

**NARCISO GUARAMATO PARRA**

**C**amino al  
éxito  
empresarial

**NARCISO GUARAMATO PARRA**

**C**amino al  
éxito  
empresarial

© 2009

Reservados todos los derechos. queda rigurosamente prohibido sin autorización escrita de los titulares del Copyright, bajo las sanciones establecidas en las leyes, la reproducción parcial o total de esta obra por cualquier medio o procedimiento, incluidos la reprografía y el tratamiento informático.


Depósito Legal  
ISBN

Producción y Edición:

Impresión:

Impreso en Venezuela / *Printed in venezuela*

## Introducción

 En los últimos años en Venezuela se ha recrudecido el problema inflacionario, con la novedad de que ha dejado de ser un problema monetario y se ha convertido en un problema institucional dentro del empresariado venezolano. La contracción del aparato productivo privado ha traído como consecuencia una incapacidad de la oferta de bienes y servicios doméstica para suplir los requerimientos de la demanda.

Por lo tanto, la única vía posible para combatir el proceso inflacionario es estimular la oferta de bienes y servicios, y más específicamente promover la formación de nuevos empresarios,

Este modesto trabajo que nació bajo la pretensión de ser un artículo para la prensa, pero que tomó vida propia y creció hasta conformar este pequeño libro, el cual tiene la misión de ayudar y estimular a las nuevas generaciones a emprender una forma de vida que no cuenta con la total aceptación de un país acostumbrado a vivir de la renta del petróleo.

La fortaleza de un país está en función de la fortaleza de su sector productivo privado.



**T**odos los días hay decenas de personas que inician una empresa o negocio, los motivos son varios: no soportan trabajar para otra persona, piensan que han llegado al tope de su carrera dentro de la empresa, están desempleados, buscan mayores ingresos, etc. No importa la causa por la cual decidan ser empresarios todos ellos quieren tener éxito, pero lamentablemente al cabo de 4 años solo el 15% lo logrará.

*Los que piensan en el futuro -quienes poseen una visión- tienen más posibilidades de convertirse en buenos líderes de negocio.*

No hay una receta que nos lleve en forma expedita al éxito, los expertos coinciden en que existen algunos factores que son esenciales, yo les llamo ingredientes para el éxito, dado que como en la preparación de una receta de cocina, dos personas pueden usar los mismos ingredientes y sólo a la persona que le puso empeño y amor le queda bien, ya que el resultado solo depende de la persona, el éxito solo depende de usted. Muchos coinciden en que el éxito es 10% de inspiración y 90% de transpiración, si no lo cree

veamos estos ejemplos :

Cicerón, el gran orador, practicaba hablar entre  
Sus amigos cada día por 30 años para  
Perfeccionar su elocuencia

Platón, el gran filósofo, escribió la primera oración  
De su obra *La República* nueve veces antes  
De encontrar la que lo satisfizo.

Gibbon dedicó 26 años de su vida para escribir  
*La Caída del imperio Romano*

Byron reescribió una de sus obras  
maestras poéticas 99 veces antes de publicarla y  
que se volviera un clásico<sup>1</sup>

por lo tanto, si usted quiere ser un empresario exitoso, tiene ante todo que comprometerse a serlo y poner todo su empeño y corazón en ello-

## EL EMPRESARIO

En primer lugar ¿que es un empresario? Lorenzo Servitje Sendra, fundador de Panificadora Bimbo, señala: “Dentro de la empresa, el agente clave es el empresario, persona que descubre la necesidad de satisfacer, diseñar los bienes o servicios a producir, consigue los recursos, organiza a los hombres y asu-

<sup>1</sup> Maxwel, Jhon C. “Atrévete a soñar”. Grupo Nelson. Nashville, 2006. P.108

me los riesgos. Su función es de carácter profesional e indispensable. Suele ser un hombre con especial intuición y tenacidad para conseguir que la empresa alcance sus fines. Igualmente, el celebrado escritor y empresario Robert Kiyosaki, autor de “Padre Rico, Padre Pobre”, sobre el tema comenta: Las características definitorias de los verdaderos empresarios son creatividad

*Yo quería  
cambiar mi  
futuro de manera  
exitosa, tuve que  
cambiar mi ma-  
nera de penar y,  
como consecuencia,  
Cambiaron tam-  
bién las personas*

y habilidad para lograr cosas más allá de sus propios recursos. Son maestros en resolver problemas, en convertirlos en propiedad intelectual en un negocio. El mantra de un empresario es: “veamos como podemos hacerlo” y nunca se les escuchan palabras desalentadoras “No podemos hacerlo”, o no “podemos pagarlo”. La definición que más me gusta, se la escuché al Sr. Tomás Ramos, presidente de la Federación Venezolana de las Industria de la Panificación (FEVIPAN), “El empresario es un constructor de sueños” y es que todo gran empresario, Henry Ford, Bill Gate, Steve Jobs, por mencionar algunos de los más famosos, comenzaron con un sueño y tuvieron la voluntad de llevarlos a cabo. Los grandes empresarios, son grandes soñadores pero consientes de sus limitaciones, como se dice, con los pies sobre la tierra. El caso más grande de los empresarios soñadores, fue sin lugar a dudas Walt Disney, quien en



su sabiduría, decía:

*Si lo puedes soñar, lo puedes lograr*

*Piensa, crea, sueña y atrévete*

*No duermas para descansar, duerme para soñar. Porque los sueños están para cumplirse*

Como podemos deducir de los párrafos anteriores, el empresario es un ser humano con cualidades muy especiales ¿esta nacen con el individuo o se pueden aprender?. Sin lugar a dudas se pueden aprender. El problema radica en que toda la vida nos han educado, no para ser empresarios, sino para ser empleados. Toda la vida nos han exigido que respetemos las reglas, que seamos perfectos, que no nos equivoquemos, que no asumamos riesgos, en fin de cuentas, nos han educado para que tome otras decisiones. Le pregunto, ¿usted que prefiere, ser cola de león o cabeza de ratón?. La gran mayoría, estoy seguro dirá: cola de león, no importa si estoy de último en la escala laboral, lo importante es pertenecer a una gran organización. En cambio un verdadero empresario dirá cabeza de ratón, no importa cuán pequeña sea la empresa, lo importante es que yo tome las decisiones. Este ejemplo me sirve para introducir las cualidades que debe tener un empresario: actitud, ser un emprendedor, tener liderazgo, audacia, tenacidad, pensamiento positivo, ser responsable y congruente.

# **Las palabras importantes**

*La palabra menos importante: yo*

*La palabra más importante: nosotros*

*Las dos palabras más importantes: Muchas  
Gracias*

*Las tres palabras más importantes: Todo que-  
da perdonado*

*Las cuatro palabras más importantes: ¿ Cual  
es su opinión?*

*Las cinco palabras más importantes: Usted  
hizo un buen trabajo.*

*Las seis palabras más importantes: Quiero  
poder comprenderlo a usted.*

*Jhon C. Maxwell*



## CUALIDADES QUE DEBE TENER UN EMPRESARIO

### *Actitud*

**L**a actitud es un sentimiento interior expresado en la conducta. Es por eso que a la actitud se la ve sin decir una palabra. ¿No hemos visto la cara hundida del malhumorado, o la mandíbula saliente del decidido?. De todas las cosas que usamos nuestra expresión es la más importante<sup>2</sup>.

La actitud es la forma como encaramos a la vida, para algunos, la actitud es una dificultad para todo, para otros, es una oportunidad en todas las dificultades. ¿Siente que el mundo le trata bien?. Si su actitud hacia el mundo es excelente, recibirá resultados excelentes. Si se siente más o menos en relación con el mundo, la respuesta que recibirá del mundo será regular. Siéntase mal con el mundo y le parecerá recibir solamente una reacción negativa de la vida<sup>3</sup>.

Ser empresario es una cuestión de actitud. Voy a relatar una pequeña historia, para clarificar este concepto. Un día como cualquier otro, un hombre cami-

---

<sup>2</sup> Maxwell, Jhon C. "Actitud de Vencedor. La clave del éxito personal". Grupo Nelson. Nashville. 1997. P.20

<sup>3</sup> Idem. p.27

naba rumbo a su trabajo, normalmente tomaba un taxi pero esa mañana se levantó más temprano de lo usual y decidió caminar para disfrutar del despertar de la ciudad. A la salida de la panadería, donde acababa de tomar su café matutino, se dio cuenta que estaban comenzando una construcción en un terreno que por muchos años estuvo baldío. En ese instante tres albañiles se encontraban trabajando. Preso de la curiosidad, nuestro hombre se dirige al primer albañil y le pregunta: -amigo ¿que están haciendo? -yo no sé, yo simplemente pongo estos ladrillos, le responde. Con la curiosidad intacta, se dirige al segundo albañil, y repite la pregunta: -amigo, ¿Qué están haciendo? -no sé, a mí sólo me mandaron a levantar esta pared. Ya sumamente intrigado, nuestro hombre se dirige al tercer albañil y una vez más le repite la pregunta: -amigo, ¿Qué están haciendo? -un colegio, según me dijeron cuando pregunte esta mañana, responde el albañil, aquí va un salón de clase, pero cada vez estoy más convencido que está mal ubicado, el salón debería estar al lado del jardín y no al lado de la avenida, además, no veo donde va a estar la cancha, porque los niños necesitan hacer deporte.

Tan interesante y esclarecedora estuvo la charla que nuestro hombre llegó tarde a su trabajo. ¿Quién cree usted, cual de los albañiles podrá ser un empresario en el futuro? ¡ por supuesto, el tercer albañil! tiene una visión completa del proyecto, inclusive va un paso por delante y sobre todo, piensa en las necesidades

de los usuario, no en los de él. Para ser un empresario exitoso necesariamente hay, antes que todo, detectar una necesidad insatisfecha en la población. Muy grande es el castigo para un empresario que produce un bien que nadie necesita.

*Como va uno  
a saber lo que es  
capaz si no ,o in-  
tenta*

Un empresario debe ser un optimista por excelencia, debe ser el que siempre ve el vaso medio lleno, y lo que es vital, debe tener una actitud proclive a las interrelaciones humanas. Está comprobado que en gran medida la pérdida de clientes es por insatisfacción ante la actitud de los empleados o dueños de la empresa. Un empresario exitoso se preocupa tanto de la gente como de las utilidades, Un empresario exitoso mira a sus subordinados con optimismo y busca consejo de ellos. Un empresario exitoso es un buen oyente. Un empresario exitoso es el que puede conformar toda una red de amistades, conocidos y contactos donde obtener informaciones importantes para su empresa

### *Emprendimiento*

El concepto de emprender suele aplicarse al aprovechamiento o explotación de una oportunidad de negocio, transformándola en actividad empresarial. Emprender implica, primero, identificar una oportu-

nidad y a continuación, dar los pasos necesarios para llegar desde dicha identificación hasta el comienzo de la fase comercial del nuevo negocio<sup>4</sup>.

El espíritu emprendedor está asociado a la identificación de oportunidades para su conversión en posibles negocios. Hay una oportunidad donde haya una necesidad insatisfecha. El relato siguiente es un extracto de la historia contenida en el libro “los siete secretos de éxito” de Richard Webster. En el relato presentamos una pequeña conversación entre Kevin, quien es el protagonista y su mentor Todd:

“-Quieres ganar dinero, Kevin. Eso ya lo tenemos claro. Es una meta buena y positiva. ¿Qué otra cosa deseas?

-No quiero trabajar otra vez en ordenadores.

-Esta bien. A eso lo podríamos llamar una meta negativa. Sabes lo que no quieres, pero no sabes lo que quieres.

-Algo así . Tal vez podría volver al periodismo. Así empecé mi carrera. Aunque realmente me parece que tampoco quiero hacer eso otra vez.

-Mira Kevin, mira a tu alrededor. Justo en este preciso instante estás rodeado de oportunidades.

Kevin miró a su alrededor. Las luces de la calle se habían iluminado ya y la mayoría de los coches era

---

<sup>4</sup> Nueno, Pedro. “Emprender”, artículo contenido en “Lo que se aprende en las mejores MBA”. Gestión 2000. Barcelona, España.2003. p.51

simplemente un borrón luminoso. De uno de los restaurantes llegaba el sonido de música italiana.

*N a d a  
es imposi-  
ble, a menos  
que uno esté  
de acuerdo en  
que lo es*

-¿Todd río quedamente.

-Por todas partes, Kevin. Te lo voy a mostrar. ¿Ves ese río de coches que pasa sin cesar?

-Por supuesto-

-Bien. ¿Cómo te podrías beneficiar de ellos?. Pues podrías buscarte un trabajo como vendedor de coches. Estacionándolos. Creando Aparcamientos. Podrías pintar coches. Podrías inventar o vender alguno de los cientos de artículos que hay en un coche o que la gente compra para poner en el coche.

-Ya entiendo- río Kevin-, pero el asunto es que tampoco me veo trabajando con coches.

Todd levantó los hombros.

-Está bien. Mira todas esas tiendas. Si realmente lo quisieras podrías tener una de ellas. Podrías trabajar en una de ellas. ¿Qué necesitan las tiendas?. Necesitan a alguien que les arregle los escaparates. A alguien que les pinte letreros llamativos. A alguien que les lleve la contabilidad, que les limpie los cristales, que les venda estanterías, que barra y que limpie la acera frente a ellas. Podrías proveerles de artículos para que los vendieran.

Todd se sentó en la terraza de un café e hizo señal a



Kevin para que lo imitara. Esperó a que este estuviera sentado.

Kevin sonrió.

-¡creo que ya entiendo! ¡Me has traído a la calle para que me de cuenta de que el mundo está lleno de oportunidades, en cualquier dirección que mire! ¿No es así?<sup>5</sup> .

Las oportunidades suelen aparecer en la periferia de los negocios convencionales. Casi cualquier actividad económica está sujeta a una evolución que genera nuevas formas de llevarla a la práctica. El cambio tecnológico, la evolución de la sociedad o la globalización son fuentes de discontinuidades que ofrecen nuevas oportunidades. La tendencia de las empresas a enfocarse en sus áreas de competencia ha dado lugar a la ruptura de la cadena de valor añadido generando una infinidad de servicios. Así, han salido al exterior de las propias empresas (outsourcing) servicios de logística, informática, catering, seguridad o diseño, propiciando la aparición de esta nueva modalidad de empresas y su desarrollo <sup>6</sup>.

Un empresario tiene que ser un emprendedor, Aunque suene extraño, esta relación no es automática. Existen cientos de empresarios que no son emprendedores y viceversa. Un emprendedor es un indivi-

---

<sup>5</sup> Webster, Richard. "Los siete secretos del éxito", 4ta edición. Editorial Sirio s.a. España. 2004- p.58-60

<sup>6</sup> Nuevo Pedro. Ob.cit. p.53

# Los 10 mandamientos del éxito

OG Mandino

- 1) *Debes trabajar cada día como si tu vida estuviera en juego.*
- 2) *Debes aprender que, con paciencia puedes controlar tu destino.*
- 3) *Debes trazar tu camino con cuidado o siempre derivarás.*
- 4) *Debes prepararte para la oscuridad mientras viajas bajo la luz del sol.*
- 5) *Debes sonreírle a la adversidad hasta que ésta se rinda.*
- 6) *Debes comprender que los planes son sólo sueños cuando no hay acción.*
- 7) *Debes sacudir las telarañas de tu mente antes que estas te aprisionen.*
- 8) *Debes aligerar tu carga si quieres llegar a tu destino.*
- 9) *Nunca debes olvidar que siempre es más tarde de lo que piensas.*
- 10) *Nunca debes esforzarte en ser otra cosa que tu mismo.*

duo que es capaz de acometer un proyecto rechazado por la mayoría. Sabe interpretar las características reales del entorno a pesar de que no son aparentes. Es capaz de luchar ante cualquier inconveniente que se les atraviesa a su estrategia y no le teme al fracaso. Además, es capaz de crear un grupo con motivación suficiente que le da el apoyo que necesita. Según la Oficina Internacional del Trabajo (OIT), un emprendedor debe tener las siguientes características: Responsabilidad: 1) Creatividad; 2) Toma de decisiones; 3) Criterio; 4) Asumir riesgos 5) Liderazgo 6) puntual; 7). Manejo de personal; 8). Lealtad; 10) Sentido del ahorro; 11) Laboriosidad: 12) Honradez, y 13) Perseverancia.

Steve Jobs y su socio Steve Wozniak, fundaron la compañía Apple Computer en la cochera de la casa de Jobs, donde crearon el producto que iba a revolucionar el mundo de las computadoras personales, la Apple II. En la cúspide del éxito, Jobs tuvo que abandonar la compañía que había creado, sin embargo, a pesar de que lo significó anímicamente este hecho, pudo crear otra compañía exitosa, PIXER, la principal compañía de animación por computadora.

Años más tarde, cuando todo el mundo estaba luchando por mejorar las computadoras personales, Jobs regresa a Apple y vuelve a revolucionar al mundo con la salida al mercado del iPod, producto que cambió la forma de escuchar música. Posteriormente

cuando todo el mundo trata de mejorar, los sistemas mp3 y mp4, Jobs una vez más lo hace y lanza el iPhone, que marca la pauta de los teléfonos celulares inteligentes. Como se puede ver, Steve Jobs siempre ha estado un paso delante de la competencia y lo que es más importante ha sabido interpretar las necesidades de los consumidores.

*Que triste es que el hombre se vuelva esclavo de sus ocupaciones o de su carrera, que olvide que fue creado para gozar de este hermoso mundo y pronto quede ciego a los milagros de la naturaleza que tiene lugar ante sus propios ojos todos los días*

O.M

La iniciativa emprendedora es fundamental para el desarrollo de la sociedad. Bien sea mediante la creación de nuevas empresas o de nueva actividad económica dentro de las empresas existentes, la iniciativa emprendedora es la fuente de nuevos empleos que necesitamos para mantener una economía vigorosa y un nivel de vida aceptable. La iniciativa emprendedora requiere el aprovechamiento de las oportunidades que existen y que surgen continuamente gracias al dinamismo del desarrollo tecnológico económico y social. Pero aprovechar estas oportunidades requiere unas actitudes específicas que pueden estimularse mediante la enseñanza y mediante el establecimiento de los incentivos adecuados en la sociedad y la empresa.

## *Liderazgo*

El liderazgo puede definirse como la capacidad que posee una persona para influir en los demás para que estos le sigan y compartan sus objetivos de manera voluntaria. El líder es aquella persona que logra que su sueño sea compartido por los demás, no es cuestión de fortaleza física, dos de los más grandes líderes de la historia, la madre Teresa y Ghandi, eran pequeños de estatura y si se quiere con un físico muy delicado pero con una gran fortaleza moral y sobre todo con un gran mensaje. Para ser un líder, un jefe tiene no sólo que estar al frente, sino también tener gente intencionalmente detrás de él, que sigan su guía y actúen según su visión. Si un jefe en el cumplimiento de sus metas, voltea y ve que nadie lo sigue, es porque simplemente no es un líder.

John C. Maxwell, quien es un reputado escritor sobre temas de liderazgo, señala algunas diferencias entre un jefe que se basa en la autoridad y un líder: “el jefe da órdenes a sus trabajadores, el líder los adiestra; el jefe depende de su autoridad, el líder, de su buena voluntad; el jefe inspira miedo; el líder inspira entusiasmo; el jefe dice <<yo>>, el líder <<nosotros>>; el jefe se ocupa de culpar de la falla, el líder se ocupa de la falla.

Una administración basada en el liderazgo genera

## El liderazgo según Colin Powell

- *Algunas veces, ser responsable significa hacer que la gente se enoje.*
- *El día en que los soldados dejen de confiarle sus problemas será el día en que usted habrá dejado de ser líder. Esto se debe o bien a que han perdido la confianza en que usted pueda ayudarlos, o a que piensan que ellos han dejado de ser importantes para usted. En cualquier caso, se trata de una falla en el liderazgo.*
- *Nunca debe descuidar los detalles. Cuando la mente de todo el mundo se encuentre entorpecida o distraída, el líder debe estar doblemente alerta.*
- *Nadie sabe lo que puede conseguir hasta que lo intenta.*
- *El optimismo perpetuo es un multiplicador de fuerza.*
- *Nunca permita que su ego se acerque tanto a su cargo que cuando el cargo se haya ido su ego lo acompañe*
- *Las reglas de Powell para seleccionar al personal subalterno: busque inteligencia y juicio, pero ante todo, capacidad para anticipar, para prever que habrá al doblar la esquina. También busque lealtad, integridad, mucha energía, un ego balanceado y el empuje para hacer las cosas.*
- *El optimismo perpetuo es un multiplicador de fuerza.*
- *Diviértase en su puesto de mando. No se mueva siempre al ritmo más veloz, tome un descanso cuando lo merezca. Pase tiempo con su familia. Corolario. Rodéese de personas que tomen el trabajo en serio, pero no a si mismos, es decir ; de personas que trabajen duro y se diviertan demasiado!*

una organización proactiva, con un personal motivado y comprometido con los objetivos planteados. La mayoría desea trabajar al servicio de jefes que sean capaces de ofrecer y buscar respuestas, de delegar poder y responsabilidades en quienes le acompañan, de trabajar en la construcción del compromiso, de servir de conciliador en medio de la diversidad y la pluralidad, de aprender del fracaso sin actitud de derrota, en definitiva, de formar líderes.

Otra cualidad que debe tener un empresario es la audacia: para saber controlar su medio, para estar dispuesto a correr riesgos, para que su vida sea una aventura emocionante, para poder ser capaz de afrontar las situaciones difíciles y en definitiva, para ser diferentes. Bill Gates en los inicios de Microsoft se enteró que la gigante IBM, estaba comenzando el proceso de producción de la personal computer (PC) pero tenían el inconveniente de que carecían de un sistema operativo, Bill Gates tampoco lo tenía, pero se acordó de un programador independiente llamado Tim Paterson que había elaborado uno, el QDOS (Quick and Dirty Operating sistem). Gates fue a la casa del Paterson y lo convenció de que se lo vendiera, en 50 mil dólares, Al instalarse en las PC IBM, el software rebautizado como MSDOS representó millones de dólares en ganancia. Bill Gates fue audaz, se atrevió y ganó.

*Tenacidad*

Otra cualidad es la tenacidad: para levantarse una y mil veces, para lograr sus fines, para tener una firme convicción, para ser infatigable y para poder hacer su segundo, tercero y cuarto esfuerzo. Tomás A. Edison, inventor de la bombilla eléctrica y fundador de la compañía General Electric, ante las reiteradas acusaciones de fracaso, comentó: “Si, fracasé más de mil veces.

Creo que fueron mil catorce experimentos los que fracasaron antes de que finalmente tuviera éxito. Se necesitan por lo menos mil equivocaciones para que este calificado para inventar una bombilla eléctrica”.

*Pasión, por lo que se hace.*

Norman Vincent Peale, quien en vida era el principal promotor del pensamiento positivo, decía al respecto. Es importante amar lo que uno hace, tenerle cariño al oficio, porque entonces uno da más de si, más le devolverá la vida. Alguien ha dicho ama la vida y la vida te amará. Ama tanto lo que haces, hasta que sientas que no estás trabajando.

*Solo existe un método seguro de obtener el éxito y éste es por medio del trabajo arduo. Si no estas dispuesto a pagar ese precio para distinguirte, disponte a llevar una vida de mediocridad y pobreza.*

O.M.



*Mentalidad positiva.*

Es importante ver el lado positivo de las cosas, aprender de nuestros errores y fracasos. Nuestra mente condiciona nuestra vida, si vemos siempre lo positivo atraeremos lo positivo. Existe una frase que es el disfraz del pesimismo y la negación: “es que soy realista”. Ustedes han conocido alguna persona que haya dicho esa expresión que diga algo optimista, yo no, cada vez que la escucho es por algo negativo. Por lo tanto propongo erradicarla. por favor eviten decirla. Tomás A. Edison ya cercano a los setenta años de edad tuvo que presenciar el incendio de su laboratorio. Ante la inmensidad de las llamas le dijo a sus hijos –muchachos busquen a su mama, nunca verán otro incendio igual. Edison se prometió reconstruir su laboratorio, y lo hizo. Recientemente Steve Jobs reconoció que si no hubiera sido por su primera salida de Apple, no hubiera fundado Pixar, el mejor y más importante estudio de animación por computadoras de momento.

Hay momentos sobre todo al principio que provoca abandonar todo, momentos en que se siente que todo el esfuerzo realizado no vale la pena, momentos en que es difícil ver lo positivo. El consultor gerencial Leo Alcalá nos enseña que podemos sentir 4 frenos para nuestro desarrollo y éxito: 1) la falta de

enfoque; 2) la falta de aguante emocional; la falta de resultados y \$) la falta de apoyo. En esos momentos es bueno buscar apoyo, algo que nos mantenga en el optimismo. Norman Vincent Peale recomienda apoyarse en la fe, aunque buscar un buen Coach personal no estaría nada mal.

Finalmente un empresario tiene que ser responsable y congruente. Debe hacer lo que dice, sus acciones y sus palabras tienen que transmitir el mismo mensaje.

*El deseo es el primer paso para conseguir. Si una persona no desea primeramente, nunca hará planes para algo.*

*O. M.*

Nadie nace con estas cualidades, por lo tanto un proceso de mejoramiento individual le permitirá adquirirlas, tome la decisión ya. En la medida que usted crezca como ser humano, mayor será la probabilidad de éxito en su vida.



## FACTORES QUE SE DEBEN DE TENER EN CUENTA AL INICIAR UNA EMPRESA.

**E**xisten varios factores que usted debe de tener en cuenta a la hora de iniciar un proyecto empresarial. El primero de ellos y considero primordial es el estado de su salud. El inicio de una empresa requiere mucho esfuerzo y dedicación, extensas jornadas de trabajo, cientos de problemas que hay que atacar, mucho stress, etc., si usted no está en buen estado físico, es muy difícil que pueda llevar a cabo el fin propuesto.

En segundo lugar, busque apoyo, usted no lo podrá hacer sólo, por lo tanto si está buscando un socio, no se deje llevar por la emotividad, busque a uno que en verdad lo ayude a sacar a la empresa adelante. Contrate a los mejores y en especial a un buen contador, desde el inicio de las operaciones es vital tener una visión exacta y clara de las cuentas.

No comience un proyecto sin haber realizado su Businessplan (plan de negocios) el consiste en un documento escrito que define claramente los objetivos de un negocio y describe los métodos que van a emplearse para alcanzar los objetivos. La elaboración del plan de negocios le permite determinar y aclarar elementos que son fundamentales para el

éxito, como son por ejemplo: el objetivo de la empresa, quien es su cliente, su mercado meta, quienes conforman la competencia, estructura organizativa, necesidad de recursos financieros y fuentes de financiamiento. Usted no puede comenzar un negocio sin tener una visión precisa del mismo. En el mercado existen muchas empresas y profesionales que lo pueden asesorar, no dude en llamarlos.

Antes de comenzar su plan de negocios, es importante que clarifique su mente a fin de que en verdad sepa lo que quiere con su empresa, Hacerse algunas preguntas lo pueden ayudar (contéstelas por escrito y téngalas siempre a mano:

¿Qué me gustaría hacer con mi tiempo?

¿Qué habilidades técnicas he aprendido o he desarrollado?

¿En qué me dicen otros que soy bueno?

¿Tengo el apoyo de mi familia?

¿De cuánto tiempo dispongo para correr un negocio exitoso?

¿Tengo hobbies o intereses que sean comerciales?

¿En cuál negocio estoy interesado comenzar?

## **Los 7 secretos del éxito** **Richard Webster**

- 1) *El ayer no existe ya.*
- 2) *Abraza a los árboles y abraza la vida.*
- 3) *Márcate metas.*
- 4) *Las oportunidades esán en todas partes.*
- 5) *Persevera.*
- 6) *Ten fe en ti mismo-.*
- 7) *Ayuda a los demás, perdónalos y perdónate a ti mismo.*

¿Qué servicio o producto venderé?

¿Es mi idea práctica, y llenará una necesidad?

¿Cuál es mi competencia?

¿Cuál es la ventaja de mi negocio sobre otros?

¿Podré dar un servicio de calidad?

¿Podré crear demanda para mis productos?

¿Qué habilidades y experiencia traigo al negocio?

¿Cuál será mi estructura legal?

¿Cómo serán mantenidos los expedientes de mi negocio?

¿Qué cobertura de seguro será necesaria?

¿Qué equipo o proveedor necesitaré?

¿Cuál será mi paga?

¿Cuáles son mis recursos?

¿Qué financiamiento necesitaré?

¿Dónde será el local adecuado para mi negocio?

¿Qué nombre tendrá mi negocio?

Sus respuestas le ayudarán a crear un plan de negocio enfocado, bien investigado que deba servir como modelo.

Para iniciar su empresa debe determinar muy bien los recursos monetarios que necesita hasta que la empresa comience a generar ingresos. No se quede sin fondos en pleno proceso de formación.

Por último debe tener muy claros todos los permisos, solvencia y documentos legales que necesita.

*El desear es el primer paso para conseguir. Si una persona no desea primeramente, nunca hará planes para algo.*

*O. M.*





## ¿POR QUE FRACASAN LAS EMPRESAS?

Las estadísticas que he visto difieren un poco pero en promedio señalan que el 85% de las empresas cierran antes de los 4 años de existencia, algunas inclusive sin haber generado 1 bolívar de ganancia, ¿Por qué esto?. Veamos a continuación las principales causa de fracaso. Espero que las tome en cuenta y las evite.

*Importante:  
mientras usted no  
ponga sus metas  
en papel, tendrá  
intenciones que  
son semillas sin  
tierra*

1) *Carencia de un plan de Negocios:* Esta es la causa principal de fracaso. El no tener elaborado el plan de negocio, puede suceder entre otras cosas: que se termine elaborando un producto diferente al inicialmente pensado; mal cálculo del tamaño del mercado, lo que puede llevar a establecer una capacidad productiva errónea; estimación errónea e las necesidades de financiamiento, etc. Veamos un ejemplo, Dado su experiencia como periodistas, un grupo de amigos se reúnen para sacar al mercado un periódico matutino. Gracias a un conocimiento muy elemental de uno de los accionistas, elaboran un pequeño plan de negocios, y definen que su negocio es la elaboración del periódico matutino. Ya arrancado el negocio, se dan cuenta que la comunidad prefiere la radio ¿hay posi-

bilidad que se adapten a la nueva situación? ¿hubiera sido diferente si hubieran definido su negocio como la difusión de material informativo?.

2) *Problemas de flujo de caja*: No conocer bien el mercado meta y no haber planificado las necesidades de financiamiento, pueden poner en peligro nuestra solvencia financiera. Nada puede ser peor que quedarse sin efectivo para pagar la nómina.

3) *No estar atentos con la competencia*. Creer que nuestro producto es el mejor y que nunca podrá ser desplazado puede ser un grave error. Por muchos años la industria automovilística estadounidense despreció a la japonesa, calificándola de imitadora y de poca calidad. En la actualidad los carros made in USA han perdido muchos mercados, siendo desplazados precisamente por los japoneses. Hay que estar pendiente de la competencia, saber que están haciendo. La clave del negocio es innovar.

4) *No atender las necesidades del cliente*: necesidades del cliente: Como se mencionó anteriormente las empresas exitosas son aquellas que han logrado detectar una necesidad insatisfecha y pueden elaborar en forma eficiente el producto que satisface esa necesidad. Si ampliamos el análisis, las empresas que se mantienen en el tiempo, son aquellas que están pendiente de lo que dicen sus clientes. ¿Cuál es la razón por la que Microsoft constantemente esta sacando nuevos

## Los 7 hábitos de las personas que fracasan estruendosamente

Sydney Finkelstein

- 1) *Consideran que tanto ellos como sus compañías dominan en su medio.*
- 2) *Se identifican tanto con la compañía que no hay una separación clara entre sus intereses personales y los intereses de la empresa.*
- 3) *Creen tener todas las respuestas*
- 4) *Eliminan despiadadamente a quien quiera que no lo apoye totalmente.*
- 5) *Sn voceros consumados de la compañía, obsesionados con la imagen de la misma.*
- 6) *subestiman los obstáculos de consideración*
- 7) *Se aferran obstinadamente a lo que funcionó en el pasado*

productos?. Henry Ford quien revolucionó al sector industrial al perfeccionar la línea de ensamblaje, perdió una parte del mercado de los automóviles al empeñarse en seguir fabricando el modelo T en color negro, cuando los usuarios estaban señalando que deseaban comprar autos de color. La leyenda dice que Henry Ford dio la orden: produzcan el carro de cualquier color con tal de que sea negro.

5) *Comercialización inadecuada.* Por muy bueno que sea el producto, este no se vende solo, hace falta una buena campaña de marketing y poner mucho cuidado en los canales de distribución. Que el producto no se conozca o inclusive que el consumidor no lo encuentre fácilmente puede ser fatal para el negocio.

6) *Una ubicación inadecuada del local.* Cada actividad tiene su espacio propio y determinar el lugar preciso para su ubicación es fundamental. A continuación tomaré prestado del blog “Tips para emprendedores Estrategias de negocios”<sup>7</sup> del Lic. Jesús Rodríguez, un relato muy ilustrativo: El “Hot Dog” se apodera de los estadio

Es un día frío del mes de abril del año 1901, juegan los Gigantes de Nueva York, pero Harry Mozley Stevens no puede concentrarse en el juego, porque sus ventas de helados y refrescos han bajado. Él es el dueño de la concesión para la venta de estos refrige-

<sup>7</sup> <http://tipsparaemprendedores.blogspot.com>

## Los pasos específicos para alcanzar sus metas

Zig Siglar

- 1) *Comprométase a que va a alcanzar su meta.*
- 2) *Comprométase a un diario y detallado autocontrol.*
- 3) *Divida su meta en pequeñas partes.*
- 4) *Manténgase física, mental y espiritualmente en forma.*
- 5) *Convierta sus desventajas en ventajas*
- 6) *Aprenda a responder a la desilusión.*
- 7) *Disciplínese.*
- 8) *Cambie de dirección, no de decisión.*
- 9) *Consiga toda la ayuda que pueda obtener: exprese libremente sus metas de cosas para dejar y cuidadosamente las metas de avance.*
- 10) *Llegue a ser una persona que trabaja en equipo.*
- 11) *Pinte un cuadro positivo.*
- 12) *Pinte en su mente la imagen de lo que quiere ser, hacer o tener.*
- 13) *Sus sueños pueden convertirse en realidad.*

rios, y por el clima la gente no compra sus productos. Sus clientes le piden algo caliente y él responde que no tiene. Pero pasados unos minutos al comerciante se le ocurre una idea que cambiará para siempre el concepto de las comidas rápidas dentro de las instalaciones deportivas en E.U.A y el mundo entero.

Stevens mandó a comprar salchichas y pan. Y luego de cocinarlos comenzó a gritar “*Ellos están al rojo vivo! , Obtenga su Dachsbund salchichas cuando están al rojo vivo!*”... Es así como este astuto comerciante respondió a la demanda de sus clientes.

Este emprendedor no fue el inventor del “Perro Caliente”, pero sí fue quien le abrió las puertas de los estadios, donde esta deliciosa merienda llegó para quedarse.

Como pueden ver Harry tuvo éxito porque escuchó a sus clientes y segundo estaba ubicado en el mejor lugar posible.

7) *Trabajadores incompetentes.* Contrate lo mejor para cada cargo, si usted quiere ser exitoso rodéese de gente exitosa, una persona no apta para sus obligaciones puede ser fatal para el negocio.

Al iniciar su empresa tome en cuenta los factores mencionados y así aumentara su probabilidad de pertenecer al 15%

## LO MEJORES CONSEJOS PARA ALCANZAR EL ÉXITO

1. *Aflar la sierra.* Esta es una expresión utilizada por Stephen R. Covey en su libro “Los 7 hábitos de la gente altamente efectiva”. El hábito de aflar la sierra significa tener un programa balanceado y sistemático de auto-renovación en las cuatro áreas de nuestras vidas: física, mental, emocional-social y espiritual. Debe crecer constantemente, su éxito sólo está limitado por su crecimiento personal. Jhon C. Maxwell recomienda 3 acciones a seguir para mejorar su disponibilidad para aprender: a) Observe como reacciona ante los errores. ¿admite sus errores? ¿se disculpa cuando es necesario, Obsérvese y pida la opinión de un amigo en quien confíe. Si reacciona negativamente, o si no comete errores, necesita trabajar en su disposición para aprender; b) Intente algo nuevo. Sálgase de su rutina para hacer algo diferente que lo retará mental, emocional, o físicamente. Los desafíos nos mejoran. Si realmente desea empezar a crecer, haga de los nuevos retos parte de sus actividades cotidianas c) Aprenda en su área de fortaleza. Lea de seis a nueve libros al año sobre su área de especialización. Continúe aprendiendo en un área donde usted ya es experto y evite convertirse en alguien que no es educable.



2. *Establece metas específicas y planes de acción, y escríbalos.* Uno de los fundamentos básicos para alcanzar el éxito es saber a dónde queremos ir, en donde queremos estar. En el famoso cuento “Alicia en el país de las Maravillas de de Lewis Carroll, hay una escena donde Alicia llega a la bifurcación del camino y no sabe cuál de los senderos debe tomar. Alicia decide preguntarle al gato Cheshire que estaba sentado en la rama de un árbol próximo a ella: “...-Minino de Cheshire, ¿podrías decirme, por favor, que camino debo seguir para salir de aquí?. –Esto depende en gran parte del sitio al que quieras llegar –dijo el gato. –No importa mucho el sitio... -dijo Alicia. –Entonces tampoco importa mucho el camino que tomes –dijo el gato...”

Entonces, el primer paso que debemos dar es determinar lo que queremos ser y en donde queremos estar en un futuro. Para llegar, el camino más seguro es el de establecerse metas, las cuales deben ser muy específicas (no buenas intenciones), cuantificables y medibles, Por ejemplo una meta sería aumentar las ventas en un 5% dentro de seis meses, como ven es específico, cuantificable (5%) y medible (6meses). De nada serviría establecer una meta que diga simplemente aumentar las ventas.

Después de establecidas las metas escríbalas para que quede registradas y usted no .

## **Los 7 hábitos de las personas altamente efectivas**

Stephen R. Covey

- 1) *Sea proactivo.*
- 2) *Empiece con un fin en mente.*
- 3) *Establezca primero lo primero.*
- 4) *Pensar en ganar/ganar*
- 5) *Procure primero comprender y después ser comprendido.*
- 6) *La sinergia (cooperación creativa y trabajo en equipo).*
- 7) *Afile la sierra*

3. *Lee y repasa tus metas diariamente.* Téngalas siempre presente así sabrá si va por el camino elegido o se está desviando del mismo. Norman Vincent Peale recomendaba escribir las metas en un papel y guardarlo en un bolsillo de la ropa que estemos usando, a la altura del corazón. Supuestamente a él le dio resultados, ¿Quién sabe?.

4. *Cambia tus viejos programas aprendiendo nuevos.* Es necesario adaptarse a los cambios, no podemos quedarnos estancados. Si no evolucionamos, otros lo harán.

5. *Apaga el televisor.* Esta es una expresión para generalizar la necesidad de desconectar todo aquello que pueda afectar nuestra actitud positiva. Mucha gente cuando se levanta lo primero que hace es encender el televisor para ver las noticias y ¿Qué es lo que sucede?, que ante tantas noticias malas, se llenan de angustia y stress. Recuerden que nuestra mente condiciona nuestro medio. Si salimos de la casa preocupados, todo nuestro día será de preocupaciones. Por lo tanto cambiemos nuestros hábitos y adoptemos aquellos que pueden potenciar nuestra actitud positiva. ¿Qué le parecería levantarse con esa canción que nos gusta tanto y que buenos recuerdo nos trae y que nos pone alegre y felices? ¿Qué pasa cuando usted inicia contento el día?.

6. *Asóciate con personas tan o más exitosas que tu.* La sabiduría popular dice “dime con quién andas y te diré quién eres”. Si quieres ser exitoso, tienes que rodearte de gente exitosa, si eres emprendedor júntate con emprendedores. El contacto diario con personas que son lo que tú quieres ser, complementara tu aprendizaje y acelerará el cumplimiento de tus metas.

*La calidad de sus pensamientos determina la calidad de su vida. Como usted cree que es, es.*

7. *Vive tu vida basada en valores.* Los valores son importante a que ellos nos pueden ayuda a obtener respuestas cuando las dudas nos asalta.

8. *Toma la decisión de creer en ti mismo, en tu futuro.* Nunca permitas que alguien te diga que tu no puedes hacer algo. Si tienes un sueño protégelo, solamente trata de alcanzarlo y punto.

La diferencia entre una persona normal, promedio y una exitosa es que la primera olvida sus sueños mientras que la segunda siempre los tiene presente y hace todo lo posible para construirlos. El esquema básico para alcanzar nuestros sueños está conformado por 4 elementos: a) la resolución, la determinación de que vamos a hacerlo; b) la dedicación, haremos todo

lo posible para que se haga realidad; c) la disciplina necesaria para no alejarnos de nuestro fin y c) actitud triunfadora. Adelante, construya sus sueños y se una persona exitosa.

*9. Nunca desistas. Nunca pares. Nunca te rindas.* Esta es una carrera de resistencia con obstáculos no una de velocidad. Hay que ir, como dirían algunos, sin prisa pero sin pausa, sorteando los obstáculos uno a uno- teniendo siempre presente la meta en nuestra mente.

*10. Si no lo has hecho, que espera, en este momento, si ahora, da tu primer paso rumbo al éxito, ya mañana es tarde.*

## EL EMPRESARIO EXITOSO

¿Que se necesita para ser un empresario exitoso?, Como ya hemos señalado el camino al éxito empresarial se inicia con tres elementos fundamentales: la pasión para enfrentar los nuevos retos, b) conocimiento pleno del área en que se va a incursionar y c) una buena preparación y planificación, plasmado en un plan de negocios.

*Convertirte en un empresario de verdad te dará el valor para seguir adelante, pensar con claridad, estudiar leer, hablar con otra gente, tener ideas nuevas y hacer cosas distintas-*

Sin embargo estos tres elementos no garantizan el éxito esperado, se requieren una conjunción de más elementos. El consultor mexicano Jack Fleitman, ha agrupado una serie de elementos y características que contribuyen al éxito empresarial y que se mencionan a continuación:

### *Perfil ideal del empresario exitoso*

Es difícil encontrar personas que cumplan con todos

los requisitos del perfil ideal del empresario exitoso, pero es un camino que se puede seguir para ser cada día mejor.

Las características que debe tener el empresario ideal son las siguientes:

Capacidad para:

- Planear, organizar, dirigir y desarrollar la empresa.
- Analizar, comprender y resolver aspectos de administración y operación de la empresa.
- Conocer las fortalezas y debilidades de la empresa y de los competidores.
- Coordinar y administrar con eficiencia los recursos materiales, humanos, tecnológicos y financieros.
- Crear oportunidades estratégicas que brinden mayor competitividad y posibilidad de crecimiento a la empresa.
- Crear, adaptar y promover modelos gerenciales nuevos.
  - Establecer estrategias, planes, programas, sistemas, controles.
- Fomentar e implantar procesos de mejora continua.
- Generar una nueva cultura empresarial, con productividad y calidad.
- Manejar, resolver y aprovechar situaciones difíciles y encontrar, en éstas, oportunidades para la empresa.

- Integrar equipos de trabajo eficientes y eficaces.
- Instrumentar cambios que mejoren los resultados económicos y sociales de la empresa.
- Medir y evaluar la calidad de los resultados
- Motivar a sus colaboradores y establecer mecanismos institucionales de cambio en beneficio del personal.
- Promover y orientar las relaciones humanas y públicas.
- Promover, adquirir y adaptarse a los desarrollos tecnológicos que permitan a la empresa ser más competitiva.
- Resolver problemas de diversa índole en cualquier momento.
- Saber administrar el tiempo para llevar a cabo las actividades diarias en forma eficiente y eficaz.
- Saber separar los asuntos críticos que requieren una decisión inmediata.
- Tener control sobre sí mismo.
- Tener facilidad para señalar objetivos, elegir medios y asignar recursos con racionalidad.
- Tener ideas originales para solucionar los problemas que se presenten.
- Tener mente estratégica.
- Tomar decisiones rápidas y acordes con las posi-

*Cuando usted este llegando al final de su vida, no se arrepentirá de sus fracasos, se arrepentirá de todas las cosas que dejó de hacer por temor a fracasar.*



lidades reales de la empresa.

- Trabajar muchas horas con inteligencia y efectividad.

Sensibilidad para:

- Comprender y adaptarse a las distintas etapas de crecimiento y de cambio de la empresa.
- Comprender la importancia de tener calidad en la producción, la distribución de bienes y los servicios que se proporcionan a la comunidad.
- Apoyar, alentar y mostrar interés por el personal.
- Comprender la realidad de todos los colaboradores de la empresa que se ven afectados por factores económicos, legales, éticos y sociales.
- Construir y mantener la confianza, la lealtad y la franqueza del personal.
- Dar importancia y reconocimiento al trabajo del personal.
- Desarrollar la confianza y la cooperación.
- Escuchar las opiniones y consejos de sus colaboradores.
- Comprender la interrelación e influencia entre las empresas, el personal y la sociedad en su conjunto.
- Distinguir entre lo urgente y lo importante, lo accesorio y lo principal.
- Entender a la empresa como un elemento básico del desarrollo de un país.
- Resolver con criterio y sentido común diversas situaciones. y conciliar intereses.

## Comentario final

**D**a sabes lo que tienes que hacer. Ten todo el tiempo una mentalidad positiva, pero no seas ingenuo si piensas que sólo basta eso para que las cosas sucedan, observa tu realidad y aceptas lo que no puedes cambiar, determina que circunstancias puedes aprovechar, determina tus oportunidades, asume tu responsabilidad ,comprométete en el logro, ama lo que esta haciendo, confía en ti y al alcanzar el éxito tómalo con humildad que ahora viene lo más duro, mantenerse en la cúspide.

Narciso Guaramato Parra

Guatire, julio 2009

# Anexo 1

## Una estrategia para aumentar su productividad en forma inmediata

**A** continuación se presenta los pasos de una simple estrategia que le permitirá una mejora muy rápida en su productividad, ejecútela durante un mes y vea los resultados.

**1**. Determine el día anterior que tareas o actividades va hacer el día siguiente. Haga una lista de 5 a 7 actividades que tendrá que hacer y ponga una casilla al frente de cada una para ir marcando las que va haciendo. (sólo toma 5 minutos antes de acostarse).

**2**. En esta misma lista marque el grupo de actividades más importantes que tenga que hacer al día siguiente y asigne una letra, por ejemplo: A para las actividades más importantes o que se deben hacer primero, B para las siguientes y así sucesivamente de tal forma que se sepa por donde empezar al día siguiente.

**3**. Al levantarse lo primero que debe ver es esta lista y empezar a hacer lo que en ella dice, si hay tareas que piensa que ya no necesita hacer entonces tachelas de la

lista y continúe con las demás.

**4**. Si ve que surge una tarea que no había planeado, entonces agréguela en la lista y déjela de último para no interrumpir con lo que había planeado. Si es demasiado urgente termine la tarea que este haciendo y ponga toda su atención en esta nueva tarea (sólo si es muy urgente).

**5**. Si llega un punto en el día que usted ha terminado todo lo que se propuso para el día y ya no tiene más tareas que hacer, realice en ese momento su lista de tareas para el próximo día y empiece a adelantarlas, sea proactivo. Verá que en ocasiones habrá adelantado el trabajo de todo el siguiente día y todavía le quedará tiempo libre para hacer con el lo que quiera.

Seguir estos consejos le ayudará a mejorar la efectividad en su vida y por lo tanto a convertirse en un empresario exitoso. Usted desarrollará habilidades de planeación, manejo del tiempo, se conocerá a si mismo y en definitiva estará construyendo un hábito con el potencial de darle grandes beneficios.



## **Bibliografía**

- COVEY, STEPHEN. **Los 7 hábitos de la gente altamente efectiva.** Paidós Ibérica S.A. España.1997.
- FINKELSTEIN, SYDNEY. **Por qué fracasan los ejecutivos brillantes.** Editorial Norma S.A. Colombia 2007.
- GATES, BILL. **Camino al futuro.** McGraw-Hill. Colombia 1995.
- HARARY, OREN. **Secretos del Liderazgo de Colin Powell.** McGraw.H, Mexico 2002.ill
- KIYOSAKI T. ROBERT. **Lo mejor de Padre Rico Secretos para el Exito.** V & R Editora Chile 2007.
- MAXWELL, JOHN C. **liderazgo 101 lo que todo líder necesita saber.** Editorial Caribe, Inc. Nashville. 2004.
- Relaciones 101 lo que todo líder necesita saber.** Editorial Caribe, Inc. Nashville. 2004.
- Actitud de Vencedor. La clave del éxito personal** Grupo Nelson. Nashville. 2006
- Atrévete a soñar.** Grupo Nelson. Nashville. 2006
- Exito 101 lo que todo líder necesita saber.** Editorial Caribe, Inc. Nashville. 2008.
- O G MANDINO. **El éxito más grande del mundo.** Diana. Colombia. 1981.
- Los diez compromisos de éxito.** Diana. Colombia. 2009
- ZIGLAR, ZIG. **Más allá de la cumbre.** Grupo Nelson. Nashville. 1995

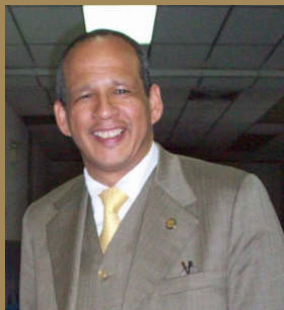
WEBSTER, RICHARD. **Los 7 secretos del éxito**. 4ta.  
edición. Editorial Sirio. S.A.

Este folleto se terminó de imprimir  
en el mes de .. de 2009  
en los talleres de  
Caracas-Venezuela



La única vía posible para combatir el proceso inflacionario es estimular la oferta de bienes y servicios, y más específicamente promover la formación de nuevos empresarios, Este modesto trabajo que nació bajo la pretensión de ser un artículo para la prensa, pero que tomó vida propia y creció hasta conformar este pequeño libro, pretende ayudar y a estimular a las nuevas generaciones a emprender una forma de vida que no cuenta con la total aceptación de un país acostumbrado a vivir de la renta del petróleo.

---



Narciso Guaramato Parra es economista, especialista en economía industrial, estudios de especialización en el Instituto del Fondo Monetario Internacional (Washington D.C.) y en el Instituto Latinoamericano y del Caribe de Planificación Económica y Social (ILPES, Santiago de Chile); analista económico (jubilado) del Banco Central

de Venezuela, Presidente del Núcleo de Economistas del BCV. Presidente del Fondo Editorial Núcleo de Economistas, Asociación Civil sin Fines de Lucro. Presidente de Guaramato Parra & Asociados. Profesor Universitario en las cátedras de: Econometría. Introducción a las ciencia económica y Introducción a la gestión empresarial. Columnista de los periódicos “El Aragüeño” , “Diario La Voz” y “La Región. Colaborador de la revista de la Federación Venezolana de los Industriales de la panificación (FEVIPAN).