## [El profesor y el bote de mayonesa](http://www.crearmiempresa.es/article-el-profesor-y-el-bote-de-mayonesa-116181990.html%22%20%5Co%20%22El%20profesor%20y%20el%20bote%20de%20mayonesa)



Quizás ya conozcas esta historia, que tiene varias interpretaciones posibles. Hoy te voy a contar mi versión **del profesor y el bote de mayonesa**, con las lecciones que pueden aprender los emprendedores.

## La historia del profesor

Había una vez un profesor de universidad muy querido por sus alumnos, cuyas clases siempre estaban llenas porque tenía una forma muy curiosa y original de enseñar.

Un día, después de saludar a todos, y sin decir nada más, saco **un gran bote de mayonesa vacío** y fue colocando dentro unas **pelotas de golf**, hasta llenarlo. Entonces pregunto a su audiencia: “¿Está lleno el bote?”

Los alumnos respondieron que sí.

Pero entonces el profesor sacó **unas canicas pequeñas** y las introdujo en el bote. Las pequeñas esferas se colaban en el espacio entre las pelotas de golf y el profesor pudo verter un gran número de ellas hasta rellenar el bote. De nuevo preguntó a la clase: “¿Está lleno el bote?”

Una mayoría de alumnos respondió afirmativamente, pero algunos se callaron.

A continuación el profesor mostró **una bolsa de plástico transparente que contenía arena**, y con una sonrisa, procedió a verter su contenido en el bote. La arena resbaló en los espacios entre pelotas y canicas, y el profesor pudo introducir todo lo que contenía la bolsa hasta llegar a colmar el bote. Por tercera vez preguntó a la clase: “Qué opináis? ¿Está lleno el bote ahora?"

Unos pocos alumnos se atrevieron a decir que sí, mientras la mayoría se quedaba esperando, con una sonrisa, lo siguiente que haría el profesor.

El hombre se dirigió hacia el **termo de café** que solía llevar consigo a clase, e hizo el amago de servirse una tasa, pero en el último momento vertió el café en el bote. El líquido encontró espacio entre la arena. Entonces dijo: “Ahora sí, parece que está lleno el bote. ¿Qué podemos aprender de eso?"

Un alumno levantó la mano y contestó: “Eso nos enseña que por mucho que creamos que no tenemos tiempo para hacer las cosas, por muy estresados que estemos, siempre podemos apretarnos más y conseguir más”. Sus compañeros señalaban la aprobación general.

Entonces volvió a hablar el maestro. Dijo: “Esa es una posible interpretación. A mí me gusta más otra forma de ver las cosas. Imaginaos que el bote es efectivamente el tiempo del que disponéis.***Las pelotas de golf son las cosas importantes***: la familia, el amor, la amistad, la salud, el bienestar. Las canicas son aquellas cosas que también tienen importancia pero no tienen sentido sin las primeras: la casa, el trabajo, el coche, las relaciones sociales. La arena representa todo lo que es accesorio para ti, como todas esas cosas que haces constantemente para luego pensar que has perdido el tiempo.”

“Lo que quiero decir, es que al igual que en este frasco,***si llenais vuestras vidas primero con las cosas accesorias y las de importancia secundaria, no tendréis sitio para lo que realmente importa***”.

Los alumnos se quedaron pensativos, entendiendo la verdad expresada por el profesor. Pero uno de ellos levantó la mano para preguntar: “¿Y el café? ¿Qué representaba el café?”

Entonces el profesor, con una sonrisa, respondió lo siguiente: “Era para demostraros que no importa lo llenas que os parezcan vuestras vidas, siempre tendréis sitio para tomaros un café con un amigo.”

## [Cuento del leñador y su hacha](http://www.crearmiempresa.es/article-cuento-del-lenador-y-el-hacha-111002272.html)



Dicen que una vez un leñador muy trabajador se presentó a una oferta de empleo en un bosque. Viendo su motivación y su energía, le contrataron enseguida. El jefe le dio un hacha y le mando a cortar árboles.

Cuando acabó el primer día, el dedicado leñador había conseguido traer 18 árboles, una cifra impresionante. Pero el hombre era muy trabajador y quería demostrar que podía hacerlo todavía mejor, y el día siguiente salió a batir su record. Sin embargo, al finalizar el día, solo pudo volver con 15 troncos.

Conforme iban pasando los días el leñador se esforzaba por superarse, pero pese a gastar tanta energía, cada vez volvía con menos árboles. Estaba desesperado.

Fue a hablar con su jefe y le explicó la situación.

- No lo entiendo. Por más que me esfuerce, cada día corto menos árboles.

El hombre que le había contratado le miró y preguntó:

- ¿Cuánto haces que no afilas el hacha?

- ¿Afilar? No tengo tiempo para afilar. Estoy muy ocupado cortando árboles.

## [La fábula del roble y la caña](http://www.crearmiempresa.es/article-el-roble-y-la-cana-106358657.html)



Sin duda una de las fábulas que más me marcó cuando era pequeño es la **del roble y la caña**. Quizás no sea la más famosa de La Fontaine, pero creo que tiene una enseñanza interesante para los emprendedores, que tiene que ver con un elemento muy importante en la estrategia empresarial.

Cuenta la fábula que al borde de un lago crecieron a la vez un roble y una caña. El tiempo pasó y el roble se hizo grande y fuerte. A menudo miraba la caña y le decía: “Mira lo pequeña y débil que eres. No aguantas nada de peso. La menor brisa te hace doblarte hasta rozar el agua. Me das pena. Ni la más fuerte de las tormentas podría romperme. Ni siquiera sé porque estoy hablando contigo. Deberías sentirte muy halagada.”

A la caña le daba mucha pena ver como el roble se había convertido en un ser presumido y soberbio. Un día llegó una tormenta muy fuerte. Enseguida la caña se dobló, mientras el roble luchaba con todas sus fuerzas para mantenerse en pie. Durante un tiempo lo consiguió, pero el tiempo empeoró y la tormenta se convirtió en un tornado. La fuerza del viento fue tal que arrancó el roble. Cuando el temporal amainó, unos leñadores aparecieron y lo cortaron en unas horas.

La caña, triste por su vecino, pensó: “Me doblo, pero no me rompo. Que pena que tanta soberbia y vanidad le hayan llevado hacia tal extremo”.

## [El cuento del caballero y el escudero](http://www.crearmiempresa.es/article-el-cuento-del-caballero-103965318.html)



Espero que os guste **el cuento del caballero**, creación 100% personal y artículo nº400 del blog.

 Cuentan que en la época medieval vivía un caballero famoso por sus victorias en los torneos. El guerrero había desarrollado nuevas técnicas que le daban ventaja sobre sus oponentes, hasta tal punto que su fama era la de ser invencible.

Un día, en mitad de la lucha, un golpe aparentemente anodino de su adversario le rompió la armadura. La espada enemiga penetró muy hondo en el hombro del caballero. Perdió el combate, pero por suerte no perdió la vida. Sin embargo, pese al cuidado de los mejores doctores de la corte nunca pudo recuperar una movilidad suficiente para volver a combatir.

Después del desafortunado incidente, el caballero investigó lo sucedido. El día anterior, le había pedido a su escudero que mandara arreglar un defecto en la armadura, precisamente en el sitio donde entró la dramática estocada. El ayudante había llevado la protección al herrero, pero se había quedado con la mitad del dinero de la reparación.

Sorprendido por la traición de su fiel escudero, el caballero le convocó para darle una oportunidad de defenderse. El hombre, muy apesadumbrado, confesó lo ocurrido. Uno de sus hijos se había puesto muy enfermo ese día. El remedio formulado por el médico era muy caro para un pobre escudero. Entre el sentido del deber y la supervivencia de uno de sus familiares, el ayudante había elegido a su hijo.

Entonces el caballero recordó como en varias ocasiones, su escudero le había pedido humildemente un incremento de sus emolumentos. Su reflejo aristocrático había sido siempre rechazar estas peticiones, a pesar del buen trabajo de su empleado. De toda la vida, los escuderos son sirvientes y cobran una miseria. Después de todo, la estrategia, el riesgo y la gloria son para los caballeros.

## [Fábula: lobo emprendedor o perro empleado (La Fontaine)](http://www.crearmiempresa.es/article-fabula-lobo-perro-86882502.html)



La fábula del lobo emprendedor es una versión moderna y empresarial de un [cuento conocido](http://www.esmas.com/fundaciontelevisa/valores/pages/libertad-lobo.html) pero quizás no tanto como otros del fabulista francés. La versión original trata de un lobo flaco y hambriento que se cruza por el bosque con un mastín bien alimentado. Como no está en condiciones de luchar, entabla la conversación, y el perro le invita a dejar la vida salvaje para poder disfrutar de la comodidad del servicio a los humanos.

Le promete que como él, tendrá mucha comida y hasta algo de cariño, tan solo a cambio de proteger a los amos de los ladrones y siempre complacerlos. El lobo está muy tentado por la oferta, hasta que se da cuenta de que el mastín lleva el cuello un poco pelado. Le pregunta por el motivo. La respuesta del perro es por el collar. Normalmente está atado y  no siempre puede correr adonde le da la gana.

La reacción del lobo es inmediata, afirma que no abandonaría su libertad ni por el mayor tesoro del mundo, y echa a correr. Cuenta la fábula que sigue corriendo.

Normalmente este cuento se usa para explicar que para vivir mejor suele ser necesario renunciar a algo que amamos, pero yo la veo de otra forma. Estos dos animales **me recuerdan al emprendedor y al empleado**, en unas de esas discusiones sobre la seguridad del trabajo y la necesidad de libertad.

Al que está feliz como empleado le compensa tener que complacer a su jefe y renunciar a su libertad a cambio de recibir un sueldo fijo cada mes, pero el emprendedor preferirá arriesgarse a no tener ingresos durante una buena temporada a cambio de poder decidir sus acciones y no tener que complacer a una jerarquía.

¿Y tú? ¿Prefieres pasar hambre como el lobo o aceptas el collar como un mal menor como el mastín?

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



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

## El primer cerdito

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



## El segundo cerdito

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



## El mayor de los hermanos

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



\*  \*  \*

## Aviso: viene el lobo

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

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

\*  \*  \*

## Empieza la crisis

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



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

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

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

