

ENRIQUE NÚÑEZ

# EL MANIFIESTO DEL EMPRENDEDOR



SON TUS PENSAMIENTOS  
LOS QUE TE LLEVAN  
A LOS RESULTADOS DESEADOS



ENRIQUE NÚÑEZ

# EL MANIFIESTO DEL EMPRENDEDOR



SON TUS PENSAMIENTOS  
LOS QUE TE LLEVAN  
A LOS RESULTADOS DESEADOS



658.421

N973m

Núñez Montenegro, Enrique  
Manifiesto del emprendedor : son tus  
pensamientos los que te llevan a los resultados  
deseados / Enrique Núñez Montenegro. -1a ed.-  
San José, Costa Rica : Ave Fénix Editorial., 2015.

Libro electrónico (1 archivo PDF : 775 Kb.)

ISBN: 978-9968-47-879-3

1. NEGOCIOS 2. EMPRENDEDORES  
3. PENSAMIENTO 4. ÉXITO 5. LIDERAZGO  
I.Título

© 2015 CopyRight Enrique Núñez Montenegro

[www.editorialavefenix.com](http://www.editorialavefenix.com)

[www.fundapymes.com](http://www.fundapymes.com)

[www.enriquenunezmontenegro.com](http://www.enriquenunezmontenegro.com)

[info@editorialavefenix.com](mailto:info@editorialavefenix.com)

ISBN: 978-9968-47-879-3

Primera Edición Electrónica 2015

Depósito legal realizado.

Reservados todos los derechos.

Prohibida la reproducción total o parcial de esta publicación, por cualquier medio,  
mecánico o electrónico, por fotocopia, por grabación u otros medios,  
sin el permiso previo y por escrito del editor.

# PRESENTACIÓN

Miles de hombres y mujeres, cada semana, toman la decisión de construir empresas, eligen vivir un estilo de vida espectacular siendo dueños de su propio negocio. La ilusión de cada uno es elegir una idea con verdadero potencial de ganancias, convertir esa idea en un negocio, ese negocio en una gran empresa.

La diferencia entre el éxito y el fracaso está en tus pensamientos, son éstos los que se manifiestan en acciones diarias, contundentes y enfocadas. Son esas acciones las que producen los resultados deseados. Puedes construir una empresa más rentable, puedes construir una vida más próspera y más abundante. ¿Cómo? Comienza por tus pensamientos, son ellos los aliados en tu camino al éxito.

El Manifiesto del Emprendedor es un libro de reflexión para mujeres y hombres que, con espíritu emprendedor, han tomado la decisión de construir empresas más rentables y una vida más próspera, plena y abundante.

Ha sido creado con el deseo de dejar un legado, estimulando y apoyando a quienes actualmente impulsan la economía de los países latinoamericanos: los dueños de pequeñas y medianas empresas.



ENRIQUE NÚÑEZ M.  
Autor

El espíritu emprendedor surge de tus pensamientos.  
Son los pensamientos los que se manifiestan en acciones.  
Son tus acciones las que te llevan a los resultados deseados.

ENRIQUE NÚÑEZ M.  
Escritor

# 1

¿Quién soy? Soy lo que son mis pensamientos.  
Soy lo que pienso todos los días.

# 2

Soy una persona visionaria, entusiasta, emprendedora, brillante. Soy una persona talentosa y que se apasiona por crear, por construir y por convertir sus sueños en realidades espectaculares.

# 3

Paso a paso me estoy convirtiendo en un empresario exitoso. Soy capaz de concebir una idea de negocios con verdadero potencial de ganancias y convertirla en una gran empresa. A eso me dedico, esa es mi vida, esa es mi pasión: construir una gran empresa.

# 4

Deseo una vida plena, próspera y abundante. Deseo mantener este espíritu fresco, lleno de ilusiones y esperanzas. Deseo seguir con esta mente joven, curiosa, con capacidad de asombro y rebosante de ideas e ilusiones.

# 5

Me comprometo conmigo mismo a concentrar mis esfuerzos, capacidad y lucha, con toda mi alma y todo mi corazón, hasta lograr mis más grandes sueños.

# 6

La vida es aprendizaje y acción. Aprendo de todo y de todos. Escucho, leo y pienso. Cada experiencia, cada contacto, cada situación, el éxito y el fracaso, son todas oportunidades para aprender y emprender.

# 7

El conocimiento es poder, pero solamente poder en potencia. Es lo que hago con mis conocimientos lo que me llevará a grandes alturas. El poder que busco es aquel que agrega valor a mis proyectos.

# 8

No busco complacer a nadie, ni siquiera a mi propio ego. Mi pasión y mi deseo es simple, es todo lo que busco, es por lo que me levanto cada mañana, es lo que me motiva: construir una empresa más rentable y una vida más próspera y abundante. La misión que me he forjado es más grande que mis necesidades.

# 9

Procuro siempre ser una persona radiante, cordial y agradable. Como empresario puedo seguir siendo valiente y firme, sin dejar la cordialidad y el trato respetuoso. Hablaré siempre de salud, de felicidad y prosperidad. Usaré un lenguaje positivo y constructivo. Me esforzaré por no criticar y no juzgar a nadie. Tampoco me quejaré, ni mucho menos me lamentaré de cualquier situación que enfrente.

# 10

Sé que me arriesgo mucho, algunas veces más allá de lo que la prudencia permite. Sé que sacrifico algunas veces lo que más valoro. Sé que debo buscar el equilibrio y me mantendré atento para lograrlo. Lograr ese balance entre la vida personal, de familia y mis responsabilidades con la empresa, me dará una vida plena y feliz.

# 11

Quiero ser responsable de mi futuro y que el destino esté en mis manos. Quiero ayudar a otras personas y disfrutar de mi trabajo. No quiero vender productos, quiero vender soluciones. Quiero que mi negocio crezca hasta que yo pueda disfrutar cada vez de más tiempo. Quiero que la empresa trabaje para mí, no quiero vivir para trabajar en mi empresa. Tampoco quiero esperar a retirarme para disfrutar de la vida, eso no tiene sentido para mí.

# 12

No quiero tener horarios, ni jornadas de catorce horas, tampoco de ocho. Quiero invertir el tiempo necesario para producir resultados. Soy yo quien define mi tiempo, así como el tiempo que quiero dedicar a la gente que amo y a mi propio crecimiento personal. Yo manejo mi tiempo, nadie más, ni siquiera mis clientes, mucho menos mis proveedores.

# 13

Posiblemente fracase varias veces. Si sucede lo veré como oportunidad para aprender y sabré que estaré más cerca del éxito. Me levantaré de nuevo. Sacudiré el polvo de mis piernas. Sanaré las heridas de mis rodillas rotas. No temeré al fracaso, son escalones para el éxito. Si lo perdiera todo, no me detendré. Surgiré de nuevo, como el ave fénix, más grande y más fuerte que antes.

# 14

Sé que no estoy solo en esto. Miles y miles de hombres y mujeres en nuestros países hispanos están siguiendo el mismo camino. Cada semana cientos de ellos están tomando la decisión de ser dueños de su propio negocio. Deseamos vivir el estilo de vida espectacular que sabemos que merecemos.

# 15

Todos nosotros estamos creando riqueza con nuestros negocios. Riqueza para nosotros, creadores de esas empresas, para nuestras familias y la gente que amamos, para las personas que trabajan en ellas y para las comunidades en donde se instalan.

# 16

No está dentro de mis metas retirarme. Es porque entiendo que la meta no está al final del camino. El éxito que busco no es un lugar al cual quiero llegar. El éxito que busco es el camino. El éxito es hoy, lo que hago con pasión cada día. Por eso viviré cada día como si fuera el último.

# 17

No es por el dinero. Es cierto que la libertad financiera es una de las metas, pero sé que hay otras tres grandes riquezas antes que el dinero y las busco con igual intensidad. Busco construir relaciones más armoniosas y solidarias con la gente que amo. Busco la salud física, mental, espiritual y emocional. Y, sobre todo, busco ser una mejor persona, auto realizada y feliz.

# 18

Me esfuerzo por darle vida propia a mi negocio. Por eso me veo ahora pasando de emprendedor a empresario. Sé que es un proceso. Tengo claro que mis negocios no deben depender de nadie, ni siquiera de mí mismo.

# 19

Pensaré como empresario. Me esforzaré por crear sistemas y procesos, por buscar y elegir gente talentosa y brillante. Pienso exponencialmente; es decir, busco multiplicar los esfuerzos con trabajo de equipo.

# 20

Defino mis metas a largo plazo. Defino claramente la visión y la misión de mi empresa, no es un ejercicio teórico. Sé exactamente a dónde quiero llegar dentro de cinco, diez o veinte años.

# 21

Pero no es suficiente que tenga una misión. Enfoco mis esfuerzos, mis energías, mi entusiasmo y mis capacidades en lograr las metas de corto plazo, más aún las de cortísimo plazo: resultados semanales y resultados diarios. Pienso a largo plazo, pero actúo a corto plazo.

# 22

El primer indicador de riqueza para medir los resultados de mis negocios será el retorno sobre la inversión; es decir, el periodo en meses en que recupero el capital invertido, incluyendo el valor de mi propio tiempo creando y construyendo la empresa.

# 23

El segundo indicador para medir la creación de riqueza de mis negocios será el tiempo que logro liberar al construir una empresa con "vida propia". Es decir, mi propósito es disponer de más tiempo libre para mí y para mi familia, pero siendo capaz de construir una empresa sana y rentable. Por supuesto que es un reto enorme, pero vale la pena.

# 24

Estoy construyendo una empresa para que perdure, que sea un legado para las siguientes generaciones. Construyo una compañía para siempre, por eso me esfuerzo por convertir mis negocios en una empresa.

# 25

Administro mis negocios enfocado en resultados. Las tareas son importantes, pero no son el mejor indicador para medir el rendimiento de mi gente. Mido el desempeño de mi equipo sobre los resultados alcanzados. Fácilmente me dejo impresionar por los resultados, no por las tareas.

# 26

Cada persona que trabaja en mi empresa, incluido yo mismo, tiene una misión. Lograr esa misión es nuestro mayor reto, alcanzarla es el primer resultado deseado. La misión es la que impulsa y motiva a hacer lo que sea necesario para cumplirla. Repito, estoy enfocado en medir resultados, no tareas.

# 27

Sé que el éxito o el fracaso en los negocios, y en la vida, depende de la forma en que tomo decisiones. Soy consciente de que debo entrenarme y desarrollar nuevas habilidades para desempeñar bien mi función vital en los negocios. La toma de decisiones y el control gerencial son dos de las funciones vitales de todo empresario.

# 28

Para tomar buenas decisiones me hago acompañar de gente talentosa y brillante, busco contar con información oportuna, confiable y útil, sigo un proceso sistemático para descubrir los problemas o asuntos y poder decidir. Soy organizado y metódico para ejecutar las decisiones que tomo y para controlar los resultados de las mismas.

# 29

Sé que para llevar mis negocios a grandes alturas, todas y cada una de las personas que trabajan en mi empresa deben ser talentosas, hábiles en su tarea, disciplinadas, competentes, leales, brillantes, capaces, diligentes, enfocadas, comprometidas y, sobre todo, responsables por el logro de su misión y los resultados deseados. Por eso elegiré solo a los mejores.

# 30

No me preocupó mucho por la competencia. La conozco, la estudio, sé cuáles son sus fortalezas y debilidades. Me preocupa y me ocupo más en desarrollar las fortalezas de mi empresa de cara al mercado y a los clientes que he elegido. Soy consciente de mis debilidades, por eso busco desarrollar diferenciadores y valores agregados, creando e innovando.

# 31

Sé que no me debo obsesionar por las ganancias. La riqueza viene como consecuencia y resultado de mi enfoque. Así que mi obsesión es por cada día servir mejor a mis clientes con el producto y el servicio que ellos están necesitando. Hacerlo mejor que nadie producirá los resultados que deseo.

# 32

Quiero seguir teniendo esta actitud de aprendiz. Sé que cuando empiece a sentirme engreído y ciego creyendo que ya lo sé todo, las cosas podrían empezar a caer. Por eso seguiré siendo un aprendiz de empresario, humilde para entender que siempre tendré cosas nuevas que aprender, nuevas capacidades que desarrollar, nuevos retos que enfrentar, nuevos compromisos y nuevas fronteras por alcanzar.

# 33

Tengo claro que el riesgo forma parte del proceso de construir empresas. Pero crear empresas no es sinónimo de imprudencia. Procuero reconocer las amenazas y las tendencias. Cuando tomo una decisión trato de prever las consecuencias y medir la posibilidad de fracaso. Por supuesto que no quiero fracasar, pero tengo claro que existe ese riesgo y me debo preparar ante esa posibilidad. Procuero definir escenarios, pensar estratégicamente y medir las probabilidades.

# 34

Pienso en sistemas y en procesos, pero no para crear una empresa lenta, pesada, costosa y burocrática. Lo que quiero es que el negocio no dependa siempre de que yo esté involucrado en cada paso para que las cosas sucedan. Sé que podría tener un enorme éxito si yo lo hago todo, pero no es lo que quiero. Por eso crearé modelos, procesos y sistemas. Cada proceso será como el engranaje en un motor, cada uno tiene una razón de ser y hace que funcionen los demás.

# 35

Sé que tener consciencia de la realidad es el primer paso para comenzar procesos de mejora. Me esfuerzo para no caer en el autoengaño. Cuento con herramientas de información y control gerencial que me indican por dónde voy, en qué situación estoy, en dónde estoy creciendo y en dónde hay debilidades para mejorar.

# 36

Cuando una crisis severa viene a mi empresa, enfrento con agallas y determinación, tomo acción inmediata, analizo las causas que me han llevado a esa situación y resuelvo con un espíritu decidido de transformación.

# 37

Sé que existe un camino probado que siguieron quienes hoy son dueños de grandes empresas. Me esfuerzo por descubrirlo y seguirlo. Trato de asistir a eventos en donde pueda conversar con empresarios exitosos, presto atención humildemente a las enseñanzas de los años. Me veo como discípulo, un día seré maestro, ahora me corresponde aprender, entender, conocer y seguir.

# 38

Sé que para alcanzar la meta debo ser el mejor en lo que hago. Sé que no compito con nadie, debo romper mis propias marcas. Sé que no es suficiente el conocimiento teórico de las cosas, por eso me entreno como lo hacen los deportistas de talla mundial, los virtuosos de la música y de las artes.

# 39

Sé que muchas veces soy dominante y me creo autosuficiente. Sé que pienso que puedo hacer las cosas mejor que nadie, pero debo aceptar que los "llaneros solitarios" no construyen grandes empresas. Puedo llevar mis negocios al siguiente nivel de crecimiento acompañado de un equipo de trabajo talentoso y de gente brillante para ayudarme a dirigir mi empresa.

# 40

Reconozco que tener socios de negocios no es la primera opción que elijo. He visto fracasar a muchas empresas rentables porque los socios no se entendieron. Pero me mantengo abierto a la posibilidad. También sé de empresas que lograron ser gigantes gracias a la presencia de socios muy talentos y brillantes. En el lugar en donde están mis debilidades o carencias es en donde puede haber espacio para un socio.

# 41

Los socios que elija no siempre serán socios propietarios de las acciones de la empresa, quizás algunos lleguen a ser socios de algún proyecto o negocio. Tengo la posibilidad de tener socios estratégicos que participen de las ganancias operativas o puedo tener socios como aliados estratégicos, cada uno con su empresa. Y si decido tener socios accionistas seguiré el debido proceso para elegirlos.

# 42

Soy emprendedor y, aunque madure por convertirme en un mejor empresario, ese espíritu emprendedor siempre estará presente. Eso me hace ser apasionado, ardiente, romántico. Sé que mi empresa corre peligro cuando me enamoro de ideas espectaculares sin potencial de ganancias, mi mente se nubla y mi criterio se opaca. Por eso seré atento y cuidadoso al elegir nuevos negocios que solo tengan verdadero potencial de ganancias y que no me desenfocuen ni me distraigan de lo que ahora estoy haciendo.

# 43

He visto que muchos de quienes hoy son dueños de grandes empresas comenzaron con el viento en contra, sin recursos, sin un patrocinio y, muchas veces, sin los conocimientos necesarios. Y sé que muchos de ellos ni siquiera construyeron compañías con productos o servicios espectaculares. He visto miles de empresarios exitosos, prósperos y ricos construyendo empresas extraordinarias con productos y servicios ordinarios.

# 44

Soy consciente de que existen errores comunes que comenten los emprendedores y que los llevan al fracaso, por eso mueren el cincuenta por ciento de las nuevas empresas. Así que me mantengo atento para evitarlos. Procuero desarrollar esa "malicia indígena" que caracteriza a la gente exitosa, esa inteligencia natural e impresionante de percibir ideas, de vislumbrar cosas que otros no ven.

# 45

Ser talentoso y brillante me aventaja en los negocios, pero no es suficiente para tener éxito. El talento es ser capaz, es ser apto, tener el conocimiento. Pero la actitud está primero. Tener la actitud correcta me permite tomar acción. Luego son mis motivaciones y mi compromiso los que me llevarán desde donde estoy hasta donde quiero llegar.

# 46

Seré prudente, no confiado, hábil y sagaz.

# 47

Crear y confiar en mis capacidades es fundamental, pero seré consciente de que para lograr el éxito en los negocios, y en la vida, no es suficiente ser una persona brillante, inteligente y talentosa. Tampoco es suficiente tener todo el dinero del mundo, ni una idea espectacular de negocios y tampoco un producto deseado.

# 48

Para alcanzar el éxito que tanto deseo, y que sé que merezco, sabré buscar buenos consejeros. Me sabré asesorar, guiar, instruir y entrenar por ellos.

# 49

Buscaré verdaderos expertos en los temas que deba resolver: leyes, deberes tributarios, finanzas, gerencia, mercadeo, producción. Buscaré solo expertos y especialistas con experiencia, capacidades y referencias demostrables.

# 50

Mi empresa nunca será una burocracia, pero estoy consolidando una estructura simple y poderosa que sostenga el crecimiento de mis negocios. Mi organización tiene cuatro columnas que son los fundamentos de lo que estoy construyendo: el área de finanzas, el área de recursos humanos, el área de mercadeo y ventas, el área de operaciones. Todas son igualmente importantes.

# 51

No quiero ser financiero, ni mucho menos contable. Creo que las finanzas no son la clave del éxito en los negocios pero, paradójicamente, no podré alcanzar el éxito que deseo si las descuido. Así que sin tener que ser experto en el tema, sabré pedir la información financiera que requiero y sabré utilizar las herramientas de control gerencial básicas para conocer la situación financiera de mi negocio siempre. Entenderé estas herramientas para poder conocer cuáles son los resultados obtenidos y para saber si la empresa está generando riqueza, medida en función de los flujos de caja mensuales.

# 52

El tamaño de mi éxito depende de cuánto satisfago y sirvo a los clientes que he elegido. La misión de mi negocio gira en torno a mis clientes, no al producto. El producto puede ser excepcional, innovador y extraordinario, pero si no llena una necesidad o mejora la vida de mis clientes, no se venderá.

# 53

Tengo una definición clara de quiénes son mis clientes y de cuál es mi nicho de mercado. Los clientes que he elegido son aquellos a quienes puedo y deseo atender y servir. Soy empático con sus deseos, esperanzas, ilusiones y necesidades. Procuro siempre escucharlos, entenderlos mejor, ser experto en ellos, un verdadero especialista.

# 54

No quiero “dormirme en los laureles”. Es decir, aunque alcance el éxito en mis negocios no voy a caer en una zona de confort. Estaré siempre atento a nuevas oportunidades, me mantendré en movimiento, creando, innovando, construyendo, creciendo.

# 55

Sé que muchos emprendedores nunca comienzan porque esperan el momento perfecto. Sé también que muchos dueños no se resuelven a convertir sus pequeños negocios rentables en grandes empresas por temor a perder lo ganado. No quiero que me pase. Quiero mantener siempre viva la esperanza y el deseo de ir por nuevas oportunidades de mejorar y crecer.

# 56

Nunca seré un tirano, porque me arriesgo a perder gente valiosa en mi empresa. Pero para lograr resultados extraordinarios debo tener una empresa disciplinada con un sistema sólido, consistente y coherente que estimule a las personas que ya de por sí están motivadas. Seré respetuoso con mi gente, ofreceré libertad y responsabilidad, pero llevaré a mi empresa personas diligentes y con una auto motivación que sea sorprendente.

# 57

Vuelvo y repito lo que más valoro. Soy consciente de que todo el éxito que alcance en mis negocios carece de sentido si por crear empresas pierdo mi salud o perjudico las relaciones con la gente que amo. Hoy viviré el estilo de vida que tanto deseo. El mañana nunca llega, es hoy.

# 58

Los miles y miles de hombres y mujeres dueños de pequeñas y medianas empresas somos el motor de la economía de nuestros países hispanos. Sé que damos empleo a más del setenta por ciento de la población. Sé que el noventa por ciento de nuestras economías pasan por nuestros negocios. Nuestros negocios crean verdadera riqueza.

# 59

Por supuesto que quiero ganar dinero con mis negocios y cuánto más será mejor, pero nunca a costa de mis principios y de mis valores.

# 60

Seré un creador de riqueza. Me esforzaré por hacer crecer mi empresa, buscaré generar riqueza para seguir invirtiendo y creciendo, para crear más empleos y oportunidades para más personas. Emprenderé y lucharé sin rendirme, sin conformarme, sin parar. Reinvertiré mis ganancias para seguir creando y construyendo.

# 61

En mi pecho late el corazón de un emprendedor. Soy una persona entusiasta y comprometida. Tengo verdadero espíritu emprendedor. Me arriesgaré y lucharé hasta alcanzar mis sueños. Buscaré siempre nuevas formas, nuevos métodos, nuevas ideas, me adelantaré a los tiempos, romperé paradigmas.

# 62

Estoy buscando lo que me apasiona con toda mi alma y con todo mi corazón. Nunca me daré por vencido. Esto me hace levantar temprano todas las mañanas: mis valores, mis metas, mis ilusiones, mis esperanzas y mis sueños.

# 63

Lo que más valoro, por encima de todo, es mi familia. Le sigue mi propia salud espiritual, emocional, mental y física. Mi familia y mi salud son mis dos posesiones más valiosas. Y mis valores y principios son la honestidad, la confianza, la perseverancia, el espíritu de equipo, el compromiso y la solidaridad.

# 64

Son los sueños los que convirtieron personas en leyendas. El éxito implica aceptar el fracaso como parte del proceso. Solo necesito una cosa para llegar allá: dar el primer paso, no esperaré el momento perfecto. Una cosa más: la pasión lo es todo. Amaré lo que hago. Haré lo que amo. Pensaré en grande... siempre.

# 65

Manifiesto que soy una persona emprendedora. Tengo fe en mi negocio, tengo fe en mí mismo. He elegido vivir la vida de un empresario. Convertiré mi negocio en una gran empresa. Llevaré esa empresa al siguiente nivel de crecimiento, pero al mismo tiempo creceré como persona, como ser humano, seré una mejor persona, más solidario, más responsable con la gente que amo y con la comunidad en donde opero. Y sobre todo, buscaré ser una persona feliz.

# 66

Este manifiesto es la guía que me mantiene en el camino correcto, que me mantiene en la ruta para cumplir mi Plan de Vida. Muchas cosas, deseos y sueños que no menciono acá serán posibles conforme alcance esta meta de construir una empresa más rentable. Eso me ayuda a lograr también construir una vida más próspera, plena y abundante.

# 67

Nada tiene más valor que el tiempo. Es más valioso que el oro. El tiempo que se fue nunca regresa, tengo eso más que claro. Sabré administrar sabiamente mi tiempo, no lo desperdiciaré en cosas banales. Mi tiempo bien invertido debe servir a lo que he establecido en este manifiesto.

# 68

Compartiré este manifiesto con todo aquel, hombre y mujer, joven y viejo, que busque seguir el mismo camino que yo estoy siguiendo: crear una empresa que genere riqueza y construir una vida más próspera, más plena y más abundante. Lo regalaré, no lo venderé ni lo canjearé.

# 69

Por sobre todas las cosas buscaré ser feliz. Un empresario feliz tiene una familia feliz, es una persona sana, radiante y entusiasta, pleno, gozoso y rebotante de nuevas ideas y nuevos proyectos.

# 70

Para lograr todo lo que deseo y mantener el fuego encendido, leeré este manifiesto todos los días. Al leerlo me visualizaré viviendo el estilo de vida que deseo, disfrutando sano y feliz con la gente que amo, auto realizado. Por las mañanas y por las noches leeré diez pensamientos del Manifiesto del Emprendedor, de mi manifiesto. Este será uno de mis hábitos más transformadores y valiosos.

# SALUDO FINAL

¿En dónde te encuentras ahora mismo? ¿Hasta dónde deseas llegar? ¿Qué estás dispuesto a hacer para ir desde donde te encuentras hasta donde desear estar?

Presta atención a tus pensamientos. ¿Son pensamientos de emprendedor, positivos y enfocados? ¿Te has programado para mirar hacia adelante con una visión clara de lo que tanto deseas, pero cada día dando pasos firmes que agreguen valor a tu proyecto soñado?

Trabaja en tus pensamientos, ten conciencia de ellos cada día, a cada instante. Ellos son tus aliados en el camino al éxito. Tus pensamientos activan las acciones cotidianas que producirán, finalmente, los resultados que tanto deseas.

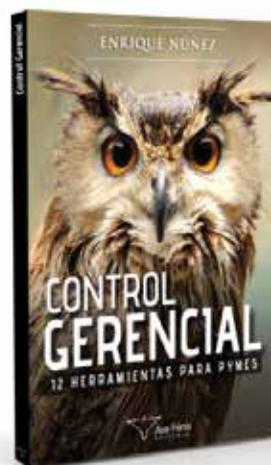
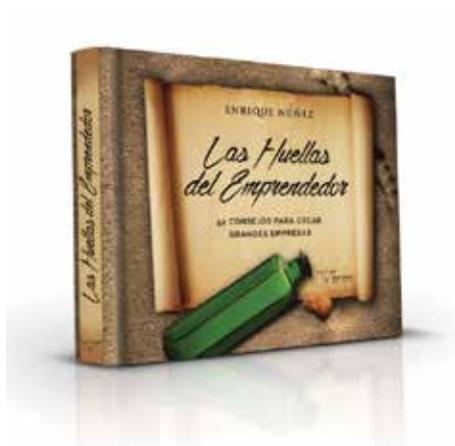
Así vivirás hoy, en el presente, tu camino al éxito; estarás construyendo la empresa rentable y maravillosa que deseas y, sobre todo, estarás construyendo una vida más próspera y abundante. Vivirás entonces el estilo de vida espectacular que tanto deseas y que sabes que mereces.

Ahora... solo me queda dejarte con tus pensamientos.



ENRIQUE NÚÑEZ M.  
Autor

# OTROS LIBROS DEL AUTOR



Disponibles en  
[www.fundapymes.com](http://www.fundapymes.com)



## S O B R E   E L   A U T O R

**Enrique Núñez Montenegro (Costa Rica, 1961)** es un prestigioso conferencista internacional, empresario y, sobre todo, consultor de empresas. Lleva más de treinta años acompañando y asesorando a cientos de empresarios en las más diversas actividades económicas. Estudió Finanzas, Contaduría Pública y Gestión Gerencial; pero no le gusta ser llamado licenciado o master. Se considera a sí mismo como un "autodidacta por convicción".

Creó la empresa FundaPymes S.A. en el año 2000 con la misión de apoyar, estimular y capacitar a los hombres y mujeres que, con espíritu emprendedor, desean construir empresas más prósperas y más rentables.

Sus conferencias, sus seminarios y sus libros son el medio para transmitir la experiencia de los años acumulada con empresarios reales latinoamericanos. Esa transferencia de conocimientos busca aumentar la tasa de éxito de las miles y miles de empresas que nacen cada año.

Su mensaje principal gira en torno del "camino probado" que siguieron quienes hoy son dueños de grandes empresas.

Sus clientes de consultoría son dueños de medianas empresas con más de cuatrocientos trabajadores y que facturan más de seis

millones de dólares al año. Todos sus clientes son empresarios que crearon su propia empresa, con el viento en contra, sin recursos financieros y muchas veces sin los conocimientos necesarios al inicio.

Quienes escuchan sus conferencias y participan en sus seminarios destacan la facilidad con que transmite conceptos difíciles, la abundancia de casos prácticos y reales, así como la empatía que se hace evidente en su profundo interés de estimular la creación de más riqueza en nuestras comunidades estimulando el crecimiento empresarial.

Dice que su compromiso es hablar no desde la teoría, sino desde la práctica, entregando información útil, consejos prácticos y herramientas que sí se puedan usar.

Todos los materiales y contenidos que publica en sus páginas [enriquenunezmontenegro.com](http://enriquenunezmontenegro.com) y [fundapymes.com](http://fundapymes.com) están dirigidos a pequeños y medianos empresarios que desean llevar sus empresas al siguiente nivel de crecimiento, rentabilidad y prosperidad.

ISBN: 978-9968-47-879-3



**Ave Fénix**  
EDITORIAL