### Cuento la Ciega y la primavera

“Había un ciega sentada en la calle, con una taza y un pedazo de cartón, escrito con tinta negra, que decía: “Por favor, ayúdenme, soy ciega”

Un creativo de publicidad que pasaba frente a ella, se detuvo y observó unas pocas monedas en la taza. Sin pedirle permiso tomó el cartel, le dio vuelta, tomó un marcador negro que el llevaba y escribió otro anuncio.Volvió a poner el pedazo de cartón sobre los pies de la ciega y se fue. Por la tarde el creativo volvió a pasar frente la ciega que pedía limosna; su taza estaba llena de billetes y monedas.
La ciega reconoció sus pasos y le preguntó si había sido él, el que re escribió su cartel y sobre todo, qué había escrito.
El publicista le contestó:“Nada que no sea tan cierto como tu anuncio, pero con otras palabras”.
Sonrió y siguió su camino.El nuevo mensaje decía :“Hoy es primavera y no puedo verla”



Cambiemos de estrategia cuando no nos sale algo, y verán que puede que resulte mejor de esa manera.Nadie puede ser esclavo de su identidad: cuando surge una posibilidad de cambio, hay que cambiar.
Las masas humanas más peligrosas son aquellas en cuyas venas ha sido inyectado el veneno del miedo…. del miedo al cambio.
**“Si haces lo que siempre has hecho, obtendrás los resultados que siempre has obtenido“**

# El cuento de los tres cerditos para emprendedores

Posted on [**enero 9, 2010**](http://asiermarques.com/2010/el-cuento-de-los-tres-cerditos-para-emprendedores/)

Voy a intentar explicar una cosa que llevo reflexionando durante las últimas semanas, mediante un guiño al famoso cuento de los [Hermanos Grimm](http://es.wikipedia.org/wiki/Hermanos_Grimm).



Había una vez una aldea llamada España en el planeta Internet, en la que vivían un montón de cerditos. Todo era felicidad a rebosar sin ningún tipo de preocupación.

Cada uno de ellos construía su casa para vivir lo más cómodamente posible en la aldea. Unos la construían con paja, que podían conseguir muy fácilmente y en grandes cantidades a un precio de broma, obteniendo finalmente una casa enorme sin mucho esfuerzo. Otros usaban madera, era un poco más dificil de conseguir, pero con algo de trabajo conseguían buenos resultados y una casa con una robustez lo suficientemente aceptable como para vivir en una aldea donde no existen las preocupaciones. Otros sin embargo, construyeron su casa sobre cimientos de ladrillo, mucho más caro y que no permitía construir una casa tan grande en el mismo espacio de tiempo que usando paja por ejemplo.

Un día, llegó**~~la crisis~~** el señor lobo a la aldea. El lobo se puso a soplar y tal, y destruyó todas las casas menos las de ladrillo, devorando evidentemente a los cerdos que había en el interior de ellas.

Hasta aquí genial la historia para los cerdos que construyeron su casa de ladrillo salvo por un pequeño detalle: ¿qué pasaría si sus clientes en lugar de tener casa de ladrillo, hubiesen optado por una flamante casa de paja o madera?

Lo que cabría esperar es que los cerdos tendrían que salir a la calle en busca de otros nuevos amigos con casa de ladrillo, lo que les pondría en una situación bastante comprometida con el señor lobo en algunos casos.

A lo que pretendo llegar con esta historia que he ambientado en el terreno de internet, pero que se puede aplicar a más ámbitos, es a la conclusión de que además de ser bueno tener una base sólida en nuestro modelo de negocio, quizá sea crucial trabajar con otros que también la tengan (independientemente del tamaño de su casa). De esa forma se puede evitar que la crisis nos acabe obligando a cerrar la persiana.

# La isla de las dos caras



## Elementos principales

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Idea y enseñanza principal | Ambientación | Personajes |
| Hay que tratar de mejorar siempre, sin dejarnos vencer por el miedo de aquellos que nunca han intentado lo que pretendemos. Especialmente pensado para quienes se plantean emprender algo nuevo. | Un isla | Una pareja de una tribu |

La tribu de los mokokos vivía en el lado malo de la isla de las dos caras. Los dos lados, separados por un gran acantilado, eran como la noche y el día. El lado bueno estaba regado por ríos y lleno de árboles, flores, pájaros y comida fácil y abundante, mientras que en el lado malo, sin apenas agua ni plantas, se agolpaban las bestias feroces. Los mokokos tenían la desgracia de vivir allí desde siempre, sin que hubiera forma de cruzar. Su vida era dura y difícil: apenas tenían comida y bebida para todos y vivían siempre aterrorizados por las fieras, que periódicamente devoraban a alguno de los miembros de la tribu.

La leyenda contaba que algunos de sus antepasados habían podido cruzar con la única ayuda de una pequeña pértiga, pero hacía tantos años que no crecía un árbol lo suficientemente resistente como para fabricar una pértiga, que pocos mokokos creían que aquello fuera posible, y se habían acostumbrado a su difícil y resignada vida, pasando hambre y soñando con no acabar como cena de alguna bestia hambrienta.

Pero quiso la naturaleza que precisamente junto al borde del acantilado que separaba las dos caras de la isla, creciera un árbol delgaducho pero fuerte con el que pudieron construir dos pértigas. La expectación fue enorme y no hubo dudas al elegir a los afortunados que podrían utilizarlas: el gran jefe y el hechicero.

Pero cuando estos tuvieron la oportunidad de dar el salto, sintieron tanto miedo que no se atrevieron a hacerlo: pensaron que la pértiga podría quebrarse, o que no sería suficientemente larga, o que algo saldría mal durante el salto... y dieron tanta vida a aquellos pensamientos que su miedo les llevó a rendirse. Y cuando se vieron así, pensando que podrían ser objeto de burlas y comentarios, decidieron inventar viejas historias y leyendas de saltos fallidos e intentos fracasados de llegar al otro lado. Y tanto las contaron y las extendieron, que no había mokoko que no supiera de la imprudencia e insensatez que supondría tan siquiera intentar el salto. Y allí se quedaron las pértigas, disponibles para quien quisiera utilizarlas, pero abandonadas por todos, pues tomar una de aquellas pértigas se había convertido, a fuerza de repetirlo, en lo más impropio de un mokoko. Era una traición a los valores de sufrimiento y resistencia que tanto les distinguían.

Pero en aquella tribu surgieron Naru y Ariki, un par de corazones jóvenes que deseaban en su interior una vida diferente y, animados por la fuerza de su amor, decidieron un día utilizar las pértigas. Nadie se lo impidió, pero todos trataron de desanimarlos, convenciéndolos con mil explicaciones de los peligros del salto.

- ¿Y si fuera cierto lo que dicen? - se preguntaba el joven Naru.
- No hagas caso ¿Por qué hablan tanto de un salto que nunca han hecho? Yo también tengo un poco de miedo, pero no parece tan difícil -respondía Ariki, siempre decidida.
- Pero si sale mal, sería un final terrible – seguía Naru, indeciso.
- Puede que el salto nos salga mal, y puede que no. Pero quedarnos para siempre en este lado de la isla nos saldrá mal seguro ¿Conoces a alguien que no haya muerto devorado por las fieras o por el hambre? Ese también es un final terrible, aunque parezca que nos aún nos queda lejos.
- Tienes razón, Ariki. Y si esperásemos mucho, igual no tendríamos las fuerzas para dar este salto... Lo haremos mañana mismo

Y al día siguiente, Naru y Ariki saltaron a la cara buena de la isla. Mientras recogían las pértigas, mientras tomaban carrerilla, mientras sentían el impulso, el miedo apenas les dejaba respirar. Cuando volaban por los aires, indefensos y sin apoyos, sentían que algo había salido mal y les esperaba una muerte segura. Pero cuando aterrizaron en el otro lado de la isla y se abrazaron felices y alborotados, pensaron que no había sido para tanto.

Y mientras corrían a descubrir su nueva vida, pudieron escuchar a sus espaldas, como en un coro de voces apagadas:

- Ha sido suerte
- Yo pensaba hacerlo mañana
- ¡Qué salto tan malo! Si no llega a ser por la pértiga...

Y comprendieron por qué tan pocos saltaban, porque en la cara mala de la isla sólo se oían las voces resignadas de aquellas personas sin sueños, llenas de miedo y desesperanza, que no saltarían nunca...

**Autor**.. [Pedro Pablo Sacristán](http://cuentosparadormir.com/pedro-pablo-sacristan)

## [La factura del ingeniero](http://www.crearmiempresa.es/article-la-factura-del-ingeniero-112194739.html)



Una historia muy famosa en Internet es el cuento de la **factura del ingeniero**. A pesar de que a menudo se cuenta como una historia real poniendo en escena personajes ilustres de la ingeniería como Charles Steinmezt, Nicolas Tesla, Thomas Edison frente a grandes clientes como Ford o General Motors, se trata de una leyenda urbana. Que no sea cierta no le quita interés, y por eso la vamos a contar.

## Una factura soprendente

En una gran empresa industrial un enorme generador que valía cientos de miles de euros estaba dando problemas. Los ingenieros de la compañía habían revisado por todos lados y no encontraban el fallo. Entonces el director decidió volver a contactar a un antiguo empleado, un ingeniero muy bueno que en el pasado había solucionado muchos problemas, y que recientemente se había jubilado.

El hombre aceptó, y entro en la sala del generador donde permaneció durante dos horas, escuchando el sonido de la máquina y revisándola con cuidado. Después de este tiempo, salió, pido una llave inglesa, volvió a entrar, apretó una tuerca y solucionó el problema.

El director de la empresa estaba muy agradecido y le preguntó al ingeniero cuanto le debían por el servicio. El jubilado respondió que su trabajo valía 10.000 euros. Evidentemente, al director esta cantidad le pareció abusiva, y por lo tanto le pidió al ingeniero que le presentara una factura detallada del servicio, y así fue:

Apretar una tuerca: 1 €

Saber que tuerca apretar: 9.999 €

El ejecutivo reconoció que sin la experiencia del antiguo empleado, no habrían encontrado la solución, y aceptó pagar la factura.

## [La trampa para ratones: fábula inspiradora](http://www.crearmiempresa.es/article-trampa-para-ratones-101544491.html)



Érase una vez en una granja un ratón escondido en un agujero en la pared. Un día, mientras se asomaba hacia la cocina, vio como el granjero y su esposa organizaban los artículos que acababan de comprar. El ratón enseguida se dio cuenta de que algo iba mal. Habían comprado una **trampa para ratones**.

Asustado, se volvió a meter en su escondite y de allí corrió a toda velocidad a avisar a los animales de la granja. Pero le recibieron con indiferencia. “Han comprado una trampa para ratones", le contó a la gallina. El ave se rió. “Lo siento por ti, amigo ratón, pero a mi eso no me preocupa”. Entonces el roedor acudió al cerdo. “Tienen una trampa para ratones”. Y el cerdo le dijo: “tienes mala suerte, rezaré para que no te pase nada”, pero tampoco le hizo más caso. El ratón fue entonces a ver a la vaca, y esa tampoco se inmutó por la noticia: “pequeño ratón, soy una vaca, no tengo nada que temer de una trampa para ratones”.

El diminuto roedor se fue triste de vuelta hacia su escondrijo, determinado a enfrentarse solo a los peligros de la máquina infernal. Durante la noche el ruido característico del resorte de una trampa rompió el silencio. La mujer del granjero se levantó inmediatamente para comprobar cual había sido la presa. Pero con las prisas, no tuvo cuidado y no se dio cuenta que lo que la trampa había atrapado era la cola de una serpiente venenosa. El animal furioso mordió a la granjera.

El granjero llevó a su mujer rápidamente al hospital, del cual volvió con una pequeña fiebre. El hombre pensaba que el mejor remedio contra la fiebre era un buen caldo de gallina, así que cogió su hacha y fue a matar a la gallina. Pero la mujer no mejoraba. A medida que su salud iba empeorando, los amigos de la pareja se acercaron a visitarla, y para darles de comer el granjero tuvo que matar al cerdo. Finalmente la mujer murió, y tantas personas vinieron al funeral que al hombre no le quedó más remedio que sacrificar a la vaca para poder tener carne suficiente para todas.

El ratón presenció todos los acontecimientos con gran tristeza. Sus amigos no se dieron cuenta de que cuando un peligro acecha a un solo miembro del grupo, todos están en peligro.

## [Los tres cerditos emprendedores y el lobo feroz de la crisis](http://www.crearmiempresa.es/article-los-tres-cerditos-emprendedores-y-el-lobo-feroz-de-la-crisis-97752338.html)



Esta es la versión adaptada a los negocios del famoso cuento de los tres cerditos y el lobo feroz. Cuenta la historia de tres hermanos que querían ser emprendedores. Después de mucho hablar entre ellos, encontraron tres buenas [ideas de negocio](http://mi-futura-empresa.over-blog.com/pages/Ideas_de_negocio_por_categorias-5057144.html), y como no se ponían de acuerdo, decidieron emprender en solitario, allá por el 2005.

## El primer cerdito

Montó su empresa sin pensárselo mucho. Vio como se podía hacer bastante dinero con el [negocio inmobiliario](http://mi-futura-empresa.over-blog.com/article-idea-de-negocio-concentrar-el-sector-inmobiliario-78006644.html), y se dedicó a la compraventa de solares. Como era el más vago de los hermanos y le gustaba la buena vida, trabaja poco, y se gastaba con rapidez los suculentos beneficios que dejaban las operaciones.



## El segundo cerdito

Había pensado en [abrir un restaurante](http://mi-futura-empresa.over-blog.com/article-idea-negocio-restaurante-rentable-81738178.html). Notaba como podía subir el precio de los menús frecuentemente sin perder clientela. Al principio trabajó duro, pero cuando vio que su hermano menor ganaba mucho dinero sin esforzarse mucho, contrató a alguien para gestionar el local y empezó a disfrutar de los buenos ingresos que le daba el establecimiento.



## El mayor de los hermanos

Apostó por las nuevas tecnologías. Invirtió mucho tiempo y dinero desarrollando una nueva plataforma de [publicidad en Internet](http://mi-futura-empresa.over-blog.com/article-crear-empresa-publicidad-internet-85406455.html). El concepto era prometedor, pero sus ingresos muy débiles respecto a los cómodos beneficios de sus hermanos. Sin embargo, el cerdito no se daba por vencido. Planificaba, rectificaba, probaba sin cesar nuevas ideas, apoyándose en el talento de la gente emprendedora que conocía a medida que iba profundizando en el negocio.



\*  \*  \*

## Aviso: viene el lobo

Un día de finales de 2006 los tres hermanos se reunieron para hablar de sus negocios. El más joven y el más ocioso vino con su nuevo coche, un Cayenne comprado a crédito. El otro hermano acudió en un Volvo de gama media, parcialmente pagado. El mayor vino en Metro. Este último avisó a sus hermanos. Muchos indicadores económicos mostraban que el boom inmobiliario era en realidad una burbuja crediticia, y que había que ir preparándose porque venía el lobo: una crisis económica cuyo impacto era difícil de medir.

Los dos hermanos más jóvenes escucharon con atención la opinión del mayor, que respetaban, pero en cuanto se separaron volvieron a sus viejas costumbres.

\*  \*  \*

## Empieza la crisis

A mediados de 2007 la crisis vino a visitar al más joven. Llevaba meses sin vender un terreno, y todos los beneficios que había acumulado durante los años anteriores les había gastado o reinvertido en nuevos terrenos. Ya no le alcanzaba el dinero para pagar sus créditos. A punto de que le embargaran, decidió pedir ayuda a su hermano más cercano.



El cerdito mediano le acogió sin pensárselo. Le explicó que el restaurante iba muy bien, y decidió prescindir del gerente del bar para colocar a su hermano. Cuando las ventas bajaron a mediados de 2008 y el lobo de la crisis vino a tocar a su puerta, el restaurante al principio resistió. Los dos hermanos tomaron medidas, redujeron sus niveles de vida, hicieron precios más económicos, pero las ventas seguían cayendo. Como el negocio no tenía tesorería ahorrada de la época de bonanza, poco a poco se hizo inevitable el cierre. Antes de que la crisis les atrapara, decidieron finalizar limpiamente el negocio, despidiendo a los empleados con sus correspondientes indemnizaciones, y acudieron a su hermano mayor.

Fueron bien recibidos. En el último año la empresa tecnológica del mayor de los cerditos se había consolidado. Había reinvertido cada euro de beneficios para mejorar la calidad de su producto en aspectos de valor añadido. Había seguido en lo personal con un nivel de vida espartano, pero finalmente el negocio despegaba. Ayudada por el crecimiento vertiginoso de todo el sector de la publicidad en Internet, la empresa del mayor estaba a punto de recibir fondos de una empresa de Capital Riesgo para pasar a una escala mayor.

Cuando la crisis afectó al crédito, los tres cerditos durante unos momentos vacilaron. ¿Iban a echarse por atrás los inversores? ¿Se iba a quedar sin crecimiento la empresa? Pero no fue así. Los socios de Capital Riesgo fueron convencidos por la estrategia y los resultados conseguidos por el hermano mayor, y entraron en el proyecto. Los otros dos hermanos pudieron ser contratados en funciones que correspondían a sus habilidades, pero sin más favores que haber podido entrar.

