



**GOBERNACIÓN**  
Departamento del  
**Valle del Cauca**





# Corta lo que te drena

Protege tu tiempo como un activo

Objetivo

Que cada participante salga con una lista clara de qué **eliminar**, qué **delegar** y qué **reducir**.

Arley Borrero Vargas  
Conferencista en Crecimiento Empresarial

# Apertura: La pregunta incómoda

¿Trabajas mucho... pero el negocio no crece como debería? ¿El día se acaba y no sabes en qué se fue el tiempo?

El problema no es que trabajes poco. El problema es que tu tiempo está lleno de **fugas**.

Imagina un balde con 10 huecos. Te esfuerzas llenándolo todos los días... pero nunca se llena. Muchos negocios están así – no quebrados por falta de ingresos, sino por distracciones, personas que absorben tiempo y malos hábitos.

📄 Hoy aprenderás algo que casi nadie enseña: **La Poda**. Así como el agricultor corta ramas para que el árbol crezca, el emprendedor debe cortar lo que le quita energía.

Arley Borrero Vargas  
Conferencista en Crecimiento Empresarial



# El gran error del emprendedor

Lo que creen que es el problema

"Necesito más clientes"

Pero cuando revisas tu día... la realidad es muy diferente.

Lo que realmente pasa

- Conversaciones eternas en WhatsApp
- Favores que no pagan
- Reuniones que no sirven
- Clientes que solo piden rebaja
- Redes sociales consumiendo horas

El tiempo es el activo más caro del emprendedor. Más caro que el dinero, el local o la mercancía. El dinero se recupera... **pero el tiempo perdido no vuelve jamás.**

Un emprendedor que no cuida su tiempo es como un comerciante que deja la caja registradora abierta. Cualquiera mete la mano.



# La metáfora del jardín

Imagina que tu negocio es un jardín. En él conviven tres tipos de plantas. La primera y más importante:

## Plantas que producen

Son las actividades que generan dinero directamente. **Hay que regarlas todos los días.**

- Vender activamente
- Atender clientes buenos
- Mejorar el producto
- Buscar nuevos clientes

# Plantas que apoyan el crecimiento

## Organización

Mantener el orden para operar con eficiencia.

## Aprender

Capacitarse para mejorar habilidades clave del negocio.

## Mejorar procesos

Optimizar cómo funciona el negocio internamente.

 Estas plantas son importantes... pero **no pueden ocupar todo el tiempo**. Son de apoyo, no de producción directa.

# Las malas hierbas

Las malas hierbas crecen solas. No hay que sembrarlas – simplemente aparecen.

- Chismes y drama  
Conversaciones que no construyen nada productivo.
- Redes sociales sin control  
Consumo pasivo que devora horas sin generar valor.
- Clientes problemáticos y favores eternos  
Relaciones que drenan más de lo que aportan.

Si no cortas las malas hierbas... ellas terminan **ahogando las plantas buenas**. Los agricultores podan sin miedo, porque saben: lo que no se corta, termina dañando todo el cultivo.

Arley Borrero Vargas  
Conferencista en Crecimiento Empresarial



# Los 3 grandes ladrones de energía

Todo emprendedor tiene enemigos invisibles que le roban lo más valioso: su tiempo y su enfoque. Identifícalos para poder enfrentarlos.

1

Personas que drenan

Relaciones que consumen sin aportar valor al negocio.

2

Actividades sin retorno

Tareas que ocupan el día pero no generan dinero.

3

Hábitos que destruyen el enfoque

Comportamientos que fragmentan la atención y frenan el avance.

Arley Borrero Vargas  
Conferencista en Crecimiento Empresarial



Arley Borrero Vargas  
Conferencista en Crecimiento Empresarial

# Ladrón #1: Personas que drenan

Solo llaman para problemas

Nunca traen soluciones, siempre traen crisis.

Nunca compran

Ocupan tu tiempo pero no contribuyen al negocio.

Siempre piden rebaja

Devalúan tu trabajo y agotan tu paciencia.

Siempre tienen un drama

Sus urgencias se convierten en tus emergencias.

📄 **Regla simple:** Un mal cliente puede quitarte el tiempo de cinco buenos clientes. **No todo cliente conviene.**



Arley Borrero Vargas  
Conferencista en Crecimiento Empresarial

# Ladrón #2: Actividades que no generan dinero

¿En qué se va el día?

- Ordenar mil veces lo mismo
- Revisar redes sociales sin propósito
- Hacer tareas que podría hacer otra persona
- Responder mensajes no urgentes

La pregunta poderosa

Antes de cada tarea, pregúntate:

¿Esto me **acerca al dinero** o me aleja de él?

Si no genera valor... probablemente está drenando tu energía.

# Ladrón #3: Hábitos que destruyen el enfoque

- Celular cada 5 minutos  
Interrupciones constantes que fragmentan la concentración profunda.
- Empezar mucho, terminar poco  
La dispersión genera sensación de movimiento sin resultados reales.
- No planear el día  
Sin un plan, el día lo planean los demás por ti.

**Estar ocupado no es lo mismo que progresar.** Un emprendedor sin enfoque vive ocupado... pero no avanza.






# El ejercicio de poda: ¿Qué ELIMINAR?

Imagina que tienes unas tijeras en la mano. Hoy vas a hacer **poda radical**. Primera pregunta:

 ¿Qué debo ELIMINAR?

Algo que debes dejar de hacer **completamente**.

- Reuniones inútiles
- Clientes problemáticos
- Distracciones recurrentes

 Escribe ahora mismo: ¿Cuál es esa actividad, persona o hábito que sabes que debes eliminar pero no has tenido el valor de cortar?

Arley Borrero Vargas  
Conferencista en Crecimiento Empresarial

# El ejercicio de poda: ¿Qué REDUCIR?

## ¿Qué debo REDUCIR?

Algo que no puedes eliminar del todo... pero sí puedes **controlar y limitar**.

- Tiempo en redes sociales
- Conversaciones largas sin propósito
- Tareas secundarias que consumen horas

Reducir no es eliminar — es poner límites inteligentes. Asigna bloques de tiempo específicos para estas actividades y respétalos.

# El ejercicio de poda: ¿Qué DELEGAR?

¿Qué debo DELEGAR?

Algo que **otra persona podría hacer** para que tú te enfoques en lo que realmente importa.

- Domicilios y entregas
- Tareas operativas repetitivas
- Organización básica

El error más común

Muchos emprendedores quieren crecer... pero no sueltan nada.

| Y así el negocio queda **atrapado en ellos**.

Delegar no es perder el control. Es liberar tu energía para enfocarte en lo que solo tú puedes hacer.

# Mensaje final: Aprende a decir "Esto ya no"

El problema de muchos negocios no es falta de oportunidades. Es **falta de espacio para crecer.**

Un agricultor que quiere una calabaza gigante no cuida 20 calabazas. Cuida una sola. Y corta todo lo demás.

No a lo que distrae

No a lo que drena

No a lo que no construye

El emprendedor que protege su tiempo... **protege su futuro.**

Arley Borrero Vargas  
Conferencista en Crecimiento Empresarial



# La poda empieza hoy

Antes de salir de aquí, toma una hoja y escribe:

01

---

Una cosa que voy a ELIMINAR

Algo que dejarás de hacer completamente desde mañana.

02

---

Una cosa que voy a REDUCIR

Algo que limitarás con horarios y límites claros.

03

---

Una cosa que voy a DELEGAR

Algo que soltarás para enfocarte en lo que realmente importa.

---

Arley Borrero Vargas  
Conferencista en Crecimiento Empresarial

