquier situación de la vida, lo que genera ideas innovadoras que pueden materializarse en proyectos o alternativas para la satisfacción de necesidades y solución de problemáticas.

marcha de esta idea—, encontraba mucha resistencia incluso antes de empezar: nunca antes nuestro sistema de salud estatal había tenido una organización de voluntariado de jóvenes y, naturalmente, esto podía suponer un riesgo para las autoridades que lo permitían. Las áreas legales de cada institución hospitalaria simplemente preferían no responder o recomendaban que no se firmara ningún convenio con Kurame por diferentes razones.²³

El objetivo de Kurame era ayudar y, por ello, decidieron concentrarse en ingresar a los hospitales para hacerlo. Les tomó más de seis meses lograr que les permitieran el ingreso como organización, pero el permiso era solo «de palabra»; nadie quería firmar un documento «con muchachos de la edad de sus hijos», como dijo alguna vez un doctor.²⁴

En un esfuerzo paralelo, los primeros voluntarios de Kurame visitaron cada universidad e instituto que les fue posible. Se organizaron en grupos, hicieron pasacalles, participaron en ferias, se reunieron con toda la gente que pudieron. Para cuando Kurame empezó a funcionar, ya contaba con 1800 voluntarios en cinco hospitales, un logro tan grande que ni sus primeros voluntarios se

²³ Función del emprendedor

Crear en lo que haces: cuando tu emprendimiento avance tendrás que luchar con las barreras que la sociedad muchas veces impone y en algunos lugares no reconocen o celebran la figura del emprendedor. Ante ello debemos estar convencidos de nuestro emprendimiento.

lo hubiesen imaginado. Pero las dificultades estaban lejos de haber acabado.

Uno de los primeros obstáculos que enfrentaron sus cientos de voluntarios, fue tener que lidiar con la forma en que el personal de los hospitales los veía. Para el área administrativa los voluntarios solo significaban horas-hombre gratuitas, una fuerza de trabajo a su disposición y bajo la jerarquía de sus propios indicadores y metas. Pero Kurame tenía una metodología y objetivos propios, y estos primeros mil ochocientos voluntarios debían trabajar para ganarse un nombre, no solo con cada miembro del personal del hospital que visitaban, sino también con los pacientes y sus familiares. Principalmente, eran los familiares quienes sentían cierta desconfianza, ya que no comprendían porque había tantos muchachos deambulando en los pasillos y en las salas, y muchos de ellos ni siquiera estudiaban una carrera relacionada con la medicina.

Sin embargo, el proyecto había tenido un prometedor inicio. Poco a poco, tanto pacientes como personal hospitalario se habían dado cuenta del impacto positivo que los cientos de voluntarios lograban y la diferencia que hacían para cada paciente al que ayudaban, acompañaban o asistían.

²⁴ El espíritu emprendedor es la capacidad que poseen las personas para generar cambios, para innovar, para probar cosas nuevas o hacerlas de manera diferente, para ser creativas y flexibles, para persistir, para generar redes de apoyo y buscar la calidad entre otras.

Para el año 2009, los hospitales nacionales realizaron una encuesta, entre sus pacientes y usuarios, para determinar el grado de satisfacción y valoración de los diferentes servicios que se prestaban. Los números no mentían. El voluntariado Kurame era el servicio más valorado en todos los hospitales en los cuales se encontraba, muy por encima de médicos y enfermeras. Kurame había pasado de ser un complemento casi opcional a ser calificado como «necesarios» por los propios pacientes.

Uno de los casos más representativos de esta organización es el de Xavier, el niño de quien les hablaba al inicio de este capítulo. Cuando los voluntarios de Kurame empezaron a visitarlo, Xavier los recibía con golpes, ningún voluntario, ni siquiera Patricia, quedó libre de su maltrato durante los primeros días. Al cabo de tres meses, las continuas actividades con los niños de su sala hicieron que fuera perdiendo el miedo y que se desarrollara una relación muy especial entre él y los voluntarios. Xavier no solo había recibido uno o dos ángeles, sino decenas de ellos vestidos con una campera blanca y una sonrisa.

En su mejor momento, la organización llegó a tener presencia en 17 hospitales de diferentes partes del país, y hasta tenían su propia oficina o un espacio para almacenar sus materiales y dejar sus cosas personales. Con el lema «lidera tu vida, lidera el cambio», Kurame también buscaba formar mejores personas, individuos que tuviesen claro que el voluntariado empieza en casa y que la ayuda no se da por lástima hacia el paciente, sino porque esa persona está

pasando por una situación distinta, en la que cualquiera de nosotros también podría encontrarse algún día.

Cada voluntario decide cuánto tiempo participa y aporta algunas horas semanales de su tiempo libre. Hasta hoy, son más de 39 000 los jóvenes que han formado parte de Kurame. Pero no quiero que estos resultados te hagan pensar que existe algún emprendimiento libre de épocas difíciles, ni siquiera por más noble que sea la intención de sus miles de colaboradores.

El año 2011 fue complicado para varios emprendedores que he conocido —ese fue justamente el año en el que mi empresa casi quiebra—. De aquellas elecciones presidenciales recuerdo, principalmente, el especial temor de la población ante la marcada incertidumbre sobre cómo serían las cosas durante el gobierno entrante. Incluso recibí la llamada de un gerente que me dijo: «Francisco, ya no podemos trabajar con ustedes. Tenemos que ahorrar por si el Gobierno que viene es una porquería. Este es el momento para hacerlo». A esa llamada, le siguieron varias similares.

Ese mismo año, Kurame también vivió la peor de sus crisis y este mal tiempo fue provocado por una persona de las planillas del Gobierno.²⁵

Como les contaba, durante sus primeros años, esta iniciativa había sido un éxito rotundo. Contaba con miles de voluntarios,

sedes en diferentes regiones y una alta aprobación por parte de los pacientes, más alta que cualquier otro servicio dentro de los hospitales del Estado. Pero cada vez que alguien hace algo valioso, nunca falta otro —u otra— con ganas de arrebatárselo.

Un domingo por la tarde, Patricia recibió una breve llamada con una terrible noticia: una de las autoridades del sector salud había decidido absorber —yo diría, apropiarse— todas las actividades de voluntariado para unificarlas dentro del programa estatal de voluntariado —es decir, tomar toda esa mano de obra gratuita y ponerla al servicio de sus propios intereses y objetivos—. Para el lunes por la mañana, los directores de absolutamente todos los centros de salud habían recibido la orden de prohibir el ingreso de los voluntarios de Kurame en el plazo de siete días. Todos aquellos voluntarios que desearan seguir realizando cualquier actividad debían registrarse en los padrones de la nueva autoridad y pasar a formar parte de su organigrama. El Estado, como un niño caprichoso, se aprovechó de un vacío legal que él mismo había generado —al no querer firmar ningún convenio con Kurame— y le decía a todos los voluntarios «ahora juegas con mis reglas o te vas a la calle».

²⁵ Característica del emprendedor: perseverancia

Las personas perseverantes son constantes, muestran un esfuerzo continuo cuando quieren conseguir un propósito a pesar de las dificultades.

Kurame puso a sus pacientes por delante y decidió dejar a cada uno de sus voluntarios la decisión de seguir bajo esas nuevas condiciones o esperar a encontrar una solución. Muchos de ellos se mantuvieron, pero buena parte sufrió un tremendo malestar con la misma organización. Patricia cuenta que esa fue la semana más difícil para ellos. Algunos directores de los hospitales no les dejaban sacar sus materiales y otros, que lo hacían, asignaban un policía o agente de seguridad para que los escoltara mientras hacían inventarios detallados. No solo los sacaron, sino que los obligaron, como dice Patricia, a retirarse sin ninguna consideración.²⁶

Mientras ella me contaba esta parte de su historia y lo difícil que se les hizo continuar, yo podía sentir que le fallaba la voz y a mí se me hacía muy difícil contener tanta cólera e indignación — probablemente, las mismas sensaciones que puedes estar sintiendo en este momento—. A todo su equipo le tocó enfrentar esa época con la mirada puesta en el futuro. Sin embargo, luego de mucho trabajo, Kurame logró superar los peores momentos; hoy cuenta con más de 8000 voluntarios activos en diferentes instituciones de salud. Pero, ¿qué hace que alguien esté dispuesto a pasar por todo eso y quiera seguir haciéndolo? Patricia, rápidamente me responde:

²⁶ Característica del emprendedor: autonomía

Requiere que las personas tengan la capacidad de afrontar y tomar decisiones personales acerca de cómo actuar, pensar y vivir de acuerdo a las normas y preferencias propias.

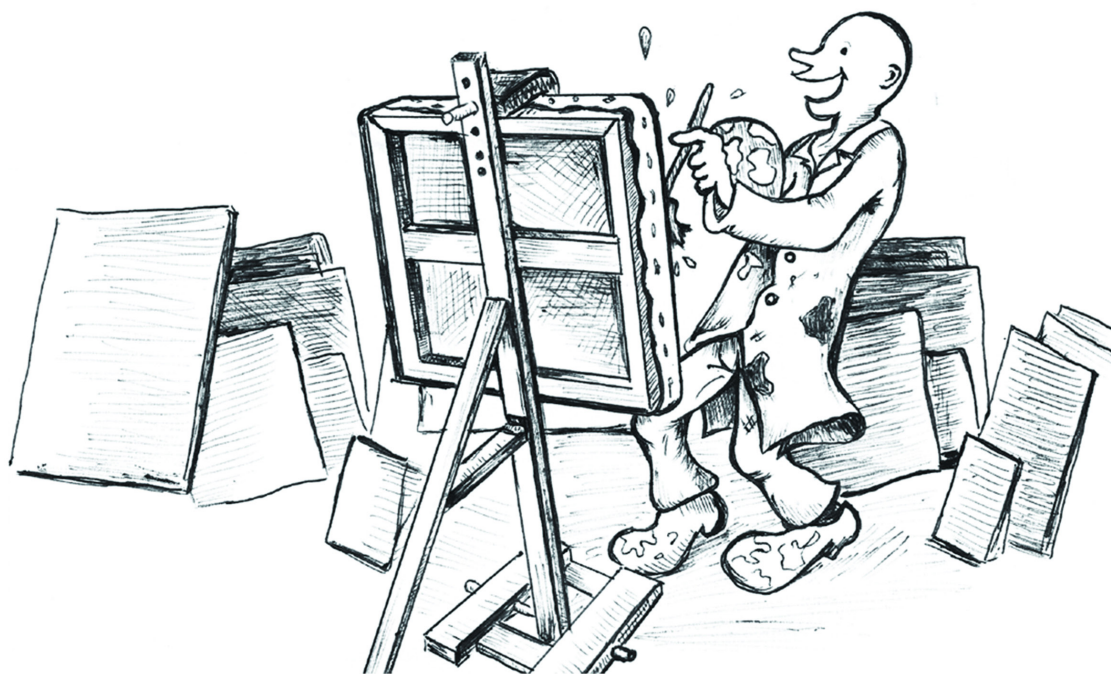
«no solo es la vocación de servicio, sino que la principal razón es el bienestar de los pacientes en los hospitales y los residentes» — pues ahora también trabajan en albergues como el de Canevaro—. Y agrega, con brillo en los ojos y una enorme sonrisa: «Un día Xavier se me acercó y me dijo: Patricia, cuando sea grande yo quiero ser voluntario de Kurame para ayudar a otros niños como yo. Son esos momentos los que hacen que todo valga la pena».

Así como Patricia y los jóvenes de Kurame, en nuestro país hay mucha gente valiosa que trabaja silenciosamente para forjar un mejor país y cambiar las realidades de miles de peruanos. Pero aún queda muchísimo por hacer. Si el tuyo es un llamado por el emprendimiento social, te invito a investigar sobre lo que otros están haciendo en diferentes rubros y regiones, y a sumar esfuerzos con ellos. Algunos de los casos de emprendedores sociales jóvenes que más admiro son los de Empanacombi (fundada por Cynthia, Sandra y Nataly Rodríguez) y el de Enseña Perú (iniciado por Álvaro Henzter).

Cualquier **MOMENTO** será perfecto para que te unas a la lucha diaria que otros ya han iniciado para construir un Perú mejor.

This image shows a single sheet of white paper with horizontal blue or grey ruling lines. The lines are evenly spaced and run across the width of the page. There are no margins, text, or other markings on the paper.

Cualquier mujer u hombre puede lograr una obra maestra en el área que se proponga.
Pero debe recorrer el camino.
- Francisco Villalobos



IX. El “momento sputnik”

No puedo dejar de detenerme, un momento, para hablar de las épocas de crisis. Para hacerlo, quiero llevarte a los tiempos de la Guerra Fría. La Unión Soviética y los Estados Unidos eran las dos potencias más importantes del mundo. Desde finales de la Segunda Guerra Mundial, sus diferencias ideológicas habían impulsado una continua competencia, no solo en lo militar sino también en los ámbitos científico y tecnológico, e incluso en el deportivo. Uno de los episodios más importantes de este periodo sucedió en octubre de 1957. El mundo entero quedó asombrado cuando los soviéticos pudieron llevar al espacio, y mantener en órbita al satélite Sputnik I. Por primera vez en la historia, el hombre había podido trasladar una de sus obras al espacio y mantenerla ahí por tres meses.

La era espacial era una realidad al alcance de la mano y a los norteamericanos, seguros de ser los líderes en todos los campos

de la ciencia, no les gustó la idea de que fuera su enemigo mortal quien hubiera alcanzado este logro. Pero el llamado «momento Sputnik» no tenía solo implicancias científicas y tecnológicas; el satélite era una esfera hueca que llevaba un sencillo transmisor y que podía orbitar la Tierra por sobre las cabezas de cualquier nación. Los altos mandos políticos y militares, en todo mundo sabían que esa esfera hueca podía ser usada para llevar equipos de comunicaciones o armas de destrucción masiva, y que pronto los rusos podrían tener un arma de la que nadie podría defenderse. Para el pueblo norteamericano este sería uno de sus peores momentos de crisis.

Pero no solo las naciones tienen momentos así. Cuando perdemos nuestro trabajo, nos va muy mal en un negocio, perdemos algo valioso o nos vemos frente a una situación que nos indigna o asquea, muchos de nosotros también debemos enfrentar nuestro propio «momento Sputnik».

Si bien nuestro futuro se va forjando con el día a día, con cada decisión que tomamos los momentos de crisis son aquellos en los que la vida nos pregunta a gritos: ¿Quién eres? ¿Eres alguien valiente o un cobarde? ¿Eres un ganador o solo uno más del montón? ¿Eres aquel que va a hacer un mundo mejor o el que volteará la mirada con indiferencia? Sin importar de dónde venimos, las respuestas que demos a estas interrogantes serán las que determinen quién vamos a ser en adelante.

Esto me recuerda la historia de Baruva. Tres amigos que conocí en la universidad y a quienes les gustaba reunirse los viernes a preparar tragos a base de pisco, Jaime, Giancarlo y Ricardo, se dijeron un día: ¿qué tal si ponemos un bar? Ninguno había terminado la carrera, pero unas semanas después nos invitaron a la inauguración de su primer bar. Habían alquilado un sótano en Miraflores y, de la mejor manera que se pudo, lo implementaron para atender los viernes por la noche y ofrecer sus deliciosos tragos a base de pisco. Pronto se dieron cuenta que les iba a costar mucho sacar su negocio adelante, en especial, por el precio del alquiler que se llevaba buena parte del ingreso, pero estaban felices y les encantaba emprender en algo relacionado a su pasión: el pisco.

La crisis los golpeó muy pronto, pues la Municipalidad les clausuró el local solo unas semanas después de haberlo inaugurado. Tuvieron que enfrentarse a la incertidumbre de seguir con el proyecto o dejar las cosas como estaban. Muchos hubieran tirado la toalla resignados, pero fue cómo le respondieron a la vida lo que, luego, les abrió los ojos a un nuevo negocio. Con mucho ingenio lanzaron un nuevo concepto: una barra móvil y un innovador servicio que consistía en llevar el bar, los tragos, el bartender, cajero y todo lo que necesites, directamente a tu casa o a donde tú quisieras. A los organizadores de eventos les encantó y su negocio se disparó. Algo que siempre me gustó de ellos, como equipo, fue su ánimo y sus ganas de ir hacia adelante. Años después, lanzarían la primera combi pisquera que se desplazaba por todo el país a cada evento que pudieran. Para el 2014, prepararían un viaje por la carretera

Interoceánica para llevar el pisco al corazón del mundial de fútbol que se organiza, ese año, en Brasil. Allí, tenían planeado conquistar los corazones del mundo entero con nuestra bebida nacional.

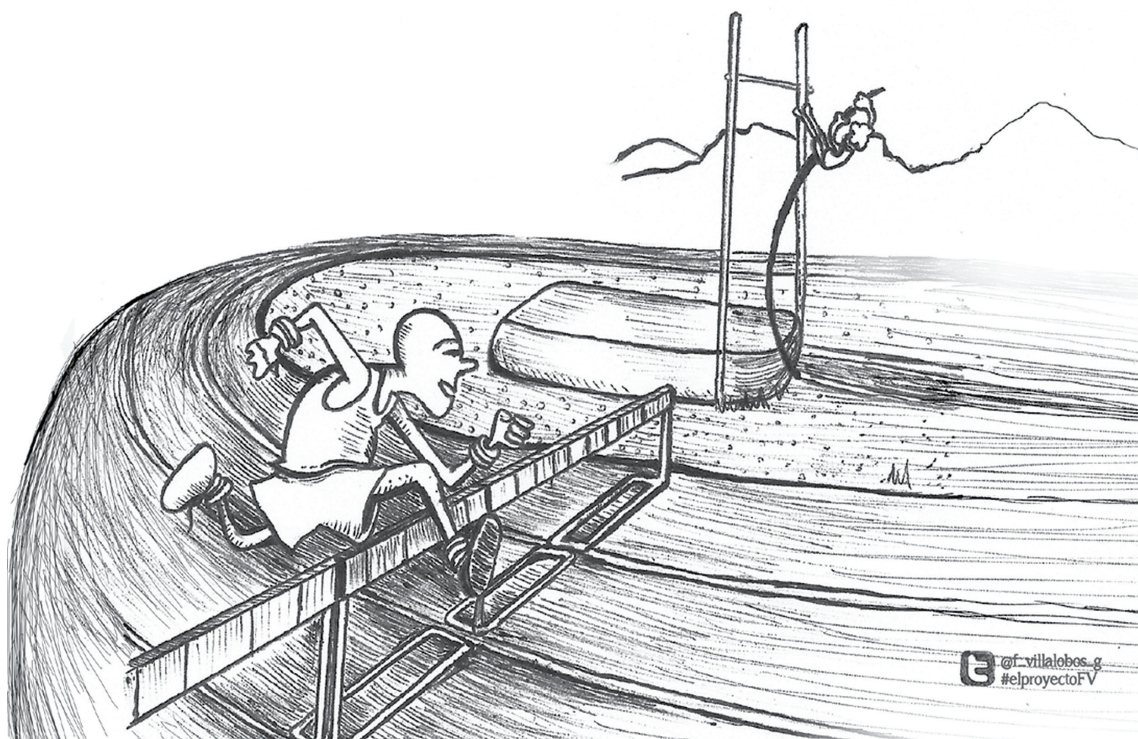
Por supuesto, es mejor hacer todo lo posible para anticiparse a las posibles crisis y estar siempre preparado en lugar de esperar que estas nos alcancen. Pero cuando llegue ese momento, porque te aseguro que va a llegar, así como les pasó a los chicos de Baruva, a mí y a muchos otros emprendedores como tú, la vida te gritará «¿Quién eres? ¿Quién decides ser?» Tómame el tiempo que sea necesario antes de responder y hazlo con la determinación de alguien que lucha por su vida.

Para los norteamericanos fue aquel momento de crisis, frente al avance de la Unión Soviética, lo que dispararía en los siguientes 30 años la innovación cultural y tecnológica. Así fue como se formó la NASA, y se reformuló el modelo educativo al punto que terminaría por cambiar la forma en que muchos estadounidenses veían al mundo. Finalmente, ese nuevo impulso también sería determinante para que la Guerra Fría llegara a su fin con la desintegración de la Unión Soviética.

Del mismo modo, cada crisis que nos toca enfrentar puede convertirse en un nuevo impulso y aunque la **RECETA PARA EL ÉXITO** varía según el emprendedor, no es extraño ver cómo muchos de ellos vieron sus vidas cambiar según la forma en que respondieron a su propio «momento Sputnik».

This image shows a full page of blank, lined paper. It features approximately 20 evenly spaced horizontal grey lines across its entire width, providing a template for handwriting practice or general note-taking. The margins are consistent on all sides.

Emprender es una
carrera de obstáculos.
- Anónimo



X. La receta del éxito

Ya cerca a nuestro último acto, haremos un experimento con la red. Si quieres puedes repetir el experimento con tus propias variantes, pero no quiero que dejes el libro a un lado ahora que estás tan cerca de terminarlo; por eso, te contaré lo que yo me encontré al realizar este ejercicio.

Para empezar, elegí buscar el título de este capítulo, y dos frases similares, en Internet. Revisé los resultados de cada una de las frases en www.google.com y encontré muchos más de los que me esperaba. Esto fue lo que hallé:

La receta del éxito = 902 000 resultados en la web

El secreto del éxito = 2 800 000 resultados en la web

Cómo ser exitoso = 11 600 000 resultados en la web

Espero que con eso ya puedas ir entendiendo la idea. Sin embargo, mi curiosidad no me dejaba tranquilo, así que, además, busqué una

frase similar en inglés para ver lo que pasaba:

Secrets for success (secretos para el éxito) = 307 000 000 resultados en la web

Gracias a este ejercicio, me quedó claro que hay muchas personas interesadas en estos temas. Además, luego de navegar un poco entre los resultados, me di cuenta que muchos aseguraban tener la receta del éxito, y no pocos de ellos estaban dispuestos a venderla haciendo uso de diferentes estrategias, cada una más creativa que la anterior.

Si me preguntan a mí, no creo que exista una única receta para el éxito, como tampoco creo que exista un único mapa del tesoro que nos ayude a llegar a él, si me lo encuentro, les prometo que lo publicaré en mi blog y no cobraré nada.

Basta detenerse un momento para notar que difícilmente todos los emprendedores empezamos en la misma situación y condiciones. Los retos que enfrentarán cada uno (así como la intensidad y frecuencia de estos) tampoco serán los mismos. Si nos fijamos en la meta que cada uno se propone alcanzar, encontraremos que su definición de éxito y sus objetivos terminan por hacer único cada caso. Es así que difícilmente un mismo mapa o receta nos podría servir a todos por igual.

Espero no equivocarme, pero quiero pensar que tú que lees este libro eres capaz de evaluar cada experiencia que ganas y cada lección que aprendes, y que luego podrás decidir qué te sirve, qué es compatible con tu forma de ver el mundo y con el futuro que quieres construir. Mi recomendación es que seas tú mismo quien construya tu propia hoja de ruta o mapa, pero que no dejes de apoyarte en las experiencias de otros emprendedores y personas que encuentres en el camino.

Quizás sería bueno tener esas experiencias de expertos y emprendedores jóvenes concentradas en un próximo libro. Tal vez eso sea lo siguiente que escriba para ti, que te has convertido en parte de esta, mi primera **AVENTURA** como escritor.

This image shows a single sheet of white paper with horizontal blue or grey ruling lines. The lines are evenly spaced and run across the width of the page. There are no margins, text, or other markings on the paper.

El éxito o fracaso de
una empresa lo
deciden sus clientes.
- Francisco Villalobos



XI. Aquí empieza TU aventura, TU proyecto

No sé bien cuántos libros sin final se pueden encontrar, pero este definitivamente es uno de ellos. Nunca imaginé un verdadero final para este, ya que sé que aún me falta mucho por recorrer y que aún me esperan miles de aventuras y caídas por delante, y espero poder disfrutar cada una de ellas al máximo.

De alguna manera, el emprendedor es un aventurero; como en todas las grandes películas épicas, la historia comienza con un personaje como tú o como yo, o quizás con mucho más en contra, pero incluso cuando tiene frente a él una montaña de dificultades o de problemas, toma la decisión personal de empezar un proyecto con su propio nombre y apellido. Respira hondo y pone un pie frente al otro, da el primer paso y repite la operación con fe, una y otra vez, y solo así logra conquistar la cima, derrotar a la adversidad o cambiar el mundo como lo conocía.

No va a ser fácil, la vida te va a golpear una y otra vez, y dependerá de ti levantarte en cada una de esas situaciones; pero te aseguro que valdrá la pena.

Ya es hora que des el primer paso si aún no lo has hecho. Tu futuro empieza aquí y ahora, no mañana, no la próxima semana. Y el único que puede poner límites a tu potencial eres tú mismo. Solo te recordaré la advertencia que te hice al inicio del libro: “No hagas trampa, puede volverse una costumbre y nunca nadie ha alcanzado un verdadero éxito con atajos”.

SI ESO QUE QUIERES FUERA FÁCIL, TODO EL MUNDO LO LOGRARÍA. Si quieres llegar a donde sea que te lo propongas, es necesario recorrer el camino completo. Todos nos equivocamos o nos caemos alguna vez; la diferencia la puedes hacer cuando le sacas una lección al error, respiras hondo y sigues avanzando. Y en este camino, te deseo desde el fondo de mi corazón los mayores éxitos en todo lo que emprendas.

Y si tienes un poco más de tiempo, no estaría de más que compartas lo aprendido con tus hermanos, con la gente que te rodea, con quien lo pueda estar necesitando. De esta manera, seremos cada vez más quienes compartamos el espíritu emprendedor en nuestro país.

Desde hace mucho tiempo había querido dar charlas de emprendimiento y, aunque no sabía si algún día la usaría, tenía una

presentación en borrador sobre la historia de mi empresa y lo que había ido aprendiendo mientras la construía. La primera vez que me invitaron a dar una conferencia fue en el año 2008 y casi por accidente. La incubadora de empresas que me ayudaba —sí, aquella de la que te hablé páginas atrás— había recomendado a un joven emprendedor para que diera una charla a estudiantes universitarios. Tan solo un día antes él tuvo que cancelar su participación y me pidieron que llenara sus 40 minutos en un importante evento de emprendimiento... ¿Alguien dijo: preparación más oportunidad?

Esa tarde de setiembre del 2008, no solo pude ver que podía motivar a otros a recorrer sus propios caminos, sino que aprendí muchísimo más al conversar con la gente que había asistido. Me di cuenta que cuando compartimos nuestras experiencias y lecciones, todos nos hacemos más ricos; entonces, descubrí una nueva pasión, una que probablemente abrazaré por el resto de mi vida: compartir ese espíritu emprendedor que siempre me acompaña.

Cinco años después, y habiendo dado más de 100 conferencias, seguía disfrutando esa pasión por compartir y aprender —y lo sigo haciendo—. Durante ese tiempo, comprendí que pronto llegaría el momento de escribir un libro, y entonces empecé a redactarlo, sin una fecha límite ni una editorial, pero con la seguridad de que, en algún momento, esas palabras terminarían en las manos de alguien con mucho potencial como tú.²⁷

Y así, llegó el día en que la oportunidad se presentó. Nunca

antes había escrito un libro, pero decidí dar ese pequeño paso y, nuevamente, abrazar la belleza de ser un principiante. Con la emoción de saber que, para alguien con poca o ninguna experiencia, para quien inicia un nuevo proyecto, al igual que para un niño: TODO ES POSIBLE.

Y así es como yo terminé escribiendo este libro, y tú leyendo estas líneas.

EL FIN (Mentira, continuará...)

²⁷ Característica del emprendedor

Ser un hábil comunicador de sus experiencias, motivaciones, intereses, logros, fracasos, desafíos, miedos, esperanzas y, sobre todo, aprendizajes.

XII. Manos a la obra

El libro ha terminado, pero aún nos quedan un par de cosas por hacer juntos. Te recomiendo que busques un lugar tranquilo y cómodo para leer esta parte. Nuestras vidas pueden moverse muy rápido o –peor aún– llenarse de muchas distracciones (tú sabes, las redes sociales, las notas de la universidad y esos pequeños problemas que parecen salir de la nada cada semana).

Por eso, en tu camino emprendedor serán claves aquellos momentos que puedas tomarte para poder reflexionar sobre tu situación actual y si la dirección que lleva tu vida sigue siendo la que realmente quieres. Estas últimas páginas son para ti, son un primer ejercicio para encontrarte contigo mismo y asegurarte que sigues en control de tu propia vida.

Antes de empezar, te pido que te preguntes a ti mismo si estás seguro de hacerlo. En caso de no sentirte listo te invito a que regreses a esta página cuando lo estés. ¡Ah! Solo un consejo más: no olvides ser honesto contigo mismo. Deja que tu corazón, más que tu cerebro, sea el que te ayude a encontrar tus propias respuestas.²⁸

²⁸ Recuerda querido lector que todas las personas, que cada uno de nosotros tiene en su esencia el espíritu emprendedor. Emprendemos desde que nacemos, iniciamos el camino y nos arriesgamos a medida que nuestras vidas avanzan. Vivir es emprender día a día, desde que nuestros pulmones vibran con el primer aliento, cuando empezamos a gatear, luego a caminar y a correr; cuando aprendemos a hablar; empezamos la escuela y, así sucesivamente con cada evento de nuestras vidas. La reflexión, el autoanálisis y el autoconocimiento siempre serán nuestras guías.

[illegible]

This image shows a full page of white paper with horizontal blue or grey ruling lines. The lines are evenly spaced and run across the width of the page, leaving small margins at the top and bottom. There are no vertical margin lines, and the page is completely blank except for the lines themselves.

This image shows a single sheet of white paper with horizontal ruling lines. The lines are evenly spaced and run across the width of the page. There are no margins, text, or other markings on the paper.

Si te tomaste el tiempo que tú mereces para responder estas preguntas, y lo hiciste con total honestidad; ahora, estás en posición de asumir un compromiso con la persona más importante de tu vida: TÚ.

Quiero invitarte a planificar, en estas líneas, los próximos pasos para hacer de tu propia vida, tu proyecto más importante. ¿Qué estás dispuesto a hacer? ¿Qué compromisos y sacrificios harías para tener la vida que sabes que te mereces? Esta página podrás dejarla en blanco, arrancarla y pegarla en tu pared o llevarla en la billetera como un recordatorio constante.

[illegible]

Querido emprendedor o emprendedora:

No quiero despedirme sin antes agradecerte por acompañarme en esta primera aventura como escritor. Pero, hay una cosa más: quiero que hagas todo este libro y todas las ideas que vinieron a tu mente mientras lo lees. Cuando regreses a estas páginas, sigue escribiendo en ellas, garabatéalo, pégale notas y arríncale las páginas que creas necesario.

En la historia de la humanidad, miles de veces ha bastado la voluntad de un hombre o mujer valientes para cambiar su propio destino, el de su comunidad o el de una nación entera. Por eso, quiero plantearte el reto de ver tu futuro como tu PROYECTO más importante.

Sé que si decides aceptar este reto, podrás disfrutar de muchos éxitos en todo lo que te propongas. De todo corazón, espero que así sea.

Con un fuerte abrazo, tu amigo

Francisco Villalobos

P.D: Si aún no escribes tu nombre en la página 03, hazlo ahora. Luego, ve a la página anterior y sigue las instrucciones.

XIII. Recursos adicionales

Este libro contiene una guía para docentes, con el objetivo de fomentar la educación en el ámbito educativo, la cual puedes encontrar escaneando el siguiente QR.

