

CÓMO SER UN

# EMPRESARIO PRÓSPERO E INDEPENDIENTE



Alberto Medina Serratos - Óscar Medina Vera

ECOE  
EDICIONES

Quarzo

# CONTENIDO

Presentación	9
Introducción	17

## *Marco teórico*

.....	.....
El deseo de ser un emprendedor próspero	
y seguro	27
La vocación en un proyecto de negocios	35
El perfil de un empresario exitoso	43
Los ocho factores esenciales del éxito en la empresa	55
Los tres secretos de la riqueza empresarial	67
La imagen del modelo empresarial cristiano	77

## *Marco práctico*

.....	.....
La mercadotecnia funcional en el éxito	
empresarial	87
La publicidad eficaz en el éxito corporativo	97
Las doce habilidades básicas de un vendedor	
profesional	109
El proceso operativo de una venta confiable	123
Los resortes psicológicos del cierre de la venta	131
Algunos tips y refranes en ventas y negocios	137

*Apéndice*

---

Cómo elaborar un anuncio impreso con impacto publicitario	145
Diversos consejos de empresarios exitosos	155
Bibliografía recomendada	165

## **PRESENTACIÓN**

Esta obra, en la que colaboré con mi padre, no pretende ser una guía de cómo hacerse rico de la noche a la mañana. Cualquier riqueza adquirida honestamente, como es evidente, requiere de un esfuerzo inteligente y de tiempo. Es simplemente un esquema, desde una perspectiva cristiana, de cómo se puede organizar un negocio propio a través del desarrollo de ciertas habilidades empresariales para generar dinero sin ser visto como un fin en sí mismo, sino como un medio para obtener una independencia económica que permita elegir aquello que es un gusto hacer y dejar un bien, ya que la prosperidad no sólo se reduce a tener riquezas materiales sino también espirituales, implicadas en el desarrollo personal.

Lo anterior no significa que una persona, independientemente de su educación, no pueda hacer riqueza. El hecho es que existen muchos millonarios en el mundo que hacen de los negocios y el dinero su fin primario; la cual no es la idea de la riqueza cristiana, de un hombre de fe inteligente que está consciente de que la economía es una parte de la vida humana en donde el

dinero es importante en la medida en que coadyuve al bienestar y el desarrollo propio, de los seres queridos y en general de la comunidad social en la cual se vive.

Con dinero se obtienen buenos libros, una buena educación académica, viajes placenteros, autonomía y tiempo para dedicarlo a nuestros pasatiempos favoritos; en fin, un mayor número de opciones para nuestro bienestar y desarrollo en muchas cosas que la vida suele ofrecer. Sólo que, como ya se sugirió, este bien debe darse dentro de una jerarquía inteligente de primero ser y después tener, acorde con la mentalidad cristiana de no caer en la codicia de poner primero los bienes materiales sobre los espirituales. En este aspecto, en el Antiguo Testamento se puede leer una de las más hermosas bendiciones que Dios da al hombre de fe, que busca hacer Su Voluntad, al prometerle a Isaac y su descendencia ricas tierras que “derraman leche y miel”. Y Jesucristo, en su parábola de los *Talentos*, advierte sobre la necesidad de no caer en la negligencia de no generar de acuerdo a los mismos la riqueza proporcional a éstos, en donde al que tiene aun se le dará más. Todo es cuestión de una jerarquía adecuada, de tomar el dinero como lo que es: una herramienta de la economía para producir, a través de productos y servicios, riqueza en beneficio de todos. De aquí que el modelo cristiano de los negocios sea el de: yo gano-tú ganas.

De donde se sigue que el pensamiento cristiano sustenta la prosperidad de una vida en gozo y abundancia. El Reino de los Cielos se empieza a vivir en

el aquí y el ahora; y si bien es cierto que el Evangelio habla de pobreza como una bienaventuranza, ésta no debe ser confundida (como muchos creen) con la carencia de bienes materiales, como si Dios, creador del Universo, fuera un avaro que no sabe ser generoso con sus hijos. Todo lo contrario, se refiere a la pobreza espiritual en la que el hombre a través de la fe está capacitado no sólo para confiar en la Providencia Divina para obtener lo necesario para su desarrollo y bienestar sino también para trabajar y administrar con sabiduría los bienes materiales y espirituales que Dios le ha dado en beneficio de sí mismo y de sus semejantes. Entonces, para un cristiano inteligente, la vida no tiene por qué ser un nacer, cruzar un valle de lágrimas y morir, sino todo lo contrario, como afirmó San Benito: “Una hermosa aventura con Dios”, en la que la prosperidad de la riqueza cimentada en un trabajo inteligente, junto con la libertad de la independencia para hacer lo que se disfruta hacer y el desarrollo personal para gozar de los bienes materiales y espirituales de una forma virtuosa, serán la base de su felicidad como una forma de vida, al realizarse plenamente como ser humano.

Por otro lado, las sugerencias y directrices que se dan a través del libro no pretenden ser reglas rígidas que deben seguirse de manera forzosa. Cada persona está en la libertad de reflexionar sobre las mismas y aceptar o no aceptar lo sugerido. Lo que se recomienda es que las experimenten en la práctica y vean los resul-

tados. De aquí que, aun cuando la obra está inspirada en un horizonte cristiano, esté abierta para todo hombre o mujer interesado en poner en acción lo propuesto y probar si realmente funciona. Después de todo, cada hombre tiene su peculiar forma de hacer las cosas y es evidente que muchas fortunas se han conseguido en formas diferentes.

**No existe, a mi parecer, una “fórmula mágica” para convertirse en un empresario con éxito. Pero sí puedo afirmar que ciertos principios deben llevarse a cabo, pues de lo contrario no se podrá lograr el éxito financiero deseado.**

La idea de no poder hacer riqueza es infundada y, por tanto, manipulada por un mundo enajenado que pretende hacer creer que la riqueza sólo es para algunos. La riqueza es para quien quiera tomarla a través de un esfuerzo inteligente para hacer las cosas. No existe, en mi consideración personal, un lugar en el mundo donde con un poco de imaginación, voluntad y trabajo sagaz no se puedan hacer riquezas a través de un negocio propio; y máxime en México, considerado por muchos como uno de los países más ricos en recursos naturales. Baste mencionar que un estudio realizado por la FAO en los años 70 demostró que tan sólo el estado de Veracruz, bien explotado, puede producir lo suficiente para alimentar a 200 millones de personas. Si se piensa que en la actualidad México, con poco más de 112 millones de habitantes, no sólo depende en 60% de Estados Unidos para su alimentación, sino que también

muchos de sus pobladores viven en la pobreza, se comprenderá lo absurdo de la situación mexicana.

Por lo tanto, el propósito de la presente obra es que todo aquel que desee ser un empresario rico e independiente tenga los elementos para lograr hacerlo. Todo es cuestión de un trabajo sagaz y tesonero acompañado de la fe y la esperanza por lograrlo. Sobre todo hoy en día, con los jóvenes, ya que en sus manos está la esperanza de un México más próspero y seguro, pues poseen la audacia, fortaleza e imaginación que da la juventud.

Cabe destacar en este sentido que muchos jóvenes, ante la crisis mexicana que implica ofrecer pocos empleos bien pagados, aprovechan las oportunidades que brinda el país para abrir con creatividad e ingenio sus propios negocios sin estar “sujetos” a horarios estrictos, lo cual les beneficia porque les permite administrar mejor sus actividades teniendo el tiempo suficiente para sus estudios. Además de irles mucho mejor que como “empleados”, porque al tener mayores posibilidades de ganar más dinero en mejores condiciones laborales, generan una prosperidad con mejor calidad de vida.

Yo, como joven, afirmo lo anterior porque viví una situación peculiar. A mis 17 años, mi padre tenía poco tiempo de haber abierto un pequeño negocio de publicidad a través de una gaceta quincenal. En aquel tiempo estaba indeciso entre conseguirme, como se dice popularmente, “una chamba” o colaborar con mi padre en su incipiente negocio al que, de vez en cuando, ayudaba

con pequeños artículos para su publicación; además de impartir algunas clases de inglés a niños de primaria y secundaria, las cuales me dejaban un poco de dinero.

Cuando cumplí 18 años, según la sociedad “ya como un adulto y todo un ciudadano”, y ante la insistencia de mi abuela de que ya era necesario conseguir un empleo –porque a juzgar de ella, el trabajo da dinero y el dinero libertad–, me creció la inquietud de obtener uno bien pagado que me dejara lo suficiente para mis gastos y contribución familiar. Así que opté por solicitar un empleo en un restaurante al sur de la Ciudad de México, donde me dijeron que sí, pero de tiempo completo, ya que necesitaba capacitarme en la mañana y por la tarde laborar de seis a ocho horas con salario mínimo, sin tomar en cuenta mis estudios y habilidades. Tendría que iniciarme como afanador de baños y ya con el tiempo iría subiendo de puesto, por lo que no tomé el empleo; no sólo no se me pagaba lo justo por todo el tiempo que tenía que劳动, sino que además tenía que hacer algunas cosas que no me gustaban. Así que decidí “arriesgarme” y empezar ayudarle a mi padre a vender anuncios publicitarios en el micronegocio de publicidad de la gaceta, donde obtenía lo razonable según las ventas; además de hacer algo que me gustaba: visitar y conocer gente, teniendo la oportunidad de asistir a cursos empresariales sin necesidad de trabajar de sol a sol.

Poco tiempo después de incorporarme en la gaceta, mi padre me hizo prácticamente su socio al delegar-

me el manejo de la mercadotecnia, hasta otorgarme la dirección de la misma. Soy director de mi propia empresa que, aunque es una Pyme familiar, espero hacerla crecer con el tiempo.

Muchas veces se les critica a los jóvenes de la actualidad que no hacen nada, pero si bien es cierto que existen jóvenes *nerds* (aquellos que no esperan realizar sus deseos y sueños), hay muchos más que en cambio desean lo mejor para ellos mismos, sus familiares y la sociedad en la que viven, por lo que estudian y se esfuerzan por lograr sus metas siendo perseverantes. Así, esta juventud entusiasta está demostrando a los adultos y a la sociedad en general, pero sobre todo a los niños que quieren imitarlos, que sí se puede generar una mejor nación.

Para concluir, quiero mencionar la frase de mi abuela, que tenía razón en algo: “El trabajo da libertad”. Lo que le faltó decir, y yo le agrego, es: “El trabajo propio no sólo da libertad, sino también autonomía y prosperidad”. ¡Enhorabuena, futuros emprendedores, jóvenes, adultos o viejos, el país los necesita!

Oscar A. Medina Vera



## **INTRODUCCIÓN**

Bienvenido al mundo empresarial de los pequeños y grandes negocios, donde el emprendedor encontrará la riqueza e independencia personal. A condición, desde luego, de que adquiera la tenacidad para perseverar en lo que ha elegido hacer, el gusto por lo que hace y algunas habilidades básicas en el arte de negociar.

Un mundo para muchos frío y calculador, en el que las personas poco versadas en los aspectos financieros y las “hermanas de la caridad” nada tienen que hacer. Creencias ambas irracionales si se tiene en cuenta que connotados empresarios de la actualidad partieron prácticamente de cero para generar sus fortunas millonarias, como en el caso de Bill Gates, considerado por algún tiempo como el hombre más rico del mundo. Y ni qué decir de algunas madres superiores de algunos conventos que, teniendo un sentido inteligente y equilibrado del dinero, gustan no sólo de usar excelentes vehículos en sus obras misionales, sino también de hacer caridad ayudando a poblaciones de escasos recursos, como el atender a niños pobres dándoles educación escolar o a madres solteras con la en-

señanza de algún oficio que les permita mantener a sus familias.

En efecto, el aspecto económico no es algo ajeno a la vida del hombre. Más aún: es un factor esencial a su desarrollo y prosperidad, como lo puede ser el deporte o el cuidado de la salud.

Si se parte del horizonte cristiano de que las riquezas de la Tierra son bienes que Dios pone en manos del hombre para que administrándolas bien haga usufructo en beneficio de sí mismo y sus semejantes, se comprenderá la importancia de una educación financiera que toda persona debe recibir. Sin embargo, en la actualidad en la mayoría de las escuelas o universidades no se imparte, y peor aún, ni en la familia, donde **los padres (que carecen también de conocimientos financieros) no saben cómo educar adecuadamente a sus hijos en los aspectos económicos.**

Si bien es cierto que el dinero no da la felicidad, también lo es que sin una economía favorable una persona no puede desarrollarse plenamente a través de una existencia con calidad de vida. En este sentido, el filósofo Aristóteles no dudó en poner los bienes materiales como uno de los factores de la felicidad para ser independientes. Ya que es evidente que **una persona que no tiene conciencia del valor de los bienes materiales o del dinero como producto de su trabajo o esfuerzo, en no pocas ocasiones tendrá que hacer lo que otros le pidan a cambio de salarios injustos o mal pagados.**

Por consiguiente, se debe entender la necesidad de una educación financiera que cualquier hombre debe adquirir, por mínima que sea, para que le permita, entre otras cosas, estimar en su justo valor el dinero no como un fin en sí mismo, sino como un medio para su independencia y prosperidad individual, como ya se sugirió. El que una persona valore una hora de su tiempo, una idea innovadora para conseguir un mejor producto, el costo real de su automóvil o su casa, aunque parezca algo prosaico, será determinante para su estabilidad económica y, por tanto, para su bienestar personal, que redundará también en el de sus seres queridos.

Aspectos financieros que no son algo “fuera de este mundo”, ya que una vez adquiridos, a través del estudio y la práctica, traerán la confianza para hacer aquello que de suyo aportará la tranquilidad económica y, por lo mismo, la satisfacción personal de trabajar en lo que se disfruta hacer, se hace bien, desarrolla y deja un bien, a través de un empleo bien pagado o, en este caso, de un negocio propio enmarcado en un horizonte cristiano que a la vez que deje un beneficio personal, ofrezca también un servicio a otras personas en un modelo equitativo de yo gano-tú ganas.

Así los negocios, y por tanto el dinero, dentro de la perspectiva cristiana, se tienen como un medio, nunca como un fin en sí mismos; un medio para vivir con calidad de vida que a la vez que genere un desarrollo individual también lo haga en el ámbito social en el cual la persona se desarrolla. De aquí que el sentido de la ri-

queza cristiana, valga la redundancia, vaya mucho más allá de obtener sólo los bienes materiales, ya que tiene como fin último, y ante todo, el bienestar y la realización plena del hombre, tanto en lo personal como en lo social. Su auténtico desarrollo como ser humano implica, como es evidente, tanto su dimensión física como la espiritual, para hacerlo más sabio, más fuerte, más virtuoso; en fin, un mejor hombre.

De lo anterior se desprende la diferencia entre el modelo del empresario cristiano que busca ante todo, como ya se explicó, la prosperidad del hombre, y la del mercantilista que sólo busca las riquezas materiales y el dinero como fin en sí mismos. Un hombre próspero, por tanto, dentro del modelo cristiano, es aquel que además de poseer bienes materiales para llevar una vida económicamente de calidad, también tiene la independencia necesaria para dedicarse, de acuerdo con su vocación, a aquello que le gusta hacer, que hace bien, desarrolla y deja un bien, dentro de una justa jerarquía, desde un aspecto filosófico de primero ser y después tener, para también llevar una vida interior de calidad.

Por consiguiente, esta obra está planeada para ofrecer los elementos fundamentales que una persona que desee ser empresario debe tener en cuenta en el inicio de un negocio propio, que a la vez que le sea redituable le dé la satisfacción de trabajar en algo que realmente disfrute hacer. De esta manera, después de hacer énfasis en la presentación sobre el gusto y la capacidad de una persona para trabajar en aquello que haga bien y

deje una buena renumeración, en la primera parte se analizan desde un enfoque teórico seis aspectos implicados en el quehacer empresarial. Lo mismo en la segunda parte, desde una perspectiva ahora práctica, se analizan otros seis elementos. Además ofrecemos un apéndice que incluye la manera de hacer un anuncio gráfico con impacto publicitario, junto con diversos consejos de algunos empresarios exitosos.

Así, dentro del primer capítulo se reflexiona sobre el deseo que toda persona tiene de una existencia con calidad de vida, sustentada en un soporte económico necesario para tal efecto, lo cual nuestros abuelos en sus tiempos sabían llevar a cabo con relativa facilidad en su vida cotidiana a través de prácticas empresariales, como el negociar un buen precio por su ganado o administrar sus recursos financieros de una forma inteligente.

El segundo capítulo se avoca a la consideración sobre la necesidad que tiene toda persona que desee abrir un negocio de dedicarse a un rubro que le guste, ya que las actividades empresariales exigen dedicación y tiempo e implican una fuerte motivación por parte del emprendedor. Si bien es cierto que el dinero por sí mismo es un fuerte estímulo para hacerlo, a la larga no es suficiente para mantenerlo abierto.

En el tercer capítulo se examinan las características esenciales que debe poseer una persona que aspire a convertirse en un emprendedor exitoso, como el saber trabajar en equipo o el capacitarse para ser un

vendedor profesional, características que se deben ir afinando en el transcurso de la vida empresarial con la generación y desarrollo de habilidades que requieren de tiempo, dedicación y práctica y sin las cuales no hay empresa.

En el cuarto capítulo se hace alusión a los factores que se deben tomar en cuenta para que una empresa tenga el éxito deseado, como el ofrecer productos y servicios de calidad o generar un sistema operativo funcional en lo que se ofrece, ya que es evidente que el éxito empresarial es producto de una sinergia de factores que unidos entre sí dan un resultado favorable a los intereses esperados. Se puede tener un excelente producto, pero si no existe una publicidad eficiente o vendedores profesionales que lo promuevan, simplemente no se venderá.

El quinto capítulo se refiere a los tres secretos o beneficios que se obtienen como empresario y de los cuales los empleados carecen. Uno de ellos es la obtención de bienes y servicios (no sólo con dinero) a través del intercambio de otros bienes y servicios, lo que desde la antigüedad se conocía como trueque, antes de la aparición del dinero. Los otros dos son la plusvalía en la generación del dinero y el financiamiento empresarial por parte de los clientes.

En el sexto capítulo se reflexiona sobre la importancia que tiene para el emprendedor crear una imagen confiable de sí mismo y, por tanto, de su empresa, ya que tan importante es la calidad de los productos y

servicios que se ofrecen como la imagen de quien los proporciona, puesto que es obvio que una imagen favorable produce siempre confianza, necesaria para cualquier negociación.

En el séptimo capítulo, ahora desde una perspectiva práctica, se hace alusión a la mercadotecnia que se avoca principalmente al estudio de los nichos, es decir, de los grupos de personas que no sólo estén interesadas en adquirir los productos y servicios que se ofrecen sino también que tengan el dinero para poder adquirirlos.

El octavo capítulo versa sobre la publicidad que, unida a una promoción de los productos que se ofrecen, se constituye como uno de los factores más importantes en la bonanza de un negocio, pues se puede tener el mejor producto o servicio pero si nadie lo conoce nadie lo comprará. Es el caso, por ejemplo, de la compañía Coca-Cola que, no obstante que su producto se vende en todo el mundo, gasta millones de pesos anualmente en publicidad.

En el noveno capítulo se mencionan las habilidades que debe poseer un vendedor profesional. Las ventas, como es evidente, son el “alma” de cualquier negocio, ya que significan un flujo constante de dinero esencial para el crecimiento de cualquier empresa. De donde se sigue la necesidad de capacitar convenientemente a los vendedores de cualquier compañía.

En el décimo capítulo se analizan los pasos que deben seguirse para obtener una venta confiable de los

productos o servicios que se ofrecen al posible cliente. Contrariamente a lo que muchos creen, vender no es algo difícil cuando se sabe cómo hacerlo. El mundo, como se suele decir dentro de la vida empresarial, es de los vendedores; claro, de los vendedores profesionales que saben cómo hacerlo.

El onceavo capítulo trata de algunas sugerencias que, en el ámbito psicológico, un vendedor profesional debe tener en cuenta para aplicar principios motivacionales en las ventas con el objeto de garantizar las mismas, como saber justificar una compra cuando el cliente duda en hacerlo o resaltar el beneficio de tal compra.

Finalmente, en el doceavo capítulo se dan algunos tips y refranes prácticos en el arte de vender o negociar, como llevar siempre tarjetas de presentación para generar confianza en el posible comprador o no juzgar por su vestimenta a posibles clientes, ya que existen personas sencillas en su manera de vestir pero con suficiente dinero para comprar lo que desean.

En el apéndice se analizan los siete pasos para crear un diseño impreso con impacto publicitario a través de un anuncio en un volante como el medio más económico que tiene un emprendedor para dar a conocer los productos o servicios que ofrece su incipiente negocio. En el mismo apéndice, pero aparte, se dan también diversos consejos de empresarios exitosos y experimentados en el mundo de los negocios,

como el de Henry Ford, quien aconsejaba no trabajar sólo por dinero.

Por último, al final del libro se recomienda una bibliografía selecta para todos aquellos que deseen seguir investigando sobre cuestiones empresariales.

Es importante mencionar que aunque cada capítulo puede leerse por separado y comprenderse por sí mismo, seguir la secuencia lógica de los capítulos dará al lector una mayor y mejor comprensión del contenido de la obra.



## *Marco teórico*

---

### **EL DESEO DE SER UN EMPRENDEDOR PRÓSPERO Y SEGURO**

¿Quién no quiere vivir con calidad de vida? ¡Nadie! Es un hecho que cualquier persona tiene el deseo natural de tener una existencia con calidad de vida, poseyendo los suficientes bienes materiales y espirituales para realizarse plenamente como ser humano.

Dicho deseo natural no es algo químérico o surgió de la nada, sino de la propia naturaleza humana que se concretiza en un derecho natural a ser feliz, que toda persona por el simple hecho de ser concebida adquiere. En este sentido Tomás Jefferson, al proclamar la independencia de Estados Unidos, afirmó que era un hecho indudable que todos los hombres fueron creados iguales por Dios, con derechos fundamentales e inalienables entre los que destacan el derecho a la vida, la libertad y el de buscar la felicidad. Felicidad que indudablemente está relacionada con la capacidad del hombre para buscar y trabajar en aquello que le gusta hacer, lo desarrolla y le deja un bien.

De donde se comprende que sea también algo natural en el hombre emprender acciones para producir, conseguir y comercializar productos y servicios en su comunidad con el objeto no sólo de satisfacer sus necesidades primordiales, sino además de generar riqueza en provecho suyo y el de otras personas. De aquí que la economía sea parte fundamental de cualquier persona o sociedad, ya que prácticamente la vida del hombre está condicionada por el comercio, no únicamente en las grandes acciones financieras a escala global, sino hasta en la simple vida diaria al ir a comprar al mercado verduras o suministros para el hogar. Desde el hombre primitivo esta capacidad comercializadora se hacía a través del trueque, posteriormente con la valoración del oro y la plata como metales preciosos convertidos en moneda, con dinero. Por consiguiente, no es algo insólito que algunos hombres por necesidad y otros por gusto, se hayan dedicado o se sigan dedicando al mundo de los negocios.

Es el caso, por ejemplo, de nuestros abuelos del continente americano, que junto con sus familias a finales del siglo XIX y principios del XX, cuando los grandes almacenes eran escasos y casi no existían los supermercados, tenían que ser prácticamente emprendedores al tener que hacerlo todo. Ofrecían y vendían su pan horneado en casa a sus vecinos; invertían dinero y trabajo en sus cosechas de cereales y algodón; administraban sus recursos alimenticios y financieros para las épocas de invierno; emprendían proyectos para co-

mercializar sus productos con los pueblos cercanos... En fin, sabían no sólo unirse en obras que beneficiaban a la comunidad de su pueblo o ciudad, sino también ser solidarios entre sí para mejorar su calidad de vida.

Eran auténticos emprendedores que sabían vivir en la incertidumbre de las épocas difíciles, pero también en la abundancia de las épocas generosas; no dejando nunca sus bienes materiales y decisiones personales en manos de otros: confiaban en sí mismos y en la providencia de Dios, lo que les hacía ser libres para hacer aquello que les gustaba hacer como personas independientes. No eran esclavos de una seguridad ficticia, antes bien buscaban la prosperidad y la abundancia. Fue el caso de Henry Ford, un norteamericano que concibió la idea de producir un automóvil en serie para cualquier ciudadano que se esforzara por tenerlo. Lo que para su tiempo era algo improbable y hasta absurdo, ahora resulta común e imprescindible para la vida cotidiana de cualquier habitante de las grandes metrópolis.

De lo anterior se entiende por qué la familia, a través de la historia de la humanidad, no solamente ha sido y es la unidad y la base política de cualquier sociedad civilizada, sino también el lugar ideal, aún en nuestros días, para generar una empresa. En este aspecto, por ejemplo, no es de extrañar que el éxito de Estados Unidos como el país más fuerte económicamente del mundo en la actualidad, se haya generado a partir de la fundación de las ya famosas granjas fa-

miliares; y que muchas empresas importantes a escala mundial o nacional tengan sus inicios en alguna familia de renombre. Baste mencionar, por ejemplo, a los Rockefeller en Estados Unidos o a los Slim en México. Por ello, dentro del mundo empresarial, se tiene el eslogan de que la familia es la primera empresa de la vida: quien puede organizar una familia, puede organizar una empresa.

Así, podemos concluir que, contrariamente a lo que mucha gente piensa, el ser emprendedor no es algo privativo de algunos hombres que poseen grandes riquezas, sino posible para cualquier persona que tenga el deseo y la firme decisión de desarrollar ciertas habilidades a través del conocimiento y la práctica para llegar a serlo, como nuestros abuelos las poseían, aunque con el correr del tiempo y el cambio a una economía más globalizada se han ido perdiendo, pero que se pueden recuperar de una forma inteligente con tenacidad. Dentro de dichas habilidades que de acuerdo a lo sugerido todo emprendedor debe tener, se encuentran básicamente tres: saber invertir, administrar y negociar con equidad.

En cuanto a la capacidad de invertir, es evidente que cualquier buen emprendedor no sólo debe saber en qué y cómo invertir, sino también cuándo. Debe cuidar que su inversión produzca, pero también no perderla. En este punto, por ejemplo, las personas del campo, como lo hacían nuestros abuelos, deben tener el coraje y el cuidado de saber cuándo sembrar y qué tipo de cosecha

# CÓMO SER UN EMPRESARIO PRÓSPERO E INDEPENDIENTE

Llegar a ser un empresario exitoso no obedece a una “fórmula mágica” que le permita hacerse rico de la noche a la mañana. Es producto del esfuerzo inteligente, de tiempo y del desarrollo de habilidades empresariales, con el fin, no sólo de generar ganancias para sí mismo, sino también lograr la independencia económica, de modo que el empresario sea próspero; prosperidad entendida más allá de la riqueza material sino la que implica el desarrollo personal.

El libro presenta pautas y sugerencias, de acuerdo a principios que no se pueden dejar de lado para emprender un negocio y hacerlo crecer de manera independiente y exitosa. Estos contienen altos valores morales y éticos, dando cuenta que lo que hace falta no es ser privilegiado, sino tener ganas y saber tomar decisiones.

Está dirigido a jóvenes, adultos y entusiastas emprendedores, que quieran mejorar su calidad de vida y la de su sociedad.

“El trabajo propio no solo da libertad, sino también autonomía y prosperidad”.

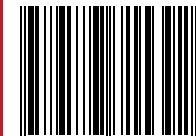
**Colección:** Ciencias empresariales

**Área:** Management

ECOE  
EDICIONES

Quarzo

ISBN 978-958-771-539-2



9 789587 715392

e-ISBN 978-958-771-540-8