

¿Piensas que estás encima de una ballena o encima de tierra firme?

El que «está en el negocio» siente que está encima de una ballena; parece que está parado, en tierra firme, pero él sabe que está en movimiento, nota cómo algo oscila a baja frecuencia y está preparado porque sabe que en cualquier momento te puede dar la sorpresa.

Otros, piensan que están en tierra firme porque no notan el movimiento, o si lo notan, lo ignoran tranquilamente porque «todo está tranquilo».

Cuando la ballena dice de moverse, los segundos, están muertos.

**Razonamiento inspirado a partir de una clase de Trade con Fernando Sánchez, del IE

trabajo y amor: hoy he tenido una sesión práctica

Un título que capte la atención ☐



Hoy he visitado la empresa de «un emprendedor», [Aceites Juan Maravillas](#), y quiero hablar de eso, de emprender y de las claves del éxito de emprender, un caso real y práctico, por variar de las decenas de post que «los aprendices de

emprendedores» escribimos a base de teorías. ¡Este es un caso real, con 50 años de realidad!

Acompañé a mi padre esta mañana a llevar nuestra cosecha de olivas (¡una caja!) a una de las almazaras de Cehegín (Murcia). Tenía ilusión por visitar la almazara con más nombre de Cehegín, sobre todo por ver si tenía la oportunidad de aprender cómo funcionaba el proceso industrial de elaboración del aceite (visión lateral, no conozcas solo tu mercado, las buenas ideas te pueden surgir de cualquier otra industria distinta a la tuya).

esfuerzo diario, trabajo, pasión, amor, innovación, aprendizaje constante, valores sociales

Juan Maravillas, el dueño (calculo que rondará los 60) nos ha hecho un tour por toda la fábrica, explicándonos a mi padre y a mí todo el proceso de elaboración del aceite, desde la descarga de las olivas, hasta el embotellado, «nosotros no hacemos el aceite», comentaba, «el aceite lo hace la olivera, nosotros solo lo extraemos y embotellamos».

Juan Maravillas estuvo desde pequeño trabajando en la almazara que originalmente fue de su padre, pasando duros inviernos al lado del aceite, cuando «el aceite que estaba en las cisternas y había que derretirlo con garrafas de agua caliente metidas dentro, para poderlo poner líquido antes de poderlo envasar, porque se congelaba con el frio».

Ahora, su empresa no tiene nada que ver con aquella en la que trabajaba de niño. Máquinas automáticas, tecnología, eficacia y saber hacer es lo que respira su fábrica por cada rincón.

Quería destacar 5 momentos de la visita:

1) cuando Juan, ha dicho «**todo esto lo tenemos aún a**

medias», y nos hablaba de la cantidad de mejoras que tenía en proyecto, que había puesto en marcha y que le quedaban por poner en marcha.

2) «recuerdo cuando todo lo hacíamos a mano, **a base de esfuerzo diario**»

3) «esto yo lo hago por **amor**»

4) «recibo todos los meses **la revista Emprendedores**»

5) valores sociales

Yo escuchaba emocionado, viendo cómo, todos esos artículos que los «aprendices de emprendedores escribimos y leemos diariamente», en realidad son verdad: trabajo, inquietud-innovación y pasión.

El emprendedor **siempre ve su proyecto a medias, siempre ve posibilidad de mejora**; cualquier ajeno diría, «¿cómo que lo tienes a medias?, pero si tienes una industria que produce más de 900 litros/hora y todo superbien montado!», pero el emprendedor, sabe que siempre puede mejorar, y cada día, lucha por esa mejora.

El empresario que monta un negocio y se conforma con lo que tiene, sin innovar, va por la carretera directa del fracaso. Si no innovas cada día en tu negocio, a la mínima te saldrán 20 competidores que conseguirán hacerlo mejor que tú, más modernos, más eficientes, con un mejor producto o servicio. El buen emprendedor, siempre ve «que su proyecto está a medias» y no para de buscar mejoras e innovaciones.

Esfuerzo diario. Trabajo, trabajo y trabajo. De vez en cuando, te cruzas con «aprendices de emprendedores», sobre todo en el mundo de internet, cuya expectativa es poner un negocio, «que vaya a pegar el pelotazo», de una forma sencilla y «milagrosa»; personalmente no conozco a ningún

buen empresario, que no vea en el trabajo su principal fuente de vida. El buen emprendedor/empresario, no lo es de 8 a 18h del día, de lunes a viernes; el realmente bueno, está en horario de 7 días a la semana, 24 horas al día, siendo emprendedor/empresario; el realmente bueno, no llegan las seis de la tarde, se quita el mono y listo. Tal vez a las ocho de la tarde, deje de estar en la oficina, pero su cabecita no para ni un segundo de buscar posibilidad de mejora, de trabajar (en modo secundario); puede estar en casa viendo la tele calentándose en el brasero de la mesa de camilla con la familia, pero su cerebro, no para de maquinarse por y para la empresa, porque la empresa es su pasión.

Pasión, amor. Me he emocionado cuando Juan Maravillas ha usado la palabra «amor», para definir su trabajo. Si no estás enamorado de tu trabajo, de tu negocio, mejor déjalo, y búscate otra cosa. Si quieres ser bueno en lo que haces, necesitas ser un apasionado, estar enamorado.

Innovación, aprendizaje constante. Juan Maravillas, que rondará los 60, supongo que un hombre sin carrera «de título» (toda su vida trabajando), y que dice que recibe todos los meses la revista de Emprendedores. El buen emprendedor/empresario, está inmerso en un aprendizaje constante. Nunca para de aprender; ni con 20, ni con 30, ni con 60. Cada día busca aprender algo nuevo; el conocimiento le ayuda a progresar como persona en la vida.

Valores sociales. No sé si será un factor común en el buen empresario/emprendedor, al menos, sí en los que a mí me gustan. Normalmente tienen una mente abierta, un pensamiento «liberal», saben sopesar con medida lo bueno y lo malo, y son personas con «grandes valores», que se preocupan por hacer el bien en su entorno, vamos, que son «buenas personas».

Hay empresarios que no dan con este perfil, sí, es cierto, pero no son empresarios de éxito; el empresario de la especulación, que no se preocupa de sus trabajadores, que no mira por el bien social, es la oveja negra, el cáncer a combatir. El especulador, el del pelotazo, tal vez podrá ser un magnate, a base de explotar su entorno, pero gracias a Dios, esos son los menos, y sin embargo, son en los que se fijan los ciudadanos españoles para denostar el oficio de empresario.

Pasión, trabajo, inquietud, aprendizaje permanente... si pones estos adjetivos en tu qué hacer diario, amigo mio, tienes madera de emprendedor, ¡pega el salto!.

A dormir, que mañana es el día de constituir una nueva empresa ☐ (ies literal, no una metáfora!)

APP informática llega a Caravaca

He visto un cartel pegado en la puerta del Banesto, en Cehegín, donde ponía que van a abrir ya una tienda de APP en Caravaca de la Cruz (Murcia). Para quien no conozca Caravaca, se trata de un pueblo que hay al lado del mio, [Cehegín](#).

Pongo aquí el comentario que he hecho al respecto en mi muro de facebook, para compartirlo con el resto de la comunidad, que no son «mis amigos» en [feisbuk](#) ☐

☒ APP informática llega a Caravaca. En muy pocos años APP informática, ha experimentado unas cifras de crecimiento que nadie podría esperar en el estrecho mundo

de la distribución informática. Las tiendas son franquicias, es decir, alguien del pueblo o barrio donde está, es el que ha montado la tienda, pero toda la distribución, web, publicidad, etc... lo da APP. Su punto fuerte es la página web, donde cuentan con una gran variedad de componentes y periféricos, el nivel de stock que tienen, precios exactos... así cuentas con la ventaja de que vas «a tiro hecho» y no tienes que estar en la tienda preguntando si tienen o no tienen este o aquel componente. Yo he comprado varias veces en un APP de mi barrio en Madrid y funciona así: miras una cosa por la web, llamas por teléfono para ver si la tienen en stock, y si no la tienen, la piden y al día siguiente o 2 días la tienes en la tienda.

En cuanto a precio, es difícil encontrar sitios más baratos.

Seguro que en foros de internet habrá muchos comentarios negativos sobre ellos, no lo pongo en duda; al menos yo, las 4 veces que he comprado, he quedado plenamente satisfecho, siendo un consumidor exigente.

Si la gerencia sabe hacerlo bien, y lo plantea en plan comarcal (como yo tenía pensado HACE 2 AÑOS!!), puede convertirse en un «mini category killer» si las tiendas de informática que hay en la actualidad en Cehegín, Caravaca, Calasparra y Bullas no se ponen las pilas.

Esto es lo bueno de la competencia...

PDTA: y si no lo consiguen, que me contraten a mí de CEO, jajaja.

un abrazo,

[aabrilru](#)

El clientelismo del nacionalismo del PNV con el tejido empresarial vasco

Leo este interesante artículo en expasion.com: «[Empresas vascas y administración: despertar de 30 años de clientelismo](#)»

Invito a la lectura del artículo, que muestra una de las razones por las que un mismo partido, mucho tiempo en el poder, es perjudicial para el sistema democrático (para la economía, la sociedad, para todo).

Me quedo aquí con la parte final del mismo, y es la cantidad de dinero que se derrocha en actividades absurdas, vinculadas únicamente a las «actividades puramente nacionalistas», tales como la publicación deficitaria de libros en Euskera, que funcionarios puedan estar liberados por estar aprendiendo Euskera... Acojonante. Copio aquí:

“De los 10.000 millones que tiene de presupuesto, el Gobierno vasco destina 3.000 a programas de carácter clientelar con el mundo nacionalista”, asegura Mikel Buesa, dirigente de UPyD. “Los destinatarios son asociaciones de toda naturaleza, desde clubes de montaña a familiares de presos”, añade. Buesa considera que en esta partida “el Gobierno vasco tiene margen para combatir la crisis, que aunque ha empezado más tarde que en el resto de España, es ya más virulenta en su incidencia en el PIB y en la destrucción de empleo”.

Cree que “se puede reducir el gasto cortando las

subvenciones”, por ejemplo, las que se otorgan a “asociaciones que promocionan el euskera”. Así, dice, “habría que reasignar los recursos a la inversión y disminuir el coste de plantilla, un 20% de la cual está liberada para aprender o perfeccionar el euskera”. Buesa estima que un 20% de los funcionarios se encuentra en esta tesitura: “Con ponerlos a trabajar en lo que les toca el gasto sería mucho menor”, apunta.

Apuesta por que “el Gobierno vasco triplique la cifra de inversión real sin aumentar el presupuesto”. Pone otro ejemplo: “las editoriales que editan libros en euskera y no venden casi ningún ejemplar como no sea al Gobierno vasco”. Además, concluye, “varios informes del Tribunal vasco de cuentas muestran que en la tramitación de estas subvenciones no se exigen requisitos formales relativos a impuestos lo que da pie a todo tipo de irreguladores”.

un abrazo,
[aabrilru](#)

Fracasos famosos

Si nunca has fallado, nunca has vivido...

un abrazo,
[aabrilru](#)

cómo morir por aumentar el número de clientes: Yoigo – micropost

Estoy siguiendo muy de cerca la andadura de [Yoigo](#), desde sus orígenes. Tal vez sea porque siempre tuve ilusión de entrar a formar parte del proyecto que ahora se llama así, Yoigo, pero que hace 9 años cuando les envié un montón de curriculumms se llamaba Xfera, el cuarto operador móvil de España (actualmente, la razón social sigue siendo Xfera móviles).

Se dice como una de las causas por las que Telia Sonera (operador sueco con el 76,6% de Yoigo) quiere vender su parte de Yoigo, el gran aumento de pérdidas en este último año, debido al enorme incremento en el número de clientes...

TeliaSonera reveló en noviembre, ante las abultadas pérdidas que estaba acumulando la filial española –debido, en parte, a su fuerte crecimiento en volumen de clientes–, que mantenía abiertas todas las posibilidades para su filial española, lo que significaba que ésta se ponía en venta.

Flipante, ¿verdad?, cómo en «la empresa tradicional» uno se muere por tener más clientes, porque tener más clientes suele significar tener más ingresos, pero en otras empresas, si tienes más clientes, tienes más pérdidas... curioso este mercado.

El párrafo lo he sacado de [este artículo](#).

un abrazo,
[aabrilru](#)

En España solo queremos ser o profesores o funcionarios, y que emprenda la madre que te parió

Leo en expansión este artículo: [La burocracia española deja la actividad emprendedora en el furgón de cola de la UE >>](#)

No tenemos más que mirar a nuestro alrededor. La gente, o quiere ser profesor, o ser funcionario, para no complicarse la vida, tener un sueldo seguro, y trabajar lo menos posible. El empresario o emprendedor, está mal visto, e incluso si los primeros pudiesen, pisarían a los segundos para que no levantasen cabeza, qué tristeza... Esto es España, y así nos brilla el pelo...

...Asimismo, desde el año 2004 se ha disparado el número de personas que prefieren trabajar por cuenta ajena, en detrimento de iniciar proyectos empresariales, según datos de Eurostat. Otro de los aspectos más preocupantes que recoge el informe es que España, detrás de Bélgica y Lituania, es el tercer país con mayor porcentaje de población que nunca se ha planteado la posibilidad de iniciar un negocio propio, según el Eurobarómetro publicado en 2007.

El Círculo de Empresarios ha denunciado que en la sociedad española existe un «menor prestigio social y

reconocimiento de la labor del empresariado» que en el resto de Europa...

Un abrazo,
[aabrilru](#)