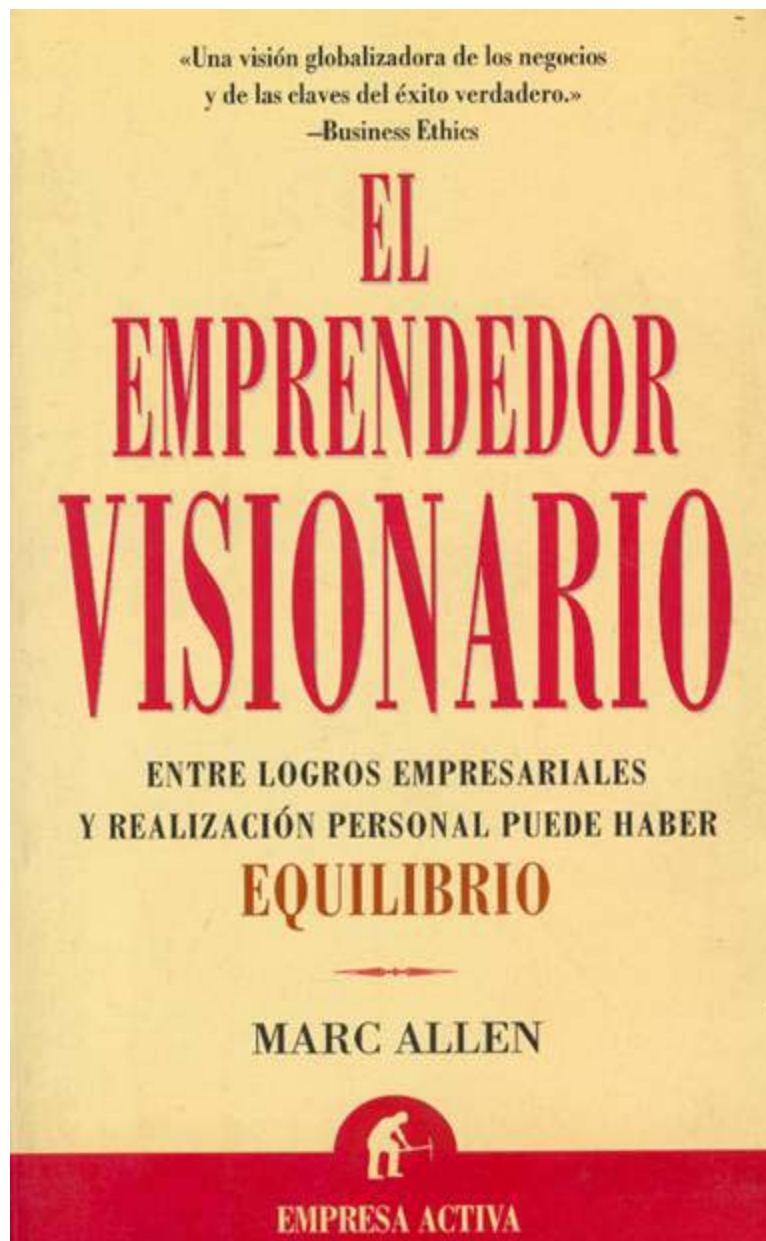


# El Emprendedor Visionario

Marc Allen  
Resumen



## Reseña del Autor

¿Quién es Marc Allen?

Es presidente y publicista de una gran editorial independiente llamada “New World Library”, es escritor y orador en el tema la visión en los negocios.

Es autor también de los libros: “A visionary life” y “The ten percent solution”.

## Análisis y Fragmentos de El Emprendedor Visionario

*Lo conforman 12 claves, las cuales narran a través de una historia personal las motivaciones que deben conducir a un empresario no solo al éxito económico sino también a una realización plena personal.*

*Es una guía para el desarrollo de los negocios ética y socialmente comprometidos ya que la misión del empresario debe mantener el equilibrio.*

*Allen profundiza en la importancia del reparto de beneficios con los empleados, en el valor de un equipo humano motivado y en la necesidad de una perspectiva integral y espiritual de los negocios.*

### Clave 1 Imagine su escenario ideal

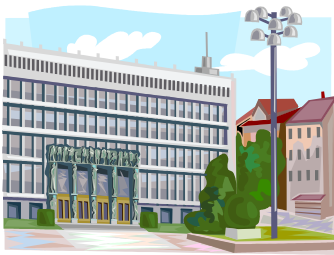
Hace varios años con la ayuda de unos pocos amigos, formé mi propia empresa, estábamos llenos de sueños pero escasos de experiencia; establecimos un pequeño despacho, en el cual a veces necesitaba salir de su espacio cerrado solo para pensar para despejarme la cabeza, una mañana en una de las salidas vi a un anciano sentado en un banco al otro lado de la calzada; me llamó la atención porque permanecía sentado, inmóvil... al regresar me sorprendió saber que seguía ahí y miraba en la dirección de nuestra oficina. Después de aquél día lo volví a ver y un día cruzó la calle y se dirigió hacia nuestra oficina. No recuerdo exactamente el día porque toda mi aten-

ción estaba centrada en la crisis del momento, ya que cada día traía consigo sus propios problemas. Él entró con toda tranquilidad, llevaba un traje bastante conservador se quedó allí de pie con las manos metidas en los bolsillos y observó atentamente la oficina. Tenía el pelo blanco y ondulado, la piel parecía tensa, era viejo. Le pregunté si le podía ayudar en algo - contestó no lo sé- soy Bernie y me gusta como han amueblado su oficina. En ese momento no supe si bromeaba o no porque los muebles eran del material mas barato y piezas sobrantes de nuestros pisos. Le dije es la forma más barata de amueblarlo, contestó eso es precisamente lo que me gusta, he visto empresas que desde el principio invirtieron todo su dinero en el mobiliario; les dije que tenían que gastar el dinero en su

## El emprendedor visionario

Marc Allen

negocio no en los muebles. Me prometieron que todo saldría bien... y antes de que finalizara ese año terminaron en bancarota. No invirtieron en su futuro.



Al empezar hay que gastar el dinero con prudencia, emplearlo en cosas que permitan hacerlo crecer y no comprarse un Mercedes hasta que uno se lo pueda permitir holgadamente.

Bernie comentó: toda empresa necesita un plan de negocio, el plan no tiene que ser largo y complicado pero tiene que ser claro para usted y para cualquiera que esté interesado y tiene que quedar por escrito: empiece con la misión, describa su negocio, quienes participan, luego donde quiere estar en un año, dos y cinco. Primero hágalo con palabras y luego con cifras.

Le sugiero que formen una sociedad anónima y nombren a una persona para dirigirla, antes de preparar un

plan de negocios haga un ejercicio que le ayudará a determinar quien será el presidente, este consiste en que pida a todos los miembros de la empresa que tomen asiento y que anoten en un papel qué es exactamente lo que desean hacer dentro de cinco años a partir de ahora, cuál es su perspectiva ideal; cuando hayan terminado se lo leen unos a otros y prepárese para encontrar algunas revelaciones.

Acto seguido Bernie terminó su café, intercambiamos tarjetas y se marchó.

Hicimos el ejercicio y Bernie tenía razón nos encontramos con varias revelaciones: yo fui el único de los tres propietarios que deseaba estar dirigiendo la empresa al cabo de cinco años, los otros dos deseaban utilizarla como trampolín para lanzarse a otras carreras creativas.

Si no hubiéramos pasado por el proceso de expresar nuestros deseos por escrito no lo habríamos comprendido con tanta claridad.

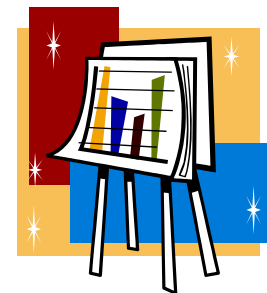
Me convertí en el presidente de la empresa y los otros dos en vicepresidentes a cargo del marketing y tramitación

de pedidos, por lo tanto tuve la responsabilidad de redactar el plan de negocio.

### Clave 2

#### Redacte su plan de negocio como una visualización clara y concreta

Redactar el plan de negocios no fue fácil, necesité ayuda por parte de muchas personas para realizar proyecciones realistas y me tomó mucho más tiempo del que había pensado. Las proyecciones para los ingresos también eran enervantes ¿quién podría saber cuáles serían nuestros ingresos dentro de cinco, un año o seis meses?



Tardé tres largos meses en terminarlo todo, hasta esa fecha no sabía nada de Bernie así que le llamé y dejé un mensaje en su máquina contestadota. Bernie se puso en contacto conmigo al día siguiente y concertamos una

## **El emprendedor visionario**

Marc Allen

cita en su oficina y le llevará el plan de negocio.

La oficina de Bernie resultó ser una suite de un hotel, le entregué el plan de negocio y lo revisó con rapidez, yo permanecí sentado mientras el leía en silencio... hasta que comentó - es un buen comienzo pero quiero que vuelva a redactarlo todo porque no ha incluido suficientes contingencias, yo sigo una regla básica: en un negocio que empieza todo tardará el doble de tiempo y costará el doble de dinero de lo esperado. Compruebe que su plan es realista, pida abundante capital lo suficiente para cubrir contingencias y una vez hecha la suma de todos sus gastos añada un 15 por ciento para contingencias.

Un plan de negocio bien redactado es mucho más que una herramienta para conseguir dinero, ese plan es su mapa, su visualización del futuro.

Una vez que tenga un plan claro nada podrá detenerle y convertirá su deseo de alcanzar éxito en una intención. No olvide eso: convierta sus deseos en intenciones,

transforme los obstáculos en oportunidades.

### **Clave 3 Descubra su propósito más elevado**

La conversación que sostuve con Bernie realmente me sorprendió, hablándome de visualización y de la mente subconsciente, sus palabras eran inspiradoras. Volví a trabajar en el plan de negocio y vi como aquel plan se convertía en nuestra visualización del posible futuro. Semanas después volví a entrevistarme con Bernie, en su suite, revisó el plan con rapidez, me preguntó cuál era mi propósito al hacer esto... contesté algo muy trillado pero cierto.

Quiero ayudar a la gente, Bernie replicó: bien, en una empresa hay que tener un propósito mayor que el de ganar dinero. El dinero es un elemento esencial en todo negocio pero eso es secundario.



Cada uno de nosotros es diferente y tenemos un único propósito en la vida, para realizar ese propósito se nos han otorgado ciertos talentos y habilidades. Nuestro propósito es algo sagrado, es algo que debemos descubrir por nosotros mismos y luego vivirlo entonces y solo entonces nos habremos auto-realizado en la vida.

### **Clave 4 Vea los beneficios que hay en la adversidad, y siga imaginando el éxito**

Regresé a mi oficina desconcertado y eufórico a la vez, Bernie me había dicho que hablaría con su abogado y que nos llamaría al cabo de unos días para concretar los detalles. Él tomó su decisión mucho más rápido que lo que esperaba y me dio una nueva cota, en la cual me dijo: repasaremos las condiciones, tendrá que crear una Sociedad Anónima ¿tiene abogado? - contesté que no,

## El emprendedor visionario

Marc Allen

a lo cual Bernie me dijo que él si y que le pediría que lo preparase todo.

Bernie me pidió que los “3 socios” hiciésemos una lista con nuestros bienes, pero ninguno ni siquiera teníamos una casa propia. Bernie dijo “Invierto en pocas empresas, son negocios de todo tipo y eso es lo que me gusta hacer y les aseguro que la gente en la que he invertido y que han fracasado me quiere, mientras que los que han tenido éxito se muestran resentidos conmigo”. En aquél momento no supe bien lo que quería decir, sin embargo con el paso del tiempo lo comprendí. “Le deseo un gran éxito” dijo Bernie, le prestaré el dinero que necesita para funcionar en los primeros 9 meses mientras necesita una línea de crédito con un banco. Le entregué la lista con los “bienes” que disponíamos y que no eran mucho... a lo cual Bernie replicó que le iba a pedir a su abogado que estableciera una Sociedad Anónima.

Días después nos reunimos con su abogado y Bernie me comentó: No olvide que estoy invirtiendo en usted, no invierto ni en su plan de negocio ni en su empresa; pue-

de tener el más grandioso plan del mundo, la empresa mejor capitalizada, pero si no cuenta con la mejor gente para dirigirla no tiene futuro.

De usted depende que cada problema que se presente lo vea como una oportunidad, no olvide que por cada adversidad hay un beneficio igual o mayor, esa es la clave de un negocio visionario.



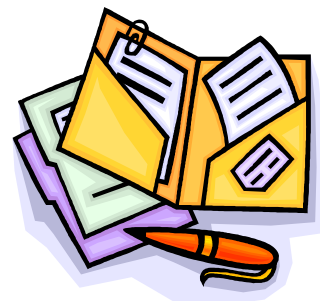
Posteriormente el abogado me entregó un archivo con todos los documentos relativos a la creación de la nueva empresa y también me entregó un cheque por la suma de dinero más grande que había tenido hasta entonces en mis manos.

## Clave 5

### Planifique su trabajo y trabaje su plan: manual del empleado, beneficios, participación en beneficios y opciones sobre acciones

Ingresamos el cheque al banco y empezamos a gastarlo inmediatamente, me preocupó pero gastábamos según el plan establecido. Seguí los consejos de Bernie y concentrarme en el plan: la visión a largo y corto plazo. Intenté ahorrar algo de dinero, pero cambiaba mi estilo de vida, aunque mis ingresos eran modestos pronto me acostumbré a gastar casi todo mi salario. Un día llegó Bernie, después de un mes, y me preguntó ¿ha oído alguna vez la frase “planifique su trabajo y trabaje su plan”? respondí que No.

También preguntó ¿cuentan con un manual del empleado?



## El emprendedor visionario

Marc Allen

Contesté que no sabía y replicó que debería ocuparme en ello lo más pronto posible, ya que existen dos razones poderosas para tener uno: 1.- es por su propia protección y 2.- por el bien de los empleados, lo cual redundará en el bien de la empresa. La parte que lo protege a usted consiste en aspectos legales, un acuerdo que los empleados deberán firmar cuando se les contrate y otro que firmarán en caso que abandonen la empresa cuando reciban su finiquito; el acuerdo dice que han recibido un manual del empleado y que su empleo es a voluntad de ambas partes, y que tanto la empresa como el empleado tienen libertad para dar por terminada la relación laboral en cualquier momento y que todas las disputas se resolverán mediante arbitrio (esto protege a la empresa de posibles pleitos y evita conflictos legales). Recuerde es mejor que la empresa ofrezca el mejor paquete posible de beneficios, por ejemplo un buen número de vacaciones no le cuestan mucho, déles libre el día de su cumpleaños, ofrezca regalitos de Navidad y también en su cumpleaños, aunque al principio

sean pequeños y simbólicos; contrate un seguro médico, un plan dental, un plan de pensiones.

Ofrezca a los empleados la mitad de los beneficios de la empresa y ésta irá tan bien que a largo plazo ganará usted mucho más como propietario que si se hubiera quedado con todos los beneficios desde el principio. Los empleados son el mayor activo del que usted dispone, puede contar con los más grandes productos y servicios del mundo pero si no tiene buenos empleados para crearlos y ofrecerlos, para venderlos y comercializarlos, no tendrá negocio sino toda una serie de dolores de cabeza.

Hay una última cuestión que incluir en el paquete de beneficios a los empleados: del plan de opción de acciones para los empleados, un buen contador puede ayudarle a establecer un plan así.



Bernie terminó la charla diciéndome lo siguiente: antes que nos despedamos hay una cosa más, cuando alabe a un empleado hágalo en público en frente de los demás; pero cuando tenga que criticarlo o corregir su trabajo de alguna forma hágalo en privado; es una cave sencilla de toda buena dirección. Una vez que se retiró Bernie, hice algunas notas y pensé que debí titular aquello “el evangelio según Bernie”

### Clave 6

#### Evite la dirección por crisis: establezca un objetivo anual claro

Invité a Bernie a almorzar, y me preguntó ¿Tiene un objetivo claro de ventas que desea alcanzar este año?

La pregunta me tomó desprevenido, eso estaba incluido en el plan del negocio pero la cifra no acudió de inmediato a mi cabeza. Bernie replicó que debería tener esa cifra en la punta de la lengua, grabada en la mente, y que si me concentraba en una visión de éxito, si se mantenía en mi mente una imagen clara de donde deseo estar dentro de un año o

## El emprendedor visionario

Marc Allen

dentro de cinco, entonces terminaría por encontrar exactamente las fuerzas que necesito para producir éxito.



Que me mantenga concentrado en un objetivo claro y el universo se encargará de elaborar los detalles. Y siguió - solo usted puede crear su propio éxito y únicamente usted puede bloquear ese éxito. Si su visualización del éxito es más fuerte que sus dudas y sus temores, lo alcanzará.

Por lo que a mí respecta hay dos estilos de dirección: por crisis y por objetivos. Las personas que se encuentran atrapadas en la dirección por crisis se concentran tanto en la resolución de los problemas cotidianos que nunca tienen tiempo para retroceder un poco y contemplar la visión de conjunto; siempre trabajan en el negocio pero nunca tienen tiempo para trabajar sobre el negocio. Esta clase de personas pro-

bablemente tuvieron un sueño alguna vez pero todas sus ansiedades alrededor de los problemas cotidianos erosionaron ese sueño hasta que finalmente lo destruyeron.

“un sueño es algo muy frágil, pero también puede ser lo más poderoso del mundo. Necesita sin embargo, verse reforzado constantemente de tal modo que eche raíces firmes y profundas en el subconsciente. Hay que reducir al mínimo y restar importancia a las dudas y los temores. El sueño tiene que verse apoyado por un plan concreto y alcanzable.



Es entonces cuando se produce la magia. Entran en juego toda clase de fuerzas que contribuyen a manifestar el sueño que se ha tenido. Estoy convencido de que se trata de una especie de magia de la que he sido testigo en innumerables ocasiones a lo largo de mi vida”

Bernie era algo más que un hombre de negocios; era un verdadero mago,



comprendía la visualización, comprendía la magia y utilizaba su poder para crear mucho bien en el mundo.

### Clave 7

#### Reparta con abundancia y coseche las recompensas

Bernie dice: los propietarios de una empresa también tienen contraída una responsabilidad para con los empleados y con el medio ambiente. Del mismo modo que desean crear vidas felices y saludables para sí mismos, también son responsables de crear vidas sanas y felices para sus empleados y aquí es en donde muchas empresas lo echan todo a perder. Henry Ford comprendió las ventajas de pagar bien a sus empleados; dijo que había que pagarles bien porque necesita-

## El emprendedor visionario

Marc Allen

ba que pudieran comprar los coches que fabricaba.

Bernie y yo caminamos un rato en silencio y después prosiguió: cuide de su gente y del medio ambiente; si no puede dirigir un negocio sin necesidad de explotar a la gente y de contaminar el planeta, no debería meterse en ese negocio.

Si la mitad de las personas en la tierra y la mitad de las empresas entregaran el cinco por ciento de sus ingresos, podríamos acabar con el hambre en el mundo, dar casa a todos los sin techo, enviar gratuitamente a la escuela a nuestros hijos y descontaminar todo el planeta. -Se me ocurrieron unas palabras, sin embargo no las dije porque no me sentí cómodo diciéndolas "Bernie, es usted un visionario"-



Siguió contándome otra historia y al mismo tiempo que decía - todos nos ocupamos primero de nuestro propio interés y así es como debe

ser. Pero las personas que poseen un poco de sabiduría comprenden que solo pueden alcanzar sus objetivos sirviendo a los demás lo mejor que puedan y ayudando a otros a alcanzar sus objetivos. El dinero no es la medida final del valor de una persona; hay cosas mucho más importantes: la calidad de vida que llevamos, la forma de tratar a los demás, la cantidad de amor y compasión que demostramos a los demás, nuestro propósito en la vida, nuestra contribución positiva a los demás y a nuestro planeta. Esa es la medida del valor de una persona.

Las palabras más importantes que hay que recordar y tratar de practicar, tanto en los negocios como en la vida, en general, son amor, compasión, tolerancia y generosidad para con usted mismo y para con los demás.

### Clave 8

#### Ame el cambio, aprenda a bailar, y deje atrás a J. Edgar Hoover

Transcurrieron varios meses con bastante rapidez. Observé que el tiempo parecía pasar más rápido ahora que

trabajaba a jornada completa para mí mismo.

En ocasiones entraba en pánico porque el día no tenía suficientes horas para hacer todo lo que había que hacer.



Durante varios meses no tuvimos noticias de Bernie, hasta que un día la nueva recepcionista me pasó una llamada de él, en la cual me preguntó si tenía preparado el informe semestral, para lo cual hicimos una cita en su suite del hotel.

Revisamos el informe y Bernie dijo - es un buen informe está planificando su trabajo y trabajando en su plan, siga revisándolo no sea complaciente, su barco debe tener un rumbo.

El otro día escuché en la radio un informe que me pareció fascinante, se trataba de un ejecutivo de Pepsico, el cual en los cinco años que lleva al frente de la empresa los beneficios han aumenta-



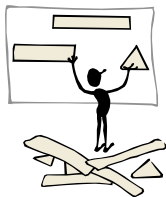
## El emprendedor visionario

Marc Allen

do en 30 por ciento anual, año tras año.

El dijo que debía su éxito a que la empresa sigue tres reglas básicas:

### 1) Ame el cambio



### 2) Aprenda a bailar



### 3) Deje atrás a J. Edgar Hoover

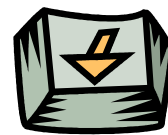


La primera regla es evidente: aprender a aceptar el cambio e incluso amarlo. Cada empresa como cada persona cambia continuamente. Las segunda regla es aprender a bailar; eso significa bailar con todos sus clientes, sus distribuidores y proveedores; cuanto más aprendamos a bailar con mayor habilidad y

suavidad dándoles lo que desean tanto más fácil nos será alcanzar nuestros objetivos. Nuestras relaciones de trabajo con los demás debería ser un baile, no un forcejeo. La tercera regla es acerca de J. Edgar Hoover, famoso o infame por el completo control que ejerció sobre las acciones de sus empleados, su estilo fue totalmente dictatorial; dejarlo atrás significa dar a cada empleado la responsabilidad de realizar su trabajo a su propio modo, esa era la clase de política de dirección que Hoover detestaba.

Contrate a buena gente, defina con claridad su responsabilidad y luego deje que haga las cosas a su modo, ellos son los que están en las trincheras, realizando su trabajo todo el día, trate a los empleados como adultos, en cambio si los trata como niños actuarán como niños.

La dirección en lugar de ser de arriba hacia abajo, debería ser de abajo hacia arriba; la gente que hace el trabajo debería ser completamente responsable de dirigir su propia tarea, debería poder decirle al presidente cuál es la mejor forma de hacer su trabajo y no al revés.



Un líder al que conocí dice que hay tres clases de personas: técnicos, directores y emprendedores. Los técnicos son las personas que les gusta realizar un trabajo detallado, disfrutan con las tareas manuales, les gusta el sentido del logro que alcanzan cuando terminan su proyecto, no les gusta el trato con la gente y suelen preferir trabajar a solas.

Se necesita ser un buen director para tratar bien a la gente; y se necesita ser un buen emprendedor para asumir los riesgos necesarios para iniciar una nueva empresa y emprender nuevos proyectos. La siguiente es una buena prueba: si quiere saber si una persona es directora o emprendedora, observe su garaje; el garaje de un director está limpio, con perfiles en las paredes mostrando dónde debe colgarse cada herramienta; el garaje del emprendedor está hecho un lío, lleno de cosas y proyectos a medio terminar o apenas empezados.

## El emprendedor visionario

Marc Allen

No pude evitar reírme porque según yo era un emprendedor, no un director.

Bernie prosiguió: sea estable, en un mundo tan cambiante, la gente quiere tanta estabilidad como sea posible. McDonald's ha alcanzado tanta popularidad porque es constante en todo el país y en el mundo. Procure ser tan estable como le sea posible con todas aquellas personas a las que trate. Procure crear los mejores productos y ofrecer el mejor servicio posible y luego sea absolutamente estable en su ejecución.

### Clave 9

**Reflexione sobre los acontecimientos que han configurado su vida, y descubra las convicciones fundamentales que ha creado para sí mismo gracias a ellos**

Las cosas iban bastante bien para nuestro negocio, estábamos planificando el trabajo y trabajando el plan. No habíamos alcanzado nuestros objetivos pero hacíamos firmes progresos en la dirección adecuada.

Pasó aproximadamente un mes hasta tener noticias de Bernie, entonces me citó en su casa. Después de un almuerzo Bernie comentó: es importante meditar, ya sea sentado o caminando, en medio de la naturaleza, pesando o haciendo lo que sea. La meditación nos aporta grandes beneficios: físicos, mentales, emocionales y espirituales.



Uno de los mayores beneficios de la meditación es que te conecta con la voz de tu intuición; todos tenemos muchas voces interiores y la voz de nuestra intuición siempre la percibimos porque siempre es serena, clara y positiva. Para alcanzar éxito en los negocios hay que ser intuitivo.

Aposté por usted porque mi intuición me dijo que sigue su propia intuición, y en el último término eso es todo lo que se necesita para alcanzar

el éxito. No necesita *masters*, cursos de contabilidad ni asesores, solo tiene que hacer aquello que le dicte el corazón.

Toda empresa refleja la conciencia del propietario, y sin embargo es muy extraño que los propietarios de una empresa comprendan la importancia de examinar sus vidas y cómo funcionan sus mentes para poder crear una mejor calidad de vida y un mayor éxito para su empresa.

Son muchos los empresarios que se sabotean a sí mismos de forma innecesaria, debido a que no han examinado sus convicciones profundas sobre el funcionamiento del mundo.



Es imposible crear una empresa con éxito sin creer profundamente que se es capaz de construirla; es imposible vivir en la abundancia sin creer que se merece la abundancia.

## El emprendedor visionario

Marc Allen

Es muy importante tomarse tiempo para examinar la propia vida. Lo primero que hay que hacer es echar un vistazo al propio pasado tan clara y honestamente como podamos y descubrir que acontecimientos e influencias importantes han configurado nuestra vida. Todos hemos pasado por una gran variedad de acontecimientos configurados, para algunos han sido sucesos muy dolorosos como maltratos o violencia de algún tipo. Algunos de esos acontecimientos son el resultado de experiencias dolorosas otros de experiencias poderosamente positivas. Necesitamos reflexionar de vez en cuando sobre esas cosas ya que una vez que se han identificado esas convicciones podemos desprendernos de ellas, porque no son ciertas, solo se hacen ciertas si creemos en ellas.

Todos somos capaces de conseguir cualquier cosa que nos propongamos, cualquier cosa que desee el corazón.

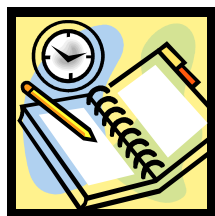


No hay límites a lo que se puede conseguir... si uno cree que es cierto. Nuestros pensamientos y palabras son poderosos, tienen el poder suficiente para crear lo que deseamos en la vida.

### Clave 10

#### **Evolucione a través de las tres fases de una empresa: infancia, adolescencia y edad adulta**

Empezaba a disfrutar de cada rato con Bernie, tomaba notas después de cada una de nuestras reuniones y el montón de notas iba creciendo y creciendo.



A menudo las revisaba siempre encontraba en ellas algo inspirador o útil.

Me reuní con él pocas semanas después en un parque lejos de la ciudad.

Me preguntó cómo iba el negocio y qué ventas tenía planeado alcanzar este año. Esta vez tenía la respuesta preparada y se la di inmediatamente. Bernie contestó: no

se preocupe si al principio se queda un poco corto y no acaba de alcanzar sus objetivos.

El crecimiento de un negocio es algo orgánico, necesita tiempo. Fíjese en este árbol, nuestras vidas y su negocio son como él: crecerá y crecerá hasta que lance su semilla al viento y muchas de esas semillas crecerán a su vez y otras no. Algunos años los árboles reciben mucha lluvia y crecen; en otros años llueve menos y apenas crecen; en ocasiones hay años de sequía y entonces se detienen y no crecen nada.

Lo mismo sucede con su empresa... cada empresa pasa por tres fases: infancia, adolescencia y edad adulta; usted todavía está en infancia, así que tiene que ser paciente.



Durante esta fase a una empresa hay que alimentarla, nutrirla, vigilarla y protegerla; sigue siendo vulnerable y

## El emprendedor visionario

Marc Allen

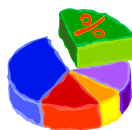
tiene un gran apetito, hay que seguir dándole sin esperar que nos devuelva nada a cambio. En la adolescencia ya se puede sostener por sí misma pero todavía no puede mantener a nadie más. Es importante entonces que no la trate como madura, sea muy prudente a la hora de expandirla, el crecimiento debe ser lento y firme como el de estos árboles.

Finalmente si mantiene fuerte su visualización la empresa alcanzará sus objetivos y se convertirá en un verdadero adulto, estará madura y poderosa capaz de sostener a usted y a otros muchos con abundancia. Cuando la empresa haya llegado a ese punto puede pagar a todos un buen salario y una participación sustancial en los beneficios, también envíe a sus padres un gran cheque, si es que siguen vivos, envíelos aunque no lo necesiten.

Ya que con esto le envié a mi subconsciente un potente mensaje: que ya estaba preparado y dispuesto y que era capaz de crear una empresa madura, poderosa, suficiente para mantenerme

a mí y a otros en la abundancia.

Una vez que la empresa empieza a darles beneficios, regale por lo menos diez por ciento de esos beneficios, done al menos el cinco por ciento a organizaciones no lucrativas



y el otro cinco por ciento a empleados, amigos, parientes y causas que valgan la pena.

Para alcanzar el verdadero éxito con el dinero, hay que entregarlo, desprenderse de él, hay algo místico en el principio del diezmo: permite la expansión de modo que recibe usted más dinero.



Cuanto más de a los demás, más recibirá y no sólo económicamente, aunque eso sea cierto en el aspecto financiero, pero también reci-

birá otras cosas más importantes, como satisfacción, complacencia, realización personal, gozo e incluso amor. Y eso es lo más importante de todo.

### Clave 11

**Considere el aspecto místico y espiritual de los negocios: practique su propia forma de magia efectiva**

Me encontré nuevamente con Bernie en su casa a lo cual su plática se tornó de la siguiente forma:

Le he proporcionado todo lo que necesita para comprender la mecánica de una empresa con éxito; si recuerda aunque sólo sea la mitad de lo que le he dicho y lo aplica alcanzará sus objetivos.

Vivimos en una época interesante, antes se consideraba que la ciencia y la metafísica eran como polos opuestos, pero en el siglo veinte se fusionaron.



## El emprendedor visionario

Marc Allen

Algunos lo llaman ¡la nueva era! Y no hay nada nuevo en la nueva era, James Allen escribió *Como un hombre piensa* ya en 1904, todo está en ese libro, todo; Israel Regardie escribió *El arte de la verdadera curación* en la década de 1930, está lleno de meditaciones creativas.

Hay muchos caminos para subir a la montaña y la gente tiene que encontrar lo que necesita encontrar a su propio modo. Cada uno de nosotros crea su propia experiencia del mundo; a nadie tenemos que echarle la culpa de nuestros propios fracasos.



Así que lo más importante para cada uno de nosotros es reflexionar sobre en lo que creemos. ¿Qué creemos realmente? ¿Qué tiene sentido para nosotros? ¿Qué es razonable para nosotros dadas nuestras historias, culturas y creencias? Es muy importante reflexionar sobre

esto y llegar a alguna conclusión. Quiero mostrarle algo antes de que se marche, se trata de un curso de magia de un curso en creación. Es muy corto pero no se necesita de nada más... necesito un papel...

Dibuje una de estas - dijo y trazó una estrella en el centro de la hoja- esa estrella es fundamental para esta enseñanza yo suelo utilizar una de cinco puntas pero usted puede utilizar una de seis o la que guste, o simplemente trazar un círculo; ahora en el punto superior de su dibujo anote las palabras que mejor le parezcan, aquello hacia lo que dirija sus deseos, sus objetivos y problemas; luego en cada una de las otras puntas anote algo que quiera crear en su vida algo que le apasione.



Hacerlo de ese modo tan visual es muy efectivo porque eso le obliga a seguir preguntándose a sí mismo qué desearía que fuese aquello que dirija sus deseos, objetivos y problemas,

también lo obliga a elegir cuatro posibilidades de entre el ámbito de todas las posibilidades, así pues tiene que establecer prioridades. Después pregúntese si está realmente preparado y dispuesto a recibir lo que pide.

Recuerde lo que dice Deepak Chopra: "dentro de cada deseo está la semilla y la mecánica de su autorrealización". Esa es la esencia de la magia.

Doble el papel y llévelo consigo a todos lados, concéntrese en ese papel hasta que sus deseos de conviertan en intenciones y una vez que sucede esto se disuelve el 90 por ciento de los obstáculos percibidos o imaginados. Y hay que reconocer y fortalecer la voluntad para afrontar con eficacia el otro diez por ciento.

Mientras escribía Bernie me interrumpió con una pregunta: ¿cuánto dinero quiere ganar? - esa es una buena pregunta, tengo que pensarlo- le dije.

Veamos otra pregunta más importante ¿por qué desea ganar dinero, qué representa el dinero para usted? Con-

## El emprendedor visionario

Marc Allen

testé con facilidad: PAZ y PODER.



Ahora anótelas en letras grandes en la parte de arriba de la hoja, repítase continuamente esas palabras “Ahora tengo paz y poder”, recuerde esa afirmación hasta que su subconsciente la acepte y pueda crear usted eso mismo en su vida.

### Clave 12

#### **Haga lo que le guste hacer, y creará un negocio visionario a su propio y personalísimo modo**

Transcurrió un largo invierno y no tuve noticias de Bernie. En nuestro negocio seguíamos cumpliendo con nuestras proyecciones, parecía que en efecto funcionaba algo de la magia de Bernie.

El primer objetivo que había escrito en la estrella fue: el de las ventas anuales que habíamos proyectado para aquél año: las alcanzamos.

Llegó la primavera, Bernie llamó una tarde y me preguntó si quería visitarlo, le

aseguré que me encantaría. Nos sentamos en el porche de su casa, tomamos café y contemplamos el paisaje. Se nos unió Lucía (su esposa). Esta es una ocasión especial – dijo Bernie – hace un año que nos conocimos, celebramos su año de logros, por la vida y por su gran éxito. Y por usted Bernie – dije buscando algo profundo que decir – le deseo buena salud, felicidad, prosperidad y amor.

Va por el buen camino hacia el éxito, dispone de todas las herramientas que necesita, siga aprendiendo siempre sobre su negocio, de todos, continúe reinventando su negocio es un proceso interminable.



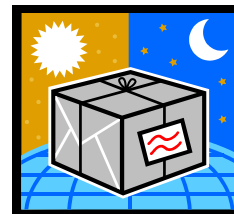
Concéntrese y aprenda de aquellos que han alcanzado el éxito en su campo, celebre el éxito de los demás y aprenda de él. Celebre el éxito de sus competidores e incluso el de aquellos que crean ser sus enemigos. No tiene porque usted descen-

der a su nivel no tiene por qué competir con los demás, no necesita tener enemigos, este es un universo abundante.

Ciertamente le he transmitido todo lo que he aprendido, solo tengo una cosa más que decirle, recuerde lo que dijo Joseph Campbell “Alcance la felicidad” haga lo que más le guste hacer, trabaje con pasión, viva con pasión y creará un negocio visionario según su forma absolutamente singular.

Espero poder cenar con usted dentro de un año y oírle decir que nuevamente ha duplicado sus ventas y que ha alcanzado una posición de sólidos beneficios. Que así sea y así será – dijo Bernie con una fuerza sorprendente.

Me marché después de la cena y mientras caminaba hacia mi automóvil Bernie me llamó: ah, una cosa más, un pequeño regalo.



## El emprendedor visionario

Marc Allen

Me dio una pequeña caja envuelta en papel plateado, la abrí enseguida: era un trozo de madera pulida, diseñada para colocarla en una mesa de despacho, con las siguientes palabras grabadas sobre una placa de latón:

*Aléjate de aquellos que traten de despreciar tus ambiciones. Las personas mezquinas siempre hacen eso, pero las verdaderamente grandes te hacen sentir que también tú puedes llegar a ser grande de algún modo.*

Mark Twain

Me sentí conmovido por aquél regalo y por la forma dulce y un tanto torpe con que me lo entregó. Al ir a darle las gracias. Noté que los ojos se me llenaban de lágrimas.

## El emprendedor visionario

Marc Allen

### Conclusión

Es un libro que profundiza en la importancia del reparto de beneficios con los empleados, en el valor de un equipo humano motivado y en la necesidad de una perspectiva integral y espiritual de los negocios. Es un libro de gran profundidad dirigido a aquellos que ven en los negocios una forma de desarrollo personal y un camino para crear un entorno más feliz.

Básicamente muestra 25 principios y prácticas del emprendedor visionario, las cuales se concentran en:

1. Toda empresa necesita un Plan de Negocio sólido y bien redactado, la visualización del futuro
2. El Plan de Negocio debería empezar por una declaración breve de la misión a desarrollar que sea idealista y ambiciosa
3. Antes de redactar el Plan de Negocio, realice el proceso del "escenario ideal". Imagine que han transcurrido cinco años y que su negocio ha alcanzado un éxito brillante. Escríbalo y compárelo con lo que hayan escrito otros en su empresa
4. Planifique todo lo que se refiera a un negocio. Procure disponer o pedir abundante capital para cubrir todas las contingencias imaginables. Añada a la proyección otro 15 por ciento para contingencias
5. Su plan debe ser lo bastante fuerte para superar los obstáculos: falta de capital, cambios en el mercado, competencia, temores, inexperiencia. Esto pone en movimiento su poderosa mente subconsciente. Cuando lo termine habrá concluido una parte vital de su trabajo: su visión del futuro
6. Toda empresa con éxito se basa en una visión. Concéntrese en una visión de su propio éxito, y terminará por reunir exactamente las fuerzas que necesite para producir su propio éxito
7. Una empresa debe tener un propósito superior al de ganar dinero. El dinero es esencial en los negocios pero es secundario
8. Por cada adversidad existe un beneficio igual o mayor
9. No hay malos negocios, únicamente malos directores. No se entretenga con imágenes de fracaso y siga imaginando el éxito. Procure pasar un tiempo en soledad.
10. Planifique su trabajo y trabaje su plan. Es posible que su éxito siga un camino diferente al planeado
11. Anteponga los intereses de la empresa a los suyos propios, a los de cualquier propietario, empleado u otra persona
12. Procure crear un manual del empleado. Incluya beneficios generosos para los empleados. Después de varios años de beneficios, establezca un plan de opción de acciones para los empleados.



## El emprendedor visionario

Marc Allen

13. Sólo usted puede crear su propio éxito y únicamente usted puede bloquear ese éxito. Si su visualización del éxito es más fuerte que sus dudas y temores, alcanzará éxito.
14. Hay dos estilos de dirección: la dirección por crisis y la dirección por objetivos. Tómese tiempo para apoyar su sueño con un plan concreto y alcanzable.
15. La propiedad lleva aparejada la responsabilidad. Si no puede dirigir un negocio sin necesidad de explotar a la gente y de contaminar el planeta, no debería meterse en ese negocio.
16. Entregue un generoso porcentaje de sus beneficios a organizaciones que trabajen para mejorar el mundo. Si todo negocio con beneficios del mundo entregara sólo un cinco por ciento de sus beneficios a organizaciones sin ánimo de lucro, podríamos acabar con el hambre en el mundo, dar casa a todos los sin techo y descontaminar todo el planeta
17. El dinero no es la medida final del valor de una persona; hay cosas mucho más importantes: la calidad de vida, la forma de tratar a los demás, el servicio que hacemos a los demás, la cantidad de amor que les damos, nuestro propósito en la vida. Estas son las cosas verdaderamente importantes en la vida.
18. Tiene gran sentido empresarial seguir las tres reglas del presidente ejecutivo de Pepsico: 1) ame el cambio, 2) aprenda a bailar y 3) deje atrás a J. Edgar Hoover.
19. Contrate a quienes se sientan apasionados por su trabajo, aprenda la diferencia entre técnicos, directores y emprendedores y contrate a las personas apropiadas para hacer lo que más les guste hacer.
20. Toda empresa refleja la conciencia del propietario. Cuando hayamos identificado nuestra convicciones negativas podemos desprendernos de ellas porque no son ciertas sino que simplemente se autor realizan, se convierten en ciertas sólo si creemos en ellas. Es mucho mejor nutrir las convicciones positivas que apoyan el genio creativo que todos llevamos dentro.
21. Cuanto más dé a los demás, más recibirá y no sólo económicamente.
22. Recuerda "Pide y se te dará, Busca ay encontrarás, Llama a la puerta y se te abrirá" Ama a tus enemigos.
23. Es muy valioso tener alguna clase de comprensión de un poder superior, pues ello ayuda a convertir los problemas de la vida en oportunidades, ayuda a llevar una vida bien vivida.
24. Siga aprendiendo siempre sobre su negocio y de todos los que pueda. Continúe reinventando su negocio. Celebre su propio éxito y también el éxito de los demás. Alcance la felicidad ihaga lo que más le guste hacer!
25. Con suficiente dinero, comprensión y creatividad, se podrían solucionar todos los grandes problemas a los que ahora se enfrenta el mundo. El propósito último del emprendedor visionario no es el ganar dinero, sino el de transformar el mundo, haciendo lo que más nos guste hacer y lo que hemos venido hacer aquí, sea lo que sea.