

RUBÉN OSCAR RAMOS

SE PUEDE HACER

UNA VIDA DE PROYECTOS

SOÑAR
PLANIFICAR
Crear buen clima
DECISIONES
APRENDER
TENER
VISION
Cambiar
CREAR
EQUIPOS
CREER
FRACASAR
pasión
CORAJE
EQUILIBRIO
LIDERAZGO
Perseverancia
CONFIANZA
RESILIENCIA
DEJAR HUELLAS

“Todos”, en el transcurso de la vida nos encontraremos con oportunidades, que podemos tomar o dejar.

“Algunos” tienen la capacidad de crear esas oportunidades y tomar decisiones correctas.

“La mayoría” muchas veces tenemos temor de emprender tal o cual objetivo.

Ante el fracaso, muchos dicen, no es para mí, **“otros pocos”** se ponen de pie y lo vuelven a intentar.

Si crees que estas dentro del grupo de **“algunos”** u **“otros pocos”**, este libro seguramente te ayudará a fortalecer tu coraje, tu perseverancia y alcanzar los objetivos que te propongamos.



Te invito a dejar tu opinión, comentarios y sensaciones sobre este libro, en:

www.sepuedehacer.com

RUBÉN OSCAR RAMOS

SE PUEDE HACER

UNA VIDA DE PROYECTOS



Rubén Oscar Ramos, nació el 16 de julio de 1954, en el sur del conurbano bonaerense. Allí transcurrió su infancia y adolescencia, estudió y conoció a quien sería su compañera de vida hasta la fecha.

De esa unión nacieron 2 hijos, que le han regalado 5 nietos.

Se recibió de Perito Mercantil en 1971 y tres años después, de Diseñador Gráfico Publicitario.

Terminada la escuela secundaria, comenzó a ganarse la vida con efectuando diversas ocupaciones y en 1977, creó su propia compañía; inicialmente relacionada con el diseño y a los pocos años instalando una pequeña industria gráfica que fue creciendo y manteniéndose a lo largo de 32 años.

Con 50 años recién cumplidos dio un giro en su actividad habitual, comenzando a desarrollar proyectos inmobiliarios industriales y urbanos, en la ciudad donde actualmente reside, que han experimentado un crecimiento importante.

Su vida sigue llena de proyectos...

Había una vez un sabio maestro que tenía respuestas a todas las preguntas...

Uno de sus alumnos lo quiso desafiar y quiso encontrar una pregunta que su maestro no pudiera responder.

Un día, el alumno le dijo a uno de sus amigos que había encontrado tal pregunta.

- Mira, voy a agarrar este pájaro y lo tendré entre mis manos; le voy a preguntar al maestro, si el pájaro está vivo o muerto, si dice que está vivo, lo voy a apretar hasta que muera y si dice que está muerto lo voy a dejar en libertad...

Así fue como al día siguiente el alumno, le preguntó al maestro: Maestro ¿Este pájaro que tengo en mis manos, está vivo o muerto?

El sabio maestro mirándolo fijo a los ojos y con toda tranquilidad le respondió:

Estimado alumno, yo no sé si el pájaro está vivo o muerto, lo que si se es que **“la respuesta está en tus manos”**

Anónimo

Este relato sintetiza el espíritu que el autor intenta volcar en este libro.

La certeza que todas las cosas están en nuestras manos, las buenas acciones, las no tan buenas, los sueños y el cómo alcanzarlos.

A veces miramos alrededor para encontrar culpables y siempre está en nuestras manos, en nuestro proceder, cambiar las situaciones.

La creatividad, la pasión por lo que uno emprende, la perseverancia, así como aprender del fracaso, está en nosotros.

Dar el primer paso, tomar muchas veces el camino menos transitado, descubrir lo que no vieron otros, que pasaron por allí.

De eso se trata **SE PUEDE HACER**



ÍNDICE

CAPÍTULO I	El primer gran emprendedor _____	9
CAPÍTULO II	Un emprendedor nace o se hace _____	13
HISTORIA 1	Un adolescente intrépido de 16 años _____	19
HISTORIA 2	Aptitud y actitud a los 19 _____	27
HISTORIA 3	Creando oportunidades _____	35
HISTORIA 4	Todos ganan _____	41
CAPÍTULO III	El cambio una constante del emprendedor _____	45
HISTORIA 5	Cambio de actividad a los 50 _____	49
HISTORIA 6	De un proyecto faraónico a una propuesta _____	55
6.a	La obra _____	62
6.b	La clave, el equipo _____	64
6.c	Lo peor estaba por venir _____	66
6.d	Motivar al equipo _____	68
6.e	El evento _____	70
6.f	El día después _____	72
6.g	La salida _____	76
HISTORIA 7	Acompañando el legado _____	85

CAPÍTULO IV	El final _____	89
	¿Cuál es la edad para emprender? _____	91
	Descubriendo al personaje _____	92
	El "dream team" _____	94
MISCELÁNEAS	_____	95
	Primero, las cosas importantes _____	97
	El clima, es fundamental _____	99
	Es mejor dar que recibir _____	101
	No digas que no puedes _____	103
	La ley del 50/50 _____	105
LO MEJOR LLEGÓ!	_____	107
AGRADECIMIENTOS	_____	109
DEDICATORIA	_____	111

CAPÍTULO

I

EL PRIMER Y GRAN EMPRENDEDOR

Si la plenitud de un hombre, según **José Martí**, se logra *plantando un árbol, teniendo un hijo y escribiendo un libro*, a esta altura de mi vida, compruebo que esto último me falta.

Y por más que la **creatividad**, creo ha sido la **esencia de mi vida**, no es tan grande como para recrear una historia que no he vivido.

No me siento capaz de inventar historias. Por ello tengo que ir a lo seguro, a lo que conozco, a lo que viví, a lo que creo.

De lo que **no tengo dudas**, es que Dios ha sido el creador de todas las cosas, del cielo y de la tierra, de la luna y el sol, del hombre, la mujer y todos los seres vivientes, de todo.

No queda más que leer el primer capítulo del Génesis y detenerse en las acciones del Todopoderoso.

Dice en el versículo 1, en el principio **creó** Dios...

En el 3, y dijo Dios sea (**hágase**) la luz...

En el 7, e **hizo** Dios la expansión y separó las aguas

En el 11, **produzca** la tierra (producir=**crear, elaborar, realizar**...)

En el 16, e **hizo** Dios dos grandes lumbreras

En el 20, **produzcan** las aguas...

En el 21, y **creó** Dios...

En el 24, dijo Dios: **produzca** la tierra...

En el 25, e **hizo** Dios

En el 26, **Hagamos** al hombre a nuestra imagen (esto mostraba que no estaba solo...muestra la condición trinitaria de Dios, Padre, Hijo y espíritu Santo)

En el 27, y **creó** Dios al hombre

Y en el 31, y vio Dios **todo lo que había hecho...**

Fue **Dios el primer gran emprendedor**, el mayor de todos, el que de la nada hizo todo, **el omnipotente. El omnipresente** porque aún hoy está, y estará por todos los tiempos.

Crear, producir, hacer...**este es el verbo**, esta fue la fórmula. **Hacer**, dejar obras y Dios dejó su obra por la Eternidad.

Como todo emprendedor Dios tuvo un **sueño, un objetivo...el hombre, la humanidad.**

Como en todo proyecto, **Dios arriesgó**, el pecado aparecería, pero **fue ordenado**, creó día a día el hábitat para el hombre. Tuvo **un objetivo**, trazó **un plan**, y **puso manos a la obra.**

Hasta llegó a lamentarse al ver el error y la desobediencia, **rectificó el plan** y Noé halló Gracia ante los ojos del Señor.

El **Arca** fue otro proyecto con un objetivo, con directivas claras, con riesgos, pero una vez más estando Dios en el medio **el plan fue exitoso...**y a la luz de las evidencias si hoy nos dieran a elegir entre subir al **Arca** o al **Titanic**, *¿cuál sería nuestra elección?*

En resumen, ha sido Dios **un emprendedor único, incommensurable, soñó, planificó e hizo.**

Consecuencias, **dejó obras.**

CAPÍTULO

II

¿UN
EMPRENDEDOR
NACE O SE *HACE*?

Es un gran dilema por descifrar, **¿se nace emprendedor o se aprende a serlo?**

¿Es importante la respuesta? Creo que no.

¿De que serviría? Si ya eres emprendedor, de nada. Si no lo eres deberás aprender cómo es la vida de un emprendedor, si luego de saberlo lo quieres intentar, quizás sea el primer paso para lograrlo. Si al saberlo dices “no puedo”, te diría que trates de descubrir qué dones o virtudes hay en ti.

Comencemos...

- Sueles tener **una idea, un sueño**, que quieres alcanzar, por allí vamos bien. Todo nace en un sueño, en un objetivo, en algo que hoy no existe, pero que crees puedes lograr. Eso se llama **visión**.
- **El emprendedor ve lo que cree, antes que otros lo vean.**

Vamos anotando, para no olvidarnos: **SOÑAR, CREER, TENER VISIÓN.**

- **Haz un plan**, un camino que no esté trazado y no pierdas de vista el objetivo. **Ten un propósito.**
- El trayecto es nuevo, hay que estar preparado para las adversidades, hace falta **coraje**. La palabra coraje deriva del latín COR=corazón.

Coraje es el valor, la decisión y la pasión para un logro colocando el corazón por delante.

Sigamos anotando para no olvidar: **SOÑAR, CREER, TENER VISIÓN, PLANIFICAR, TENER UN PROPÓSITO, TENER CORAJE, DECISIÓN, PASIÓN...** (Si todavía te interesa saber, vamos bien).

- Ya estamos en camino, **ahora hay que liderarlo.**
- Lo que quiero puedo lograrlo solo o necesito ayuda. Es decisivo por lo general armar un buen **equipo** de trabajo.
- Un buen equipo no son personas sumisas, que nos digan todo que sí. Elige para tu equipo a los mejores, aún mejores que tú, los más capaces, los más creativos y ve tú al frente, no dando órdenes, trabajando a la par, contagiando, hazles saber que se puede. Que todos son necesarios, valorando a cada uno, generando un **buen clima**. Debes transmitir los objetivos en forma clara. No debes decir “yo soy el líder”, tienen que descubrir que lo eres.
- El buen líder se caracteriza por ser **equilibrado**, no salta enloquecido ante un logro, ni se deprime ante un problema. El líder debe tener una **mirada positiva**. Debe ver el sol cuando para el resto se está nublando.
- Debe reconocer sus errores y hacer notorios los aciertos de otro miembro del equipo.
- El emprendedor debe estar preparado para las adversidades, sin pasar por alto que fracasar es **quedar caído**. El emprendedor hace del fracaso, el momento oportuno para **cambiar**.
- No ha fallado, aprendió cómo no debe hacerlo. El emprendedor tiene claro que *“en la vida se gana o se aprende”*.
- La **resiliencia** es parte de la estructura del emprendedor. Saca de un problema que a otro lo haría abandonar, nuevas fuerzas para rearmar el proyecto inicial o descubrir uno superador.

- El emprendedor permanece atento a las **oportunidades** que se presentan y si no aparecen las crea.
- El emprendedor dispone su vida alrededor del verbo **HACER**.
- Piensa qué puede hacer, cómo lo puede hacer y lo más importante, no para hasta obtenerlo.
- **Confía en sí mismo, confía en su equipo, confía en Dios.** A su paso deja huellas.
- Por último, y como una cualidad que nunca falta, el emprendedor es **perseverante**, trabaja en el logro de sus metas, hace suya las palabras de Walt Disney, **si lo puedes soñar lo puedes lograr**.

Entonces, un emprendedor debe:

SOÑAR, CREER, TENER VISIÓN, PLANIFICAR, POSEER UN PROPÓSITO, TENER CORAJE, TOMAR DECISIONES, HACERLO CON PASIÓN, DEMOSTRAR LIDERAZGO, CREAR EQUIPOS, SER EQUILIBRADO, CREAR BUEN CLIMA, SER CLARO EN TRANSMITIR EL OBJETIVO, FRACASAR, APRENDER, SER RESILIENTE, CAMBIAR, CREAR OPORTUNIDADES, HACER, CONFIAR, DEJAR HUELLAS, PERSEVERAR.

Ahora en ti está la respuesta, ¿un emprendedor nace o se hace? Devela la incógnita.

En los próximos capítulos te contaré historias de un emprendedor, a quien conozco desde que nací, que he visto de cerca sus relatos en todas las etapas de su vida, cuando era adolescente, en su juventud, como empresario, como responsable de proyectos, en sus días de peinar canas, de quien no develaré aún su nombre y que llamaremos a partir de aquí **Sepuede**.

Cuando llegues al final de este libro, te diré exactamente cuál es la **edad ideal** de un emprendedor, allí podrás ver si estás a tiempo de serlo y te daré la **verdadera identidad de Sepuede**.



HISTORIA

1.

UN
ADOLESCENTE
INTRÉPIDO
DE 16 AÑOS

Allá por el año 1970, **Sepuede** transitaba junto con 44 compañeros, el cuarto año de una escuela Comercial en la zona sur de Buenos Aires. Iban camino a ser peritos mercantiles, ese era su objetivo, pero aquel último tramo del año colocaba en la mente y el corazón de esos jóvenes otro meta, un deseo, que solo tenía sentido cumplirlo al final del siguiente año... ¡el viaje de egresados!

Ya había que ir pensando en él, planificarlo, adonde ir, cuándo y lo más importante, cómo hacerlo.

Sin dudas había una coincidencia en el adónde...por voto unánime: **Bariloche** era el destino.

El **cuándo**, también fue sencillo, en el último trimestre del quinto año, para la primavera del '71.

Los 45 soñaban, hablaban de excursiones, de boliches, de cómo la iban a pasar, pero se hacía un silencio atroz cuando evaluaban el **cómo**.

Cuánto cuesta ese viaje, “tenemos que ir todos” decían constantemente. No estaban las empresas de las últimas décadas que proveen todo organizado, el bus de dos pisos, las excursiones, el prepago en cuotas para que sea accesible. Nada de eso existía.

El destino elegido no era común para los egresados, a lo sumo Villa Carlos Paz o Chapadmalal, pero ellos querían Bariloche, aunque con los recursos personales o de sus familias, ese destino quedaba a mucho más que 1500 km de distancia.

Sintiendo que todo se desmoronaba, algunos lo veían como imposible, mientras que otros pensaban en cambiar el plan. ¡Pero algo permanecía firme, tenían que ir todos!

El viaje de egresados a Bariloche era lo más cercano a **una gran utopía**.

Todos se pusieron en marcha, unos tramitando los pasajes en tren porque allí trabajaba su padre, por otro lado, se comenzó a gestionar un hotel de la Obra Social de los Docentes, el Vuriloche, y mientras se esperaban resultados, todo era planificación y alguna desazón y porque no escepticismo, si hubiera costos elevados muchos no podrían afrontarlo.

Después de algunos meses, fueron apareciendo buenas noticias. Ferrocarriles Argentinos nos daba 52 pasajes con camarote, íbamos todos más los profesores.

Mas adelante la Obra Social nos asegura una veintena de habitaciones con media pensión. Era todo festejo en la división de ese quinto año.

Grande fue el asombro cuando nos pasaron el precio de las excursiones, de la salida a un boliche y todo lo que hace a la vida de jóvenes que quieren disfrutar a pleno una oportunidad única.

Era casi imposible para la mayoría afrontar esos costos. Eran jóvenes en la mayoría de las familias humildes del sur del Gran Buenos Aires. Algunos trabajaban en el día para ayudar a sus padres y estudiaban de noche. Otros pasaban dificultades aún, para los insumos básicos de una familia.

Cuando se escuchaban comentarios tales como: No sé si podré ir, hasta último momento no cuenten conmigo, de desmoronaba el objetivo principal...tenían que viajar todos.

Un día, aprovechando una hora libre **Sepuede** se paró delante de los 44 compañeros y presentó una propuesta, que

venía maquinando hacía un tiempo y que ya había compartido con su novia, quien formaba parte de esa misma división. Así que, en su forma de ver positiva, a **Sepuede** sólo le quedaba convencer a 43. La novia ya le había creído.

“Les quiero explicar lo que pensé”, dijo **Sepuede** “y solo lo podemos alcanzar si logran entender la propuesta, si la pueden creer, si están dispuestos a trabajar fuerte, no podemos quedar a mitad de camino, **si lo cumplimos nos vamos a Bariloche los 45, más un par de profesores y aún un par de padres**”.

Con esto **Sepuede** les había mostrado el *objetivo, el sueño, la visión*.

Y empezó: “vamos a mandar a imprimir 10000 bonos contribución, en talonarios de 25 números y cada número tendrá tres cupones, el primer cupón sorteará una radio, el segundo un tocadiscos y el tercero una TV de 14 pulgadas blanco y negro” (todo un lujo para esa época).

“Venderemos cupón por cupón, quien no compre para el sorteo de la radio no podrá comprar el del televisor.”

Y ahí uno levantó la mano con el primer interrogante...

“¿Cómo compraremos los premios si no tenemos un peso?”

“Intentaremos convencer a comerciantes que cada uno de nosotros conozca que nos donen los premios, explicando el fin que tenemos.”

“¿Y si no lo logramos?” dijo otro.

“En ese caso compraremos premio por premio a medi-

da que vendamos los primeros tickets, con el primer ingreso iremos por la radio y así uno por uno."

"Pero eso es riesgoso" dijo otro.

"Es cierto", dijo **Sepuede**, "¿alguno tiene otra idea mejor?" ...no la hubo y entonces siguió explicando el proyecto:

"Vamos a tener 400 talonarios de 25 números cada uno, nosotros somos 45, así que acá les traje un plano con todas las calles que rodean al colegio, dividí en cuadrículas unas 120 manzanas que rodean al colegio en 22 equipos y cada equipo deberá vender unos 8 talonarios en el recorrido que les he adjudicado."

"Eso es imposible", dijo un escéptico, "¿además para qué vender todo si nos arreglamos con menos?"

"Es cierto y me alegra que hayan hecho la cuenta ya", dijo **Sepuede**, "pero vender todo es el objetivo, si no podemos seguramente con lo que logremos alcanzará para cubrir todo lo que nos falta."

"Ah, y tengan en cuenta que el recorrido lo tendremos que hacer 3 veces, una por cada cupón, a menos que convenzamos al vecino que nos compre de una, los 3 cupones."

Nuevamente, el silencio llenó por unos instantes el aula.

"¿Y cuánto tiempo tenemos para vender todo esto?"

"Buena pregunta", dijo **Sepuede**.

(Los proyectos deben ser mensurables, saber cuándo comienzan y estimar la concreción).

"Vamos, si están de acuerdo con arrancar ya, tomamos

6 meses para el primer sorteo, el segundo al séptimo y el principal al octavo mes. Como estamos a un año del viaje, si al cabo de ese tiempo algo nos faltase, todavía podremos pensar en otra acción que nos permita recaudar. Pero lo importante que se sientan convencidos de esto”

Sepuede les había dicho cuál era el sueño, como recorrer el camino, que era posible llegar, que había que arriesgar, que había que armar un gran equipo, y que la pasión era fundamental.

Sepuede había terminado su exposición, miraba a su novia para ver si había sido claro. Uno a uno fue diciendo “lo hacemos, cuenten conmigo, yo tengo un comerciante amigo, a mi déjenme el recorrido cercano a mi casa”, y así sumaban propuestas. **El equipo estaba entusiasmado.**

Al otro día fueron a la imprenta para encargar los talonarios, arriesgando poner impresos los premios sin aún tenerlos, como así también las fechas de los sorteos.

A la semana aprovecharon horas libres para repartir los talonarios y los recorridos, como era un colegio vespertino tenían toda la mañana para salir a la venta.

Resultado, los 3 premios fueron donaciones de comerciantes de la zona, **Sepuede** y su novia recibían el dinero de las ventas y mostraban semana a semana el balance. Muchos compraban los tres cupones al mismo tiempo. Esto motivaba y creían poco a poco que se podía.

Era tal el contagio que algunos profesores como el de inglés y el de Instrucción Cívica, cedían parte de sus horas de clase, para avanzar con el proyecto.

Antes del primer sorteo ya habían logrado el dinero

para el viaje y se había vendido un 70%, no se pudo todo, pero si lo suficiente para cumplir el objetivo.

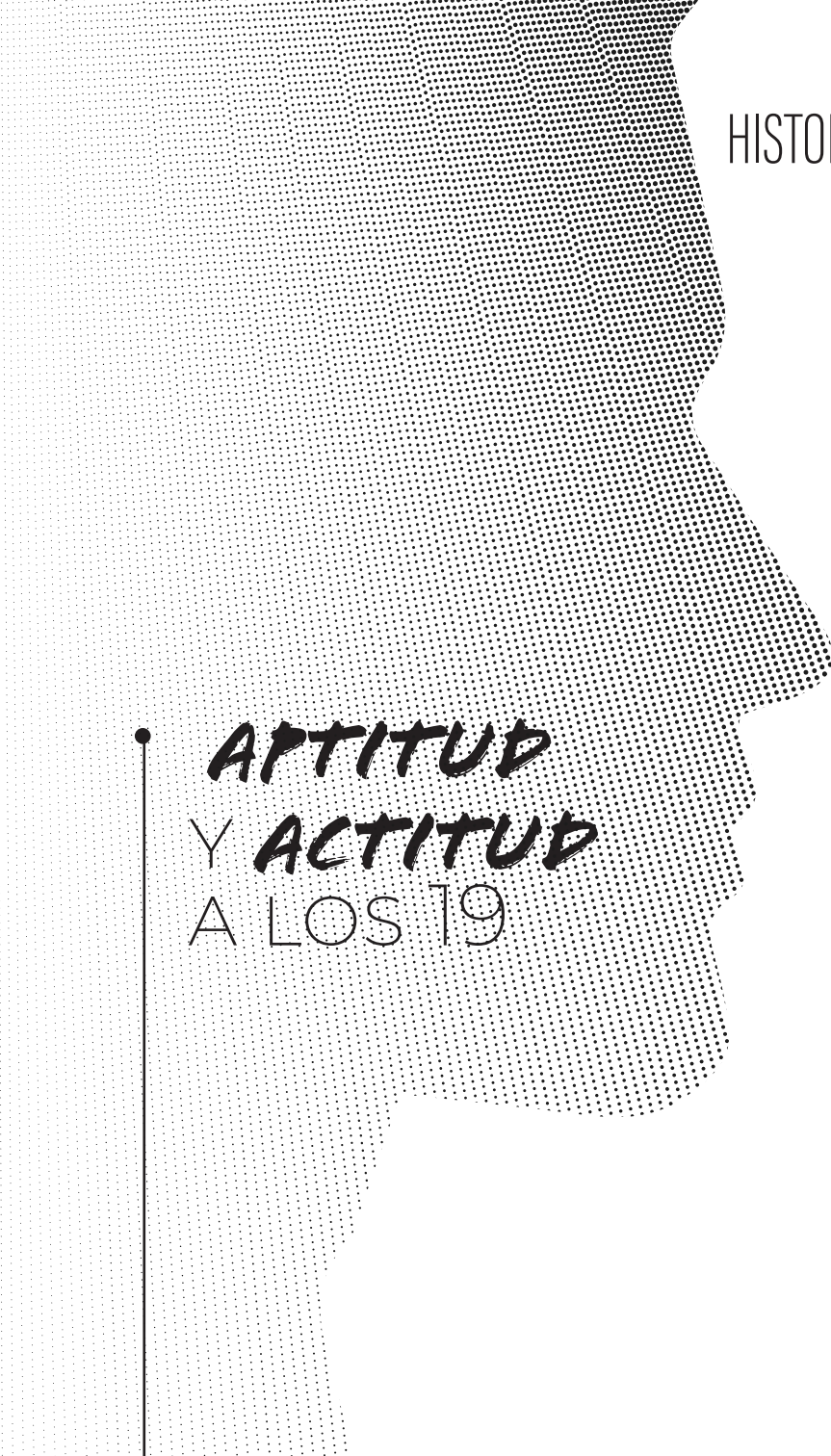
“Nos vamos a Bariló”, empezaba a ser un canto cotidiano.

Pero aún el azar les tenía deparada sorpresas, los números de los tres sorteos, estaban dentro del 30% no vendido.

A este equipo le quedaron los premios, y entonces fue fácil organizar asados con sorteos y eventos donde siempre volvían a sortearse los mismos.

Y finalmente llegó octubre del '71. Estación Constitución, allí estaban 45 jóvenes más 7 acompañantes, distintivos plastificados, una gran bandera, la vicedirectora, dos profesores, un par de padres, entre ellos la suegra de **Sepuede, todos arriba del tren, con todo pago finalmente, fruto de la planificación, la confianza, el esfuerzo y la pasión** de un grupo de estudiantes que hoy, a 50 años de egresados, no olvidan los momentos vividos.

Moraleja: No te des por vencido ante una dificultad. Crea posibilidades, no permitas que un detalle arruine el todo. Si uno, solo uno de los compañeros de esa división no hubiera viajado por no poder pagar los adicionales, ninguno del resto lo hubiera disfrutado plenamente.



HISTORIA

2.

APTITUD
Y ACTITUD
A LOS 19

La escuela secundaria ya había quedado atrás, el eco de lo vivido en el viaje de egresados aún resonaba, llegaban tiempos de definiciones en la vida de **Sepuede**. Qué carrera seguir en la Universidad, poder trabajar para cubrir los estudios, etc.

Como una veintena de sus compañeros, flamantes peritos mercantiles, se inscribieron para dar el examen de ingreso a la Facultad de Ciencias Económicas. No todos aprobaron, pero **Sepuede** formó parte de los que comenzaron la carrera para ser Contadores Públicos.

Rápidamente, al tercer mes **Sepuede** no se encontraba cómodo, el distanciamiento en las enormes aulas, el humo de quienes fumaban en plena clase, las banderas de los grupos políticos de la juventud, y seguramente porque esa no era su vocación, *inclinaron a Sepuede a tomar una de las primeras decisiones de su vida...*

Habló con sus padres y les dijo que no seguiría en la Universidad, que quería una carrera que acompañara sus **aptitudes**, que le permitiera desarrollar su creatividad, quería disfrutar el aprendizaje. “Comenzaré la carrera de Diseño Gráfico Publicitario” les comentó.

Los padres que lo conocían bien, recordaban su infancia aprendiendo dibujo y pintura con el viejo artista “Don Miguel” en Lanús, lo apoyaron inmediatamente, siempre le habían dado libertad en sus decisiones.

Al poco tiempo, ya estaba en marcha, haciendo lo que le gustaba, pero un pensamiento rondaba por su cabeza, el próximo año tendría lugar el sorteo para hacer el Servicio Militar, que en aquel entonces era obligatorio.

Perdería un año de estudios y en el peor de los casos, dos.

Había otra posibilidad, ingresar voluntariamente a la Prefectura Naval Argentina el día 2 de enero, hacer tres meses de instrucción (lo más duro), luego ser derivado a una dependencia por el resto del año y esperar al sorteo del 31 de mayo, como era cada año y ver cómo le iba en el mismo. Había que tomar una decisión, un año en Prefectura para cumplir el Servicio Militar de lunes a viernes a 06.00 hs. a 14.00 hs., o aguardar el resultado del sorteo

Fueron muchos los días que por la cabeza de **Sepuede** rondaban los cálculos de los pros y los contras de tomar esa decisión. Finalmente **evaluó el riesgo** y la forma de evitar perder años de estudio. Si iba por lo que hacia la mayoría, debía empezar en marzo los estudios, esperar el sorteo de mayo y si no le favorecía comenzar a cumplirlo en algún lugar donde fuere destinado, todos los días, en algún batallón, con guardias, con distanciamiento de la familia, etc.

Decidirse por prefectura era **arriesgar**, tres meses de instrucción y recién al quinto mes, de acuerdo con el sorteo, si lo favorecía un número bajo, dejaba la institución luego de 5 meses (*aunque sin perder los estudios porque el horario se lo permitía*).

Sepuede se decidió.

Ingresó a la Prefectura el 2 de enero de 1974. Hasta el 30 de marzo hizo de lunes a viernes la instrucción en Olivos, luego lo derivaron al edificio Central de Prefectura y allí lo esperaba un tablero de dibujo donde empezó a hacer lo que le gustaba, crear el logotipo, el afiche para el día de la institución y más, mucho más de lo que amaba hacer.

Con ansias esperaba el sorteo del 31 de mayo, y el día

llegó y su número fue 753. **Si no hubiera arriesgado tendría un año perdido por delante.**

Esos cinco meses no habían sido en vano, ahora solo le faltaban siete para cumplir con su Deber Cívico, pero lo que seguía haciendo de lunes a viernes de 06.00 a 14.00 hs. A las 16 ingresaba al aula donde desarrollaba su carrera.

Sepuede estaba feliz, mientras cumplía el servicio militar, estudiaba, continuaba con su noviazgo, solo tenía una preocupación...mantenerse económicamente.

Ya tenía bien claro cuáles eran sus **aptitudes**, pero para crecer, y tener autonomía económica, necesitaba sumar a la Aptitud, la **Actitud**.

La **actitud** es un comportamiento positivo ante una realización o un propósito. La actitud hace que se esté atento a las oportunidades y cuando aparecen no dejarlas pasar.

Entonces en un fin de semana fabricó un cuadro de un tamaño y otro bastante más grande, y pintó en láminas una docena de personajes de Disney a modo de catálogo y con ese gran muestrario salió en forma personal, a pie o en colectivo, a ofrecerlos a en diferentes comercios, librerías y casas de regalos. Así comenzó a levantar pedidos. Su método era: “no me paguen, le dejo unas muestras, cuando las venden me las abonan”.

Otra vez **Sepuede tomando riesgos**.

Y al pasar nuevamente comenzaban los pedidos, hazme 2 Minnie y 3 Dumbo. Te encargo 1 Pato Donald, 2 Mickey y...así iba dando resultado la política de venta.

De a poco iba armando un equipo también, el primer colaborador fue su Padre que le fabricaba los marcos y los pintaba de negro mate, a **Sepuede** la madrugada lo encontraba dibujando y pintando, a las 05.00 hs se iba a cumplir con el Servicio militar y a las 16.00 hs tenía las clases de Diseño.

Sepuede acababa de descubrir que *“Éxito aparece antes de Trabajo, sólo en el diccionario”*.

Además, esas primeras entregas las hacía en bicicleta. Hasta diez o doce cuadros podía llevar por ese medio.

Pero el esfuerzo en el emprendimiento le tendría deparada aún sorpresas, un día volviendo a visitar a un mayorista de muebles para niños, a quien le había dejado una docena de cuadros, comprobó que no quedaba ninguna de las mismas, el dueño del comercio lo estaba esperando con un pedido de 10 cuadros de cada personaje, 120 en total.

La alegría desbordada a **Sepuede**, pero era consciente que ese pedido superaba sus posibilidades en ese tiempo.

El padre lo miró atónito ante la noticia. Ya no se podía cortar uno por uno los marcos, había que estandarizarlo, comprar la madera cortada a medida, la base para dibujar, la pintura, pero especialmente el tiempo para realizarlo eran casi utópico.

Sepuede, esa noche no durmió.

Pero al otro día, tenía la solución, y dijo para sí, **tengo que armar un equipo de trabajo.**

Recordó a 2 compañeras de sus tiempos de pintura al óleo en la infancia y les propuso pintar una cantidad diaria

de cuadros que le entregaría dibujados por él.

El sueño inicial, ya era una realidad, aún superadora al objetivo inicial del optimista **Sepuede**, que era cubrir sus viajes, el estudio y las salidas con su novia.

Así que ahora los marcos se compraban en un aserradero, las bases de los cuadros ya se encargaban a una papelería importante, la témpera y los barnices en envases más grandes, y los pinceles por docenas.

Ya podía pagarle a su padre por armar y pintar marcos, las pintoras ganaban haciendo “home office” y la bicicleta quedó de lado: las entregas pasaron a ser en el auto paterno.

Ese mayorista siguió comprando en cantidades importantes y el equipo funcionaba.

El 30 de diciembre **Sepuede** se despidió de sus días en la Prefectura, pasó de año en su estudio, y ya tenía la libertad de buscar otro trabajo, o seguir con su emprendimiento.

Esta historia de **Sepuede** nos muestra que todas las personas nacen con ciertas **Aptitudes**, pero de nada sirve sino se le coloca la **Actitud** suficiente para obtener resultados; que están basados en el **trabajo permanente** en forma **individual** y formando **equipo** cuando es necesario.

Si repasamos lo leído descubriremos que siempre estuvo de por medio el **riesgo**, y constantemente hubo toma de **decisiones** y recurrir a los dos medios fundamentales para los logros: **Coraje y pasión**.

Moraleja: No estudies algo que no amas. Arriesga si dicho riesgo te ayuda a ganar tiempo y emprende, emprende lo que veas como salida. No temas por fracasar. Los cuadros en los que creyó Sepuede, podrían haber sido un fracaso, pero la verdad es, que fracaso es sin dudas no intentarlo.



HISTORIA

3.

CREANDO

OPORTUNIDADES

“Solo triunfa en el mundo quien se levanta y busca las circunstancias, y las crea si no las encuentra”. George Bernard Shaw.

Corría el año 1977, ya hacía un par de años que **Sepuede** había ingresado a trabajar en la administración de una importante empresa de materiales eléctricos. No tenía el puesto que deseaba, comenzó archivando órdenes de venta, luego facturando, pero su visión era otra, había un departamento de Publicidad al que deseaba pertenecer, no pasaba un día sin que recordara a sus superiores que era Diseñador Gráfico. En horas del almuerzo se juntaba con el responsable de Publicidad, le preguntaba una y otra vez si le podía ayudar, si no faltaba personal, y por bastante tiempo solo recibió negativas

En su afán de crecer y tener un día autonomía, **Sepuede** armó una pequeña imprenta en el fondo de la casa de la abuela de su esposa. Una vieja minerva, imprimía tarjetas, sobres y papel carta, en épocas de tipografía y linotipo, donde los logotipos solo se podían reproducir por medio de clisés. Era impensado por esos tiempos, ver un diseño en computadora, la impresión digital y el compartir archivos sólo con un click.

Un día finalmente apareció la oportunidad. **Sepuede** escuchó que surgieron compromisos apremiantes en el departamento de Publicidad y no había quien pudiera llevar los originales a una gráfica, para imprimir folletos de un producto que salía al mercado. *“Yo lo puedo llevar”*, dijo prestamente, *“y además puedo explicar lo que necesitamos, qué tipo de papel y la urgencia del pedido”*, dijo **Sepuede**. En minutos salía de la empresa con una carpeta que contenía todos los originales. Había solucionado un problema y sentía que estaba en el punto de partida de su objetivo.

En las siguientes semanas, la operatoria se repetiría y dos meses después, se sentaba en su tablero en el departamento de publicidad.

Podía ahora descubrir los miles de folletos que la empresa hacía constantemente, las carpetas institucionales, y los eventos que organizaban en los que se contrataban servicios publicitarios, pero no se controlaba el gasto, a veces excesivo, porque la empresa era tan floreciente que la inversión en publicidad era sólo un porcentaje sin evaluar mejoras en los costos.

Llegó poco a poco el momento en que **Sepuede** comenzó a ver y generar oportunidades. Imaginaba qué hacer para ganar más, para crecer con su emprendimiento gráfico y además logrando mejores costos para la empresa donde trabajaba.

Se acercaba la megafiesta de fin de año, en el Club Español de Buenos Aires. Serían más de 400 invitados, en su mayoría clientes de todo el país, más un centenar de empleados.

El departamento de publicidad diseñó un gran logo de la empresa con más de 200 mini lámparas que se encenderían sobre un escenario a oscuras, cuando el presidente de la empresa terminara su discurso.

Llegó el momento de solicitar presupuestos y **Sepuede** quedó atónito al ver las cifras, que ya a esta altura pasaban por sus manos para presentar al gerente, quien debía aprobarlos o rechazarlos.

Sepuede comenzó a averiguar valor de materiales, de pintura, de cables y de luminarias. También debía sumar un flete para su traslado.

La diferencia era enorme entre la cotización más baja y los costos propuestos, por lo que **Sepuede** se presentó ante el gerente con tres presupuestos más un cuarto de su pequeña compañía que cotizaba 30% menos. Explicó que el resultado final sería el mismo, pero que podía mejorar los costos porque su empresa era pequeña y de rentabilidad mínima.

Grande fue su asombro, cuando en forma inmediata le dieron vía libre para fabricar el cartel. Como todo lo que se proponía lo lograba, **Sepuede** debería hacerlo fuera del horario de trabajo y los fines de semana.

Apenas tuvo el 50% de anticipo compró todos los materiales. No había tenido en cuenta que el bastidor medía 2 metros de altura por 6 metros de largo, y que el único lugar donde lo podía fabricar era en la planta baja de su dúplex de 70 m², donde vivía con su esposa. Allí pudo hacer el trabajo en unos 15 días. Los familiares directos le ayudaron: más de 200 portalámparas, todo el cableado, dibujar a escala el logotipo, pintarlo, finalmente colocar las lámparas y ver que funcionara.

Llegó el día del evento. **Sepuede** estuvo a cargo de acompañar al flete, de bajar el material y ayudar a instalarlo, mientras tanto las mesas se iban armando, llegaban los manteles, el audio, la iluminación, mientras el locutor hacía pruebas de sonido.

A las 20 horas, en un salón colmado y con clima festivo, un técnico del salón redujo la iluminación y en un atril en un ángulo del escenario, enfocado por un reflector puntual, el Presidente de la empresa brindó su discurso claro, contundente, acerca de los logros alcanzados y de la proyección a futuro, cerrando con la frase “entre ustedes y nosotros hacemos grande a nuestra empresa” y ahí, antes que comen-

zaran los primeros aplausos se encendió brillante, destacada, esa marca que hasta el día de hoy es líder en su rubro.

En medio de tanta algarabía, pasó inadvertida la transpiración y los nervios de **Sepuede**, el riesgo tomado había tenido un final feliz, con un esfuerzo inusual pero que era resultado de haber creado una oportunidad y sintió una vez más, que, *sin trabajo, sin esfuerzo es imposible cumplir objetivos*.

El lunes, más relajado, presentó la factura del trabajo realizado y a los pocos días retiraba el cheque de ese 50% restante, que era totalmente ganancia.

Sepuede había logrado más de tres sueldos de los habituales, la empresa había pagado 30% menos y por sobre todas las cosas...todo había salido bien.

Moraleja: Lucha por lo que amas, por lo que quieres alcanzar. No te rindas. La persistencia es la llave maestra de todas las cerraduras. Piensa en grande. ¿Si otros lo hacen porque no podré yo? Y si no lo hacen quizás yo pueda, siempre con la ayuda de Dios.



HISTORIA

4.

TODOS
GANAN

Sepuede ya había comprobado que se podían crear oportunidades y seguía descubriendo nuevas posibilidades a explotar. Era el encargado no solo de diseñar la folletería, sino además de llevarla a imprimir a impresores habituales con los que trabajaba la empresa.

Pensó **Sepuede**: Si consigo hacer esos folletos en una gráfica, mantener la calidad y bajar los precios, la empresa me estará agradecida. Pero no podía arriesgarse a descuidar la calidad, ni en los materiales ni en la impresión.

Se contactó con una gráfica de confianza donde hizo cotizar sólo mano de obra y por otro lado salió a buscar precio del mismo papel que se usaba. Ya tenía el costo pretendido.

La diferencia con los presupuestos habituales era muy grande, había algo que **Sepuede** tenía claro, no podía fallar. Todos dirían: “es mejor precio, pero no es la misma calidad, etc, etc”.

Por eso fue personalmente a comprar la materia prima, y controló día a día la impresión. Ya se sentían un tanto invadidos los impresores, pero **Sepuede** estaba allí sugiriendo: “falta un poco de azul, tiene mucho negro...”, gracias a lo cual el resultado sería óptimo.

Ya a esta altura **Sepuede** tenía su vehículo y retiraba las resmas de la papelera, entregando el trabajo terminado en la empresa.

Con el resultado en mano, le mostraba a su jefe, los costos anteriores y el nuevo, comparando cantidad y calidad. Todos veían con buenos ojos pagar 20% menos, pero ignoraban que aun así, **Sepuede** ganaba un porcentaje importante.

No sólo se preocupó por el resultado y por los costos,

se ocupó, le dedicó horas, pero logró lo importante de cualquier negocio: *¡todos ganan!*

Por más de treinta años **Sepuede** y su familia llevaron esa empresa adelante, con 25 empleados, con incorporación de maquinarias y clientes, creciendo sin pausa. No fueron siempre tiempos fáciles, pero con la “sinergia” de la familia apoyándolo, el éxito estaba asegurado.

No se preveían tiempos de cambios, pero *muchas veces estos no se buscan, se los cruza en el camino y se los toma...*

Moraleja: Ser intuitivo es una cualidad del emprendedor. Ver como puede sacar un beneficio de una forma lícita, beneficiando a todas las partes. Esto solo se logra estando en el día a día sobre el objetivo. Todo debe ser supervisado. El resultado final debe ser superador al inicial.

CAPÍTULO

III

• EL **CAMBIO**
UNA CONSTANTE
EN EL
EMPRENDEDOR

Si hay algo que no soporta un emprendedor es la rutina.

Uno lo puede ver que está haciendo un break, que tomó vacaciones, que está en un sofá descansando, pero...la mente del emprendedor no para.

Siempre está pensando cómo mejorar lo que hace, qué otra cosa puede hacer, que no está hecho y qué camino tomar para hacerlo.

La mente de quien emprende “vuela”, donde muchos ven una fracción de tierra el emprendedor ve un proyecto terminado, donde algunos piensan aquí podría haber una ruta, el emprendedor ya la está transitando con sus pensamientos, *el emprendedor no solo tiene fe en lo que cree, sino que “lo visualiza”*.

Pero si lo tiene tan claro, ¿por qué muchas veces cambia?, ¿Por qué lo que era un objetivo definido toma otro rumbo?

Porque el emprendedor pasa sus días tomando riesgos, le gustan las difíciles, y no es de quedarse en su zona de confort, busca una meta y cuando va camino a ella, ve una flecha que dice “meta más elevada”, entonces pega un volantazo y cambia.

Tiene coraje porque ha comprobado *“que la suerte ayuda a los osados”*.

Tiene pasión por lo que hace, quiere la excelencia.

Estimado lector digo excelencia y no perfección. El emprendedor no busca lo perfecto pues para el humano la perfección es una utopía, él entiende que si busca la excelencia cada día puede superarse.

Por eso mientras muchos dicen *“para que voy a cambiar si así estoy bien”*, el emprendedor dice: *“¿ porque no voy a cambiar si puedo estar mejor?”*

Si un golfista se para delante de la pelota de golf, se prepara, mira el próximo hoyo, le pega de la mejor manera y su golpe termina a 100 metros del hoyo, lo vuelve a intentar, y se para igual, usa el mismo palo, y da el mismo golpe, volverá a errar por 100 metros.

¡No podemos esperar resultados distintos haciendo siempre lo mismo!

Esta frase adjudicada a Albert Einstein, es impulsora de cambios en la vida del emprendedor.

Moraleja: No siempre el objetivo inicial del pensamiento del emprendedor es a dónde se llega. Muchas veces aparecen opciones en las que el emprendedor no se mantiene en terquedad por no cambiar su idea, sino, reinventa su meta por una opción superadora. El poder de decisión del emprendedor no necesita tiempo, es cuestión de percibir el final y cambiar.



HISTORIA

5.

CAMBIO

DE ACTIVIDAD

Allá por el año 2004, acababa **Sepuede** de cumplir 50 años y hacía ya tiempo que por su cabeza rondaba la idea de dejar su casa en su Lanús natal para mudarse a la quinta de fin de semana, a unos 25 km de distancia, un lugar encantador que estaba mostrando sus primeros vestigios de crecimiento.

El tema a resolver era qué hacer con la gráfica, ¿se trasladada todos los días la familia desde la quinta a Lanús, o mudaban la gráfica?

Era un primer cambio. Era una nueva decisión.

Un lunes, después de haber pasado el fin de semana en la quinta con amigos, **Sepuede** tomó la sección clasificados del periódico y comenzó a buscar lotes cercanos, dónde pudiera establecerse y construir allí una planta para su empresa.

Grande fue el asombro cuando ante el primer llamado, y comentando que estaba en la búsqueda de un lote de aproximadamente 3000 m² que permitiera construir y habilitar una gráfica, el martillero que atendió dijo: *¡si tengo!.*

“¿Dónde está? ¿Cuánto mide?”

Le pasó la ubicación y aclarándole que se trataba de 10 hectáreas.

*¡Noo!, dijo **Sepuede**, “necesito 3.000 m², no 100.000, además ¿ese lugar no es un basural?”*

“Sí. Es ahí”. Escuchó del otro lado del teléfono.

“Le explico”, dijo el martillero, “son 30 hectáreas para hacer un parque industrial, y necesitamos 3 emprendedores

que se sumen con 10 hectáreas cada uno”.

El día siguiente encontró a **Sepuede** parado frente a ese descampado, tratando de imaginar el futuro. Un lugar lleno de galpones y mucha actividad productiva.

Por la tarde, se reunió con el titular de la inmobiliaria y cerró la compra, dejando una reserva con un plan de pago a 5 años.

Parecía una utopía, un día antes buscaba 3.000 m² y hoy había reservado 100.000 m² más el desarrollo de un proyecto que no existía en la zona.

Ignoraba **Sepuede**, que ingresaba a un camino complejo, desconocido, lleno de vicisitudes, en el que habría que ser muy perseverante.

Quedaba claro que no podría vender lotes sino hacia obras. Al poco tiempo se vio el alambrado perimetral, el movimiento de máquinas era intenso y comenzaban a abrir calles y la infraestructura iba tomando forma. También **Sepuede** comenzaba a construir la nave industrial para el traslado de su gráfica.

En unos meses comenzaba a erigirse el pórtico de entrada, era asombroso el cambio que se había generado, ya la calle central estaba hormigonada y al año de haber cerrado la operación, se inauguró oficialmente el Parque Industrial.

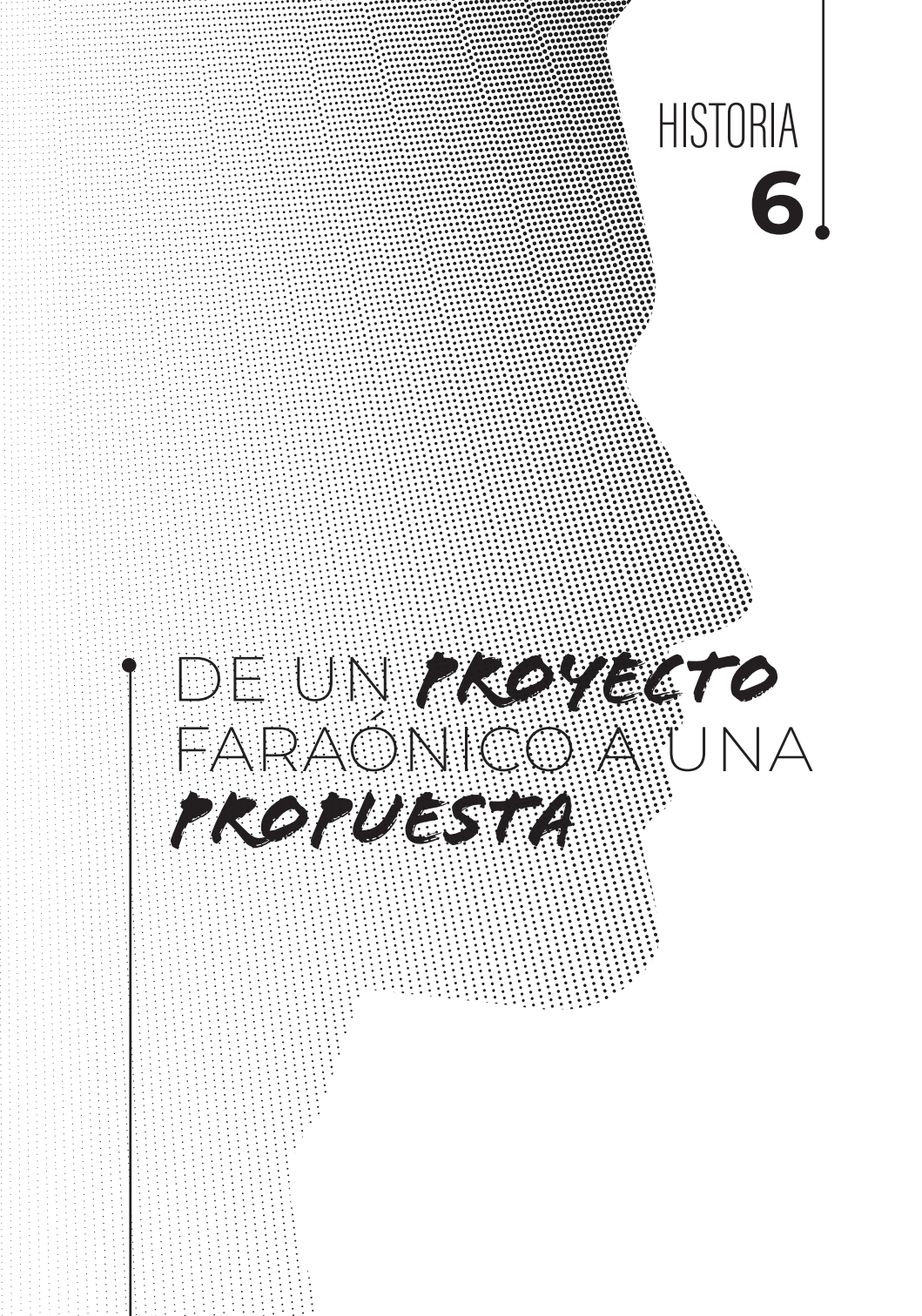
Autoridades municipales, provinciales, empresarios, amigos y la familia, estuvieron presentes, faltaban unos días para finalizar el año 2006, así que ese evento fue en medio del clima navideño, acompañado de una grata cena y fuegos artificiales.

En su alocución previa a dar por inaugurado el proyecto, **Sepuede** anunciaba que se comenzaría a construir un Centro de Convenciones, con capacidad para 5000 personas y donde además se podrían practicar oficialmente, casi todos los deportes. Y en esa oportunidad mostraba un render de la obra terminada.

Sólo **Sepuede** creía que se podía hacer. **Para él todo lo que uno se propone y con la ayuda de Dios, lo logra...**

Lo que quedaba claro es que **Sepuede** sentía que era tiempo de concretar un gran cambio, dejar más de 30 años de gráfico para pasar a ser desarrollador de proyectos inmobiliarios, y esto lo entusiasmaba sobremanera.

Moraleja: Es importante dejar la zona de confort. Hay que estar atento a las oportunidades. Estas tienen momentos, instantes, un sí o un no, determinan el futuro. Hay que decidirse siempre por tomar el camino menos transitado. Allí se hacen los descubrimientos. Cuando algo es obvio en su resultado ya lo aprovechó otro.



HISTORIA

6.

DE UN **PROYECTO**
FARAÓNICO A UNA
PROPUESTA

Esta historia en la vida de **Sepuede** lo marcaría en forma indeleble. Fueron algo más de dos años extremadamente intensos, donde también su familia le daba todo el apoyo.

Es un periodo que abarcó desde finales de 2007 hasta exactamente el último día de 2009. Al comienzo del mismo, nuestro protagonista contaba con 53 años

Los días de **Sepuede** se repartían entre el funcionamiento de su industria gráfica (donde iba pocas veces a la semana y era mantenida en funciones por su esposa y sus hijos), los avances en el desarrollo del Parque Industrial, la construcción (más lenta de lo que era su deseo) del Centro de Convenciones y una actividad espiritual en una iglesia cristiana que lo tenía involucrado desde su juventud y donde, con el paso del tiempo, le habían asignado importantes responsabilidades.

Seguramente las páginas que ocupe esta historia no podrán describir con exactitud el verdadero valor del día a día en la vida de **Sepuede**. La intensidad, los riesgos asumidos, el compromiso en primera línea, las lágrimas derramadas, la decisión de hacer cambios y la convicción de que quien está al frente de cualquier proyecto, debe ir adelante marcando el rumbo, creyendo que todo, con la ayuda de Dios, es posible.

Para situarnos brevemente, en como estaban las cosas a finales de 2007 en la vida de **Sepuede**, su gráfica se mantenía, los trámites para homologar el parque industrial eran complicados, lentos, y esto hacía que las ventas de lotes no tuvieran el ritmo que él había pensado, las obras de infraestructura se iban terminando y aquel proyecto faraónico del Centro de Convenciones o Polideportivo iba avanzando paulatinamente, pero ya se podía vislumbrar la magnitud

del mismo.

Paralelamente, también se estaba construyendo una nave industrial donde en un futuro mudaría su gráfica.

Muchos frentes abiertos, todos interesantes, pero quizás no simultáneamente. Pero así eran los sueños de **Sepuede** y avanzaba lenta pero progresivamente.

Ignoraba por esos días que una propuesta, que le salió del corazón, intensificaría aún más su actividad, sus riesgos y que pasaría momentos que rozarían lo dramático, momentos en donde había que decidir si parar o seguir, si dejar las cosas a medias o terminarlas, pero había algo que **Sepuede** nunca haría..., decir *“no se puede”*.

Digo que esa propuesta le salió del corazón, porque difícilmente, si lo hubiera filtrado por la mente, lo hubiera encarado.

La vida y la función dentro de la iglesia, le generaron muchos amigos, compañeros de actividades llenos de entrega y servicio.

Pero uno en especial, a quien llamaremos **“el amigo”**, un maestro, su mejor aliado, aquel que siempre estaba, que lo conocía, aquel que le asignaba tareas sustanciales, porque confiaba plenamente en él y era un ser fundamental en la vida de **Sepuede**.

“El amigo”, unos años antes, allá por el 2006 fue instituido como la cabeza de esa iglesia, responsabilidad que llevó adelante con mucho ímpetu, contagiando su alegría. Este acontecimiento no alteró la vieja amistad con **Sepuede** y menos aún su cercanía.

Por eso cuando durante el mes de octubre de 2007, se realizaron 4 jornadas para jóvenes de 4 países en un campo deportivo, **“el amigo”** le había pedido a **Sepuede**, que coordinara la organización de dichos eventos.

Sepuede logró armar un **“gran equipo de trabajo”** y todo estuvo bajo control. Se vivieron jornadas plenas de alegría y más de 6.000 jóvenes se pudieron reunir en una gran mezcla de color, de alegría y de descubrir, que Dios tenía una mirada especial sobre ellos.

“El amigo” dejó grabada en el corazón de asistentes, jóvenes y adultos, su visión: **“La juventud es el 20% de la iglesia, pero es el 100% del futuro.”**

“El amigo”, tan feliz por los resultados no tuvo mejor idea que anunciarles a esos jóvenes que para agosto de 2009, los visitaría la cabeza de la iglesia a nivel mundial, y les marcó un objetivo: *“Ese día haremos una jornada similar a esta, pero de 10.000 jóvenes, todo en un día y en un mismo lugar.”*

Pero en el 2008 haremos una similar a esta para que al año siguiente nada falle.

La verdad que todos los asistentes contagiaron de alegría y gozo a estos encuentros, envueltos en tan ambicioso proyecto, nunca realizado hasta ese momento y para el que casi de inmediato había que ponerse a trabajar.

Una vez más, **“el amigo”** le pidió a **Sepuede** y su equipo, planificar esos eventos, conseguir el lugar apropiado, crear actividades, y además organizar el hospedaje de unos 4.000 jóvenes que vendrían de todas las provincias de Argentina y de Uruguay, Chile y Paraguay. Había que ubicarlos uno por uno en hogares de miembros de la iglesia, teniendo en cuenta la edad, el sexo, y todas aquellas características que

aseguraran una estadía en plenitud.

Sepuede empezó a trabajar en dos lineamientos. El primero de ellos, fue acrecentar ese equipo de trabajo y distribuir bien las actividades. Unos organizarían los traslados, otros trabajarían con los juegos y talleres a implementar, otros se abocarían a reunir los datos de los que venían del interior y del exterior y determinar qué hogares se ofrecían para su hospedaje, algunos tendrían a su cargo la comida, un grupo manejaría la comunicación, otros el montaje, la imagen, la gráfica, etc.

Todos aportaban propuestas. Muchas ideas fueron cambiadas sobre la marcha, todos contribuían no solo con ideas, también con muchas horas de trabajo, por lo general al final del día luego de las actividades habituales de cada uno.

La otra línea era la de averiguar qué lugar podría recibir a 10.000 jóvenes en Buenos Aires. No habían muchos espacios donde esto fuera viable, pero **Sepuede** salió tras la búsqueda de reservar el más conveniente, con la premisa que la fecha del año 2008 podría acomodarse a las disponibilidades, pero la del 2009 ya estaba en el calendario de la iglesia internacional y era inamovible.

El lugar debía ser techado, tener la posibilidad de recibir unos 400 micros y estar ubicado en la ciudad de Buenos Aires o en su cercanía, por lo que las opciones se reducían a dos o tres.

Los más conocidos centros de exposiciones y eventos fueron visitados, con la confianza de que cualquiera de ellos se adaptaría a las necesidades, pero un obstáculo impensado apareció en cada uno. Todos estaban reservados para la fecha del 2009.

Era un imprevisto difícil de solucionar, comenzaron a barajarse otros lugares, pero por una cosa u otra no era posible acoger a 10.000 jóvenes.

La búsqueda se amplió y ya era una preocupación de muchos aportar una solución.

Sepuede no sabía cómo decirle a “**el amigo**”, que la búsqueda se hacía infructuosa.

Un día **Sepuede** le pidió una reunión y le mostró todos los inconvenientes surgidos. Por una parte, se estaba avanzando con la gran organización, pero por otro, no se sabía dónde celebrarla. Se hizo un raro silencio entre ambos, por los resultados obtenidos y fue allí donde **Sepuede** desenrolló un plano que llevaba y le mostró el proyectado Centro de Convenciones con capacidad para 5.000 personas y a su alrededor ubicadas 8 grandes carpas con las que se alcanzaba el número de 10.000. Le hizo notar donde estaría el escenario interior y el exterior, y esos lotes vacíos que costaba mucho vender en aquel parque industrial daban cabida a los cientos de micros que trasladarían a los jóvenes.

Nuevamente el silencio y un repaso visual por el plano, inundaron la oficina, y ahí vino la pregunta clave: *¿Y llegas a terminar la construcción?* Dijo **el amigo**.

¿Cuál imaginan que fue la respuesta de **Sepuede**?

Si, fue esa que a esta altura del libro te imaginas: *“Quedan 8 meses, con esfuerzo y la ayuda de Dios podemos llegar.”*

Por un lado, el evento ya tenía un formato, y se podía planificar en firme, solo faltaba que **Sepuede**, lograra acelerar el ritmo de dicha obra.

HISTORIA

• **6.a**

LA

OBRA

Terminar la construcción era “el objetivo”

Muchos gremios trabajando, todos contra reloj. Un presupuesto enorme que excedía autofinanciarse, extender pagos, canjes, eran todas estrategias de **Sepuede**. A medida que pasaban los meses el gran edificio iba tomando forma. Las finanzas se iban complicando, pero **Sepuede** se comprometió y sabía que era el *único responsable* de lo que sucediera. Él lo ofreció. Él se comprometió...nadie más tenía responsabilidades.

La fecha del evento se acercaba y cumplir con lo prometido era el motor cotidiano.

Cuando faltaba poco más de un mes, **Sepuede** comenzó a pagar con cheques de su compañía, emitidos con fecha posterior al acontecimiento. Sabía que era posdatar un problema, pero quería evitar inconvenientes antes de la gran fiesta.

Lo más costoso por esos días, consistía en miles de metros cúbicos de hormigón, cientos de metros de barandas de hierro, casi 5.000 m² de techado metálico. Red de incendio, y los detalles que toda obra de esta magnitud requiere. **Sepuede** encaró todo con la certeza de que no se puede “cambiar de caballo en medio del río” y siguió adelante.

HISTORIA

• 6.b

LA CLAVE: •

EL EQUIPO

En simultáneo, un gran equipo de colaboradores armaba la jornada. Unos planificaban la llegada de 400 micros y el hospedaje para 4.000 jóvenes, otros pensaban en juegos de entretenimientos y los fabricaban, otros se dedicaban a la gastronomía, buscando la forma de dar alimentos a 10.000 personas durante todo un día. Miles de sándwiches, miles de bebidas, toda la logística para su preparación y distribución.

¡Era un plan en gran escala!

Otro grupo se dedicaba a las credenciales, a la imagen del evento, banners de todo tipo, remeras de diferentes colores para crear una sana competencia. No era menor la evaluación del audio y la comunicación.

El equipo estaba a tope, eran largas todas las noches cuando se reunían para “pensar juntos”, para luchar contra las dudas que muchas veces aparecían, “¿se podrá?, ¿se cumplirá con lo planificado? Todo volvía a la tranquilidad cuando de la boca de alguno se dejaba oír la frase: **“Con Dios todo es posible”**.

Sepuede descansaba tranquilo en ese equipo, era un placer contar con hombres y mujeres comprometidos, y con ideas tan creativas, aun para crear talleres de charlas que podrían disfrutarse durante todo el día.

Estaba muy claro en la mente de **Sepuede** que aquello solo era posible gracias a un gran grupo...y juntos lo podrían lograr.

No fue menor la presencia y el apoyo permanente de **“el amigo”**.

El día se acercaba, pero a nadie se le cruzaba el pensamiento que...

HISTORIA

6.c

LO **PEOR**
ESTABA POR
VENIR

Faltaban 20 días para el evento. Las horas parecían segundos en la vida de **Sepuede**. Un lunes, a fines de septiembre de 2008, bien temprano, llamó un integrante del equipo y cuando Sepuede atiende, le pregunta:

- Me llegó la noticia que “el amigo” tuvo un infarto, ¿usted sabe algo?

“¡No, nada! Te corto, déjame hacer un llamado”.

Esa llamada tuvo la respuesta que nunca hubiera deseado escuchar...jamás.

-Si, es así, se levantó para ir a trabajar tuvo un infarto masivo y falleció en el acto.

Sepuede, preferiría no avanzar en este capítulo.

Su mejor amigo, el mentor del evento, el que sabía los pormenores de todo, ya no estaba... **Sepuede** llegó a decir: “es el dolor más grande que me tocó vivir”, y era lamentablemente cierto.

El desconsuelo se hizo extensivo a todos aquellos que habían llegado a conocer en profundidad, a ese hombre íntegro, honesto, alegre, entregado a Dios, amante de su familia, que hacía un culto de la amistad. Un padre, un maestro. Un ser único.

A pesar de todo **Sepuede** y el equipo, debían seguir adelante, el tema era cómo...

HISTORIA

• **6.d**

MOTIVAR.
AL EQUIPO

Quedaban atrás horas muy duras, muy tristes, todo parecía desmoronarse, ya no estaba quien había soñado, quien había dado impulso a un evento de tamaño magnitud. Pero había que seguir manteniendo la alegría que él hubiera deseado.

Ya comenzaban a armarse las carpas, los proveedores procedían a traer lo contratado, entonces, **Sepuede** reunió al equipo en una de estas, en ese momento eran cerca de doscientos los colaboradores, y allí, sacando fuerzas de flaqueza, se paró delante de ellos e intentó pasar en limpio los objetivos, recordar lo que “**el amigo**” hubiera señalado si estuviera allí, no había que perder de vista la meta, no había que desviar el rumbo, “quien ya no está físicamente nos brindó toda la confianza”, dijo, “y no le vamos a fallar. ¡Una gran comunidad de jóvenes espera ansiosa el evento, estamos en el tramo final”, y citando palabras de “**el amigo**”: **¡con Dios sumamos y seguimos!**, sumemos todas las fuerzas y sigamos confiados, ahora lo mejor está por venir”.

Sepuede terminó esa arenga, pero por dentro luchaba para hacerla propia, nunca había vivido un dolor tan grande, pero no se tenía que notar.

HISTORIA

• **6.e**

EL •

EVENTO

Y el día llegó.

Desde muy temprano cada uno en su puesto. Pruebas de sonido, el arribo de decenas de botellas de agua y gaseosas, la señalización, el staff de acomodadores de micros, las últimas verificaciones de los juegos, la comunicación con los hogares donde estaban hospedados los jóvenes. Toda la logística en marcha.

Erizaba la piel comenzar a ver los primeros grupos descendiendo de los micros con remeras multicolores, con grandes banderas que indicaban la iglesia a la que pertenecían, en la gran mayoría una imagen o una frase que recordaba a quien fuera el mentor de aquel suceso, “**el amigo**”.

Fue una Jornada intensa, llena de vida, de alegría, de comunión. Los 10.000 eran uno, solidarios, felices, sintiendo lo mucho que se logra al estar bajo una misma fe.

Sepuede, por un día se olvidó de los contratiempos en la construcción, de la perdida de “**el amigo**”, de las deudas contraídas. La alegría general y el haber cumplido con el compromiso asumido mediante gran esfuerzo y con la ayuda de Dios, se estaba llevando a cabo.

Los colaboradores del evento finalizaron el mismo, fundidos en un abrazo interminable, el trabajo en equipo los había unido de una forma especial. Las cientos de horas invertidas habían dado sus frutos y aquella idea de los 10.000 jóvenes, ya formaba parte de una hermosa realidad.

Caía la noche cuando partían los últimos micros, se bajaban las banderas, los jóvenes del interior y del exterior volvían a sus hogares, y quedaba la puerta abierta para la reunión del año 2009. En ese instante **Sepuede** sabía...está el lugar, está la estructura de la Jornada, está el equipo...

HISTORIA

• **6.f**

EL DÍA •
DESPUÉS

La alegría de lo vivido ese domingo, duraría muy poco. Ya sin la adrenalina de lograr un objetivo, era momento de asumir la realidad, una realidad dura, difícil, en la que debía mantener en pie su empresa. No se trataba de una nueva situación, simplemente, había sido postergada para después del evento.

Día tras día comenzaban a vencer las decenas de cheques emitidos para terminar la obra y vendría un tiempo de hacer malabares en lo financiero. **Sepuede** siempre tuvo clara una premisa: cubrir cada cheque, pagar a cada proveedor, renegociar deudas, asumir elevadas tasas de interés, pero por nada caer en lo que muchos le aconsejaban: “no puedes afrontar semejante deuda, presenta una convocatoria de acreedores.”

Cada vez que recibía ese consejo, encontraba nuevas fuerzas para sobreponerse. No era la forma facilista que quería, iba a luchar, no podía dejar caer su emprendimiento, perjudicando así a las compañías que habían confiado en el proyecto y ya no podrían escriturar sus lotes.

No se daría por vencido y comenzó día a día a cubrir sus obligaciones, tomando préstamos muy onerosos, para reprogramar deudas con el objetivo de ganar tiempo, pero ese recurso sólo serviría para dilatar la misma y acrecentarla.

Sepuede tomó la decisión de comenzar a saldar dicha deuda desprendiéndose de activos.

El compromiso con una constructora lo canceló entregando un camión de la empresa gráfica, para otro proveedor, el auto de su esposa, y a otro su camioneta, pero ya no tenía mucho más...

Lo que quedaban eran acreedores y cubrir el banco día a día. No estaba sólo en el esfuerzo, su esposa y sus hijos, corrían a la par. Hasta intentaron un pequeño proyecto gastronómico, para cubrir las necesidades cotidianas.

Un día **Sepuede** decidió hacer algo que siempre evitaba, calcular el total de su deuda, cuál era la real magnitud del problema, los proveedores, los bancos, las financieras. **Todo.**

El impacto de dicho resultado fue demoledor.

Si vendía ese edificio faraónico y toda la tierra de la segunda etapa de su proyecto, desistiendo de desarrollarla, no alcanzaba para mínimamente quedar, sin deudas.

En esa encrucijada **Sepuede** recordó una fábula, que siempre él refería a quienes, por una situación u otra, habían tocado fondo y creían que no era posible salir de una situación determinada.

Dicen que en un campo un burro viejo cayó en un pozo de agua seco y quedó allí en el fondo, sin fuerzas, sin salida. Sin ayuda. El dueño del campo pensó: "el pozo ya no da agua, el burro ya no me sirve", entonces llamó a los campesinos vecinos a que ayudaran a tapar el pozo con el pobre animal allí atrapado.

En medio de un clima distendido, una decena de personas, comenzó a tirar tierra con el objetivo macabro de tapar el pozo y enterrar al pobre animal.

Para ese entonces, con las pocas fuerzas que le quedaban, el burro estaba parado recibiendo paladas constantes de tierra. Cada palada que caía sobre su lomo, el burro se sacudía y la tierra iba cayendo debajo de él. Cuanta más tierra recibía más se sacudía y así ante el asombro de quienes lo querían sepultar vivo, el burro

apareció en la superficie gracias a los que querían sepultarlo. Si no lo hubieran querido hundir, habría muerto de hambre y de sed, pero el perjuicio fue finalmente un beneficio.

El título de este relato era: “**sacúdete**”.

Y eso decidió hacer, sacudirse aún más de lo que hasta aquí había hecho, confiaba que con la ayuda de Dios y su creatividad, saldría a flote.

HISTORIA

• **6.g**

LA

SALIDA

La salida no podía ser parcial, debía ser total. Había que agotar todas las instancias, ser frío y creativo al mismo tiempo.

Tomar algunas decisiones, aunque fueran dolorosas. Aquel centro de convenciones, creado en la mente emprendedora de **Sepuede** para organizar eventos sociales y deportivos, exposiciones, y con ello desarrollar lo que consideraba era su fuerte: La organización.

En gran parte concluirlo lo llevó al problema, pero gracias a estar terminado era parte de la solución. Con mucho dolor tomó una decisión: debo venderlo.

Surgían muchas incógnitas, quién podría interesarse en ese “monstruo edilicio”, a qué valor ofertarlo, y algo fundamental que debía formar parte de la negociación: Quien lo comprara tenía que permitir la realización del nuevo evento para 10.000 jóvenes, pautado con carácter internacional para agosto de 2009. Ese ítem debería incluirse sí o sí en las cláusulas de venta.

Con la ayuda de la habilidad en diseño de su hijo, a esa construcción le agregó (solo en el papel) canchas de futbol, de tenis y hasta una pista de atletismo, y pensó: “ya no venderé un Centro de Convenciones sino un Polideportivo”. No fue difícil ser creativo, pero había que encontrar un interesado para dicho proyecto.

Por la mente de **Sepuede** vino el recuerdo de una reunión de Desarrollo Productivo, en la Gobernación de Buenos Aires, cuando le había mostrado el proyecto al Gobernador, quien lo felicitó por tamaño emprendimiento.

Era el único horizonte que veía.

Para hacer llegar una propuesta de venta a la Gobernación, pensó utilizar el canal del municipio y después de conseguir una reunión con el Intendente, le comentó la gravedad de su problema financiero y que encontraba como única salida proponerle al Gobernador, que lo adquiriera con fondos de la Provincia para realizar eventos deportivos durante su gestión

Con esos planos en la mano del Intendente, y escritorio de por medio, hubo unos minutos de silencio, que fueron interminables para **Sepuede**.

Hasta que escuchó, de boca del mandatario lo que jamás había imaginado.

“Yo le debo un polideportivo municipal a los vecinos, lo podría comprar el municipio. Mañana tendré preparada una oferta”.

“Mire que quien lo compre debe dejar disponible un fin de semana de agosto debido un evento que no puedo suspender”, dijo **Sepuede**.

“Eso no es problema”, respondió el Alcalde.

Con los ojos vidriosos salió **Sepuede**, agradecido a Dios por haber utilizado esa herramienta para recomponer paulatinamente la paz.

Al día siguiente, mucho antes de la hora fijada, **Sepuede** estaba en la Municipalidad. El inicio de la reunión se hacía esperar, cuando lo hacen pasar, había sobre el escritorio del Intendente, un papel con una cifra y una forma de pago.

La cifra era en pesos argentinos y un 20% menor a lo que pretendía **Sepuede** y la forma de pago 36 meses fijos en pesos.

Ya a esta altura las deudas estaban dolarizadas para darle algún tipo de seguridad a los acreedores, pero ante la invitación de que lo pensara tranquilo, **Sepuede**, aceptó la oferta, bajo esta visión:

- Primero, no es cualquier oferta, es seguramente la única que podré recibir.
- Segundo, este comprador no puede dejar de cumplir.
- Tercero, es la primera vez después de entregar aquellos activos (camión, auto, camioneta,) que recibiré dinero genuino.
- Cuarto, rogar para que la brecha peso-dólar no se disparara.

¿Cuánto cancelaba con esta venta su deuda?

Apenas un 30%, pero era parte de la solución y **Sepuede** sintió una vez más que no luchaba solo.

Otra parte de este “milagro”, fue que ese contrato comprendía los años 2009, 2010 y 2011, era en pesos y en Argentina el incremento del dólar en los 36 meses acumulado, fue de un 18%, “otra mano” que recibía **Sepuede**.

Habíamos dicho que debía tomar decisiones dolorosas y creativas.

Esta fue la dolorosa, desprenderse de algo que era como un “hijo” para él, a quien no había podido disfrutar como anhelaba. Pero la decisión no inmutó para nada a **Sepuede**, era una parte de la solución

Ahora le tocaba ser creativo con lo que tenía y recordó

aquello de “*si necesitas dinero y solo tienes limones vende limonada*”.

Cuáles eran los limones, la tierra de la segunda etapa del parque industrial, cuyo valor no llegaba a cubrir el 70% de la deuda restante.

“¡Tengo que hacer limonada, tengo que hacer limonada!” ... repetía para sí.

Tengo la tierra, también un listado de empresas que no adquirieron lotes para construir, porque la ley de Parques industriales obligaba a comprar una fracción mínima de 2.000 m² de tierra y a las pequeñas empresas esto les excedía económicamente.

“¡Tengo la limonada!” Exclamó una mañana **Sepuede**. Su capacidad emprendedora había dado con una posible clave para resolver los problemas: El Parque Industrial no va a vender solo lotes, le pondremos un valor agregado creando las NIM, Naves Industriales Modulares, algo inédito, que consistía en ofertar a los industriales de menores recursos, los metros cuadrados que necesitaran. Quieren 300 m² le vendemos 300 m², 600, 900, lo que quieran, construiremos una gran nave y la dividimos por módulos.

Hagamos una prueba, dijo **Sepuede**, llamemos a los que no habían podido comprar para ver si les interesa la idea, le entregamos una nave industrial llave en mano, hecha a medida de sus posibilidades.

Grande fue el asombro, cuando el interés se hizo notorio en estas empresas.

Entonces surgió el primer problema, **Sepuede** no tenía recursos para afrontar dicha construcción, si pudo hacer

una imagen digital de cómo quedarían e intentar venderlas con el acompañamiento de una nueva inmobiliaria.

Se reunió con un fabricante de tinglados, y le propuso pagarle con naves de esa construcción, ante su aceptación, comenzaron a verse las primeras columnas y movimiento de suelo, que ayudaban a la fuerza de venta, ya que no sólo se mostraba lo que iban a comprar, sino además veían el progreso edilicio.

La “limonada” se vendía, entraban reservas, se cancelaban genuinamente los cheques que ingresaban al banco, la deuda se iba reduciendo.

Habían tres proveedores de la obra faraónica, que además eran amigos. **Sepuede** se había sentado con cada uno y les había dolarizado su saldo, ellos habían sido fundamentales para terminar a tiempo, uno con todo el complejo sistema eléctrico, otro con la parte sanitaria y red de incendio y el tercero, con las barandas de escaleras, balcones de primer piso y puertas de emergencia. Tres personas espectaculares.

Sepuede en su afán de calcular cuánto tenían para cobrar, les propuso: “Mi deuda con ustedes equivale al 65% de una nave industrial de 300 m², quiero quedarme tranquilo garantizando la misma con un boleto de compraventa, uno obtendrá el 25%, otro el 21% y otro el 19%, si en un año no logro saldar lo que les debo, ustedes se quedan con la nave y cubrirán con creces la deuda”.

La relación que los unía hizo que en principio dijeran que no hacía falta, que lo esperaban el tiempo que fuera necesario, pero **Sepuede** quería tener un gesto que mostrara su voluntad de pago.

Se firmó el acuerdo, pero mucho antes de cumplirse el

plazo, **Sepuede** llamó a uno por uno y le abonó en dólares billete, el total de la deuda original. La limonada se vendía cada vez mejor.

Luego de un corto tiempo, uno de esos proveedores, (que aún hoy continúa abasteciéndole), vino a mostrarle a **Sepuede** una camioneta 0 km que acababa de comprar: “Quiero agradecerle porque si usted no me hubiera abonado ese dinero todo junto, yo jamás hubiese reunido lo suficiente, para hacer esta compra”, le dijo. Aquello significaba otra satisfacción para el espíritu emprendedor de nuestro personaje.

Los cheques dejaron de entrar, las refinanciaciones y los altos intereses no fueron más, se cancelaron los préstamos, cada acreedor tuvo lo suyo, poco a poco **Sepuede** y su familia, recuperaron sus bienes y su tranquilidad.

Lo que llenó de satisfacción a **Sepuede** es que, en medio de tal tsunami, el 29 de agosto de 2009 (el fin de semana reservado en la venta), se realizó aquella reunión Internacional de Juventud, aún superior a la del 2008, cumpliendo, con la ayuda de Dios, lo prometido a “**el amigo**”, a quien, ¡siempre, pero siempre lo sintió a su lado!

Fue esa fecha y ese evento, un hito para la evolución de **Sepuede**.

Moraleja: En la vida se pueden cometer errores de cálculos. En la vida se puede tocar fondo.

Lo que no se debe hacer es:

- no asumir la propia responsabilidad.
- tratar de salir del problema por cualquier medio.
- dejar de ser honesto.
- dejar las cosas por la mitad.
- incumplir el compromiso asumido.



HISTORIA

7.

ACOMPañANDO
EL **LEGADO**

Dejando atrás años difíciles, **Sepuede** continuó con sus proyectos y sus obras, ya más distendido, pero siempre tomando decisiones y emprendiendo nuevos desafíos. Con la premisa de que las obras que se comienzan deben terminarse. Aquella responsabilidad asumida en la iglesia desde joven, culminó al cumplir con la edad que marca su estatuto, con ello alivió las tensiones del compromiso asumido.

Además, el proyecto industrial triplicó la superficie inicial y ya no quedaban obras por hacer. Se asoció a otro desarrollo similar y llevó adelante con un amigo, la construcción de condominios de viviendas. Todos motivos para desempeñar su actividad preferida, HACER.

Ya a esta altura con más de 65 años, sus hijos ya inmersos en la administración y desarrollo de parques industriales, surge la posibilidad de adquirir una fracción semejante a la de 15 años atrás.

Deciden afrontar ese nuevo desafío creando una nueva compañía en la que sus hijos estarían al frente.

Quizás, **Sepuede**, nunca lo dijo abiertamente, pero que sus hijos quieran continuar “el legado” lo hizo muy feliz.

Uno puede legar dinero, propiedades, todo tipo de bienes, pero **Sepuede** sintió que su “Legado” eran valores, formas de vida. Aquellas cosas que toda persona de bien puede transmitir y que no tienen cotización material.

La cultura del trabajo, hacer las cosas bien, querer mejorar cada día, ser creíbles, pensar en el otro, velar por la familia, de eso se trata.

Y digo en el título de esta historia, “Acompañando el legado”, porque **Sepuede** sigue estando ahí, en cada plano,

en cada calle que se abre, en cada obra. Es su vida, y si bien sus hijos pueden hacerlo, él va a estar en el día a día, porque lo lleva en la sangre.

No tiene dudas que esta será una de las mejoras obras, porque sus hijos aportarán su capacidad y creatividad y el estará allí para acompañar con su experiencia.

Es cierto que ahora con su esposa, tiene más tiempo para viajar y tratan de aprovecharlo juntos, ¡pero pueden creer que utiliza gran parte de esos viajes para un proyecto en el exterior!

Sí, es así, como lo conocí desde el primer momento y estoy seguro de que no va a cambiar.

Moraleja: Transita tu vida disfrutando cada tramo del camino, ten siempre un norte, recuerda que: “a quien no sabe adónde va, cualquier viento le viene bien”.

A veces una piedra en el camino no es un obstáculo, sino quizás un escalón para subirte y mirar desde otra perspectiva.

Importante, mira cada tanto hacia atrás, si has dejado huellas que puedan ayudar y guiar a otros.

CAPÍTULO
IV.

EL
FINAL

Estas llegando al final de este libro y es tiempo, que cumpla con las promesas planteadas al inicio.

La primera: ¿Cuál es la edad ideal para emprender?

Te he contado historias de **Sepuede** cuando tenía 16, 19, 21, 22, 49, 54, 57 y aún con más de 65 años, esto es una respuesta en si misma: En cualquier etapa de la vida puedes tener un sueño, ponerte en marcha, y luchar para alcanzarlo.

Es cierto también que “el emprender” está en el ADN del emprendedor. Y si algo está en sus genes, no tengo dudas, **emprendedor se nace** y esa condición incluye los sueños, los objetivos, el compromiso, la pasión, el coraje, la visión, el riesgo y la perseverancia.

No es esta una verdad absoluta, es simplemente “mi pensamiento”, que se fortaleció al escribir la historia de **Sepuede**.

No digo que lo mejor es ser emprendedor, cada persona nace con su personalidad, hay quien no quiere asumir riesgos, hay quien prefiere un trabajo tranquilo, hay quien es feliz dentro de los límites y quien constantemente los traspasa, todo está bien.

En lo que respecta a la segunda promesa: Develar la identidad de Sepuede

Cuando en el **Capítulo II** decía como autor de este libro, que al personaje lo llamaríamos **Sepuede**, y era la vida de alguien que conozco desde que nació, estaba con ello dando una pista.

A esa persona, la conozco desde que nació, y estuve junto a él o mejor dicho en él hasta hoy, y seremos inseparables hasta el final de nuestros días. **Ya lo imaginas, personaje y autor son uno solo: “YO”.**

Creo que es la primera vez que utilizo la palabra **“yo”**, porque era una preocupación que pareciera un libro autobiográfico, que contara historias y logros personales.

No ha sido el propósito, el motivo va mucho más allá.

Traté de que fuera este un libro **“motivacional”**.

Que quitara toda visión negativa de que no puedes lograr tal o cual meta, y que te haga no solo decir, sino sentir: **Se puede**.

Un libro que te mostrara que, si hoy estás mal, si todo parece que no funciona, que has llegado a lo profundo del pozo, no es lo peor, al contrario, te encuentras en la mejor posición ¿Lo mejor, el fondo del pozo? Si, es lo mejor más abajo no podrás ir, sólo piensa en salir (recuerda aquella fábula de “sacúdete”).

Quería dejarle la certeza a quien se introdujera en él, de que no hay edad para cumplir los sueños, que no hay imposibilidad de alcanzarlos, si le pones pasión, si tienes coraje, si crees realmente que **“se puede”**.

Que al fracaso lo tomes como una forma de aprendizaje. Que cada vez que fallas, sepas que has aprendido cómo no se debe hacer.

Aprender que puedes tener la mejor idea, la mejor visión, pero que solo no puedes, que detrás del éxito de un emprendedor esta siempre un “**gran equipo**”.

Y tener en claro que nada es fácil, que hay que sortear obstáculos, que hay momentos que estas en la cima y otros en el valle, pero persiste, una y otra vez.

Esa es la clave, la **perseverancia**.

Tuve un profesor en la escuela secundaria, que me dejó una enseñanza que puse en práctica toda mi vida. Él decía: “Si quieres tener éxito en la vida, si quieres alcanzar lo que te propones, eso requiere tres condiciones claves: **Trabajo, trabajo y trabajo**”.

Las historias que leíste se basaron en ese parámetro.

Quiero además decirte, que para armar el equipo, **debes elegir a los mejores**. Mejores que tú. No a los que te digan todo que sí, a los obsecuentes, sino a los creativos, a los que les guste romper los límites. De ellos saldrán ideas superadoras y con tu liderazgo y contagiando pasión, el éxito está asegurado.

El “dream team”

Sin dudas que, si tuviera que elegir un “dream team,” la elección recaería sobre **mi familia**.

Parece una paradoja que, con mi esposa, mis hijos, mis 5 nietos (incluidos nuera y yerno) seamos 11. Para un futbolero apasionado 11 es un equipo completo. Es una gran bendición tenerlos.

Un noviazgo que recordarán en la Historia 1, comenzó en la escuela secundaria, que se extendió por 6 años y que en este 2022 cumple 46 años de matrimonio. Ver crecer este equipo, soñar con hijos, compartir sus vidas, muchos días hermosos y otros no tanto, pero siempre con la ayuda de Dios, saliendo adelante.

Un orgullo son los hijos, sus compañeros de vida y una dádiva los nietos.

Este sueño de la familia es irremplazable, siempre quedará como el más importante, disfruto sobremanera cada encuentro familiar, cada tiempo de vacaciones, todo.

El proyecto familia, cumple con todos los requisitos, nace de un sueño, tiene siempre nuevos objetivos, la pasión forma parte, es un equipo.



• MISCELÂNEAS

PRIMERO, LAS COSAS **IMPORTANTES.**

Hay un relato muy conocido que siempre intenté aplicar en mi vida, es el siguiente:

Una tarde un profesor de una universidad, comenzó la clase colocando un frasco grande de vidrio sobre el escritorio.

Ante el asombro de los alumnos, sacó un balde con piedras grandes y colocó las mismas dentro del frasco.

Cuando las piedras llegaron a la boca del frasco, les preguntó:

¿Para ustedes el frasco está lleno?

Todos contestaron en forma afirmativa.

Entonces el profesor sacó un balde con canto rodado y los colocó dentro del frasco, relleno los huecos que dejaron las piedras grandes hasta arriba.

¿Está lleno el frasco? volvió a preguntar.

A esta altura unos dijeron que sí, otros dudaban.

Entonces sacó un balde con arena y llenó plenamente el frasco, completando los huecos pequeños de los cantos rodados.

¿Y ahora? Preguntó.

Ahora sí dijeron la mayoría, otros más escépticos con lo vivido hasta allí decían no sé, puede ser...

Finalmente, el profesor sacó un balde con agua y lo llenó hasta desbordarlo.

Ante el asombro de los alumnos, el profesor les hizo nuevamente una pregunta:

¿Qué aprendizaje les deja lo que he realizado?

Que a veces uno cree que algo está completo y no lo está, dijo uno.

Que siempre hay lugar para algo más, dijo otro.

Deteniendo las respuestas el profesor les dijo:

Lo que quise mostrarle es muy sencillo, y es que, “si no hubiera colocado las piedras grandes primero no las hubiera podido colocar nunca”.

Y esto tomémoslo para nuestra vida en todos los órdenes:

En lo espiritual: *las piedras grandes son la fe, el amor al prójimo, la esperanza...*

En la familia: *el amor, el compartir, el cuidado, el estar siempre...*

En los proyectos: *el propósito, la aptitud, la perseverancia...*

EL CLIMA ES **FUNDAMENTAL**!

¿A qué llamo el “clima” en los proyectos?

Se trata del ambiente que se crea para que todos los que participan se sientan bien.

Si hiciéramos una encuesta: Supón que puedes manejar las condiciones meteorológicas, ¿qué temperatura elegirías para todos los días?

No tengo dudas que el promedio de los resultados daría entre 20 y 25 grados.

Con esa temperatura está bien quien va a trabajar, está bien quien está en una vivienda humilde, está bien quien sale de vacaciones, a casi todos les va bien.

Eso es lo que hay que crear en los equipos de trabajo, un buen clima, donde “todos” se sientan bien.

Donde todos sean valorados. Donde todos sean escuchados. Donde todos se sientan parte.

ES MEJOR **DAR** QUE **RECIBIR**.

Soy un convencido que esta es una gran verdad.

Es más feliz quien da, que quien recibe.

¿Por qué?

Porque el que da, es feliz desde el momento que se decide a dar, ya piensa en la alegría de quien recibe, es doblemente feliz.

Les contaré una historia en mi vida.

Estaba solo en Santiago de Chile, los primeros días de diciembre, no recuerdo de que año. Caminando por una calle comercial, me detengo frente a una casa de deportes y veo unos botines de fútbol que intuí eran los que querían mis dos nietos varones. Tomé una foto de estos y se la envié a mi hijo, preguntando si eran esos los que querían.

Inmediatamente al verlos me dijo que sí.

Entré al comercio, compré los dos pares y me fui con la bolsa feliz, imaginando el momento de entregárselos a mis nietos, ya me sentía feliz por la alegría que ellos tendrían.

Además, todos los nietos siempre están acostumbrados a que los regalos los compra la abuela.

Aterricé en unas horas en Buenos Aires, contento con mi bolsa, cuando reaccioné que para Nochebuena faltaban casi dos semanas. Parecían interminables esos días para compartir la alegría, pero yo fui feliz desde que me paré frente a la vidriera.

Es mejor dar que recibir.

No es dar para esperar una devolución, es dar muchas veces a quien sabemos que no podrá devolvernos, ese es el verdadero sentido de pensar en el prójimo.

NO DIGAS QUE **NO PUEDES.**

Estoy seguro de que decir no puedo, es el inicio de un fracaso rotundo.

Hay quienes dicen trabajo tanto que no tengo tiempo. No puedo hacer otra cosa. Ni tiempo para mi familia y hasta dejé los estudios.

No me alcanza el tiempo.

Puedo hablar aquí con propiedad, que es lo que hice con mi vida. Que no la traigo como un ejemplo, sólo es la que más conozco.

Cada día lo he comenzado con una agenda, con muchas actividades, numeradas por orden de importancia, cuestión de que, si no se pueden cumplir todas, queden pendientes las menos importantes.

Dentro de esa agenda estaba el día completo la actividad laboral, la espiritual y la familia. La mayoría de los días fueron intensos, los objetivos muchas veces más elevados que los posibles, pero cuando uno se pone metas elevadas sino las alcanza, seguramente el logro será mayor que si no lo hubiera intentado.

Hoy en el ocaso de mi vida, tengo la certeza de que hagas lo que hagas, pon el corazón, hazlo con todas tus ener-

gías, sé positivo, no te detengas por los agoreros que ven siempre una tormenta por delante. Recuerda “de las nubes más negras, cae siempre agua límpida”.

Dice en el libro de Sirach 7:36 *“en lo que hagas considera el final, entonces jamás harás el mal”*.

O sea, si actúo de esta manera ¿adónde llego? ¿Quiero ese final?

O si lo invertimos quiero este final (un objetivo, un propósito) que debo hacer para alcanzarlo.

¡Lo importante es HACER!

LA LEY DEL **50 / 50** •

Algunas veces dije que un día escribiría un libro que se llamaría **50/50** y terminé escribiendo **Se puede hacer**, pero lo he dejado adrede para el final.

Trata de la relación personal de cada individuo con Dios.

- Muchos dicen: esto lo puedo hacer sólo.
- Otros: yo le pido a Dios, si tiene que ser va a salir.
- Algunos más: Dios no me ayudó, le pedí tal o cual cosa y no me la concedió.

¿Todo lo puedo hacer sólo?

¿Todo me lo tiene que dar Dios?

Para estas interrogantes les dejo una respuesta, una conclusión, que me acompañó cada día de mi vida:

“Con Dios, podemos todas las cosas”.

Con Dios, o sea nosotros y Él. Hacemos nuestra parte, salimos a buscar trabajo, tenemos proyectos, soñamos y Dios hace lo suyo. No le pidamos todo a Él. No creamos solo en nuestras fuerzas.

A veces es 50 y 50, otras 70/30 no importa el porcentaje, **lo importante que lo hagamos juntos.**

Ahora sí, has llegado al final.

Si has llegado hasta aquí, te agradezco, porque ya formas parte de mi vida y yo de la tuya.

Quizás quieras saber hoy, cuántos años tengo, y te responderé como un día respondió Galileo Galilei:

Yo tengo 10 años.

Quien pregunto incrédulo le dijo, “está usted muy viejo, debe tener muchos años más”.

Tengo 8 años o 10 o 12, ¡los de antes ya no los tengo!

La edad no se mide por los recuerdos sino por los proyectos.

Gracias, gracias, gracias

“El agradecimiento es la llave al corazón del dador”

Por lo general el autor agradece en el inicio del libro, pero siento la necesidad de hacerlo ahora, en el final.

¿Por qué? Porque siempre toda obra, sea cual fuere su género debe tener el mejor final.

Y este libro no existiría sin la presencia de cada uno de quienes formaron parte de cada historia.

Sin dudas comienzo dando gracias a Nora, mi esposa. Es quien más conoce de mi vida, es con quien compartimos el primer grado de la primaria allá por 1960. Ha sido fundamental en mis emprendimientos pues me ha dejado “hacer”, quizás no conociendo siempre los riesgos que asumía, pero estando presente especialmente en los momentos mas difíciles. Es con quien soñamos una familia y un futuro, y en cada instante del largo camino recorrido, juntos, lo pudimos disfrutar.

Gracias a mis hijos, Yanina y Pablo, sé que todo padre se enorgullece con los propios, pero les puedo asegurar que me llenan el corazón de gozo, tenerlos cerca cada día y conocer sus corazones y la dicha que continúan el legado.

La vida les regaló dos compañeros maravillosos a su lado, Manu y Gaby, que han sido el complemento ideal para cada uno de ellos.

Una mención especial para Gaby, que fue quien conociendo algunas de mis historias, ¿un día me dijo...porque no escribes un libro? Fue quien me mostró que se podía hacer y se hizo cargo de las primeras correcciones.

Agradezco a mis cinco nietos, que me permiten ser el mas feliz de los abuelos. Disfrutar vacaciones juntos, me hace feliz

desde el momento que me pongo a elegir el destino y los invito.

Como ven, agradezco haber conformado este gran equipo, que, como un rompecabezas de 11 piezas, cada uno es diferente, pero encastra perfectamente en el otro, dando lugar a la mayor de las riquezas: “una hermosa familia”.

Gracias a mis padres, a mi hermana con quienes he vivido una infancia feliz. Gracias a toda mi familia. A los amigos.

Y gracias a todos los que hoy, forman parte de este libro, sin que le hace pedido permiso para involucrarlos.

Cada historia tiene personas, compañeros de estudio, de trabajo, amigos entrañables de los grandes equipos que pudimos conformar en los diferentes eventos. Aquellos que confiaron cuando otros eran un tanto escépticos.

Y aquellos que me dijeron que no se podía, que abandonara, les agradezco porque me han dado con ello, una fuerza mayor para seguir.

A cada uno, que sienta, que forma parte de una de esas historias, gracias de corazón.

Gracias a Diego, Zorely, Albin, que leyeron una y otra vez los borradores, y me ayudaron en la redacción y las correcciones.

He dejado para el final, porque quiero que sea lo primero que recuerden, manifestar el agradecimiento a Dios, quien guio mis días, me ayudó en el camino, me bendijo en todo lo que me regaló en la vida. Permitió que le pudiera servir y experimentar su amor.

A todos, sinceramente, ¡gracias!

Dedicatoria

*Este libro quiero dedicárselo a Norberto Batista, **el amigo**.*

Porque siempre creyó en mí, porque siempre estuvo cuando lo necesité, siempre cerca también de la familia. Porque fue un ser lleno de sabiduría y por sobre todas las cosas, recuerdo su mano en mi hombro, su risa contagiosa, su integridad y su lealtad, que me acompañarán hasta el final de los días.

*El sabía decir “**si el amor no sobra, no alcanza**” y con eso aprendí cual era la medida del amor para que podamos dar.*

