

Guía de Estudio y Aplicación

12 Leyes de los Grandes Empresarios

Mauricio Chaves Mesén

La Mentalidad del Éxito (Leyes 1 y 2) y las Bases Sólidas (Leyes 3 y 4)

El éxito comienza en la mente, se planifica y se protege. La primera parte del camino empresarial requiere una introspección profunda sobre su propósito y una disciplina inquebrantable en la planificación y la ejecución.

Primera Parte:

El Éxito es un Estado Mental Completamente Programable

Ley *Principio Central*

Preguntas Clave para la Aplicación

Ley *Defina lo que quiere de la vida, y*  *¿Cuál es su **propósito** (eso que ama*
#1 *trace un plan para lograrlo.* *hacer y le haría feliz incluso sin pago)?*

El éxito verdadero nace de

 *¿Qué pasos concretos (el **plan**)*

convertir el propósito en su fuente
de ingresos.

necesita trazar en un papel para convertir
ese propósito en una empresa?

Ley
#2 *¡Concéntrese en el éxito!*

 *¿Qué creencias limitantes o recuerdos*
*negativos del **pasado** debe dejar atrás*
para liberar su potencial?

Crea en usted mismo y no tema al
fracaso, pues en cada uno existe la
semilla de un éxito aún mayor.

 *¿De qué personas **negativas** debe*
alejarse para proteger su mentalidad y
*rodearse de **triunfadores**?*

El éxito es un balance entre dinero,
amor, sabiduría, salud, gozo y
tiempo.

 *No existe una edad correcta para*
*triunfar; solo la decisión de **actuar**. ¿Qué*
acción va a tomar hoy para acercarse a su
meta?

Segunda Parte: Cómo Poner las Bases de Su Empresa

Las bases de su negocio requieren de un **optimismo realista**, enfocándose en los números y la disciplina.

Ley Principio Central

Preguntas Clave para la Aplicación

Ley #3 **Ponga mucha atención a los números y a las finanzas.**

💰 ¿Ha identificado **todos los costos** de su producto o servicio (incluyendo los "imprevistos" o los que tienden a "escondarse")? Evite los "números alegres".

No use la empresa como "caja chica".

📊 ¿Cuánto de sus ingresos está **reinvirtiendo** en su negocio para asegurar su crecimiento a largo plazo? ¿Tiene un **salario** asignado, separado de las finanzas de la empresa?

El efectivo es el rey.

🏠 ¿Cuál es el tamaño de su "**colchón para vacas flacas**" (fondo de efectivo) y qué porcentaje de sus ingresos está **ahorrando** (10% sugerido)?

Ley #4 **Manténgase enfocado, y escoja las oportunidades con sabiduría.**

🎯 ¿Está enfocando toda su **energía y tiempo limitado** en su negocio principal o se está dispersando en demasiadas cosas? Recuerde: "**El que tiene tienda que la atienda**".

El crecimiento debe ser un proceso planificado y lento.

🐢 ¿Está siendo la **liebre** (rápida e impaciente) o la **tortuga** (enfocada y prudente) en su crecimiento?

No todo lo que brilla es oro.

🔍 Ante una nueva oportunidad: ¿Estoy **preparado** para ella? ¿Necesito **endeudarme** o arriesgarlo todo? ¿Qué pasa si las cosas no salen exactamente como me lo pintan?

La Gestión de Personas (Leyes 5, 6 y 7) y el Control Absoluto (Leyes 8 y 9)

Las personas (socios, empleados, clientes) son el corazón de su negocio, pero pueden ser su mayor riesgo. La gestión requiere atención, claridad y control.

Tercera Parte: Cómo Relacionarse con Otras Personas

Ley Principio Central

Preguntas Clave para la Aplicación

Ley Escoja bien a sus amigos, #5 sus clientes y sus socios.

 **Amigos y Negocios:** ¿Busca una **amistad nacida de un negocio o un negocio nacido de una amistad** (la más riesgosa)?

Socios: Un socio debe **complementar** sus debilidades y **compartir objetivos** y valores similares.

 **Socios:** Si su socio solo aporta "talento" (y no dinero o ideas), ¿es más inteligente **contratarlo como empleado** y pagarle bien que hacerlo socio?

Clientes: Los clientes problemáticos pueden arruinar una empresa.

 **Clientes:** ¿Qué clientes le generan el 80% de los problemas con solo el 20% de los ingresos? ¿Es momento de "**descontinuarlos**" y enfocarse en los buenos?

Ley Escoja bien a sus #6 empleados.

 ¿Qué **proceso diligente** está usando para la selección de personal (anuncios, múltiples candidatos, verificación de referencias) en lugar de contratar al "primo de un amigo"?

Los **buenos empleados son escasos**, y los malos pueden costarle carísimo (en dinero, productividad e imagen).

 Si tiene un buen equipo, ¿está siendo firme y **removiendo** de inmediato cualquier "manzana podrida" (empleado desleal, chismoso, ladrón o vago)? ¡El cáncer no se perdona!

Ley #7 **Ponga todo por escrito.**

 En su último acuerdo verbal (socio, cliente, proveedor), ¿existe algún punto donde usted o la otra parte podrían sufrir de **ATS (Amnesia Temporal Selectiva)** y solo recordar lo que les conviene?

Los "papelitos hablan".

 ¿Sus contratos prevén **todos los escenarios** (buenos y malos) y protegen los intereses de su empresa? ¿Está evitando problemas legales futuros por **pereza** de no detallar por escrito?

Ley #8 **Controle, controle, ¡controle!**

 Dado que hasta el **90% de las personas** robarán en la empresa bajo las circunstancias adecuadas (en tiempo, suministros o efectivo), ¿tiene controles para hacerlo difícil?

Si le robaban a Jesús (Judas),
le robarán a usted.

 ¿Tiene un **contralor o un sistema de auditoría** que vigile incluso a su contador?

Ley #9 **Aprenda a comunicarse, pero también, a callarse.**

 **Callar a tiempo es de sabios.** ¿Qué tan discreto es con sus finanzas, sus problemas y sus sueños? Recuerde: "Todo lo que diga puede ser y será usado en su contra".

La comunicación es 90% no verbal.

 ¿Está practicando la **escucha activa** para entender los problemas de su empresa y de sus colaboradores, o solo espera su turno para hablar?

• Sobrevivir y Renacer (Leyes 10, 11 y 12)

Los malos tiempos llegan. La forma en que los enfrente no solo determinará la supervivencia de su negocio, sino la fortaleza de su carácter

Cuarta Parte: Cómo Lidar con Vacas Flacas y Mantenerse Concentrado en el Éxito

<i>Ley</i>	<i>Principio Central</i>	<i>Preguntas Clave para la Aplicación</i>
Ley #10	<i>¡No se deje vencer por las situaciones!</i>	 <i>¿Enfrenta la situación con calma y una actitud positiva o está sucumbiendo al pánico?</i>
	<i>Evite la obsesión por salvar la reputación (la cara) si eso implica arriesgar el capital de trabajo (el trasero).</i>	 <i>Si está en problemas, ¿está pagando deudas (los huevos de oro) a costa del capital de trabajo (la gallina de los huevos de oro)? ¿Nunca entregue la gallina!</i>
	<i>Unas veces se gana, otras veces se pierde.</i>	 <i>¿Hay negocios, activos o empleados que deba dejar ir para detener las pérdidas y reorganizarse? A veces, perder es ganar en el largo plazo.</i>
Ley #11	<i>Concéntrese en las soluciones.</i>	 <i>¿Se ha detenido a pensar y ha escrito una lista de todas las posibles soluciones a su mayor desafío (aunque algunas parezcan imposibles o le den vergüenza)?</i>
	<i>La parálisis solo trae más complicaciones; usted atrae lo que piensa.</i>	 <i>¿Está bloqueando los pensamientos negativos y enfocando su energía en encontrar al menos una solución cada mañana?</i>

Un fracaso es una lección; es un recuerdo para el futuro.

 Si el día de mañana mira hacia atrás, ¿qué errores de esta "situación" jurará **nunca más cometer**?

Ley Busque ayuda de la Inteligencia #12 Infinita; pero ¡con inteligencia!

 ¿Busca la **Inteligencia Infinita (Dios)** para encontrar **paz, calma y sabiduría**, o para que Él haga el trabajo difícil por usted?

Dios nos da el martillo y a veces hasta los clavos. Pero nosotros tenemos que conseguir la pared, levantar el clavo, levantar el martillo, y clavarlo.

 ¿Qué acciones concretas, inspiradas por la calma y la fe, debe tomar para **clavarlo** y salir del problema (hacer llamadas, negociar, reorganizar, trabajar)?

Su Manifiesto de Aplicación

- **Mi Propósito (Ley #1):**
- **Mi Declaración de Éxito (Ley #2):**
- **Mi Regla de Oro para el Control (Ley #8):**
- **Mi Plan de Acción Inmediata (Ley #11):**

Matriz de Aplicación y Acción

Esta matriz le ayudará a pasar de la reflexión a la acción. Utilice estas páginas para aterrizar los principios del libro en su vida y negocio a lo largo de 30 días.

Matriz de Acción Profunda y Crecimiento Personal

Utilice estas preguntas para confrontar su realidad y programar su mentalidad para el éxito.

I. Su Propósito y Mentalidad (Leyes 1 & 2)

Ley	Pregunta de Reflexión Profunda	Plan de Acción (Escriba los 3 pasos más importantes)
Ley #1: Defina lo que quiere de la vida, y trace un plan para lograrlo.	Si ya no existiera la necesidad de ganar dinero, ¿a qué dedicaría la mayor parte de su tiempo? ¿Cómo puede integrar eso a su negocio actual o futuro?	
Ley #2: ¡Concéntrese en el éxito!	¿Qué pensamientos negativos, autocríticas o recuerdos de fracasos pasados (Ley #10) están hoy bloqueando sus soluciones? ¿Cómo va a reemplazarlos con su "frase de poder"?	1. (Identificar pensamiento negativo): 2. (Mi frase de poder): 3. (Plan de estudio semanal — Ley #2 y #11):

II. Finanzas y Enfoque (Leyes 3 & 4)

Estas leyes requieren una acción disciplinada y la capacidad de decir "NO" a las distracciones.

Ley	Pregunta de Reflexión Profunda	Matriz de Aplicación: Criterios de Decisión
Ley #3: Ponga mucha atención a los números y a las finanzas.	¿Cuál es el costo oculto (o " número alegre ") más grande en su negocio? (Ej. horas no facturadas, gasolina mal contabilizada, inventario dañado). ¿Cómo lo va a monitorear desde mañana?	Costo Oculto a Eliminar/Controlar: Medición: Monitorear diariamente/semanalmente (marque una).
	Si tuviera que ahorrar el 10% de sus ingresos, ¿qué gasto de "lujo" (auto, casa, viajes, cenas) está dispuesto a posponer para crear su fondo de emergencia? (Ley #10)	Gasto que pospongo (el sacrificio de la tortuga):
Ley #4: Manténgase enfocado, y escoja las oportunidades con sabiduría.	¿Qué proyecto o actividad (la "tercera empresa") le genera hoy dispersión, estrés y un rendimiento cuestionable? ¿Es una "oportunidad" o una " maldición disfrazada "?	Proyecto de Distracción: Decisión (Ley #10): Lo elimino / Lo dejo en <i>stand-by</i> / Lo transfiero a otro:
	Si le ofrecieran una nueva oportunidad , ¿cuál es el porcentaje de efectivo de su reserva (Ley #3) que está dispuesto a arriesgar (máx. 25% sugerido)?	Mi Límite de Inversión en Oportunidades: % de mi reserva.

Matriz de Relaciones de Negocio y Supervivencia (30 Días de Desafío)

Estas leyes se prueban en la interacción diaria. Use esta página para blindar su empresa de riesgos humanos y situaciones de crisis.

III. El Blindaje de las Relaciones (Leyes 5, 6 & 7)

Ley	Pregunta de Reflexión Profunda	Plan de Acción de Blindaje (Fecha Límite: 30 Días)
Ley #5: Escoja bien a sus amigos, sus clientes y sus socios.	De sus 3 clientes más grandes, ¿cuál es el que más le da problemas, menos paga o lo desgasta emocionalmente? ¿Cómo va a reducir su dependencia de él? ¿Existe algún socio que comparta sus metas, o está con alguien por "ir de bruces" (Ley #10)? Si tiene un socio solo de talento, ¿cuánto ganaría si lo contratara como empleado y tuviera el 100% del control?	Acción hacia Cliente Problemático: Evaluación de Socios: (Revisar acuerdo con la Ley #7).
Ley #6: Escoja bien a sus empleados.	¿Qué empleado tiene hoy las características del "cáncer" (chismoso, ladrón, improductivo, desleal)? ¿Cuál es la fecha límite para su remoción (Ley #10)? Describa los 3 criterios no-negociables (honestidad, actitud, etc.) que usará en su próxima contratación para encontrar a un "Víctor" (el empleado ideal).	Fecha Límite para Decisión: 1. 2. 3.
Ley #7: Ponga todo por escrito.	De sus 3 acuerdos verbales más importantes (contratos, compromisos con socios, promesas a clientes), ¿cuál va a documentar y firmar primero para evitar el ATS (Amnesia Temporal Selectiva)? ¿Qué cláusulas de "lo peor que puede pasar" (demandas, salida de un socio, pérdida de un cliente, Ley #10) le faltan a sus contratos clave?	Acuerdo a Documentar: Cláusulas Faltantes:

IV. Control y Supervivencia (Leyes 8, 9, 10, 11 & 12)

Ley	Principio de Crisis	Plan de Supervivencia: La Regla de los Tres (3 Acciones)
Ley #8: Controle, controle, ¡controle!	Los controles se diseñan para reducir la tentación del 90% de los empleados.	1. (Nuevo control financiero/inventario): 2. (Nuevo control de tiempo/productividad): 3. (Fecha de auditoría interna/externa):
Ley #9: Aprenda a comunicarse, pero también, a callarse.	En caso de problemas (Ley #10), no ventile su situación (Ley #10). Salve el trasero, no la cara.	1. (Qué voy a decir a proveedores/clientes): 2. (A quién <i>NO</i> le contaré <i>NADA</i>): 3. (¿Cómo voy a mejorar mi comunicación no verbal/imagen?):
Ley #10 y #11: ¡No se deje vencer! / Concéntrese en las soluciones.	La crisis actual/potencial es su " cáncer ". Tome las 3 decisiones más duras y actúe de inmediato.	1. (La decisión más difícil que pospongo): 2. (Mi siguiente paso para <i>salvar el trasero</i>): 3. (La lección de oro que aprendí de la crisis):
Ley #12: Busque ayuda de la Inteligencia Infinita...	La fe lo ayuda a navegar sin hundirse, pero usted tiene que clavar el martillo.	¿Qué esfuerzo diario (trabajo, estudio, llamada difícil) voy a comprometer para que la Inteligencia Infinita pueda bendecir mi acción?