

EMPRENDIMIENTO EXITOSO

UNA GUÍA PARA FUTUROS EMPRENDEDORES

GURINDER “RICKY” SINGH

EMPRENDIMIENTO EXITOSO

Este libro tiene derechos de autor. Todas las citas utilizadas en este libro provienen de fuentes secundarias. Si cita de este libro, utilice la referencia correspondiente. Si cita a Ricky Singh, haga referencia a la cita.

SITIO WEB

www.ricky-singh.com

Para solicitar copias adicionales de este libro, visite:

amazon.com

o póngase en contacto con Ricky Singh en:

Correo electrónico: 711ricky@gmail.com
302-740-7066

Por favor deje su nombre y teléfono
número y el autor se pondrá en contacto
tú. También puede enviar mensajes de texto.

Publicado por: [Ricky Singh](#)
Distribuido por: [Kindle Direct Publishing](#)

El libro tiene derechos de autor ----- Gurinder Singh
ISBN: 97984947251

DEDICACIÓN

Este libro está dedicado a todos los futuros emprendedores que están pensando en iniciar un negocio. También está dedicado a los empresarios existentes que pueden inspirarse para desarrollar aún más sus emprendimientos comerciales. El espíritu empresarial es la base de las sociedades capitalistas y sirve como la mejor perspectiva para el progreso humano. Por lo tanto, este libro está sinceramente dedicado a usted, el lector.

AGRADECIMIENTOS

Mi éxito empresarial se debe a muchos mentores que me han guiado por caminos muy complicados e inciertos hacia el éxito. Reconozco a estos mentores y a muchos otros que me han alentado en mi viaje hacia el éxito empresarial.

Además, deseo reconocer a mi esposa, Manjeet Kaur, por su continuo apoyo en todos mis esfuerzos comerciales. Su paciencia, constancia y sabiduría siempre me han apoyado. Debido a muchos esfuerzos comerciales, no he podido pasar tanto tiempo en casa como me gustaría, y mi esposa ha hecho un trabajo extraordinario en la crianza de nuestros dos hijos. Es solo con ella. apoyo y aliento que he podido ampliar mis emprendimientos empresariales y logros personales.

CONTENIDO

TRES PRINCIPIOS RECTORES

1

INTRODUCCIÓN AL EMPRENDIMIENTO

3 - 49

CUALIDADES DE LOS EMPRENDEDORES DE ÉXITO

51 - 108

CREATIVIDAD

52

DEDICACIÓN

54

FLEXIBILIDAD

56

LIDERAZGO

58

PASIÓN

60

AUTO CONFIANZA

62

CALLE INTELIGENTE

65

VISIÓN EMPRENDEDORA

67

MENTALIDAD EMPRESARIAL

69

RECONOCIMIENTO DE OPORTUNIDAD

71

DISCIPLINA

73

CONCIENCIA DE SÍ MISMO

75

INVENTIVA

77

MENTALIDAD ORIENTADA AL PROCESO

79

EMPATÍA

81

AUTOMOTIVACIÓN

83

ALCANZAR METAS DIFÍCILES

85

RESILIENCIA

87

AUTOEFICACIA

89

LUGAR DE CONTROL

92

TOLERANCIA A LA INCERTIDUMBRE

94

TOMA DE RIESGOS

96

ADMINISTRACIÓN

98

AUTOCOMPETENCIA

100

ORIENTACIÓN AL CLIENTE

102

HABILIDAD DE RED

104

OPTIMISMO

107

REFERENCIAS

110-113

SOBRE LA AUTORA

114

TRES PRINCIPIOS RECTORES

Tener una idea no es suficiente. Uno necesita una gran ética de trabajo y tener el estómago para absorber los golpes. Se debe desarrollar una fuerte fortaleza para atravesar los altibajos que inevitablemente seguirán a cualquier empresa comercial.

-Ricky Singh

El espíritu empresarial comienza con aprender a entrelazarse con los valores de la sociedad y lo que la sociedad valora.

-Ricky Singh

El sello distintivo de un emprendedor es la capacidad de pensar sobre la marcha a medida que ocurren los desarrollos, a medida que cambian las situaciones, y ser capaz de proponer soluciones innovadoras y adaptables, que aún pueden servir a los clientes mientras obtienen ganancias.

-Ricky Singh



Emil Jellinek-Mercedes (1853–1918), aquí al volante de su Phoenix Double-Phaeton, fue un empresario europeo que ayudó a diseñar el primer automóvil moderno.^{0.1}

INTRODUCCIÓN AL EMPRENDIMIENTO



¡Dinero, dinero y más dinero! La mayoría de la gente quiere dinero y quiere más. Hay muchos caminos que uno puede tomar en la vida para lograr metas financieras y personales. Sin duda, el espíritu empresarial proporciona una forma de superar los límites financieros existentes al trabajar para otra persona, en casi cualquier trabajo. Las posibilidades de crecimiento financiero de tener un negocio propio superan con creces a ser un empleado en el negocio de otra persona. Sin embargo, el emprendimiento no es para todos. Hay riesgos, largas jornadas con un compromiso total obligatorio con la propia visión.

El espíritu empresarial comienza con la idea de proporcionar algo de valor a la comunidad de uno y a la sociedad en general, dentro de un sistema capitalista. La capacidad de crear y extraer valor es fundamental para iniciar un negocio. Existen riesgos indudables dada la incertidumbre del éxito y en ciertos emprendimientos, los riesgos pueden ir más allá de lo que normalmente se encuentra al iniciar un negocio. No obstante, para ser un emprendedor, se necesita desarrollar el potencial para diseñar, lanzar y ejecutar con éxito cualquier nuevo negocio. Hay muchas facetas en dicho desarrollo, como la experiencia y la voluntad de iniciar una empresa comercial junto con la aceptación de ciertos riesgos, para finalmente obtener una ganancia. La capacidad de visualizar un nuevo enfoque en la entrega de un producto existente o la creación de un nuevo producto/servicio que no existe actualmente puede desarrollarse entre aquellos que están

interesados en las oportunidades comerciales. Además, desarrollar la pasión por un producto/servicio requiere educación, voluntad de aprender más y dar pasos precisos en la dirección del éxito.

No hay duda de que trabajar como empleado también puede tener muchos beneficios, como más seguridad, estabilidad de ingresos y una sensación de haber "terminado con el trabajo" cuando uno está fuera. El emprendimiento, especialmente en las etapas iniciales, tiene muchas incertidumbres que se deben enfrentar con valentía, trabajo duro y un apetito incansable por seguir avanzando a pesar de los desafíos iniciales de la puesta en marcha. Los emprendedores son personas que crean empresas y, por lo tanto, sacan adelante a la sociedad.

También es un hecho que un porcentaje significativo de las empresas de nueva creación deben cerrar debido a muchos factores, como malas decisiones comerciales, falta de una planificación comercial adecuada, falta de conocimiento de las políticas gubernamentales, inestabilidades económicas, fluctuaciones en la demanda del mercado, etc. Crecimiento de fuerza interior para navegar a través de estas dificultades con una adecuada planificación previa permite traducir inventos, tecnologías y nuevos enfoques en productos y servicios viables. Identificar oportunidades de negocio, identificar los recursos necesarios para explotarlas y relacionarlos con la formación académica y laboral de uno, permite considerar objetivamente la posibilidad de convertirse en emprendedor. Aunque muchas personas sueñan con ser emprendedores, la realización de tales sueños comienza con un estudio claro de las tendencias actuales del mercado donde los recursos económicos pueden trasladarse de un área a otra. Tal cambio hacia una nueva área de mayor calidad, productividad, rendimiento y satisfacción del consumidor debe mantenerse en la mente de cualquier posible empresario. Identificar oportunidades, reconocer la necesidad dentro de la sociedad y una visión creativa para recombinar recursos para generar ganancias son parte de tomarse el tiempo adecuado antes de comenzar cualquier empresa comercial. La capacidad de reconocer una oportunidad en sí misma es un primer paso necesario. Esto requiere una mente abierta, buena guía de otros que han recorrido ese camino y paciencia. Sin

paciencia y un estudio cuidadoso, aquellos que están motivados emocionalmente para obtener una ganancia rápida podrían terminar perdiendo bastante tiempo, dinero y energía. Tal pérdida es desalentadora, emocionalmente agotadora y puede ser financieramente destructiva. Por lo tanto, la mejor planificación, investigación, estudio, paciencia y una mentalidad orientada al proceso crean un escudo protector contra riesgos innecesarios.

Ofrecer un producto/servicio a la sociedad, de forma diferente o innovadora, es fundamental para cualquier empresa. Muchas personas se enfocan en el objetivo final, como la acumulación de riqueza, el nombre, la fama, etc., pero se trata de servir a la sociedad de manera distintiva y creativa. Una vez que se despiertan las cualidades creativas, surgen nuevas posibilidades dentro de la mente emprendedora donde las necesidades y los deseos de la sociedad se mantienen a la vanguardia. Es posible proporcionar un producto/servicio existente con mayor eficiencia y mayor atractivo. También existe la posibilidad de crear nuevos productos/servicios y generar demanda de consumo. Tal innovación tiende a ser rara y tiene un gran potencial para afectar a un gran número de personas mientras lleva el negocio de uno a mayores alturas. La capacidad y voluntad de desarrollar y participar en una(s) nueva(s) empresa(s) comercial(es) para obtener ganancias permite la introducción de nuevos productos/servicios en el mercado. Tal visión contribuye al desarrollo socioeconómico de las sociedades de diversas formas.

La búsqueda de la satisfacción de las necesidades/deseos/deseos de los consumidores es fundamental para los emprendimientos empresariales. Esto requiere una investigación de mercado persistente que proporcione información sobre las necesidades existentes de los consumidores. El espíritu empresarial ayuda a cerrar la brecha del desempleo a través de emprendimientos comerciales formales e informales que pueden contratar a un gran número de personas en países en desarrollo y avanzados. A través del pago de impuestos, las empresas contribuyen a los ingresos del gobierno que, en consecuencia, aceleran el desarrollo general y la protección de cualquier nación con respecto a la contribución y el desarrollo del crecimiento

económico. Los proyectos empresariales abren el desarrollo de infraestructura en sus barrios. La puesta en marcha de empresas a menudo conduce al crecimiento de las redes de transporte y comunicación, impulsadas por la necesidad de infraestructura creada por las empresas. Las empresas pueden mejorar las localidades, permitiendo que negocios prósperos echen raíces, mientras aprovechan los buenos medios de comunicación y transporte.

Los empresarios participan y contribuyen a la creación de infraestructura para la educación, la salud, la capacitación y tutoría empresarial y otros requisitos sociales necesarios para el desarrollo de cualquier sociedad a través de su participación en la Responsabilidad Social Corporativa. Durante casi 200 años, la destreza empresarial impulsó un progreso económico significativo. Ha habido ciclos de innovación sustanciales provocados por productos/servicios innovadores, lo que demuestra la resiliencia del sistema capitalista frente a los cambios del mercado.

La resiliencia del capitalismo es sintomática de un capitalismo que resuena y se desarrolla a partir de la naturaleza humana. La capacidad de cualquier economía para recuperarse de las caídas y restablecerse es un tributo a la naturaleza crítica de los métodos novedosos de suministro de bienes y servicios, independientemente de las condiciones económicas. Numerosos momentos decisivos en la historia humana se han producido como resultado de la invención de inspiración empresarial. Una vez encendido, este espíritu puede permanecer constante y aumentar constantemente. La innovación motivada por la imaginación es un principio fundamental de una mentalidad emprendedora motivada por el deseo de dar un crecimiento económico y vital para que la humanidad siga creciendo. Los niveles de vida han aumentado como resultado del espíritu empresarial y la generación de riqueza para las empresas asociadas. La innovación que da como resultado servicios/productos nuevos y mejorados permite la creación de

nuevos mercados. Este tipo de creación de mercado promueve la civilización humana y ayuda en el desarrollo y la expansión económica multigeneracional. Los bienes/productos/servicios innovadores tienen el potencial de crear un efecto en cascada, estimulando los negocios adyacentes que se requieren para sostener el nuevo esfuerzo. Esto da como resultado un mayor crecimiento económico y facilita el movimiento y la acumulación de dinero.

Tenga en cuenta que el autor brinda una descripción general orientada al valor y un buen punto de partida para cualquiera que esté contemplando el inicio de un nuevo emprendimiento comercial. Las ideas presentadas también son útiles para las empresas establecidas, en la medida en que avanzan hacia una mayor sostenibilidad o una mayor expansión. Se discuten cualidades importantes junto con la mejor mentalidad y la capacidad de lidiar con las incertidumbres. Además, se enfatiza un punto de vista realista junto con la importancia del celo, el darlo todo, el coraje y la firme determinación. Hay atributos, cualidades e ideas interconectados que pueden alentar junto con una guía práctica para cultivar una visión empresarial.

¿Qué lleva a una persona a emprender su propio camino y emprender un negocio? Es posible que una persona haya sido despedida una o más veces. A veces, una persona se siente frustrada con su trabajo actual y no ve mejores perspectivas de carrera en el horizonte. A veces una persona se da cuenta de que su trabajo está en peligro. Una empresa puede estar contemplando recortes que podrían terminar con un trabajo o limitar las perspectivas de carrera o salario. Tal vez una persona ya no haya sido promovida o no vea oportunidades en los negocios existentes para alguien con sus intereses y habilidades. A algunas personas les repugna la idea de trabajar para otra persona. Se oponen a un sistema en el que una recompensa a menudo se basa en la antigüedad en lugar de en los logros, o en el que tienen que ajustarse a la cultura corporativa. Otras personas deciden convertirse en empresarios porque están

desilusionados por la burocracia o la política involucrada en salir adelante en un negocio o profesión establecida. Algunos están cansados de tratar de promocionar un producto, servicio o forma de hacer negocios que está fuera de las operaciones principales de una gran empresa. Por el contrario, algunas personas se sienten atraídas por el emprendimiento por las ventajas de iniciar un negocio.¹

Los empresarios son sus empleadores y toman sus propias decisiones, lo cual es uno de los principales beneficios del espíritu empresarial. Seleccionan a sus socios comerciales y el trabajo que estos socios realizarán. Se deciden las horas de trabajo, las tasas de pago de los empleados, los beneficios de los empleados, como vacaciones, y otras decisiones similares. El espíritu empresarial ofrece una mejor oportunidad de obtener grandes recompensas financieras que el empleo en otro negocio. Además, permite la participación en todos los aspectos de la empresa, desde la concepción hasta la estrategia/diseño, formación/construcción, ventas, procedimientos corporativos y respuesta del consumidor. El emprendimiento conlleva el privilegio de estar al mando. Brinda una oportunidad para que un individuo acumule capital, que se puede retener, comercializar y transmitir a la próxima generación para un desarrollo y avance continuos. Además, el espíritu empresarial brinda una oportunidad para que un individuo haga contribuciones significativas. La mayoría de las nuevas empresas contribuyen al desarrollo de la economía local. Unas pocas personas contribuyen a la sociedad a través de sus innovaciones. Un ejemplo de ello es el empresario Steve Jobs, quien cofundó Apple en 1976 y encabezó la subsiguiente revolución de las computadoras de escritorio. Ciertos individuos evalúan las oportunidades ocupacionales y profesionales en su área y toman una decisión determinada de dedicarse a la empresa privada. La decisión de una persona de embarcarse en una empresa no debe tomarse a la ligera. El espíritu empresarial requiere un coraje considerable, habilidades para tomar decisiones, tenacidad, invención y adaptabilidad. Al

considerar el emprendimiento como una ruta de carrera, es esencial realizar algunas auto-reflexiones para determinar cómo, por qué y cuándo el emprendimiento puede ser la mejor opción de carrera para usted. Llevar a cabo estudios, investigaciones y probar actividades y puestos relacionados con su esfuerzo previsto es un paso fundamental para determinar su camino hacia el espíritu empresarial. Investigar las posibles industrias u oportunidades empresariales que están disponibles para usted le brindará cierta comodidad y justificará su decisión sobre qué hacer a continuación. Un enfoque práctico para lograr esto es "seguir" a un experto en su campo preferido. Esto implica hacer arreglos para ser un observador durante un día de trabajo típico para obtener conocimiento de primera mano de lo que implica administrar ese tipo de negocio. Además, puede obtener experiencia trabajando como aprendiz, pasante o contratista independiente. El espíritu empresarial es el camino hacia el progreso financiero y personal sin restricciones. No hay restricciones. Eres el gobernante real de tu destino, limitado solo por tu visión. Para aprovechar una oportunidad que aún no se ha descubierto, un "esfuerzo empresarial" requiere la formación de una nueva empresa u organización, así como la aceptación de una cierta cantidad de riesgo. Idealmente, los conceptos descritos en esta sección se aplicarían a todos y cada uno de los emprendimientos empresariales, independientemente de la industria. Las empresas, por ejemplo, han podido mantenerse a flote a pesar de los enormes obstáculos porque estaban decididas a perseverar. Cuando se enfrentan a un contratiempo, los empresarios buscan soluciones en lugar de detenerse en los aspectos negativos de la situación. Las condiciones externas no deben interferir con los intentos de un empresario de lograr sus metas y objetivos. Es casi seguro que muchos empresarios necesitarán ayuda para administrar su trabajo (si lo tienen), las responsabilidades familiares y las operaciones diarias de su negocio. Para mantenerse enfocados y ver sus ideas

hasta su finalización, los empresarios crean un régimen diario para ayudarlos a mantenerse organizados. Como propietario de una pequeña empresa, usted es el responsable final de todo lo que sucede durante el curso de las operaciones comerciales. Los empresarios se benefician de poder pensar con mayor rapidez y claridad, ya que les permite evitar dedicar tiempo a ideas o actividades ineficaces. La autosuficiencia se refiere a la capacidad de una persona para hacer frente a los problemas por su cuenta sin ayuda. Los emprendedores son muy poco comunes ya que no tienen miedo de arriesgarse y encontrar respuestas por sí mismos. Una persona que ha trabajado para una empresa durante un largo período de tiempo puede decidir pasar a trabajar por cuenta propia para tener más libertad.

El éxito empresarial depende de la capacidad del empresario para adaptarse a las circunstancias cambiantes. Muchos no pueden o no quieren cumplir con las responsabilidades de un trabajo estándar de 9 a 5. Estas personas quieren seguir trabajando a todas horas del día o de la noche, incluso los fines de semana, porque siempre están a la caza de nuevas ideas. Como consecuencia de su insaciable curiosidad, muchos hombres y mujeres de negocios exitosos han obtenido títulos universitarios y títulos avanzados en los campos que les apasionan en particular. Como resultado, tendrán una mejor comprensión de su grupo demográfico objetivo. La gran mayoría de aquellos que quieren progresar en el espíritu empresarial han llegado a la conclusión de que se requiere más investigación antes de que sus ideas puedan ponerse en práctica. Cualquier esfuerzo comercial requiere la capacidad de pensar fuera de la caja e improvisar en cualquier sector empresarial. La capacidad de ver fallas en situaciones y hacer recomendaciones sobre cómo solucionarlas también necesita desarrollo.

Si elige iniciar su propio negocio, ¿qué papel prevé desempeñar? Los empresarios vienen en una amplia variedad de formas y tamaños, así como diferentes edades y niveles educativos, por mencionar algunas características físicas. Para ser considerado exitoso a corto plazo, primero debe pasar por numerosas fases antes

de que pueda ser considerado exitoso a largo plazo. En cada nivel, cada individuo debe desarrollar habilidades distintivas de liderazgo, comunicación y emprendimiento. A medida que el mercado laboral fluctúa a lo largo del año, las personas con antecedentes e intereses diversos se sienten atraídas por una variedad de empresas e industrias. En los negocios hay creadores, constructores y operadores. El creador o arquitecto de un negocio está completamente dedicado a un determinado producto o concepto y posee una mente brillante/creativa que siempre está generando ideas nuevas y originales. Los creadores suelen generar pensamientos comerciales para una diversa variedad de negocios.

El espíritu empresarial es un viaje que tendrá muchos altibajos. Uno debe estar preparado para manejar cada uno de ellos con una mente tranquila y clara. Si está listo para lanzar una empresa, encontrará numerosas oportunidades situacionales para perseguir sus intereses. Una oportunidad situacional se vuelve disponible, dependiendo de factores como dónde trabaja, sus obligaciones familiares, su idea o invento, su expresión creativa única o una búsqueda de carrera reciente o un cambio de trabajo. La evolución del espíritu empresarial, su receptividad al pensamiento empresarial y muchas plataformas existentes y emergentes lo hacen posible.^{12.1}

Al planificar su empresa, debe considerar oportunidades en estas áreas:²

- En el trabajo. Algunos lugares de trabajo ofrecen oportunidades intraempresariales, o empresas creadas dentro de la empresa, para personas con mentalidad empresarial. La empresa 3M, por ejemplo, históricamente ha fomentado la creatividad de los empleados y promovido oportunidades innovadoras para los empleados. Este entorno inspiró un proyecto de empleados que resultó en la invención de las notas Post-it. Incluso si una empresa no apoya la creación de empresas, también existe la posibilidad de sacar la idea empresarial de la empresa para crear su empresa.
- Obligaciones familiares. Puede trabajar en una empresa familiar o hacerse cargo después de que los miembros de la familia se jubilen o transfieran la propiedad a otros miembros de la familia.

- **Franquicias.** Puede comprar una franquicia existente, una licencia otorgada a un empresario para operar bajo el nombre de la franquicia.
- **Empresa basada en la web.** Puede lanzar una empresa de productos a través de Etsy, Shopify u otro sitio web de comercio electrónico.
- **Trabajo por contrato o contratista independiente.** Puede iniciar un negocio de consultoría o trabajar como contratista independiente para obtener clientes, experiencia e ingresos en un horario flexible.
- **Desempleo.** Estar subempleado o desempleado puede hacer que el espíritu empresarial sea un camino hacia la libertad económica.
- **Compra.** Puede comprar un negocio existente de un jubilado, su empresa actual o una familia que posee un negocio. A medida que cambian las situaciones de vida del propietario de una empresa, debido al envejecimiento o a nuevos intereses, la empresa queda disponible para nuevos propietarios. Trabajar para una empresa puede ofrecer la opción de comprar al propietario actual para convertirse en el nuevo propietario. La compra de una empresa existente proporciona datos financieros históricos y decisiones que respaldan los éxitos futuros. Si es empleado de la empresa, tiene la oportunidad de conocer detalles sobre cómo se administra el negocio, una ventaja que podría respaldar su éxito en la compra y administración de la empresa.³

Identificar la próxima oportunidad de una gran empresa es uno de los elementos más difíciles del espíritu empresarial. Siempre habrá otra oportunidad, pero es su responsabilidad distinguir lo bueno de lo malo y tomar decisiones comerciales sólidas que lo beneficiarán a usted o a su empresa a largo plazo. La creación de contenido de alta calidad posiciona a su empresa como líder en su campo. Producir contenido excepcional es el enfoque más efectivo para generar nuevas ventas, por lo que todos los propietarios de negocios deben aprovechar esta oportunidad para obtener una ventaja competitiva. Si coloca cuidadosamente su empresa y su marca en el centro de los diálogos y desarrolla una cultura de marca, puede diferenciarse con éxito de sus rivales al interactuar con los clientes en temas que les interesan. Si actualmente tiene un empleo, puede ser útil investigar oportunidades comerciales que requieran un tiempo o esfuerzo mínimos. Numerosas ocupaciones a tiempo

parcial son posibles de realizar desde casa o incluso en línea. Ciertos negocios están diseñados para generar ingresos pasivos, lo que significa que no requieren mucho tiempo o esfuerzo para mantenerlos. Se podrían ampliar otras oportunidades comerciales, lo que permitiría a las personas hacer la transición de sus trabajos existentes al espíritu empresarial. Las coincidencias solo pueden brindarle oportunidades, pero un buen ojo para reconocerlas y actuar en consecuencia le permitirá sacar provecho de esas oportunidades.

Hay muchos marcos para ayudar con el diseño y la integración de las experiencias comerciales y el proceso de pensamiento empresarial. Hay dos ideas básicas en la construcción de un marco: estructura de costos y flujos de ingresos. La estructura de costos, la identificación de socios clave, las actividades principales y los recursos relevantes son parte de la creación de un marco. Además, determinar el tipo de relación a tener con los clientes, los diversos canales de flujo de ingresos en relación con los segmentos de clientes es parte del desarrollo del marco. Como parte del marco de trabajo, se necesitan comentarios de los clientes para mejorar el producto y desarrollarlo más según las tendencias del mercado. La investigación de antecedentes necesaria promueve una comprensión más clara de las tendencias del mercado donde la estructura de costos y los flujos de ingresos se pueden desarrollar en base a dicha investigación.⁴

Para abordar y resolver problemas y una variedad de soluciones viables, se requiere un enfoque metódico y lógico. El pensamiento de diseño es un término que se refiere a una colección de procedimientos cognitivos, estratégicos y prácticos que se utilizan para generar ideas de creación de productos. El desarrollo de la creación de valor consta de tres elementos clave: dar forma al valor que la empresa puede proporcionar a sus clientes (el 'valor que recibe el cliente'); determinar el valor que la organización recibe de sus patrocinadores (el 'valor que recibe la organización') y

maximizar el valor de por vida de los sectores de clientes deseables mediante la gestión exitosa de este intercambio de valor. El proceso empresarial se puede dividir en cinco fases: creación de concepto, evaluación de oportunidades, planificación, formación/lanzamiento de empresas y crecimiento. El marco de cuatro pasos identifica cuatro actividades esenciales a considerar al refinar los bienes actuales. Estas son las palabras para recordar: aumentar, disminuir, eliminar y generar. Graficar los artículos de consumo disponibles en un mercado frente a la capacidad de una empresa para ofrecer valor y, por lo tanto, seguir siendo competitiva a lo largo del tiempo. Un método es buscar el carácter distintivo y el bajo costo al mismo tiempo para crear una nueva demanda y abrir un nuevo espacio de mercado. Se trata de asegurar un espacio de mercado indiscutible y dejar obsoletos a los competidores. El marco de cuatro pasos identifica cuatro actividades esenciales a considerar al refinar los bienes actuales. Estas son las palabras para recordar: aumentar, disminuir, eliminar y generar. Graficar los artículos de consumo disponibles en un mercado frente a la capacidad de una empresa para ofrecer valor y, por lo tanto, seguir siendo competitiva a lo largo del tiempo.

La creación de un marco requiere que primero se estudie el área del mercado objetivo y se comprenda su potencial comercial. La competencia es natural en el mundo de los negocios y también sana. El marco de uno debe construirse en relación con el tipo de competencia que uno enfrentará. El desarrollo del marco comienza con una mentalidad exploratoria que eventualmente conduce a establecer un camino claro por delante. Hoy en día, muchas industrias no existen: el área de mercado sin explotar, libre de rivalidad. La creación de demanda es una técnica estratégica. Hay mucho espacio para una expansión lucrativa y rápida. La competencia no tiene sentido en tal estrategia ya que las reglas del juego aún no se han establecido. El sector de mercado inexplorado tiene un potencial mayor y más profundo. En términos de

expansión lucrativa, hay vastedad, profundidad y fuerza. Comprender los factores que impactan el desarrollo y sostenimiento de un negocio, desde varias perspectivas, impacta directamente en las decisiones de uno con respecto a la implementación y selección de la mejor estrategia.

En algún momento durante el proceso de desarrollo de su empresa, se vuelve fundamental capturar sus pensamientos e intenciones de una manera significativa y productiva. La creación de un plan de acción personalizado (un esquema o guía organizado paso a paso que reúna las ideas, los pensamientos y los pasos clave necesarios para ayudar a preparar el escenario para el éxito empresarial) en una etapa temprana hará que el proceso empresarial sea mucho más fluido y fácil, potencialmente más exitoso a largo plazo.⁵

Es importante tener un plan de acción comercial que lo ayude a comenzar. Es un documento comercial interno que especifica los pasos que debe realizar dentro de un período de tiempo particular para alcanzar una meta mientras dirige su empresa. Crea un plan de acción que te ayude a lograr tu objetivo siguiendo estos cinco pasos:

Establezca objetivos INTELIGENTES.

Crear una lista de acciones.

Establecer una línea de tiempo.

Designar recursos.

Supervise el progreso.

¿De qué manera te puede ayudar tener un plan de acción? Para lograr tus objetivos, necesitas tener una estrategia que te mantenga motivado y te asegure llegar a tu destino en un tiempo justo. Cuando se utilizan como herramienta de comunicación, los planes de acción pueden simplificar iniciativas y programas complicados. Los ejemplos de planes de acción incluyen iniciativas para desarrollar una comunidad con espacios verdes adicionales, servicios, senderos para caminar y mayor servicio ferroviario.

El proceso de planificación de la acción se divide en ocho fases.

- 1) Definición del problema(s)
- 2) Identificación y definición del (de los) problema(s)
- 3) Compilar y evaluar los datos
- 4) Identificar y priorizar los problemas en cuestión
- 5) Para cada una de las opciones disponibles, escriba una declaración de objetivos para usted
- 6) Plan de Acción para la Puesta en Práctica de Soluciones.
- 7) Vigila todo cuidadosamente y anota las observaciones.
- 8) Si es necesario, comience de nuevo con un problema nuevo o mejore uno antiguo.

Su plan de acción define la manera en que desea ejecutar y administrar su negocio. La estrategia de marketing y ventas de su empresa establece los pasos que pretende seguir para lograr sus objetivos financieros y de ventas. Un plan de acción comercial explica cómo pretende gobernar y administrar su organización en el futuro.

*** Los 5 elementos principales de un plan de negocios anual:**

1. Realice un análisis de la situación. La condición actual se define mediante un análisis de escenarios, que debe ser una evaluación objetiva.
2. La Bolsa de Valores. Examine a sus competidores y sus estrategias de marketing en detalle...
3. Posicionamiento del producto o servicio...
4. Establecer objetivos...
5. Estrategia

El éxito de una pequeña empresa depende de la adaptabilidad, la tenacidad y el trabajo duro. La forma en que dirigirá y administrará su empresa se describe en el plan de acción. Para lograr sus objetivos financieros y de ventas, los planes de marketing y ventas definen los pasos que su empresa tomará para alcanzarlos. ¿Cómo será operada y administrada su empresa? ¡Para eso está el plan de acción! Para lograr los objetivos previstos, un plan de acción debe tener una colección completa de planes. Los planes de acción individuales fortalecen la base de un individuo, lo que les permite crecer y alcanzar sus objetivos. Con un cronograma definido para cada etapa del proceso, un buen plan de acción lo ayudará a lograr su objetivo al definir todas las tareas necesarias para alcanzar su objetivo. Dependiendo de sus necesidades y preferencias, puede

utilizar esta plantilla para definir uno o varios objetivos. Tener en cuenta el resultado final permite pensar, planificar y actuar con estrategia. El éxito empresarial se basa en estrategias bien formadas y en el desarrollo de una mentalidad orientada a los procesos.

Para algunas personas, la perspectiva empresarial es clara y lógica. Por ejemplo, una carrera en un laboratorio biomédico puede implicar investigaciones y ensayos clínicos que conduzcan a solicitudes de patentes para un producto que se venderá en el mercado, lo que conducirá a una nueva empresa. Otros experimentan el camino empresarial a través de métodos no tradicionales, como cuando surge una oportunidad inesperada. A medida que el mercado global continúa evolucionando, se abrirán nuevas oportunidades empresariales para las personas que estén abiertas a oportunidades que se basen en la creatividad y la innovación.⁶

Hay cuatro tipos principales de emprendimiento: nuevas empresas, empresas medianas y organizaciones sin fines de lucro. En otras palabras, estos modelos tienen que ver con poner en marcha una empresa, en lugar de centrarse en las muchas habilidades del empresario. Las empresas deben evolucionar con los tiempos, a medida que cambia el mundo que las rodea. Los empresarios ahora pueden tomar más riesgos e introducir innovaciones nuevas y emocionantes, lo cual es una gran victoria para ellos. Cualquier tipo de pequeña empresa que haya sido fundada por una sola persona, sin el objetivo de crecer o franquiciar, se denomina "emprendimiento de pequeñas empresas". Cuando la mayoría de las personas deciden iniciar un negocio por su cuenta, a menudo abren muchas ubicaciones. Existen numerosos ejemplos, incluidos salones de uñas, tiendas generales, camiones de tacos, etc. Probablemente tendrá que reclutar trabajadores locales o tal vez miembros de la familia para que su empresa despegue, y tendrá que poner sus recursos en el negocio.

Las empresas que se enfocan en "startups escalables" tienen modelos de negocios que se pueden duplicar y hacer crecer, a partir de la creencia de que hacerlo hará del mundo un lugar mejor (más

ventas con más recursos). Con el fin de expandirse de forma rápida y rentable, este tipo de empresa se propone desde el principio centrarse en un crecimiento rápido y grandes beneficios. Para empezar, los emprendedores con la ayuda de inversores llevan sus ideas del garaje al continente más poblado de la Tierra. Si bien hay varios ejemplos de empresas pioneras que han tenido un impacto significativo en el mundo, como Amazon, Google y Apple, todas ellas, sin embargo, tienen sus propias diferencias. Este tipo de emprendimiento no es para la mayoría de las personas, por lo tanto muy pocos individuos lo aprovecharán. En general, el comprador tiene un gran patrimonio neto y ya disfruta de la riqueza. Solo compran una empresa si creen que prosperará. Una vez que han comprado la empresa, hacen algunos ajustes y la dejan funcionar normalmente. Para financiar una inversión de compra-emprendedor-inversión, un comprador debe tener éxito o tener inversores ricos de su lado.

Muchas personas inician su propio negocio como una fuente secundaria de ingresos, como el solopreneur. Incluso si no planean dejar su trabajo diario, aún se beneficiarán de algún dinero adicional adicional. Puede ser que su amor sea por el arte u otro oficio, y quieran compartirlo. Una pequeña empresa o empresa unipersonal operada por un solo propietario es un espectáculo de un solo hombre o una sola mujer. Como no tienen tiempo para pensar en ampliar sus operaciones, nadie trabaja para ellos. La prioridad de un constructor es impulsar el crecimiento y la rentabilidad de una empresa. Los fundadores que siguen creando y vendiendo empresas tienden a ser los más frecuentes. Tener talento para atraer empleados, inversores y consumidores de alto calibre a los proyectos es una habilidad común entre los constructores.

Se dice que muchos empresarios son imitadores, y toman conceptos comerciales únicos y los desarrollan. Quieren adquirir una ventaja en el mercado encontrando siempre nuevas formas de mejorar su producto. Es una combinación de personas que toman riesgos y transgresores de reglas que tienen mucha confianza en sí mismos. El objetivo final para todos los emprendedores es siempre

el mismo. Los caminos pueden diferir, pero el sueño de todos ellos es el mismo. La verdadera independencia financiera es el sueño. Una parte interesada tiene un interés personal en una empresa y puede afectar o verse afectado por las operaciones y el rendimiento de una empresa. Las partes interesadas típicas son inversionistas, empleados, clientes, proveedores, comunidades, gobiernos o asociaciones comerciales.⁷

La gran mayoría de las personas cree que las empresas existen únicamente para brindar servicios a sus clientes. Dado que la calidad del servicio/productos y el valor de tales cosas y servicios influyen en ellos, los clientes se consideran partes interesadas en una empresa. Los clientes confían su vida a una aerolínea, por ejemplo, volando con ellos. En una corporación, tanto los accionistas como los tenedores de deuda son reconocidos como inversionistas en la empresa. Cuando los accionistas realizan una inversión en una empresa, lo hacen con la expectativa de obtener un rendimiento específico por su dinero. Con respecto a la inversión, la idea del valor para el accionista suele ser una fuente de ansiedad. Varios tipos de fuentes de capital, como prestamistas y posibles adquirentes, se agrupan en la categoría de "otros proveedores de capital". Por definición, todos los accionistas son partes interesadas, pero las partes interesadas no son accionistas, y los accionistas no son partes interesadas, y viceversa. Las siguientes son partes interesadas clave: instituciones acreedoras, miembros de la junta o directores de corporaciones, empleados, el gobierno (y sus agencias), dueños de corporaciones (accionistas), proveedores, sindicatos y la comunidad de la cual la corporación deriva sus recursos. La información se puede utilizar para determinar las limitaciones y los peligros del proyecto teniendo en cuenta los requisitos y las restricciones de las partes interesadas clave en función de la información de sus respectivas industrias. Al involucrar e incluir a las partes interesadas a lo largo de su proyecto, aumenta sus posibilidades de poder aliviar y reconocer los peligros a medida que surgen. Cuando se trata de partes interesadas, los usuarios son siempre los más esenciales a considerar. Después de

todo, ¿de qué sirve una empresa si no tiene clientes o consumidores a quienes pueda ofrecer sus bienes y servicios? Principalmente, las partes interesadas clave de una corporación son aquellas personas u organizaciones que tienen interacciones económicas frecuentes y directas con la organización. Algunos ejemplos de partes interesadas significativas son empleados, clientes y proveedores, por nombrar algunos ejemplos. Los stakeholders secundarios de una empresa son personas o entidades que no están directamente involucradas en las actividades económicas de la empresa y no participan en sus procesos de toma de decisiones. Cuando se trata de administrar adecuadamente las expectativas de las partes interesadas, hay cuatro consideraciones esenciales que se deben tener en cuenta: Asegúrese de tener una idea clara de lo que define el "éxito del proyecto" antes de comenzar a trabajar en un proyecto. Asegúrese de que las partes interesadas no tengan que esperar demasiado tiempo antes de aprovechar las ventajas de la inversión. Para lograr el éxito del proyecto, es necesario llevar a cabo el plan en línea con los objetivos. Cuando trate con las partes interesadas del proyecto, mantenga las cosas lo más simples posible para evitar confusiones. Los empleados son las partes interesadas internas más importantes en las operaciones de una empresa, ya que proporcionan la mayor cantidad de información. Además de realizar importantes compromisos financieros y de tiempo con la organización, los empleados también desempeñan un papel fundamental en la creación de la estrategia general de la organización, así como en sus planes tácticos y operativos. Las partes interesadas tienen acceso a una gran cantidad de información, que incluye prácticas actuales, datos históricos y experiencia en la industria. Con frecuencia ha ocurrido que este grupo de personas ha pasado más tiempo en la empresa o en el proyecto que el director del proyecto o los demás miembros del equipo. El éxito a largo plazo de una empresa depende de la gestión de las relaciones con todas las partes interesadas.

Una visión integral de los negocios y la ética empresarial requiere una comprensión de la diferencia entre los accionistas, un

pequeño grupo que son los propietarios (o accionistas), y las partes interesadas, un gran grupo que incluye a todas aquellas personas y organizaciones con un interés personal en el negocio. Atender las necesidades de los accionistas se basa en una visión limitada del propósito organizacional.⁸

La siguiente es una declaración sobre el propósito de una corporación de Business Roundtable: “Los estadounidenses merecen una economía que permita a cada persona tener éxito a través del trabajo arduo y la creatividad y llevar una vida con significado y dignidad. Creemos que el sistema de libre mercado es el mejor medio para generar buenos empleos, una economía fuerte y sostenible, innovación, un medio ambiente saludable y oportunidades económicas para todos. Las empresas desempeñan un papel fundamental en la economía al crear puestos de trabajo, fomentar la innovación y proporcionar bienes y servicios esenciales. Las empresas fabrican y venden productos de consumo; fabricar equipos y vehículos; apoyar la defensa nacional; cultivar y producir alimentos; brindar atención médica; generar y entregar energía; y ofrecer servicios financieros, de comunicaciones y otros que sustentan el crecimiento económico. Si bien cada una de nuestras empresas individuales cumple su propio propósito corporativo, compartimos un compromiso fundamental con todas nuestras partes interesadas. Nos comprometemos a:⁹

Entregando valor a nuestros clientes. Fomentaremos la tradición de las empresas estadounidenses que lideran el camino para cumplir o superar las expectativas de los clientes.

Invertir en nuestros empleados. Esto comienza con compensarlos de manera justa y brindarles beneficios importantes. También incluye apoyarlos a través de capacitación y educación que ayuden a desarrollar nuevas habilidades para un mundo que cambia rápidamente. Fomentamos la diversidad y la inclusión, la dignidad y el respeto.

Trato justo y ético con nuestros proveedores. Estamos dedicados a servir como buenos socios para las demás empresas, grandes y pequeñas, que nos ayudan a cumplir nuestra misión.

Apoyando a las comunidades en las que trabajamos. Respetamos a las personas de nuestras comunidades y protegemos el medio ambiente adoptando prácticas sostenibles en todos nuestros negocios.

Generar valor a largo plazo para los accionistas, quienes aportan el capital que permite a las empresas invertir, crecer e innovar. Estamos comprometidos con la transparencia y el compromiso efectivo con los accionistas.

Cada uno de nuestros grupos de interés es fundamental. Nos comprometemos a entregar valor a todos ellos, para el éxito futuro de nuestras empresas, nuestras comunidades y nuestro país.

Cuando considera el comportamiento que exige de sí mismo tanto en su vida profesional como personal, está teniendo una conversación filosófica consigo mismo sobre las normas de comportamiento que desea mantener: su ética. Podría decidir que siempre debe decir la verdad a su familia, amigos, clientes y partes interesadas y que, si no puede hacerlo, debe tener muy buenas razones para ello. También tiene la opción de nunca defraudar o engañar a sus socios comerciales. También puede decidir que si bien quiere obtener ganancias en su negocio, no necesita todo el dinero que ingresa. En cambio, puede haber suficientes ganancias para dar una parte de ellas a otras partes interesadas además de usted, como aquellos que son significativos porque lo han ayudado o están tocados de alguna manera por su firma. Es a través de la ética empresarial que los empresarios y sus empresas cumplen la ley y respetan a sus partes interesadas, incluidos sus clientes, clientes y trabajadores, así como a la comunidad circundante. El propietario/fundador debe tener la mejor y más productiva relación con cada parte interesada. Ninguna empresa puede tener éxito a menos que los accionistas y las partes interesadas estén en la misma página. Las acciones éticas son la base de un emprendimiento verdaderamente exitoso. Tratar de tomar atajos solo daña el negocio, la reputación y las perspectivas futuras.

El término responsabilidad social corporativa (RSC) se refiere a las prácticas y políticas emprendidas por las corporaciones que pretenden tener una influencia positiva en el mundo. La idea clave detrás de la RSE es que las corporaciones persigan otros objetivos prosociales, además de maximizar las ganancias. Ejemplos de objetivos comunes de RSE incluyen minimizar las externalidades

ambientales, promover el voluntariado entre los empleados de la empresa y realizar donaciones a organizaciones benéficas.¹⁰

La responsabilidad social corporativa (RSC) es un concepto de gestión muy avanzado que prioriza los objetivos a largo plazo y la rentabilidad. Se está volviendo cada vez más popular. A través de la identificación e implementación de programas que van más allá de los estándares legales y éticos, la responsabilidad social empresarial (RSE) busca armonizar las relaciones con los grupos de interés. La Responsabilidad Social Corporativa es un concepto de gestión mediante el cual las empresas integran las preocupaciones sociales y ambientales en sus operaciones comerciales y en las interacciones con sus partes interesadas.¹¹ Existe un delicado equilibrio entre los aspectos sociales, ambientales y financieros que se interconectan para el beneficio general. Determinar el mejor enfoque requiere un estudio cuidadoso, paciencia y el deseo de desarrollar la responsabilidad con la mejor implementación posible. Aspectos clave de la RSE: gestión ambiental, ecoeficiencia, abastecimiento responsable, participación de las partes interesadas, estándares laborales y condiciones de trabajo, relaciones con los empleados y la comunidad, equidad social, equilibrio de género, derechos humanos, buen gobierno y medidas anticorrupción.¹² Cada CRS El problema debe considerarse en relación con el negocio específico de uno y aplicarse de la mejor manera posible. Un emprendedor no triunfa de forma aislada. El éxito solo es posible si se desarrollan las mejores relaciones con cada aspecto de CRS.

Mejoras en el acceso a capital y mercados, incrementos en ventas y utilidades, ahorros en costos de operaciones, mayor productividad, mejor calidad de servicio, una base de recursos humanos más eficiente, mejor imagen y reputación de marca, mayor lealtad de los clientes, mejoras en los procesos de toma de decisiones, y las mejoras en los procesos de gestión de riesgos son todos los posibles beneficios de un concepto de RSC correctamente

implementado. La responsabilidad social corporativa se divide tradicionalmente en cuatro categorías: responsabilidad ambiental, filantrópica, ética y económica.¹³

Responsabilidad ambiental se refiere a la creencia de que las organizaciones deben comportarse de la manera más respetuosa posible con el medio ambiente. Es una de las formas más comunes de responsabilidad social corporativa. Algunas empresas utilizan el término “gestión ambiental” para referirse a este tipo de iniciativas. Las empresas que buscan adoptar la responsabilidad ambiental pueden hacerlo de varias maneras: Reduciendo la contaminación, las emisiones de gases de efecto invernadero, el uso de plásticos de un solo uso, el consumo de agua y los desechos en general.¹³

Responsabilidad ética se preocupa por garantizar que una organización opere de manera justa y ética. Las organizaciones que adoptan la responsabilidad ética tienen como objetivo lograr un trato justo de todas las partes interesadas, incluidos los líderes, los inversores, los empleados, los proveedores y los clientes.¹³

responsabilidad filantrópica se refiere al objetivo de una empresa de hacer activamente del mundo y de la sociedad un lugar mejor.¹³

Responsabilidad económica es la práctica de una empresa que respalda todas sus decisiones financieras en su compromiso de hacer el bien en las áreas enumeradas anteriormente. El objetivo final no es simplemente maximizar las ganancias, sino impactar positivamente en el medio ambiente, las personas y la sociedad.

Las iniciativas de responsabilidad social corporativa, por su naturaleza, obligan a los líderes empresariales a examinar las prácticas relacionadas con la forma en que contratan y administran a los empleados, obtienen productos o componentes y brindan valor a los clientes.

El emprendimiento social describe empresas lanzadas por emprendedores que son ante todo defensores o campeones de una causa social. Sin embargo, pueden aprovechar esa causa como plataforma para desarrollar y mantener una organización económicamente viable. Estos individuos están impulsados y motivados principalmente por una visión superior o un propósito más grande. Esta nueva generación de emprendedores aprovecha

el poder de su posición, su posición en la comunidad y la sinergia potencial y el poder de creación de riqueza de una empresa como vehículo o plataforma para avanzar en sus objetivos sociales y su agenda personal. Estas causas sociales a menudo incluyen una solución para un problema o dolor social crónico y costoso, un error social o una injusticia que debe corregirse, o un problema global que ha sido pasado por alto o marginado por la sociedad o las organizaciones.¹⁴

Hay beneficios específicos para emprendedores para una empresa social, que incluyen:

a) La obtención de financiación para los emprendedores sociales suele ser más fácil que para otras empresas. En este sentido, el gobierno ofrece una serie de importantes incentivos y programas. Debido al carácter ético de la industria de inversión en esta nación, es más fácil recaudar fondos a tasas que están por debajo del promedio del mercado.

b) El marketing y la publicidad también son muy sencillos para estas empresas. Debido a que se está abordando un problema social con una solución, es más fácil captar la atención del público y de los medios para esta iniciativa. El nivel de exposición recibido cambia regularmente según la singularidad de la respuesta proporcionada.

El Dr. Joe Johnson es un empresario que ha estudiado el campo durante más de 25 años. Es el fundador de Welfont, que ha financiado y puesto en marcha más de una docena de empresas emergentes. El Dr. Johnson ha esbozado lo que él considera que son los cuatro tipos más comunes de emprendedores sociales.¹⁵

1. El Emprendedor Social Comunitario

Este emprendedor busca atender las necesidades sociales de una comunidad dentro de un área geográfica pequeña. Estas iniciativas empresariales pueden ser desde la creación de oportunidades laborales para miembros marginados hasta la construcción de un centro comunitario. Los emprendedores sociales de esta escala suelen ser individuos o pequeñas organizaciones. Los préstamos de microfinanzas son un ejemplo: ofrecen soluciones financieras a la población local sin acceso a la banca.¹⁵

Estos empresarios trabajan directamente con los miembros de la comunidad. Esto significa más intereses creados y un proceso de decisión más lento, pero tiene la ventaja de soluciones a largo plazo. Es probable que tanto los miembros

de la comunidad como las organizaciones locales continúen con el proyecto de manera sostenible incluso sin la participación directa del empresario.¹⁵

2. El emprendedor social sin fines de lucro

Estos empresarios se centran en la ganancia social, no material, lo que significa que priorizan el bienestar social sobre las necesidades comerciales tradicionales. Reinvierten las ganancias en el negocio para facilitar una mayor expansión de los servicios.¹⁵

3. El emprendedor social transformador

Estas personas están enfocadas en crear un negocio que pueda satisfacer las necesidades sociales que los gobiernos y otras empresas no están satisfaciendo actualmente. La categoría de transformación es a menudo a lo que evolucionan las organizaciones sin fines de lucro con el tiempo y el crecimiento suficientes. Se convierten en organizaciones más grandes con reglas y regulaciones, que a veces crecen hasta el punto de trabajar o integrarse en organismos gubernamentales.¹⁵

4. El emprendedor social global

Estos emprendedores buscan cambiar por completo los sistemas sociales para satisfacer las principales necesidades sociales a nivel mundial. A menudo es donde terminan las grandes empresas cuando se dan cuenta de su responsabilidad social y comienzan a concentrarse en el cambio positivo en lugar de solo en las ganancias. También es donde se encuentran las organizaciones benéficas más importantes, como la Fundación Bill y Melinda Gates.¹⁵

La necesidad global en cuestión puede ser cualquier cosa, desde acceso gratuito a la educación hasta agua limpia. Este suele ser un objetivo elevado que abarca continentes y vincula a muchas organizaciones e intereses. Sin embargo, la compensación está bajo escrutinio: si los emprendedores sociales globales no logran satisfacer las necesidades y reunir suficiente apoyo, su fracaso tiene un impacto mayor que el de las organizaciones más pequeñas.¹⁵

Estas organizaciones generalmente están vinculadas a una causa en particular y trabajan con otros emprendedores sociales para que esto suceda. Como tal, es más probable que alcance estas alturas si se conecta con otros emprendedores sociales y construye una comunidad global en torno a la resolución de problemas sociales.¹⁵

La pasión por las causas sociales debe recibir la estructura adecuada para expresarse. El uso de un enfoque empresarial para resolver problemas sociales conduce a un mayor éxito.

Similar al emprendimiento social, el emprendimiento ambiental aboga por una causa social significativa y beneficiosa que también es económicamente viable. Este enfoque ambiental se ocupa de iniciativas que preservan nuestros ecosistemas, como energía limpia y renovable, gestión de residuos, programas para contrarrestar el cambio climático, mejora del suministro de agua, protección de la biodiversidad y reducción de la degradación ambiental y la deforestación. Estas iniciativas son financieramente sólidas desde el punto de vista comercial y, al mismo tiempo, no contaminan, desperdician, destruyen y dejan una huella ambiental negativa.¹⁶

Los empresarios ambientalmente conscientes son críticos para el éxito económico. Los emprendedores verdes tienen el potencial de contribuir significativamente a la eliminación del desempleo, la pobreza y los problemas ambientales. En comparación con otras empresas, los empresarios verdes juegan un papel más importante en las actividades y deberes ambientales. El emprendedor verde cultiva negocios verdes mediante el uso de técnicas respetuosas con el medio ambiente. A través del conocimiento de conceptos empresariales, un emprendedor verde resuelve intencionalmente un problema/necesidad ambiental o social. Varios métodos para incorporar el diseño de productos sostenibles en el espíritu empresarial ambiental incluyen los siguientes:

Reduzca la complejidad del diseño: use menos materiales y busque reemplazos de materiales sostenibles

Adquiera materiales de manera sostenible: elija recursos cuya extracción no dañe el medio ambiente circundante y emplee los métodos de extracción más respetuosos con el medio ambiente posibles.

Reducir los materiales: reducir el peso de los materiales o el volumen de las cosas transportadas

Optimice la producción: use procesos de fabricación que tengan la menor cantidad posible de consecuencias ambientales negativas, como descargas químicas peligrosas, desechos y emisiones.

Mejore la distribución: utilice menos empaques o empaques reutilizables, transporte y distribuya artículos de manera más efectiva

Disminuya su efecto: reduzca su uso de energía y cambie a fuentes de energía más ecológicas, como la energía solar o eólica.

Prolongue la vida útil: mejore la durabilidad y confiabilidad del producto, brinde servicios de reparación y reutilice los artículos rotos o innecesarios

Gestión de basura: promulgar iniciativas de reciclaje y reutilización. Recicle los productos y deséchelos de forma segura.

El espíritu empresarial ambiental (también conocido como "ecoemprendimiento") se puede describir como el proceso empresarial utilizado para establecer empresas que aborden problemas ambientales o funcionen de manera sostenible. La frase se hizo popular en la década de 1990. Varias instancias de ecoemprendimiento en Internet incluyen las siguientes:

- Bloguear con un propósito
- Influencia de las redes sociales.
- Podcasting
- Creación de un libro electrónico o audiolibro
- Desarrollo de un producto digital o curso de formación.
- Desarrollar una aplicación o un SaaS (software as a service)

Al elegir entre estrategias competitivas, tenga en cuenta: el tiempo, el esfuerzo, el riesgo, el efectivo disponible y el tipo de relación con los inversores. La sustentabilidad se trata de acciones y una forma de vida que considera la continuidad de las generaciones futuras. Está profundamente arraigado en hacer lo que es moral/ético. Por ejemplo, es injusto realizar acciones que beneficien a la generación actual en detrimento de las generaciones futuras. Lo que esto significa es que un emprendedor sostenible también está motivado y es un defensor de un enfoque socialmente responsable para poseer

y administrar un negocio, aprovechando el potencial económico de los recursos renovables y fácilmente disponibles para agregar valor al mundo en el que opera. Sin embargo, la sostenibilidad significa algo más que conciencia medioambiental. Una definición simple de sostenibilidad es la capacidad de mantenerse a un cierto ritmo o nivel. Esto significa no solo el medio ambiente, sino también los recursos naturales, los recursos humanos, las cadenas de suministro de productos y múltiples conceptos relacionados. En el contexto de la sostenibilidad, el espíritu empresarial sostenible se refiere al descubrimiento, la creación y la explotación de posibilidades comerciales que benefician a las personas de la sociedad y, al mismo tiempo, crean beneficios sociales y ambientales para la empresa. ¿Qué se entiende por "sostenibilidad"? Las raíces de este concepto se basan en los conceptos de sostenibilidad, que son fundamentales para lo que simboliza. Por ello, la sostenibilidad se construye sobre tres pilares: la economía, la sociedad y el medio ambiente (o ecologismo). Estos conceptos también se conocen informalmente como ganancias, personas y medio ambiente. Este enfoque único, que combina el desarrollo de beneficios económicos, sociales y ambientales con un enfoque en el bienestar de las generaciones futuras, puede considerarse como una contribución significativa a los negocios sostenibles. Las empresas que tienen en cuenta las cuestiones ambientales y sociales se consideran innovadoras. Las estrategias sostenibles proporcionan un medio para alterar todo el perfil de riesgo de una organización mediante la mitigación, reducción y diseño de posibles fallas que probablemente impidan la capacidad de la organización para lograr el éxito a largo plazo.

Hay cinco medidas importantes a tomar para el desarrollo sostenible.

(1) Tecnología; (2) Enfoque de reducción, reutilización y reciclaje; (3) Educación y concientización ambiental; (4) Utilización de recursos de acuerdo con la capacidad de carga; y (5) Mejorar la calidad de vida, incluidas las dimensiones social, cultural y económica. La capacidad de mantener una determinada tasa o nivel

de actividad es una definición sencilla de sostenibilidad. Esto incluye no solo el medio ambiente, sino también los recursos naturales, los recursos humanos, las redes de suministro de productos y un montón de otras ideas que están conectadas con el medio ambiente. Un emprendedor consciente de los desafíos que rodean la sostenibilidad consideraría una amplia variedad de temas. Los ejemplos podrían incluir hacer un uso responsable de la energía o el agua, participar en programas de abastecimiento responsable/diversidad de proveedores o proporcionar apoyo financiero para programas de bienestar de los empleados. Cuando se trata de eso, el concepto de sostenibilidad se trata de pensar a largo plazo en lugar de a corto plazo. Un emprendedor sostenible descubre nuevas posibilidades de negocio que proporcionan beneficios sociales y ambientales para las personas de la sociedad, así como beneficios para ellos mismos. Hacer tales descubrimientos requiere una mente abierta, una buena investigación y obtener la ayuda de aquellos que ya son empresarios exitosos.

Los valores que elegimos honrar son la esencia de nosotros mismos y los llevamos con nosotros dondequiera que vivamos, trabajemos y juguemos. Como señalamos, el camino empresarial que elija debe reflejar sus valores, ya sea que cree una organización con fines de lucro o sin fines de lucro. También es posible que establezca una empresa con fines de lucro y se ofrezca como voluntario ampliamente por su cuenta o en nombre de su empresa en el sector sin fines de lucro. Sea cual sea su camino empresarial, sigue siendo importante no dejar que sus valores bien considerados se vean disminuidos por otros que no aprecian la lealtad o la laboriosidad, por ejemplo.¹⁶

Identificando tus valores:

Encontrar sus valores personales:

1. Elija los cinco valores más importantes para usted entre todos los que son esenciales para usted (por ejemplo, veracidad, integridad, lealtad, justicia, honor, esperanza, etc.).

Escriba dónde cree que adquirió cada valor después de eso (por ejemplo, familia, escuela, equipo deportivo, comunidad de creencias, trabajo).

3. Identifique un obstáculo real o potencial que pueda encontrar al intentar vivir cada valor que ha identificado. En la mayor medida posible, sea explícito.

4. Asumir la responsabilidad de una acción específica en apoyo de cada valor. La especificidad también aquí es fundamental.

Los emprendedores requieren características personales como honestidad, entusiasmo, determinación y confianza. Nadie quiere hacer negocios con individuos arrogantes, egoístas, desdenosos y egoístas. Cada esfuerzo empresarial refleja los valores, actitudes y creencias personales del empresario. Los valores empresariales pueden ser cualidades humanas como la honestidad, la persistencia, la determinación, la innovación, el respeto, el entusiasmo y la justicia. La idea de valor influye en el éxito empresarial de los emprendedores a través de sus decisiones empresariales. Porque el sistema de valores personales de un empresario influye en cómo percibe los eventos, resuelve problemas, toma decisiones, desarrolla relaciones personales, percibe el éxito y se desempeña administrativamente. Los valores críticos incluyen determinación, responsabilidad, comportamiento orientado a resultados, pasión, cooperación, adaptabilidad, respeto y compasión. Puede que no haya mejor entorno para examinar sus creencias personales y su misión que una posición empresarial. Las startups no pueden sustentarse únicamente sobre la base de conceptos. Requieren respuestas realistas y procedimientos efectivos más que virtualmente cualquier otro tipo de esfuerzo. Los empresarios a menudo comienzan por descubrir un producto o servicio que es escaso en un mercado determinado o abundante pero costoso o poco confiable. La fuerza rectora general que inspira la puesta en marcha es entonces la ejecución de la misión de la empresa, que dicta una gran parte de la dirección principal de la empresa, incluida la identificación de clientes desatendidos, la ubicación geográfica de las operaciones y los socios, proveedores, empleados y financiamiento que ayuda a la empresa a despegar y luego expandirse. Así como la declaración de misión de un individuo puede evolucionar con el tiempo, también puede hacerlo la misión de la empresa para reflejar las circunstancias cambiantes, los avances de la industria y las demandas de los clientes. Los negocios se tratan de conexiones, y la fuerza de esas interacciones depende de nuestra aceptación de nosotros mismos y la compasión por los demás. Estos son fomentados por las virtudes de la humildad y la valentía. El deber difícil pero necesario de la vida es practicar ambos. Ese es el único

método, y posiblemente la única forma, en el que podemos ser profesionales de negocios humanos y efectivos. Mantener la coherencia entre lo que decimos y lo que hacemos, a menudo conocido como integridad, es una característica muy valorada. Al actuar con integridad, mostramos un fuerte compromiso con un conjunto de principios éticos que apreciamos.

Una característica bastante común de las nuevas empresas exitosas son los fundadores carismáticos y motivados con mentalidades competitivas. Después de todo, se necesita una piel dura y un ego poderoso para superar las inevitables decepciones que enfrenta el líder de una startup. A menudo, sin embargo, las empresas descubren que es necesario un ethos de liderazgo diferente a medida que crecen. ¿Podrían los empresarios seguir teniendo éxito si también adoptaran un estilo de liderazgo humanista desde el principio, o esto socavaría invariablemente las ya bajas probabilidades iniciales de éxito? Es un problema difícil con el que luchan muchas empresas. Los empleados dedicados pueden sentirse desalentados por líderes exigentes que son duros y dan poco a cambio a los trabajadores leales, incluso después de lograr el éxito.¹⁷

Hay cuatro elementos de la cultura empresarial: sinceridad, capacidad de adaptación, resultados y recompensas, y desarrollo de una organización basada en el crecimiento, que se pueden traducir directamente a los entornos comerciales. La cultura es importante para un esfuerzo empresarial porque es el enfoque que institucionaliza los principios de sus fundadores. La cultura sirve para socializar a los nuevos miembros de una organización/negocio.

Hacer realidad una cultura empresarial: los pasos para comenzar son los siguientes:

1. Deje en claro que está buscando comentarios.
2. Establecer un procedimiento claro para presentar nuevas ideas y tomar medidas al respecto.
3. Fomentar el pensamiento emprendedor proporcionando comentarios positivos a todas las ideas.
4. Permitir el fracaso.
5. Deleque autoridad a sus empleados.
6. Incentivos a la innovación que contribuyan al éxito financiero de una empresa.

¿Cuáles son las características empresariales que conducen a las

culturas más exitosas?

- Ser un buen líder es importante.
- Tener esperanza es algo bueno.
- Ser seguro de sí mismo.
- Ser un petardo.
- Ser una persona disciplinada.
- Ser proactivo es importante.
- Mantener una mente abierta.
- Estar en un entorno competitivo.

Un líder debe ser capaz de operar de manera profesional para tener éxito. Como resultado, se identifican oportunidades y se implementan buenas ideas. Las personas o los grupos pueden participar en estas actividades y, por lo general, necesitan imaginación y motivación, así como la voluntad de aceptar algunos riesgos. Hay varias formas de mostrar este comportamiento: Crear el ambiente de trabajo perfecto requiere la capacidad de garantizar la seguridad dentro de la propia empresa.

Se ha dicho que la cultura emprendedora se refiere a la actitud, creencias, habilidades y autoridad de un grupo o individuo en una institución u organización para lograr este objetivo. Debemos tener en cuenta que la innovación es uno de los componentes más importantes para el desarrollo y el éxito de una empresa al analizar la cultura emprendedora.

El espíritu empresarial creativo es la práctica de establecer un negocio, o establecerse como autónomo, en una de las industrias creativas. El enfoque del emprendedor creativo difiere del típico emprendedor de negocios o, de hecho, el emprendedor social se preocupa ante todo por la creación y explotación del capital creativo o intelectual. Esencialmente, los emprendedores creativos son inversores en talento, propio o ajeno. Los empresarios creativos más renombrados han combinado el talento creativo con la capacidad empresarial para construir imperios comerciales multimillonarios. Los ejemplos incluyen a Rupert Murdoch, Madonna y Richard Branson.¹⁸

Las actividades creativas se distinguen de otros sectores de la economía por siete características económicas clave o "base":

- La demanda es impredecible
- Los profesionales creativos sienten pasión por su trabajo - ciertos bienes creativos
 - necesita una amplia gama de talentos
- Bienes únicos
- Talentos verticalmente distintos
- La velocidad es esencial
- Productos y alquileres de larga duración

Los empresarios creativos son aquellos que utilizan su conocimiento y habilidades creativas o intelectuales para ganarse la vida, ya sea a través de la operación de un negocio o como consultor independiente. Esto contrasta con el espíritu empresarial convencional, que se ha concentrado principalmente en la fabricación y distribución de artículos industriales.

Las características de un emprendedor creativo exitoso son las siguientes:

- Capacidad para iniciar un negocio.
- La capacidad de asumir riesgos es la capacidad de analizar, disfrutar y afrontar los peligros.
- Una persona que posee las habilidades y la iniciativa para avanzar con éxito en las ideas.
- Un fuerte sentido de pasión por su sector creativo: los emprendedores creativos son los intermediarios que traen productos innovadores al mercado, y deben ser capaces de reconocer, respetar, comprender y gestionar su propia creatividad y la de los demás.

Los siguientes son ejemplos de habilidades corporativas: perspicacia comercial, conciencia comercial, competencia gerencial, visión y estrategia. También hay 9 calidades, que se muestran a continuación:

1) La capacidad de comercializar una idea, negociar y trabajar en red son todos ejemplos de habilidades interpersonales necesarias para el emprendimiento creativo.

2) Identifica y desarrolla métodos nuevos e inventivos para llevar el trabajo creativo a las audiencias y comunidades (nuevos modelos de producción, distribución y valor) al mismo tiempo que enfatiza las ventajas sociales, económicas y culturales más amplias que resultan de hacerlo.

3) La capacidad de generar ideas originales al mismo tiempo que demuestra flexibilidad.
y confianza en sí mismos para llevarlos al mercado.

4) Potencial de liderazgo / la capacidad de influir en el cambio en su industria

5) Tener la visión de combinar sus talentos creativos y empresariales para ser un líder en su comunidad creativa nacional.

6) Habilidad para comunicarse efectivamente

7) Agente de cambio: la capacidad de marcar la diferencia, no solo siendo exitoso en términos comerciales, sino también al participar en el mercado interno para tener una influencia beneficiosa en la infraestructura del país en cuestión.

8) Conocimiento y comprensión del mercado

9) Conocimiento del entorno del mercado local y su posición en el mismo; la capacidad de identificar agujeros en el mercado y convertir estas posibilidades en soluciones genuinas es muy importante.

Parámetros importantes como el profesionalismo, la excelencia en el desempeño y la brillantez operativa son de gran importancia en las empresas. La gerencia demuestra respeto, empatía y apoyo a las personas, lo que se traduce en una gran perseverancia, motivación y compromiso por parte de las personas. Solo crea un ecosistema de alta integridad, honestidad y lealtad en la mente de

todas las partes interesadas internas, así como para los clientes externos. La relación interpersonal se refiere a una fuerte asociación entre personas que trabajan juntas en la misma organización.²⁰ Una buena tutoría, obtener una imagen amplia del negocio propio y mantener buenas asociaciones son formas de mejorar las relaciones interpersonales, al igual que tomarse el tiempo para decidir cuidadosamente qué tipo de relación. de relación es lo mejor para el desarrollo continuo y obtener una visión holística del negocio propio. La mejora de las relaciones interpersonales surgirá naturalmente cuando el deseo de avanzar en el campo elegido se combine con el respeto por aquellos que están más avanzados en sus carreras. Las habilidades interpersonales influyen en las culturas empresariales porque afectan el desempeño laboral, lo que a su vez ayuda a decidir el resultado del éxito de una empresa. ... A menudo denominadas habilidades blandas, las habilidades interpersonales permiten que las personas se comuniquen de manera efectiva, manejen conflictos y respondan a las necesidades de los demás en consecuencia. La esencia del espíritu empresarial es la creación de redes y el intercambio, y no puede hacerlo un solo individuo. Como resultado, las habilidades interpersonales son tan importantes como las personales cuando se trata de convertirse en un empresario exitoso. La comunicación y las habilidades interpersonales sólidas son esenciales para los empresarios en estas situaciones.

Sigue estas recomendaciones para mejorar tus habilidades relacionales en cualquier entorno laboral:

- 1) No se puede exagerar la importancia de la positividad. Recuérdese los aspectos positivos de su vida y trabajo a diario para mantenerse optimista. Si estás molesto por algo personal después del trabajo, déjalo a un lado. Buscar los aspectos positivos y aprovecharlos es el mejor método para lidiar con el estrés laboral.
- 2) Mantén el control de tus reacciones. Lo mejor es controlar sus emociones cuando se trata de trabajo. ¿Irritado? ¿Deprimido? ¿Estás extáticamente complacido? Respira hondo e intenta mantener tus emociones bajo control. Siempre mantén una actitud calmada y tolerante al hablar.
- 3) Respetar el conocimiento de los demás. La experiencia de sus

compañeros de trabajo podría ayudarlo a establecer confianza en el lugar de trabajo. Solicite su ayuda en proyectos y ofrezca crédito cuando el crédito se deba a quienes han ayudado.

4) También deberías estar interesado en tus compañeros de trabajo. Debido a que pasa ocho horas al día con sus empleados, es natural escuchar sobre su vida personal. Asegúrese de conocer a sus compañeros de trabajo y sus prioridades. Le ayudará a formar lazos más fuertes con ellos.

5) Identifique una característica de personalidad favorable en cada compañero de trabajo. Si no te llevas bien con tus compañeros de trabajo, no trabajes con ellos. Si la personalidad de un compañero de trabajo está totalmente en desacuerdo con la suya, es mejor encontrar al menos una característica favorable en él, idealmente algo profesional.

6) Asumir el papel de un líder. No tenga miedo de expresar sus requisitos y restricciones.

7) Mejora tu empatía por los demás. Considere las cosas desde el punto de vista de otra persona. Su capacidad de empatía lo ayudará a desarrollar soluciones que sean beneficiosas para todas las partes involucradas.

8) Mantener contacto con amigos y familiares. Manténgase en contacto con viejos amigos y colegas de la universidad a través de las redes sociales o el correo electrónico, e intente organizar algunas reuniones cara a cara. Notarán cuánto te preocupas por ellos, lo que podría ayudarte a tener éxito en tu trabajo.

Es útil dividir el proceso empresarial en cinco fases: generación de ideas, evaluación de oportunidades, planificación, formación/lanzamiento de la empresa y crecimiento.²¹

1. Generación de ideas: todo nuevo emprendimiento comienza con una idea. En nuestro contexto, consideramos que una idea es una descripción de una necesidad o problema de algún electorado junto con un concepto de una posible solución. (Una caracterización de esta fase aún está en proceso en este sitio).

2. Evaluación de oportunidades: este es el paso en el que se pregunta si existe una oportunidad en la que valga la pena invertir. La inversión es principalmente capital, ya sea de personas de la empresa o de inversores externos, y el tiempo y la energía de un

conjunto de personas. . Pero también debe considerar otros activos como la propiedad intelectual, las relaciones personales, la propiedad física, etc.

3. Planificación: una vez que haya decidido una oportunidad, necesita un plan sobre cómo capitalizar esa oportunidad. Un plan comienza como un conjunto bastante simple de ideas y luego se vuelve más complejo a medida que el negocio toma forma. En la fase de planificación, deberá crear dos cosas: estrategia y plan operativo.

4. Formación/lanzamiento de la empresa: una vez que haya una oportunidad y un plan lo suficientemente atractivos, el equipo emprendedor pasará por el proceso de elegir la forma adecuada de entidad corporativa y crear la empresa como una entidad legal.

5. Crecimiento: después del lanzamiento, la empresa trabaja para crear su producto o servicio, generar ingresos y avanzar hacia un desempeño sostenible. El énfasis cambia de la planificación a la ejecución. En este punto, continúas haciendo preguntas pero dedicas más tiempo a llevar a cabo tus planes.

*** Un buen proceso emprendedor consiste en escuchar a los clientes, refinar su idea y hoja de ruta a lo largo del tiempo, y un proceso de iteración. Esto asegura que su idea de negocio sea viable, tenga valor para los clientes y que su ventaja competitiva sea sostenible en el tiempo.²²**

*** La adaptabilidad, la persistencia y el trabajo arduo son las claves del éxito en las pequeñas empresas, pero son tres atributos importantes sin importar cuál sea su esfuerzo.²³**

*** Cómo seleccionar una actividad emprendedora:²⁴**

- 1. Debe conocer las necesidades y deseos de las sociedades.**
- 2. Cuando ya escojas una determinada necesidad o deseo de las sociedades - tu mercado objetivo - debes saber cómo llegar a abastecerte y satisfacer las demandas de las personas.**

3. ¿Cuáles son los requisitos legales que debe preparar?

El empresario identifica y evalúa las perspectivas comerciales como parte de la fase de descubrimiento del proceso empresarial. El trabajo de identificación y evaluación de oportunidades es complejo; un emprendedor busca aportes de una amplia gama de personas, incluidos empleados, clientes, socios de canal, expertos técnicos, etc., para llegar a la mejor oportunidad comercial. Creación de una estrategia comercial: una vez que se ha encontrado una oportunidad, un empresario debe desarrollar un plan comercial detallado. Un plan de negocios es esencial para el éxito de cualquier empresa nueva, ya que sirve como base y criterio de evaluación para determinar si la organización está en camino de cumplir sus objetivos. Recursos: La obtención de recursos es el tercer paso en el proceso empresarial e implica que el empresario identifique las fuentes de financiación y recursos humanos. Aquí, el emprendedor obtiene financieros para su nueva empresa, así como personal para llevar a cabo sus operaciones. Administrar el negocio: Una vez que se han levantado las finanzas y se ha contratado al personal, la siguiente etapa es comenzar las operaciones comerciales para cumplir con los objetivos establecidos. En primer lugar, un empresario debe determinar la estructura o jerarquía de gestión que se necesitará para abordar los problemas operativos a medida que se desarrollan. Cosecha: La cosecha es el paso final en el proceso empresarial, en el que un empresario decide sobre las perspectivas del negocio, como su crecimiento y desarrollo. Tener en cuenta la calidad de los bienes y servicios guía todo el proceso empresarial, lo que conduce a un resultado final más grande.

La mayoría de los empresarios trabajan para organizaciones antes o durante el inicio de sus negocios. Hay un dogma empresarial machista que dice que tienes que ir con todo, experimentar "el miedo" y dedicarte 80 horas a la semana a tu empresa. Implícita en esto está la noción de que un empresario no puede tener éxito si cubre sus apuestas manteniendo un pie en el empleo. ¿Por qué entrar en una startup si las startups son eventos probabilísticos, no dados? Muchos empleadores y reguladores permiten a los empleados la libertad de emprender nuevas

empresas, especialmente aquellas que no compiten directamente con sus empleadores (y, por lo tanto, no infringen un deber de lealtad). El espíritu empresarial híbrido se refiere al espíritu empresarial en el que un empleado inicia un negocio y mantiene su trabajo diario hasta que la puesta en marcha alcanza un cierto tamaño. Una vez que el negocio es lo suficientemente grande como para captar toda la atención del fundador, entonces el empleado se marcha.²⁵

Los emprendedores híbridos son aquellos que establecen una empresa mientras trabajan a tiempo completo. El emprendimiento híbrido se diferencia del emprendimiento a tiempo parcial en que elimina a los empresarios desempleados o incapaces de trabajar que son demasiado jóvenes, demasiado mayores o incapaces de trabajar (por ejemplo, debido a deficiencias físicas o mentales), así como a los empleados a tiempo parcial, que trabajan menos de 30 horas por semana en su empleo.

* ¿Qué se necesita para ser un emprendedor híbrido que tenga éxito?

1. Comience: todos en el mundo hablan sobre lo que quieren hacer, lo que deberían hacer, lo que podrían haber hecho y todas sus otras ideas, pero nadie hace nada al respecto. Simplemente haga una elección y comience.

2. Lucha: Habrá algunos momentos difíciles, pero si te comprometes a ser un estudiante de tu empresa y a una fuerte ética de trabajo, podrás superarlos.

3. Crecer: Aprende de tus errores y mejora tu desempeño.

1. Ser victorioso: No todos tendrán éxito, ya que no todos perseverarán en la lucha. Reconocer cómo sanar y volver más fuertes.

* Ventajas del Emprendimiento Híbrido

- Tu pista aún no está abierta: La pista de un negocio es el tiempo que tiene antes de quedarse sin dinero y quebrar. Puede alargar su

carrera recaudando dinero o aumentando sus ingresos, pero si salta demasiado pronto, estará condenado. Si permanece concentrado en lo que está haciendo en este momento, el reloj no comienza a correr y gana un tiempo precioso.

- Mantienes tus contactos. La red del fundador es uno de los elementos más subestimados al iniciar un negocio. Cuando deja un trabajo, pierde el acceso a la mayoría de los recursos de esa red, lo que hace que sea más difícil navegar por las aguas peligrosas de iniciar una campaña de recaudación de fondos o ganar clientes.

- Podrás recuperarte más rápido si fallas. Es posible que no comprenda la tensión aplastante que conlleva la industria de las empresas emergentes hasta que haya formado parte de ella. No es el fin del mundo si sufre un revés en el espíritu empresarial híbrido. Te golpea mucho más fuerte si ocurre después de que te has zambullido y prácticamente no tienes margen de error.

El emprendimiento híbrido es una opción viable para las personas que desean alcanzar sus objetivos comerciales de una manera más natural y sin riesgos. No muchos empresarios aspiran a ser dueños de negocios a tiempo completo. Algunas personas tienen el beneficio de tener un trabajo bien remunerado, seguro y prestigioso, al mismo tiempo que ganan dinero a través de iniciativas empresariales que pueden ayudarlos a mejorar su estilo de vida. No es ni bueno ni malo que algunos emprendedores híbridos no tengan planes de expandir sus negocios o hacer la transición de un emprendimiento de medio tiempo a uno de tiempo completo. Para probar las aguas empresariales y conocer el potencial de crecimiento de una empresa o la idoneidad de un individuo en el entorno empresarial, el espíritu empresarial híbrido puede ser preferible a la inmersión total en el trabajo por cuenta propia. Los empresarios menos confiados pueden seleccionar lógicamente el emprendimiento híbrido para mantener su compromiso hundido al mínimo mientras recopilan datos sobre sus capacidades inciertas.

Los determinantes más importantes de los comportamientos de un individuo son la intención de participar en el comportamiento, no sus actitudes hacia los comportamientos, ya que se espera que

estos solo afecten las intenciones. El concepto de intenciones se define como la motivación y la decisión consciente o el plan de un individuo de realizar un esfuerzo para lograr un comportamiento.²⁶

Cuando existe un breve intervalo de tiempo entre la intención y la acción, así como cuando existe un nivel adecuado de precisión entre la intención y la acción a realizar, se prevé que el vínculo entre la intención y la acción será más fuerte. A diferencia de la personalidad, las características demográficas, las actitudes o las creencias, el espíritu empresarial es una decisión deliberada, por lo que las intenciones son predictores de éxito más precisos que otros factores. Los intentos empresariales son desencadenados por pensamientos, creencias, información y habilidades, que a su vez son desencadenados por la acción empresarial. El espíritu empresarial se define como la iniciación, el compromiso y la realización de esfuerzos empresariales que están integrados en las condiciones ambientales, donde un esfuerzo empresarial se define como la inversión de recursos (es decir, recursos cognitivos, conductuales, financieros y de otro tipo) en la búsqueda (exploración o explotación) de una oportunidad potencial que se identifique. Son los intereses que se reflejan a través de la conducta los que se consideran intenciones. Los intereses, aunque presentes en el campo psíquico de otro, no son intenciones hasta que se explicitan en el propio. En el centro de las intenciones está la transición de los intereses a un proceso cognitivo y conductual que se orienta hacia una meta consciente. La intención personal es ciertamente un predictor del comportamiento. La intención puede referirse a un estado mental basado en pensamientos y también puede referirse a la motivación de uno sobre cómo desarrollar el negocio de uno. La motivación y el deseo deben complementarse lógicamente. El deseo puede producir motivación y debe dársele un rango protector de función. Sin ese rango de protección, la mera motivación puede dañar el comportamiento planificado de buena

calidad. La voluntad, la preferencia y la decisión son parte de un cuidadoso proceso de toma de decisiones. Todos los empresarios tienen que tomar decisiones sobre la mejor información disponible y minimizar el riesgo. Existe un delicado equilibrio entre el nivel de riesgo, las experiencias emocionales y un enfoque lógico para avanzar. Uno debe mantener las acciones posibles en relación con los pasos de acción que deben tomarse diariamente. Las intenciones mentales son un nivel previo al desempeño de dar los pasos correctos. La intención también se origina en la visión general que uno tiene del negocio. Cuanto más clara sea esta visión, más claras serán las intenciones y las acciones posteriores. La educación empresarial y la actitud personal impactan en la intención y motivación de uno para dar los mejores pasos hacia adelante. Como se le conoce comúnmente, “el conocimiento es poder”. La mejor calidad de educación con respecto al negocio de elección de uno aumenta una actitud positiva y una intención general al decidir los mejores pasos de comportamiento hacia adelante. El apoyo familiar también aumenta la intención emprendedora, ya que la familia brinda orientación, apoyo emocional y respaldo para que el emprendedor avance sin poner en peligro las finanzas familiares asumiendo riesgos innecesarios. Las discusiones familiares periódicas son una buena manera de que se produzca un "comportamiento planificado" para beneficio general. Los empresarios se destacan con respecto a los temas en consideración y dignos de seguir en los negocios. El comportamiento intencional es el resultado de una mentalidad que apunta a hacer una contribución significativa al mundo de los negocios. Al hacerlo, uno apunta al éxito financiero y las oportunidades subsiguientes que ese éxito abre.

La impulsividad se refiere a actuar sin pensarlo primero y considerar los datos antes de decidir. Actuar sin pensar se caracteriza por una rápida toma de decisiones en situaciones que parecen requerir un extenso análisis y deliberación. Continúan explicando que las personas deben actuar impulsivamente en

algunas condiciones empresariales porque es imposible completar un análisis completo debido a la incertidumbre, la ambigüedad y la urgencia. En lugar de sucumbir a la parálisis del análisis, los empresarios dan saltos de fe que la mayoría de los demás no están dispuestos a hacer. Las personas impulsivas se sienten atraídas por situaciones impredecibles, como el espíritu empresarial, y es más probable que actúen a pesar de la incertidumbre. La investigación existente retrata principalmente el espíritu empresarial como un proceso cognitivo consciente sin tener en cuenta adecuadamente la influencia de la incertidumbre en el comportamiento. Lleve un diario al final de cada día de los eventos en los que sintió que demostró un control deficiente de los impulsos y respondió demasiado rápido, así como los incidentes en los que sintió que exhibió un buen control de los impulsos y escuchó y esperó antes de actuar según sus impulsos. Examine su registro en busca de patrones al final de las dos semanas. Busque los factores desencadenantes que lo empujaron a la acción demasiado pronto, así como los factores desencadenantes que le permitieron mantener la compostura y la concentración. Los desencadenantes pueden incluir personas, situaciones o acciones específicas. Los empresarios deben tomar decisiones sobre oportunidades empresariales inciertas, actuar rápidamente antes de que se cierren las ventanas de oportunidad y aprender de los comentarios a medida que se desarrolla la incertidumbre para tener éxito. Una persona que determina si una situación representa una oportunidad no tiene forma de saber si la situación representa una oportunidad objetiva "real" o si la persona es capaz de hacer realidad la oportunidad; en otras palabras, las oportunidades empresariales se basan en la incertidumbre. Las reacciones de los individuos ante situaciones inciertas (por ejemplo, al reconocer una nueva oportunidad) están influenciadas por experiencias afectivas, que en la mayoría de los casos son el resultado de procesos de pensamiento impulsivos más que reflexivos. Cuando se enfrenta a la incertidumbre inmediata o la perspectiva de resultados inciertos en el futuro, las experiencias afectivas negativas como la preocupación, el miedo o la ansiedad pueden causar postergación y disuadir el inicio de la acción. La vacilación, la duda y la procrastinación son consecuencias comunes de la incertidumbre empresarial, y todas

contribuyen a que se retrase el inicio de la acción. Como resultado del placer que sienten al evaluar situaciones de riesgo y las altas expectativas que tienen de ventajas futuras, los buscadores de sensaciones están dispuestos a enfrentar riesgos físicos, sociales, legales y financieros a cambio de tales experiencias. Esté atento a las recompensas, pero mantenga su entusiasmo bajo control.

Cuando se enfrentan a la incertidumbre, algunas personas actúan con decisión, energía y repetidamente. Otros, en cambio, son cautelosos y sufren de inacción por inacción. La impulsividad en cualquier decisión empresarial debe mantenerse bajo control. Tiene el potencial de causar daños financieros, emocionales y familiares. Los altos niveles de impulsividad no conducen a una mentalidad orientada al proceso. El trabajo en equipo es importante para el éxito de todos los negocios. Para tener una carrera significativa y duradera, debe trabajar bien con los demás, por lo que el trabajo en equipo es tan importante en el mundo profesional. Los empresarios están constantemente en la búsqueda de soluciones frescas y creativas a los problemas. No hay duda de que su perspectiva única ayudará a la empresa en su conjunto. Una empresa necesita prosperar para tener una amplia colección de empleados que puedan contribuir con sus ideas únicas.

La habilidad de un grupo para colaborar puede ayudar en la resolución de problemas. Debido a la lluvia de ideas, el equipo puede encontrar soluciones nuevas e imaginativas. Encontrar las mejores respuestas requiere colaboración. Trabajar juntos garantiza que se cumplan los plazos y que se realice un trabajo de alta calidad. Si un miembro del equipo se queda atrás, otro se hará cargo. Debido a que los trabajos se distribuyen entre los miembros del equipo, el trabajo se completa más rápido y de manera más eficiente en grupos. Su grupo se volverá más cercano si trabajan juntos para lograr un objetivo común. Participar en un proyecto que genere resultados reales puede ayudarlo a sentirse valorado en su trabajo. Cuando sugiere un nuevo método que podría aumentar la productividad, genera confianza y aumenta la confianza dentro del equipo. Se pueden aprovechar diversos conjuntos de experiencia como grupo. Las personas y los grupos que trabajan juntos con

éxito tienen un fuerte sentido de pertenencia mutua y un fuerte compromiso con el objetivo común. Un equipo emprendedor consta de dos o más personas que tienen un interés, tanto financiero como de otro tipo, y un compromiso con el futuro y el éxito de la empresa; cuyo trabajo es interdependiente en la búsqueda de objetivos comunes y el éxito empresarial; quienes son responsables ante el equipo emprendedor y por el emprendimiento. El equipo emprendedor debe ser capaz de articular un futuro deseable y alcanzable para todos los empleados actuales y potenciales, así como para los clientes y clientes potenciales. Las personas que quieren acciones deben estar tan involucradas en la empresa que estén dispuestas a contribuir con su propio dinero o aceptar una gran reducción salarial a cambio de ello. Aquí hay cinco roles de un equipo efectivo: líderes, administrador creativo, iniciador, instructor y participante. Todos estos son componentes clave de un equipo, pero no necesitan ser restringidos. Un líder puede actuar como un director innovador y también como un instructor en diferentes momentos. La escucha activa y el habla efectiva se encuentran entre las habilidades sociales y de comunicación que se pueden aprender a través del trabajo en equipo. Para realizar sus funciones en un equipo, los niños deben aprender a escuchar a los líderes y entrenadores. Deben escucharse unos a otros para poder trabajar en equipo. Trabajar en equipo requiere que todos se comprometan con un objetivo común y trabajen juntos de manera sinérgica. El trabajo en equipo saca lo mejor de cada miembro del equipo al maximizar sus habilidades.

Al concluir la primera sección de este libro, el autor quisiera enfatizar que hay dos tipos de disciplina: interna y externa. Cuando la vida de uno está controlada por factores externos, se conoce como disciplina externa. La disciplina externa puede convertirse en una disciplina interna con el tiempo. El éxito en el espíritu empresarial puede comenzar ganando experiencia en varios negocios, aprendiendo las cuerdas y desarrollando la propia disciplina externa. Este desarrollo facilita la fuerza interior para seguir un patrón de actividad bien pensado que conduce al desarrollo y crecimiento exitoso del negocio propio. Tal disciplina interior exige tenacidad, trabajo duro, paciencia y muchas otras cualidades.

Aprovechar todas estas maravillosas cualidades (como se describe en la siguiente sección de este libro) es la esencia de la disciplina interna, que conduce al crecimiento sostenido del negocio de uno. Por supuesto, no hay garantías en la vida. Uno tiene que examinar su vida desde todas las perspectivas y decidir si vale la pena seguir un camino empresarial. Hay muchos que, sin una adecuada planificación y preparación, se lanzan a diversos emprendimientos comerciales. Esto puede conducir a riesgos innecesarios considerables y daños potenciales. El autor tiene la intención de animar a los lectores a contemplar la multitud de ideas presentadas en este libro, con paciencia y espíritu de crecimiento. En la siguiente sección, se presentan las cualidades de los empresarios exitosos para alentar a todos los lectores a desarrollar estas cualidades si van a emprender cualquier empresa comercial.

CUALIDADES DE LOS EMPRENDEDORES DE ÉXITO

CREATIVIDAD

La creatividad en el espíritu empresarial es una chispa interior que impulsa el desarrollo de un nuevo producto/servicio o una forma diferente de proporcionar un nuevo producto/servicio. Hay un impulso interno para usar el pensamiento de uno de manera innovadora. La sociedad proporciona fórmulas prescritas. Uno los entiende y sigue aprendiendo, cuestionando y pensando fuera de la caja.²⁷

*** La creatividad tiene cinco componentes: competencia, habilidades de pensamiento inventivo; un carácter aventurero; entusiasmo inherente; y un ambiente imaginativo que enciende, fortalece y refina ideas creativas.**

*** La creatividad nos permite percibir y desentrañar los problemas de manera más abierta y original. La creatividad abre la mente. Una sociedad que ha perdido el contacto con su lado creativo está atrapada, en el sentido de que generaciones de personas pueden volverse de mente estrecha. Amplía nuestras percepciones y puede ayudarnos a superar ideas preconcebidas.**

Ejemplos de habilidades creativas:

- Crear relaciones.**
- Haciendo preguntas.**
- Hacer observaciones.**
- Interacción y trabajo en red.**
- Investigar y experimentar.**

*** La creatividad no se trata exclusivamente de la creación de algo nuevo. También se presta a desarrollar importantes habilidades necesarias para tener éxito. Por ejemplo: Participar**

en ejercicios creativos ayuda a desarrollar nuestras competencias de resolución de problemas, desde encontrar una nueva técnica para completar una tarea antigua o crear algo nuevo.

*** La creatividad es quizás la característica más importante que los empresarios exitosos deben retener y cultivar. Después de todo, la creatividad potencia la invención, establece nuevos ángulos y soluciones a viejos desafíos y alienta a los líderes empresariales a crear un concepto audaz para sus empresas y perseguirlo con cautela.**

*** Creación de nuevos conceptos para la ventaja competitiva. Todo el proceso de emprendimiento tiene sus raíces en la creación y exploración de nuevas ideas. Cuando un emprendedor puede generar una nueva idea que es factible y eficiente, le da una ventaja sobre la competencia. La capacidad de investigar diferentes nichos es como una habilidad aprendida o un recurso que posee un individuo. Un impulso interno para pensar en formas innovadoras de construir su producto y mejorar el negocio permite que el poder creativo crezca dentro de uno mismo. La visión creativa facilita la mejora de los productos o servicios existentes, lo que conduce a la optimización del negocio elegido por uno. Siempre hay espacio para la expansión en los entregables de un negocio; es el emprendedor imaginativo quien puede calibrar cómo hacerlo. Pensar en lo improbable, listo para usar, conduce al progreso. La creatividad requiere imaginación para producir las ideas más incomprensibles. Se requiere inspiración e imaginación para cruzar el límite de "habitual" y "rutina" y pensar fuera de la caja. Esto permite a los empresarios pensar más allá de las soluciones habituales, proponer algo diferente, emocionante, versátil y con potencial de éxito. Encontrar patrones similares en diferentes áreas ocurre cuando uno aborda cualquier idea de negocio desde una perspectiva**

nueva. A veces, por seguir una rutina o un hábito, el proceso de pensamiento también va en la línea de esos procesos establecidos. La creatividad permite a las personas conectar temas no relacionados y no relacionados y hacer ideas empresariales efectivas.

La creatividad es mirar el mismo problema de manera diferente y encontrar soluciones no tradicionales.

DEDICACIÓN

La dedicación es lo que motiva al emprendedor a trabajar duro, 12 horas al día o más, incluso siete días a la semana, especialmente al principio, para hacer despegar el emprendimiento. La planificación y las ideas deben ir unidas al trabajo duro para tener éxito. La dedicación hace que suceda.²⁸

* Un emprendedor comprometido se motiva a sí mismo para eclipsar a sus competidores y explorar constantemente oportunidades comerciales. Junto a esto, el compromiso y la dedicación ayudan a navegar con soltura en los momentos difíciles y garantizan siempre que el emprendedor sea coherente y constante en el desarrollo de su negocio.

* Habrá muchos desafíos que superar a través de las actividades empresariales y diversos procesos relacionados con ella. Para manejar estos desafíos, un empresario debe demostrar y expresar resolución, determinación y diligencia. También se requiere persistencia para llevar a cabo estrategias en evolución y lograr los objetivos deseados.

* La determinación es el anhelo de hacer el trabajo e incluye características como la iniciativa, la persistencia, el dominio y el

esfuerzo prolongado. Las personas con determinación están dispuestas a afirmarse, son positivas y preventivas, y tienen la capacidad de sobrevivir frente a los impedimentos. La determinación es el anhelo extremadamente fuerte de alcanzar el éxito. Incluye la perseverancia y la capacidad de recuperarse después de tiempos difíciles. Alienta al emprendedor a hacer la décima llamada telefónica después de que las nueve no hayan arrojado nada. Para el verdadero emprendedor, el dinero no es la motivación. El éxito y el logro son motivadores; el dinero es la recompensa.

* Las aspiraciones del emprendedor son la encarnación de la transformación personal. Se trata de despojarte de tus dudas, miedos e incredulidades sobre lo que es ser emprendedor. Y se trata de animarte a tomar medidas masivas y vivir una vida que sea todo lo que imaginaste que sería. La dedicación es la clave suprema para triunfar en la vida. Cuanto más grande sea el objetivo que te propongas, más tiempo deberás establecer para alcanzarlo. ... Las metas a menudo toman más tiempo de lo que crees. Cuando puede establecer un camino largo hacia el futuro y comprometerse con eso, hace que sea más probable que esas metas sucedan.

* La dedicación lo ayuda a mantenerse centrado en su objetivo principal, su "por qué" y poner a sus consumidores primero. Sin él, solo estás trabajando para ti mismo. Debes trabajar por algo más grande, algo que valga la pena alcanzar, ya que esto se convierte en la clave de tu éxito.

* El espíritu empresarial viene con muchas tareas y desafíos porque el empresario asume múltiples roles. Esto es particularmente cierto si el empresario es el único empleado en la empresa. Independientemente del modelo de negocio, todos los empresarios deben poder lograr un equilibrio en sus vidas entre su devoción por hacer crecer su empresa empresarial y su vida individual. Desarrollar un concepto que incluya diferentes áreas de su vida

profesional y personal puede ayudar a que este tipo de equilibrio sea realista.

* Los factores de éxito para los empresarios incluyen: Mantener el enfoque. Los grandes emprendedores apuntan intensamente a una perspectiva donde otros no ven nada. Trabaja duro. El triunfo solo viene del trabajo duro. Disfruta el viaje. Confía en tu intuición visceral. Sea flexible pero persistente. Flexibilidad y dedicación/persistencia van de la mano. Confíe en su equipo. Desarrolle la mejor relación posible con su equipo y aumente la unidad. Centrarse en la ejecución. Manténgase atento a cada movimiento práctico que debe tomarse para alcanzar las metas a corto y largo plazo.

La dedicación no es un esfuerzo de 9 a 5. Es un estilo de vida, una forma de pensar, y siempre antepone las necesidades comerciales a las personales.

FLEXIBILIDAD

Flexibilidad es la capacidad de moverse rápidamente en respuesta a las necesidades cambiantes del mercado. Es ser fiel a un sueño y, al mismo tiempo, ser consciente de las realidades del mercado. Se cuenta la historia de un empresario que abrió una elegante tienda que vendía solo pasteles franceses. Pero los clientes también querían comprar muffins. En lugar de arriesgarse a perder estos clientes, el empresario modificó su visión para adaptarse a estas necesidades.²⁹

* Los emprendedores son adaptables, con una capacidad desarrollada para aprender y acostumbrarse a entornos fluctuantes y cambiantes. Los empresarios exitosos tienen una mente abierta y no dudan en cambiar sus decisiones si después de evaluar los pros y los contras, concluyen que su situación exige cambios. Pensar en

futuros posibles es un sello importante de la flexibilidad.

*** La flexibilidad corporal es el primer tipo de flexibilidad a considerar. ¿Puedes manejar la presión física del trabajo que haces? La flexibilidad física juega un papel importante en la salud general y en la realización de tareas relacionadas con el negocio. Un cuerpo débil, un cuerpo inflexible o un cuerpo estancado no complementa el crecimiento empresarial. Un cuerpo físico sano es la base sobre la que se desarrolla toda actividad a diario.**

*** Para ser flexible, uno debe estar abierto a nuevas ideas. Para tener una mente abierta, uno debe poder explorar varias opciones, lo que a menudo se considera una experiencia emocionante y estimulante. Según la investigación científica, a medida que aumenta su grado de flexibilidad cognitiva, le resultará más sencillo buscar respuestas a problemas que parecen difíciles y podrá superar mejor los desafíos que no parecen tener una solución obvia. . La flexibilidad cognitiva se puede mejorar mediante la práctica de ejercicio físico y también mediante la adquisición de nuevas habilidades e intereses.**

*** La versatilidad financiera es, por supuesto, una forma importante de flexibilidad. Para que su empresa sea financieramente flexible, debe estar preparado para manejar sus ingresos y gastos de tal manera que pueda tener un respaldo financiero accesible cuando más lo necesite.**

*** La flexibilidad horaria es la cuarta forma de flexibilidad. La flexibilidad horaria implica que tienes cierto control y libertad sobre cómo estableces tu horario y administras tus días. Habrá días en los que trabajes más y días en los que trabajes menos y tener una estrategia de empresa que permita esto te permitirá crecer como emprendedor en general.**

*** La flexibilidad ambiental es la sexta forma de flexibilidad. Esto significa que debería poder trabajar en un lugar diferente al menos algunas veces.**

*** La flexibilidad emocional es la sexta forma de flexibilidad. Esta**

adaptabilidad se refiere a la resiliencia personal al tratar con el mundo como propietario de un negocio. La flexibilidad emocional permite experimentar una amplia gama de emociones mientras se toman precauciones para mantenerse emocionalmente intacto e interiormente saludable.

* La flexibilidad futura es la séptima y última forma de flexibilidad a considerar. ¿Tiene una sensación de seguridad y entusiasmo por el futuro cuando mira hacia adelante? ¿Crees que tienes la capacidad de obtener los resultados que deseas?

El entorno en el que opera un empresario está en constante cambio. Una mente abierta con la capacidad de adaptarse a las condiciones cambiantes es clave para el éxito.

LIDERAZGO

El liderazgo es la capacidad de crear reglas y establecer metas. Es la capacidad de cumplir para ver que se sigan las reglas y se logren las metas.³⁰

Hay cuatro escenarios en los que se requiere un liderazgo empresarial con un estilo distinto. Estos son todos:

1) Decidir abrir un nuevo negocio. Tradicionalmente, los empresarios están asociados con empresas de nueva creación. Sin duda, los emprendedores exitosos son aquellos que pueden identificar y llenar los vacíos existentes en el mercado, así como atraer nuevos clientes e inversores. Las pequeñas empresas deben funcionar de manera diferente ya que no tienen los mismos recursos que las grandes corporaciones. Esto requiere experimentación de bajo costo y trabajo en equipo para obtener resultados.

2) Hay dos tipos principales de empresas, empresas emergentes económicas y sociales. Ambos tienen el objetivo común de satisfacer necesidades sociales o económicas insatisfechas. Los líderes de proyectos sociales deberían dedicar más tiempo a

colaborar con otros grupos e individuos. Las empresas económicas están impulsadas por un modelo con fines de lucro, mientras que las empresas sociales están impulsadas por la misión de mejorar la sociedad.

3) Un asunto de familia, de eso se trata. Quienes dirigen una empresa familiar deben lidiar simultáneamente con preocupaciones personales y corporativas. Para adaptarse a las condiciones cambiantes del mercado, el negocio debe ser actualizado y manejado por la unidad familiar que trabaja en equipo.

4) El arte y la ciencia de la innovación organizacional. ¿Cómo empezar? Todas las organizaciones, grandes o pequeñas, deben ser innovadoras para sobrevivir y prosperar en un entorno en constante cambio. Para obtener los resultados esperados, la estrategia y la cultura deben estar sincronizadas entre sí. El liderazgo empresarial fomenta la creatividad y la innovación como medio para lograr este objetivo.

El liderazgo empresarial será crucial para su éxito, independientemente del entorno en el que opere. Cultivar habilidades de liderazgo para desarrollar talento, lanzar nuevos bienes y servicios, aumentar la eficiencia y ganar participación de mercado. Se utiliza un enfoque orientado al crecimiento para construir dicho estilo de liderazgo.

Aquí hay algunas habilidades de liderazgo esenciales que cualquier dueño de negocio debería desarrollar:

1. Cree una visión táctica: se necesita más que pasión y un concepto de empresa brillante para prosperar en los negocios.

2. Comuníquese con franqueza: Cuéntele a su equipo sobre sus éxitos y errores. Obtienen perspectiva y un sentido de pertenencia a la empresa cuando la información se comunica claramente.

3. Identifique y retenga el mejor talento: su empresa solo tiene tanto éxito como las personas que trabajan para ella. Una cosa que todos los grandes ejecutivos de negocios tienen en común es que se rodean de personas brillantes, valientes y confiables.

4. Saber cuándo y cómo delegar: Los emprendedores son seguros de sí mismos por naturaleza. Casi todos los empresarios dirían: "Nadie puede hacerlo mejor que yo" cuando se trata de su empresa.

5. Dé un buen ejemplo: en todo lo que haga, sea honesto y ético. Tener sólidos principios morales. Debes practicar lo que predicas.

6. Solicitar asesoramiento: Los cambios alteran el negocio de uno, por muy bien que se conozca su sector. Los empresarios son propensos a desarrollar puntos ciegos o a estar confundidos acerca de cómo seguir adelante y dar los siguientes pasos.

7. Desarrollar líderes: aunque el liderazgo debe comenzar en la parte superior de la empresa, los líderes no suelen emerger de posiciones de autoridad. Se pueden encontrar en cualquier nivel dentro de una empresa.

El liderazgo no se trata de títulos, sino de crear situaciones beneficiosas para todas las partes involucradas.

PASIÓN

Pasión es lo que hace que los empresarios comiencen y los mantiene allí. Brinda a los empresarios la capacidad de convencer a otros de que crean en su visión. No puede sustituir a la planificación, pero los ayudará a mantenerse enfocados y lograr que otros vean sus planes.³¹

* La pasión es la energía interior que los emprendedores necesitan para seguir avanzando más y más. La pasión es un predictor clave de la creatividad, la persistencia y el rendimiento empresarial de los emprendedores. En otras palabras, cuanto más apasionado sea el emprendedor, mayor será la probabilidad de éxito.

* A algunos emprendedores les apasiona inventar: enfatizan

descubrir nuevas oportunidades o producir nuevos productos o servicios. Estos son los típicos científicos o empresarios orientados al producto.

* Algunos empresarios están motivados por el deseo de iniciar un negocio y dedican sus esfuerzos a establecer y hacer crecer el negocio desde cero. Estos empresarios están energizados por el acto de iniciar una empresa. Con frecuencia salen en una etapa particular y comienzan el proceso nuevamente con una nueva empresa.

* Otros empresarios están motivados por el desarrollo: se centran en hacer crecer la empresa, reclutar nuevos clientes, contratar nuevo personal y establecer una cultura organizacional.

* Aquí hay algunas razones por las que tener un fuerte sentido del entusiasmo es esencial para el éxito como emprendedor:

1. Su visión empresarial está inspirada en su pasión, incluso si se trata de un área en la que nadie ha estado antes.

2. Su empresa atraerá a los clientes adecuados si le apasiona lo que hace.

3. La pasión ayuda en la creación de una marca y una historia genuinas.

4. Cuando estás atascado o poco claro, tu pasión puede ayudarte a encontrar claridad.

5. La pasión ayuda a establecer principios fundamentales y una base firme para su organización. La pasión te brinda la motivación y la confianza que necesitas para cumplir tu misión y el propósito de lo que haces y por qué lo haces.

6. La pasión te permite conectarte con las personas adecuadas que comparten tus puntos de vista.

7. Puedes ser dueño de tu lugar y convertirte en un experto en lo que haces si te apasiona.

8. La pasión ayuda en la creación de contenido genuino que resuena con la audiencia prevista.

9. Destacarás entre la multitud si te apasiona lo que haces.

* La pasión empresarial es una idea motivacional marcada por una emoción emocional positiva, un impulso interno y un compromiso con un trabajo personalmente significativo que es fundamental para la identidad propia del empresario.

* Como resultado de la pasión del emprendedor, los clientes, inversionistas y trabajadores ven al emprendedor y su producto bajo una luz más favorable. Es más probable que las personas se dejen persuadir por la pasión de un emprendedor cuando pueden sentirla. La pasión es un indicador importante de lo siguiente para estas personas: Motivación, nivel de compromiso, confianza en su visión, perseverancia frente a los obstáculos y qué tan bien pueden liderar a otros en su empresa, habilidades de persuasión. Por lo tanto, es necesario comuníquese con clientes, empleados y cualquier persona que tome decisiones de financiación con pasión, ya que esto ayudará a persuadirlos para que apoyen la empresa o la visión.

La pasión es el combustible para todo clima que impulsa su empresa desde la concepción hasta el éxito.

AUTO CONFIANZA

Auto confianza proviene de una planificación minuciosa, que reduce la incertidumbre y el nivel de riesgo. También proviene de la experiencia. La confianza en sí mismo le da al empresario la capacidad de escuchar sin dejarse influir o intimidar fácilmente. La "inteligencia" consiste en el sentido común junto

con el conocimiento o la experiencia en un negocio o empresa relacionada. El primero le da a la persona buen instinto, el segundo, experiencia. Muchas personas tienen inteligencias que no reconocen. Una persona que mantiene exitosamente un hogar dentro de un presupuesto tiene habilidades organizativas y financieras. El empleo, la educación y las experiencias de vida contribuyen a la inteligencia.³²

* Los empresarios seguros de sí mismos tienen más posibilidades de iniciar y tener éxito en una nueva empresa. La autoeficacia les hace creer que pueden tener éxito. Debido a esto, es más probable que asuman el riesgo de iniciar una nueva empresa. Como resultado, lograr el éxito en ese negocio aumenta aún más la confianza en uno mismo. Como resultado, mejora su bienestar general y lo hace más exitoso.

* Los empresarios seguros de sí mismos son:

- Es más probable que busque oportunidades
- Cada vez más persistencia
- Más capaz de superar obstáculos
- Otros aceptarán ideas en mayor medida

La probabilidad de establecer y prosperar en un nuevo negocio es mayor para los empresarios seguros de sí mismos. Piensan que tienen la capacidad de lograr porque tienen autoeficacia. Como resultado, están más inclinados a asumir el riesgo de lanzar un nuevo emprendimiento comercial que otras personas. Tener éxito en ese negocio genera aún más confianza en sí mismo como resultado de ese éxito. Como resultado, mejora su bienestar general y lo ayuda a lograr más logros.

* Puede ser proactivo, agresivo y centrado en situaciones concretas si tiene confianza en el trabajo. Para ganar confianza, deben actuar

y no dudar en establecer estándares más altos. Un fuerte sentido de sí mismos les ayuda a liderar con eficacia.

* La convicción es esencial porque lo ayuda a enfrentar mejor los conflictos, mejora sus habilidades de comunicación y puede hacerlo más feliz en el trabajo.

* La importancia de la confianza en uno mismo es que inconscientemente les dice a los demás que están en compañía de alguien que es un líder y que confía en sus propias habilidades... Personas que tienen un fuerte sentido de sí mismos y que son capaces de expresar su interior. confianza tienen más probabilidades de recibir aumentos, promociones y éxito general en sus vidas.

* La confianza en sí mismo es una habilidad empresarial esencial para lograr el éxito. La confianza en uno mismo se relaciona con la percepción que tiene una persona de sus habilidades. Un empresario exitoso tiene fe en sus talentos. Frente al territorio desconocido, el riesgo y los juicios difíciles, no tiene miedo de correr riesgos y tomar decisiones difíciles.

* Cuando alguien tiene baja autoestima, le falta confianza en sus habilidades. Con frecuencia creen que son ineptos, no deseados o insuficientes. En general, las personas que luchan contra la baja autoestima siempre están preocupadas por cometer errores o decepcionar a otras personas.

* ¿Qué es la "autoconfianza saludable" y cómo funciona? Ser capaz de tener una perspectiva equilibrada de uno mismo es esencial para mantener un buen sentido de confianza en uno mismo. Esto significa disfrutar de sus fortalezas y al mismo tiempo reconocer sus defectos y áreas de debilidad.

La confianza en sí mismo es una creencia en sus habilidades de que no importa cuáles sean los obstáculos, los superará y eventualmente tendrá éxito.

CALLE INTELIGENTE

La "inteligencia" consiste en el sentido común junto con el conocimiento o la experiencia en un negocio o empresa relacionada. El primero le da a la persona buen instinto, el segundo, experiencia. Muchas personas tienen inteligencias que no reconocen. Una persona que mantiene exitosamente un hogar dentro de un presupuesto tiene habilidades organizativas y financieras. El empleo, la educación y las experiencias de vida contribuyen a la inteligencia.³³

* Una persona inteligente en la calle reconoce oportunidades, visualiza soluciones a problemas/problemas cotidianos. Tal persona puede utilizar los recursos disponibles para navegar a través de los problemas que se presentan.

* A través de los tres procesos de adaptación, formación y selección, los individuos crean un ajuste ideal entre ellos y su entorno. Este tipo de inteligencia a menudo se denomina "inteligencia callejera". La adaptación ocurre cuando uno hace un cambio dentro de uno mismo para adaptarse mejor a su entorno.^{33.1}

* La inteligencia práctica implica la capacidad de hacer frente a las tareas diarias en el mundo real. Puede llamarlo "inteligencia callejera" que muestra qué tan bien una persona se relaciona con el entorno externo. También se dirige hacia metas que buscan adaptarse o transformar el mundo que te rodea. ^{33.2}

* Trabajar inteligentemente. Esto implica practicar la autodisciplina para volverse inteligente antes de comenzar a trabajar. Aprenda todo lo que pueda sobre el dominio comercial al que desea dirigirse. Mantenga una mentalidad orientada al cambio y enfocada en el futuro, así como una estrategia de ejecución procesable. Con frecuencia es una excusa para no trabajar inteligentemente cuando alguien dice que está trabajando duro.

* Todo debe ser mostrado. Practique la disciplina de pensar más allá de la cháchara verbal si está tratando de convencer o ganar un compromiso. La preparación, el ensayo, la ejecución y la venta del producto/servicio son las cuatro fases de una buena presentación.

Inclúyalos en todas las interacciones con socios, consumidores y miembros del grupo.

* Tendrás que interactuar con otros. No es tu startup con la que la gente quiere hacer negocios; quieren hacer negocios contigo. Será más agradable, amable, abierto y efectivo si tiene habilidades interpersonales bien desarrolladas. Ponte en su lugar y mira las cosas desde su perspectiva. La paciencia y la escucha activa antes de hablar es fundamental. Los emprendedores con astucia callejera persiguen esta disciplina hasta que deja de funcionar.

* Mantenga un ojo en sus finanzas. No es raro que a los dueños de negocios creativos les desagraden o se sientan intimidados por los asuntos financieros. Si este es el caso, busque un socio comercial que comparta su pasión por el lado analítico de la empresa. La capacidad de manejar bien el dinero no necesariamente requiere que uno sea un genio financiero. Solo necesita un enfoque estricto en la tarea en cuestión.

* Todo el mundo está en el negocio de obtener ganancias. Todos en una startup, independientemente de su posición, deberían vender. Cuando conoces a un inversionista o consumidor por primera vez, creas una impresión y una percepción en su mente. Tu mundo está formado por tu perspectiva, y solo tienes una oportunidad de hacerlo bien.

Una persona inteligente en la calle es alguien que es muy perceptivo y entiende la vida y las personas independientemente de su educación. El nivel de educación puede tener poco que ver con ser inteligente en la calle.

VISIÓN EMPRENDEDORA

Los empresarios exitosos comienzan con una imagen, una idea o un concepto relacionado con algo que despierta la energía apasionante para iniciar un nuevo negocio. La visión de un emprendedor es el inicio de una hoja de ruta que determinará si el camino para emprender es factible. El desarrollo de la visión de uno se basa en la educación, la experiencia y la confianza interna sobre la viabilidad de vender el producto/servicio de uno. El desarrollo de una declaración de visión es la imagen que uno crea en su mente y luego la concreta.³⁴

Por el contrario, la misión es una declaración sobre las personas a las que la empresa podría ayudar, mientras que la visión es una declaración sobre por qué es importante como organización y cómo será la empresa en el futuro. La aclaración de su narrativa empresarial puede lograrse refinando estas declaraciones.

* Tener una visión le da a la empresa un sentimiento de dirección y propósito. A medida que avance, su visión lo ayudará a establecer sus objetivos a corto y largo plazo e influirá en sus acciones. Para tener éxito, un líder debe tener la visión y la creencia de que todo es posible. ¡Estamos ansiosos por ver qué logrará a continuación!"

* Para mantener tus finanzas en orden, debes tener un conjunto de valores que te guiarán en los momentos difíciles. Una visión y una misión claras lo mantendrán en el camino correcto para lograr sus objetivos. Su tono y dirección generales determinarán el tono y la dirección generales de su empresa en Internet.

* Al tener aspiraciones modestas, uno confina voluntariamente su creatividad y potencial ilimitados a los confines de una celda de la cárcel. Sigue tu verdadera pasión si quieres desarrollarte y prosperar, así como generar un gran valor para los demás y para ti mismo. Cuando generes valor para los demás, tus riquezas seguirán.

* Para aclarar, su misión es una declaración sobre a quién puede beneficiar su misión, mientras que su visión es una

declaración sobre por qué su misión es tan importante. Lograr un mejor equilibrio entre estas oraciones le permitirá destilar su narrativa empresarial.

¿Por qué es importante la visión corporativa?

1) Une a las personas.

Todo el mundo se siente parte de algo más grande cuando el objetivo o la declaración de la visión de una organización son evidentes. De esto se obtiene un significado más profundo, además de que todos forman un equipo cohesionado, organizado y enfocado en el propósito del proyecto.

2. Es esclarecedor.

Ser capaz de ver claramente a dónde quieres ir es liberador. Además, anima a todos a hacer lo mejor posible. La consecuencia es una mayor devoción y cambio. Si bien esto es especialmente crucial durante tiempos difíciles, también puede ayudarlo a mantenerse motivado al recordarle por qué comenzó.

3. Establecimiento de objetivos y asistencia en la planificación comercial.

Cuando una empresa tiene una visión, tiene un sentimiento de propósito y propósito. Se guiará por su visión y establecerá objetivos a corto y largo plazo sobre la marcha.

Primero, debe tener una visión que sea importante para usted y expresarla a los demás para que quieran unirse a usted. Muchos grandes empresarios comienzan con una visión clara de lo que quieren y luego toman pequeños pasos para llegar allí uno a la vez, para lograr sus objetivos.

El futuro de una empresa siempre ha sido una preocupación para los directores ejecutivos. Cuando se presentan inicialmente al público, los directores ejecutivos de grandes empresas generalmente se caracterizan en términos de su aptitud o visión estratégica.

La visión es la base sobre la cual las acciones y la ética de trabajo de uno construirán el éxito empresarial.

Tómese el tiempo para desarrollar su visión y ver claramente el producto final en su mente. La paciencia y el estudio cuidadoso son necesarios para el desarrollo exitoso de la visión.

MENTALIDAD EMPRESARIAL

Tener una mentalidad emprendedora, una conciencia y un enfoque en la identificación de una oportunidad a través de la solución de un problema, y la voluntad de seguir adelante para avanzar en esa idea es fundamental para el desarrollo de cualquier negocio. La mentalidad emprendedora es la lente a través de la cual el emprendedor ve el mundo, donde todo se considera a la luz del negocio emprendedor. El negocio es siempre una consideración cuando el emprendedor toma una decisión. En la mayoría de los casos, la acción que realiza el emprendedor es en beneficio del negocio, pero a veces ayuda al emprendedor a prepararse para adoptar la mentalidad adecuada. La mentalidad se convierte en una forma de vida para el emprendedor.³⁵

* Para ser emprendedor, debe tener el sistema de creencias correcto, así como la información y los procesos cognitivos para tener éxito. La mayoría de los empresarios tienen una visión humanista, miran hacia el exterior y reconocen que el valor se crea resolviendo problemas para otras personas.

¿Qué es la mentalidad emprendedora?

- 1) La determinación mantiene vivas a las empresas negándose a rendirse. Cuando se enfrentan a un contratiempo, los empresarios buscan soluciones en lugar de centrarse en lo negativo.
- 2) Los empresarios no dejan que las distracciones les impidan alcanzar sus objetivos. Muchos empresarios necesitarán desarrollar estas habilidades, que incluyen hacer malabares con su empleo (si todavía están empleados), deberes familiares y operaciones comerciales generales.
- 3) Los empresarios están tan motivados para hacer realidad sus ideas que desarrollan rutinas diarias para ayudarlos a mantenerse en el buen camino.

4) Cuando tienes el control de una empresa emprendedora, todo depende de ti. La capacidad de un empresario para tomar decisiones rápidas y racionales puede ayudarlo a evitar ideas y prácticas improductivas.

5) Autosuficiencia: Los empresarios no tienen miedo de resolver los problemas por su cuenta. Las personas que han trabajado en una empresa durante mucho tiempo pueden optar por hacerlo solos por un deseo de autonomía.

6) Autenticidad: Los empresarios no son impostores; son genuinos. No se puede cuestionar el entusiasmo de las personas por lo que desean lograr, incluso si no siempre creen en sus ideas.

7) Flexibilidad: un trabajo de 9 a 5 puede no ser una opción atractiva para los empresarios. No se les puede impedir trabajar a cualquier hora del día o de la noche ya que siempre están pensando en sus ideas.

8) Curiosidad insaciable: los empresarios son curiosos por naturaleza, por lo que obtienen títulos de licenciatura. Son conscientes, sin embargo, de que se requiere más estudio para completar estas ideas antes de que puedan ser adoptadas.

9) Debe poder pensar fuera de la caja e improvisar cuando sea necesario para prosperar en los negocios. Además, tienen la capacidad de evaluar una situación y visualizar cómo puede ser mejor.

Nadie nace con una mentalidad emprendedora. Es una habilidad adquirida. Una mentalidad emprendedora es como alcanzar la salvación. Es la cantidad correcta de riesgo, seguir sus sueños, etc. Las personas que han logrado una mentalidad emprendedora han descubierto la combinación óptima de cuánto riesgo pueden tolerar, cuánto tiempo y atención deben dedicar a las diversas facetas de sus vidas. Una mentalidad emprendedora no es simplemente pensar en su negocio todo el tiempo. Se trata de encontrar el equilibrio adecuado, al igual que el sueño es importante, la familia y las metas personales, etc., son todos refuerzos.

La pasión ha de ser atemperada por la visión y misión del fundador. La pasión por la pasión no es suficiente.

RECONOCIMIENTO DE OPORTUNIDAD

El reconocimiento de oportunidades es un proceso en el que las personas y las organizaciones buscan y perciben activamente oportunidades para nuevos productos y servicios. Podría compararse con un estado constante de intercambio de ideas, en el que las empresas siempre están buscando formas de innovar o mejorar.³⁶

* Parece haber tres procesos distintos involucrados en el reconocimiento de oportunidades: (1) sentir o percibir las necesidades del mercado y/o los recursos subempleados, (2) reconocer o descubrir un "ajuste" entre las necesidades y los recursos específicos del mercado, y (3) crear un nuevo "ajuste" entre las necesidades y los recursos del mercado por separado.

Se alienta a las personas y las empresas a pensar en nuevos productos y servicios que se necesitan en el mercado cuando reconocen una oportunidad.

* El reconocimiento de oportunidades influye en la innovación al alentar a las personas y las empresas a pensar en nuevos productos y servicios que se necesitan en el mercado. El método permite la mejora continua del proceso, lo que significa buscar formas de mejorar los productos y servicios existentes y, al mismo tiempo, mejorarlos.

* Reconocer oportunidades es un proceso cognitivo que ocurre en el cerebro. Se basa en la capacidad de los individuos para identificar patrones y establecer conexiones entre ellos. Al basarse en su conocimiento y experiencia anteriores, las personas pueden establecer conexiones entre piezas dispares de información. Pueden conectarlos con problemas o necesidades que ellos u otras personas en su vecindad inmediata puedan estar experimentando.

* Para identificar una oportunidad, hay tres pasos:

- observar tendencias
- resolver un problema
- se identifican y llenan los vacíos en el mercado.

* Una oportunidad de negocio es un catalizador para la creación de un nuevo emprendimiento comercial, y se compone de un conjunto de condiciones de mercado que hacen posible transformar una idea de empresa en un emprendimiento comercial exitoso. La evaluación y validación de un concepto de negocio se puede lograr mediante el uso de una variedad de herramientas y metodologías, que se analizan a continuación.

* Encontrar buenas oportunidades de negocio no tiene sentido si no puede reconocerlas cuando las encuentra. Reconocer las buenas oportunidades requiere habilidad, ya sea que esté buscando algo en lo que hincar el diente o que ya haya logrado el éxito y quiera replicarlo.

* Con el fin de analizar prospectos y descubrir recursos generadores de riqueza que puedan ser administrados y explotados por el emprendedor, se lleva a cabo una evaluación de oportunidades.

* La identificación de oportunidades se puede lograr a través de cuatro métodos diferentes: conocimiento, conocimiento previo, reconocimiento de patrones y una combinación de estos métodos. ganar la atención del público; ganar riqueza a través de la venta de artículos o servicios inusuales, originales o atractivos que no han sido explotados previamente

*Hay tres cosas clave a considerar en este sentido: (1) la búsqueda activa de oportunidades, (2) la conciencia para reconocer oportunidades y (3) el conocimiento previo y la experiencia en una industria. Este reconocimiento de patrones se lleva a cabo en base a modelos ejemplares o prototipos, o una combinación de estos dos métodos.

* Existe una distinción significativa entre una idea y una oportunidad en el mundo de los negocios, aunque los términos se usan indistintamente con frecuencia.

Las mejores oportunidades comerciales son aquellas que coinciden con la pasión del

individuo... Un fundador motivado tiene un impulso intrínseco para llevar a su empresa a un futuro exitoso en el mercado.

DISCIPLINA

Discipline: Comenzar y operar un negocio no es tarea fácil. A diferencia de un trabajo tradicional en el que a menudo tiene una gerencia de nivel superior que impulsa los objetivos comerciales y lo mantiene responsable, ser un empresario requiere la capacidad de hacerse responsable cuando no tiene un "jefe" para hacerlo. Quienes son capaces de crear y ejecutar plantas, incluso sin factores externos que los hagan responsables, tienen una ventaja competitiva en los negocios. Cuando un emprendedor tiene autodisciplina, es capaz de manejar la necesidad de posponer las cosas y puede tomar medidas decisivas cuando sea necesario. Es importante reconocer que el enfoque y la disciplina son fundamentales para el éxito de cualquier startup. Es la implementación disciplinada lo que convierte a las personas en empresarios rentables.³⁷

* Las personas disciplinadas que trabajan desde un sistema tienen más posibilidades de tener éxito en la vida. Tienen a tomar notas extensas, escribir listas, mantener calendarios, poner recordatorios en sus teléfonos y tener un programa diario de actividades alrededor del cual organizan sus esfuerzos para asegurarse de no olvidar nada. Cuanto más ordenada y disciplinada es una persona, menos caóticos parecen ser sus acontecimientos cotidianos en su percepción. Cada individuo ha desarrollado un método para organizarse que es efectivo para ellos. No importa cómo lo hagan, las personas disciplinadas ponen en acción su sistema planificado todos los días, lo que les permite aprovechar al máximo su tiempo y sus oportunidades en la mayor medida posible.

* Uno de los aspectos más esenciales de ser disciplinado es evitar ser inflexible y, en cambio, ser inventivo. Una persona disciplinada

no duda en buscar dirección cuando es necesario o en salir de su zona de confort para desarrollar nuevos patrones de comportamiento que la beneficiarán en el futuro. Si no tienen lo que necesitan, las personas disciplinadas son tenaces en sus esfuerzos por encontrar la manera de obtener lo que les falta. Debido a que son ingeniosos, estos individuos no aceptarán una respuesta negativa porque encontrarán una solución para su situación de una forma u otra.

* La disciplina es un rasgo compartido por las personas más exitosas en la vida. La disciplina se compone de las habilidades fundamentales que utilizamos para hacer frente a los problemas y desafíos que la vida nos presenta.

* Las personas disciplinadas creen que cuando se enfrentan a altos niveles de irritación, crecerán más. Las dificultades que enfrentan los diferencian del fracaso y ayudan a definirlos como exitosos en lugar de fracasados. Las habilidades de resolución de problemas de las personas disciplinadas se ponen de manifiesto cuando son desafiadas o frustradas, y mantienen su apertura y compromiso. Las personas disciplinadas enfrentan una variedad de desafíos durante tiempos inciertos, y la fuerza de su carácter está determinada en última instancia por la forma en que responden.

* Las personas disciplinadas reconocen que para tener éxito en la vida o en los negocios, ante todo deben estar saludables. Como resultado, las personas no se concentran simplemente en ser disciplinadas en su lugar de trabajo. Se comprometen a comer de manera saludable, participar en un régimen de ejercicio activo y dormir lo suficiente.

* Una decisión deliberada de pensar solo en términos de éxito por parte de individuos disciplinados. Mantienen una perspectiva optimista. Dado que el éxito no siempre es fácil, sus fracasos se ven como oportunidades de progreso que los llevarán a un camino más exitoso en el futuro.

Las personas disciplinadas entienden que la forma en que piensan puede dañarlas o evolucionarlas.

CONCIENCIA DE SÍ MISMO

Conciencia de sí mismo: Emprendedores que tienen un sentido de autoconciencia que son capaces de aplicar profesionalmente para lograr el éxito empresarial. Cuando un empresario es consciente de sí mismo, puede reconocer sus fortalezas y debilidades relacionadas con el funcionamiento de su negocio. Con esta conciencia, pueden concentrarse en las tareas y elementos de la gestión del negocio en los que pueden sobresalir y están más dispuestos a delegar las áreas en las que no son tan fuertes. Otro beneficio de ser consciente de sí mismo es que aumenta la capacidad de uno para dar, recibir y aplicar retroalimentación significativa.³⁸

* Ser consciente de sí mismo y saber evaluar correctamente a las personas permite a los empresarios encontrar empleados que se ajusten bien a los requisitos de la empresa. Es importante ser consciente de sí mismo, ya que eso le permitirá construir una marca personal creíble. Una mejor toma de decisiones se ve favorecida por una mejor autoconciencia.

* Además, los líderes podrían aumentar la confianza de los miembros de su equipo al comprender y aceptar sus fortalezas y debilidades, así como las de los miembros de su equipo, e identificar y reconocer sus propios prejuicios. Los líderes deben ser capaces de reconocerse a sí mismos y su potencial como líderes para que puedan mejorar profesionalmente y tener un efecto positivo en el negocio.

* Cuando somos conscientes de nuestra propia identidad, podemos vernos a nosotros mismos como personas diferentes y diversas. Mientras reconocemos simultáneamente áreas en las que podemos desarrollarnos, podemos reconocer y alterar nuestras fortalezas y

debilidades.

* Se necesita autoconciencia para comprender nuestros sentimientos en lugar de ignorarlos. Una vez que esté consciente de sus sentimientos, pensamientos y comportamientos, puede trabajar para mejorar y estar al servicio de los demás.

* Cuando comprendes los efectos de tus palabras y acciones en los demás, y cuando sientes compasión por esos efectos, se dice que tienes conciencia de ti mismo. Ya sea que desee ser consciente de sí mismo o no, sus palabras y acciones influyen en los demás. Este tipo de conciencia se conoce como conciencia social.

* Para tener inteligencia emocional, necesitas ser consciente de ti mismo. Los gerentes y miembros del equipo que tienen un alto nivel de inteligencia emocional encuentran conveniente tener un EQ alto. Se requiere una comprensión de la personalidad, las fortalezas y (lo más importante) las debilidades de uno para la autoconciencia.

* Tener un alto nivel de autoconciencia ayuda a un líder a identificar y utilizar sus talentos particulares. Los líderes que tienen conciencia de sí mismos no solo tienen una mayor efectividad en la comunicación, sino que también están mejor equipados para detectar su influencia en los demás.

* Si no eres consciente de ti mismo, no podrás captar tus pistas sobre cómo tus pensamientos y sentimientos se expresan en tus acciones diarias. Mientras esté tratando de ser consciente de los patrones en sus pensamientos y comportamiento, nunca tendrá éxito. Las personas estresadas son más propensas a esto, ya que tienen poca comprensión de cómo modificar sus decisiones para que se ajusten mejor a sus objetivos.

* Es vital tener un fuerte sentido de uno mismo en el contexto actual. Sin conocerse a uno mismo adecuadamente, no se puede tomar una decisión informada. Al final, los líderes deben ser conscientes de sí mismos para tener éxito. Sin saber por dónde empezar, nadie puede convertirse en un líder eficaz.

* La conciencia genuina proviene de verse a uno mismo, tal como es, en lugar de sesgos y distorsiones. El ego de uno puede interponerse en el camino de verse a sí mismo con claridad. Esa es la forma en que tener una buena tutoría es fundamental.

La conciencia de las propias emociones y comportamientos es una forma de autorreconocimiento. Cuando entienda completamente este concepto, tendrá la libertad y la capacidad de modificar aspectos de su vida para realizar sus ambiciones.

INVENTIVA

Inventiva: Muchos emprendedores se enfrentan a tareas y desafíos a los que nunca antes se habían enfrentado. La capacidad de ser ingenioso es una mentalidad que ayuda a los empresarios a alcanzar metas elevadas sin una forma clara de lograrlas. Cuando los empresarios pueden trabajar con ingenio, pueden resolver problemas de manera efectiva y hacer crecer y escalar sus negocios sin tener todas las respuestas o recursos para hacerlo. Ser ingenioso requiere una actitud positiva y la voluntad de trabajar de manera creativa para administrar un negocio de manera efectiva sin tener el conocimiento inmediato.³⁹

* El deseo de trabajar más y aprender más que nadie es esencial. Si bien tener acceso a dinero y recursos es ventajoso, uno de los componentes más críticos de ser emprendedor es la autosuficiencia. No hay atajos; debes trabajar diligentemente y esforzarte por posicionarte de tal manera que, si la fortuna te favorece, puedas identificar y capitalizar la oportunidad.

* En el mundo de los negocios, el ingenio se describe como la capacidad de descubrir y utilizar los recursos disponibles para resolver problemas y lograr objetivos. Es una mentalidad que ve las

dificultades como posibilidades más que como problemas a resolver.

* Una persona ingeniosa no permite que las circunstancias externas definan cuándo o cómo actuar; de lo contrario, siempre se conformarían con menos. Una mentalidad ingeniosa fomenta el pensamiento innovador, la generación de nuevas ideas y la capacidad de ver todos los caminos posibles hacia el éxito.

* El ingenio se trata de identificar respuestas rápidas e innovadoras a los problemas, descubrir cómo superar obstáculos aparentemente insuperables y, por lo tanto, ver oportunidades que otros pierden. En esencia, el ingenio es la cualidad más crítica.

* Ser ingenioso implica idear estrategias para lograr nuestros objetivos y, al mismo tiempo, aumentar el listón. Las personas que exhiben esta característica tienen una mentalidad innovadora y aventurera y se proponen alcanzar sus objetivos mientras consideran otras formas de tener éxito.

* Adoptar una perspectiva optimista aumenta en gran medida el ingenio en el lugar de trabajo. La positividad mantiene una mente abierta a nuevas ideas y motiva incluso a los líderes más experimentados a seguir aprendiendo.

* El ingenio es la capacidad de realizar tareas a pesar de los obstáculos y limitaciones. Esto es enfrentar la tarea en cuestión y optimizar lo que tienes, ya sea que estés desarrollando algo nuevo o simplemente pensando en cómo hacer algo mejor. Los líderes ingeniosos son innovadores y persistentes.

* Las personas ingeniosas hacen las preguntas apropiadas, crean las ilustraciones apropiadas y pronuncian las palabras apropiadas. Esto significa que nunca se arrepienten de no hacer una pregunta a alguien o de no estar más atentos. Ser innovador se trata menos de generar algo que de ser inteligente. Te vuelves eternamente ingenioso al mejorar la apariencia de los artículos y reutilizar los viejos. Las ideas innovadoras van y vienen rápidamente; si uno no

funciona, pruebe con otro. Una de esas recomendaciones puede indicarle la dirección de la solución que está buscando.

* **Integridad:** Quizás la cualidad más crítica de las personas ingeniosas es su integridad. Jamás conocerás a alguien capaz de contar una excelente falsedad sobre una tarea o un compromiso. Son elogiados por mantener sus promesas en lugar de prometer demasiado en lo que no pueden cumplir. Está bien responder "no" o "no estoy seguro", porque mentir eventualmente consumirá más tiempo que investigar y observar a los demás.

Una persona inteligente siempre adaptaría las posibilidades a sus necesidades específicas. El ingenio conduce a nuevos enfoques en el desarrollo del negocio de uno y conduce a una mejor red.

MENTALIDAD ORIENTADA AL PROCESO

Mentalidad orientada al proceso: Tener procesos sólidos implementados es esencial para cualquier emprendedor exitoso. En el mundo de los negocios, un proceso es una serie repetible de pasos que ayudan a quienes trabajan dentro de una empresa a completar las tareas necesarias. Los procesos pueden aplicarse a varios aspectos del negocio, incluidas las ventas, la incorporación de nuevos miembros del equipo, la producción y el cumplimiento del producto. Cuando los dueños de negocios tienen una mentalidad orientada a los procesos, pueden trabajar de manera más inteligente, no más difícil. La implementación de procesos en varias áreas del negocio puede evitar el desperdicio, lo que permite a los propietarios de negocios escalar y hacer crecer sus negocios.⁴⁰

* Las personas autodisciplinadas se adaptan bien a los sistemas y estructuras establecidos. La orientación al proceso se enfoca energicamente tanto en el viaje como en el destino. Dichos

empresarios conocen los estándares comerciales y son expertos en mantener las cosas funcionando sin problemas.

* El deseo de trabajar más y aprender más que nadie es esencial. Si bien tener acceso a dinero y recursos es ventajoso, uno de los componentes más críticos de ser emprendedor es la autosuficiencia. No hay atajos; debes trabajar diligentemente y esforzarte por posicionarte de tal manera que, si la fortuna te favorece, puedas identificar y capitalizar la oportunidad.

* En el mundo de los negocios, una persona orientada a procesos que tiene la capacidad de descubrir y utilizar los recursos disponibles para resolver problemas y lograr objetivos. Es una mentalidad que ve las dificultades como posibilidades más que como problemas a resolver.

* Un individuo orientado al proceso es ingenioso y no permite que las circunstancias externas definan cuándo o cómo actuar; de lo contrario, siempre se conformarían con menos. Una mentalidad ingeniosa fomenta el pensamiento innovador, la generación de nuevas ideas y la capacidad de ver todos los caminos posibles hacia el éxito.

* El ingenio se trata de identificar respuestas rápidas e innovadoras a los problemas, descubrir cómo superar obstáculos aparentemente insuperables y, por lo tanto, ver oportunidades que otros pierden. En esencia, el ingenio es la cualidad más crítica.

* Estar orientado al proceso implica diseñar estrategias para alcanzar los objetivos y, al mismo tiempo, aumentar el listón. Las personas que exhiben esta cualidad tienen una mentalidad innovadora y aventurera y se proponen alcanzar sus objetivos mientras consideran otras formas de tener éxito.

* Adoptar una perspectiva optimista, como parte de una mentalidad orientada al proceso, aumenta en gran medida el ingenio en el lugar de trabajo. La positividad mantiene una mente abierta a nuevas ideas y motiva incluso a los líderes más experimentados a seguir

aprendiendo.

* El ingenio es la capacidad de realizar tareas a pesar de los obstáculos y limitaciones. Esto es enfrentar la tarea en cuestión y optimizar lo que tienes, ya sea que estés desarrollando algo nuevo o simplemente pensando en cómo hacer algo mejor. Los líderes ingeniosos son innovadores y persistentes.

* Las personas ingeniosas hacen las preguntas apropiadas, crean las ilustraciones apropiadas y pronuncian las palabras apropiadas. Esto significa que nunca se arrepienten de no hacer una pregunta a alguien o de no estar más atentos. Ser innovador se trata menos de generar algo que de ser inteligente.

* Quizás la cualidad más crítica de las personas ingeniosas es su integridad. Se elogia a las personas orientadas al proceso por cumplir sus promesas en lugar de prometer demasiado en lo que no pueden cumplir.

Una mentalidad orientada al proceso es la base para el éxito a largo plazo en cualquier esfuerzo empresarial.

EMPATÍA

Empatía: La empatía es un rasgo esencial para los emprendedores. Ya sea que el propietario de un negocio administre un gran equipo de empleados o trabaje directamente con sus clientes como un solopreneur de alto rendimiento, debe poder conectarse con otros en un nivel genuino. Los empresarios exitosos pueden ponerse en el lugar de los demás, considerando las perspectivas de sus empleados y clientes mientras toman decisiones comerciales clave. En los negocios, la empatía puede parecer anticipar las necesidades de su cliente, empoderar a los miembros de su equipo para que se tomen un tiempo libre para recargar energías cuando lo necesiten y dar a los empleados y clientes espacio para expresar sus opiniones e inquietudes.⁴¹

*** La empatía es la base de la conexión, y la conexión es un componente necesario del espíritu empresarial. La empatía puede beneficiar a los ejecutivos de negocios en una variedad de escenarios, ya sea que estén a la caza de la próxima gran idea, tengan dificultades para identificar un mercado objetivo o simplemente busquen nuevas fuentes de ingresos.**

***La empatía se fomenta en el lugar de trabajo a través de los líderes al:**

- Desarrollar una respuesta emocional. soy consciente**
- Deshacerse de la oficina de la esquina.**
- Simpatizar con compasión y tolerancia.**
- Establecimiento de objetivos de conexión para el liderazgo.**
- Seguir escuchando.**
- Asumir una actitud optimista.**
- Asumir la responsabilidad personal.**
- Individualizar su apreciación.**
- Invertir en personal de recursos humanos.**

*** La consideración del punto de vista de otra persona es un componente cognitivo de la empatía, y se compone de componentes tanto cognitivos como afectivos que explican los estados psicológicos asociados con la comprensión del otro. Para comprender mejor el mecanismo psicológico a través del cual los emprendedores ven oportunidades, hemos incluido un componente emocional, conocido como empatía o cuidado empático, en el marco analítico. El cuidado empático se define como la capacidad de reconocer y comprender los verdaderos sentimientos, emociones y preocupaciones de otra persona, es decir, la respuesta emocional a los problemas de otra persona.**

*** La expresión del cuidado empático da como resultado la emoción de la compasión, que se define como el impulso o deseo de ayudar a los demás.**

Algunos empresarios pueden ser menos altruistas que otros tipos de personas, y su deseo de ayudar a los demás puede ser más débil que el de otros tipos de personas. La preocupación empática, además

de la toma de perspectiva, ayudará a superar estas carencias fomentando en los empleados sentimientos de compasión o deseo de ayudar a los clientes, lo que a su vez contribuirá al desarrollo de ideas más alineadas con el mercado, más factible y más atractivo para los clientes.

* Cada persona tiene emociones. Conectar con las emociones de quienes están trabajando en el negocio de uno es una forma de empatía mental. Esto requiere una buena observación ya que la información se recopila cuidadosamente del equipo de uno. La empatía cognitiva es la capacidad de ver cualquier situación en el negocio desde la perspectiva de otra persona. Los ejercicios de "toma de perspectiva" son extremadamente útiles para conectarse verdaderamente con cada persona del equipo mientras se tienen en cuenta los objetivos comerciales de cada uno.

* La capacidad de visualizar fuera del marco de referencia y la experiencia de uno puede desarrollarse al escuchar, observar y hablar cuidadosamente con el equipo de uno. Dicha comunicación debe ocurrir sin prejuicios y con sensibilidad. Un verdadero vínculo empático entre el empleador y el empleado puede resultar en una mayor solidificación del equipo.

La verdadera empatía en el entorno empresarial es que el propietario se coloque en el papel del empleado. Hacerlo permite que se produzca una conexión empática.

AUTOMOTIVACIÓN

Automotivación: En pocas palabras, cuando eres tu jefe, debes poder mantenerte motivado para trabajar de manera efectiva y consistente. Los empresarios deben ser capaces de trabajar a través de rutinas creativas y puntos en los que se sienten sin inspiración para mantener sus negocios en marcha. Esto comienza con saber qué lo impulsa a seguir adelante y aprovechar la inspiración necesaria cuando la motivación es

baja.⁴²

* Un individuo promedio puede transformarse en un gran hombre de negocios que puede generar oportunidades y contribuir al máximo de la riqueza y el avance económico a través de la motivación empresarial... Un deseo superior de reconocimiento, estima y autorrealización impulsa la actividad empresarial, y estos deseos se satisfacen a través del trabajo por cuenta propia.

* Todos hemos fantaseado con iniciar un negocio en algún momento de nuestras vidas. Aunque esto tiene muchos beneficios, es fácil romantizar la idea. El espíritu empresarial puede parecer un objetivo obvio, pero existen numerosas razones por las que alguien podría querer perseguirlo. Como propietario de un negocio, debe conocer y comprender las motivaciones de su personal.

* Uno de los resultados más codiciados en la vida es la prosperidad. Es una especie de autoengaño tratar de convencerse de que no ha estado pensando en el dinero todo el tiempo. Si tiene el tiempo y el concepto correcto, es posible que pueda adquirir dinero en una carrera tradicional que de otro modo sería imposible (es cierto, no es tan simple).

* La capacidad de actuar por iniciativa propia es un aspecto de la automotivación. La libertad para tomar decisiones, formar equipos y tomar decisiones finales con limitaciones de tiempo son cualidades significativas. Ser dueño de su propio negocio le permite obtener la capacidad de tomar decisiones.

* La capacidad de una persona para ver con sus propios ojos: Algunos dueños de negocios consideran que iniciar un negocio es una forma de marcar una diferencia en el mundo. Su motivación no es el dinero o la capacidad de trabajar desde casa; más bien, es una visión para el futuro lo que los impulsa a tener éxito.

* Irónicamente, el primer paso para mantenerse motivado es darse

cuenta de que el entusiasmo no dura, al menos no sin algo de trabajo. Los verbos de motivación incluyen "incitar", "estimular" e "inspirar". En general, todos hablan de elevar algo que se ha degradado a un mayor grado de rendimiento.

* algunos altibajos son cíclicos. Como resultado, es posible que no pueda completar todo. En otros días, vestirse puede ser una lucha. Al igual que cualquier otro aspecto de su negocio, la motivación requiere un cuidado y una alimentación constantes. Como consecuencia, no te rindas si has tocado fondo.

* La motivación no es algo que simplemente sucede, y no es algo que dure. Se requiere concentración, dedicación y esfuerzo deliberado para completar el procedimiento. ¡En lugar de lloriquear, arremangarse y volver a trabajar en el desarrollo de su negocio!

* Muchos dueños de negocios no reconocen sus éxitos ni aprenden de sus fracasos. Las pérdidas y las victorias son secretos bien conocidos del impulso empresarial, por lo tanto, es una pena. Considéralos como motivadores si aún no lo has hecho.

* Cuando te sientas desmotivado, echa un vistazo a lo que ya has hecho. Tómese un momento para felicitarse y deleitarse con la luz del éxito. Es posible que descubras que un breve descanso es todo lo que necesitas para motivarte a lograr más logros.

El coraje de seguir adelante, a pesar de los éxitos y fracasos, es motivación.

ALCANZAR METAS DIFÍCILES

Espíritu competitivo: A los emprendedores les gusta emprender y lograr metas difíciles. Dado que establecer una empresa es una de las cosas más desafiantes que una persona puede lograr, se le exigirá que lo haga. En los negocios, siempre está en batalla con sus rivales para adquirir más clientes y una mayor participación de mercado. También es un desafío personal utilizar toda esta

información para concentrarse en uno mismo y crear una empresa de la nada en una potencia generadora de dinero que pueda venderse o adquirirse para obtener ganancias.¹

* Cualquier negocio, ya sea una corporación o un laboratorio de investigación, solo puede fomentar un espíritu competitivo si se delega autoridad en la gerencia y los trabajadores sienten que sus habilidades y esfuerzos son reconocidos y alentados. Cree tal ambiente, y el éxito seguirá.²

* En el entorno competitivo actual, es crucial que los gerentes reconozcan la subjetividad de sus trabajadores y se esfuercen por comprender el punto de vista, la orientación y la psicología únicos de cada persona. Si es un gerente de laboratorio que depende de su equipo para ejecutar tareas, primero debe comprender qué motiva e inspira a cada miembro del equipo.³

* Muchos psicólogos creen que en toda persona existe un fuerte deseo de realizar todo su potencial y, según Maslow (1971), la única forma de realizar todo ese potencial es a través de la autorrealización, que se puede lograr de la siguiente manera ocho maneras: 4

1. Concentración. Siente todo en la mayor medida posible, observa todo con gran detalle y absorbe a fondo lo que estamos haciendo.
2. Diferentes opciones para el crecimiento Si consideramos que la vida es una secuencia de decisiones, entonces la autorrealización puede verse como el proceso de elegir desarrollarse en lugar de protegerse.
3. Autoconciencia. La autorrealización es el proceso a través del cual nos volvemos más conscientes de nuestra naturaleza interna y nos comportamos de una manera que es congruente con esa naturaleza.
4. Honestidad. Es muy necesario para la autorrealización que aceptemos plena y sinceramente la responsabilidad de nuestras actividades. No nos es posible decir una cosa mientras hacemos otra.
5. Juicio. Tenemos que averiguar cómo poner nuestra fe en nuestra propia discreción y reconocer el significado de nuestras emociones.
6. Autodesarrollo. El desarrollo de nuestro potencial físico, emocional y mental es un proceso continuo que es necesario para la autorrealización.
7. Experiencias cumbre. Estos momentos fugaces de autorrealización son instancias en las que nos sentimos más completos, integrados y

como nosotros mismos auténticos.

8. Ausencia de mecanismos de defensa del ego La realización de las defensas de nuestro ego y el abandono deliberado de esas barreras es la última etapa de la autorrealización.

* No es por arte de magia que un sueño puede convertirse en realidad; más bien, es a través de la transpiración, la dedicación y el trabajo". "La suerte es algo en lo que pongo mucho valor, y cuanto más esfuerzo pongo, más parezco atraer". este mismo segundo te pondrá en la mejor posición para el segundo que sigue". "El esfuerzo duro supera al talento si el talento no trabaja duro.

* La autodisciplina es algo que puede desarrollarse a través del tiempo a través de la aplicación de esfuerzo y trabajo. Incluso cuando somos conscientes de que posponer incluso la más simple de nuestras responsabilidades podría ponernos en posición de fracasar, encontramos formas de sabotearnos a nosotros mismos. ¡Hay momentos en los que ni siquiera estamos seguros de por qué seguimos haciéndolo! Pero cuando te fijas en lograr una tarea difícil, la autodisciplina seguirá naturalmente.

El proceso para lograr los objetivos establecidos debe ser flexible. La flexibilidad encaminada a la sostenibilidad requiere paciencia, estudio y voluntad de seguir aprendiendo.

RESILIENCIA

Resiliencia: Los empresarios exitosos deben tener un sentido de resiliencia. Mientras manejan un negocio, es común que los empresarios se enfrenten a puertas cerradas y que los clientes potenciales y aquellos de quienes buscan financiamiento les digan "no" a menudo. Muchos empresarios pueden encontrarse iniciando múltiples negocios si su idea inicial no despegar. Según la Oficina de Estadísticas Laborales, casi la mitad de las pequeñas empresas fracasan en los primeros cuatro años.

Algunos dueños de negocios exitosos pueden encontrar que sus primeras ideas de negocios no fueron sostenibles a largo plazo, pero pueden aplicar esos aprendizajes a nuevos negocios. Ya sea que a un emprendedor no se le conceda una venta u oportunidad o tenga que empezar de cero, es imprescindible ser resiliente e inventivo frente a los desafíos.⁴⁴

* Los empresarios, más que cualquier otro grupo, requieren la capacidad de recuperarse de las malas circunstancias. Si hay un grupo que requiere esta habilidad es el de los que inician sus negocios. Cada cliente perdido parece una tragedia si no tienes resiliencia. La capacidad de volver a levantarse y pivotar es algo en lo que algunos empresarios son mejores que otros.

* Los empresarios, más que cualquier otro grupo, requieren la capacidad de recuperarse de las malas circunstancias. Si hay un grupo que requiere esta habilidad es el de los que inician sus negocios. Cada cliente perdido parece una tragedia si uno no tiene resiliencia. El fracaso parece ser un umbral más allá del cual no hay vuelta atrás, aunque es un resultado común, aunque doloroso, de establecer un negocio, en algunos casos.

* La resiliencia no es un concepto binario. La capacidad de volver a levantarse y pivotar es algo en lo que algunos empresarios son mejores que otros.

* Los emprendedores resilientes trabajan duro para lograr sus objetivos y se ajustan rápidamente a los cambios para aprovechar nuevas posibilidades y aprender de sus errores en el proceso. Los emprendedores resilientes son más capaces de gestionar la pérdida de la empresa y reingresar al mundo empresarial, según una investigación.

* Si bien ser resiliente es importante, la perseverancia en el logro de sus objetivos es aún más importante cuando sus medios financieros son limitados y su ventana de oportunidad es breve. Los emprendedores que son resilientes conservan la compostura y mantienen la calma ante dificultades inesperadas.

* Es fundamental para los empresarios tener una red sólida. Se requiere un acto de fe de su parte al tomar una idea y presentarla al mundo como una solución única y esencial para resolver un problema o mejorar la calidad de vida. Todos necesitamos tener una gran cantidad de confianza para tener éxito.

* Los empresarios que han alcanzado el éxito, en cambio, dominan el arte de la creación. Mientras se desarrolla una estrategia, debe estar dispuesto a hacer muchos ajustes pequeños y, a veces, significativos en el camino. La capacidad de reconocer los propios defectos, así como las áreas en las que se pueden mejorar los objetivos a largo plazo y los conceptos de diseño, es una habilidad en sí misma.

* La adversidad tiene el potencial de ayudarte a desarrollarte. Para que las personas alcancen el éxito, primero deben pasar por un período de dificultades. Un empresario que puede recuperarse de la desgracia puede convertir las dificultades en una oportunidad.

* De acuerdo con muchas empresas que han salido fortalecidas de las malas circunstancias, una definición de resiliencia es reconocer que, aunque no se puede volver a ser como eran las cosas antes de la crisis, se puede volver más fuerte y más sabio como resultado de la experiencia.

La resiliencia es una combinación de alta autoestima y técnicas poderosas que ayudan a que el negocio de uno tenga éxito.

AUTOEFICACIA

La autoeficacia es la capacidad de uno para desempeñarse de cierta manera y cómo tener éxito cuando se enfrentan dificultades. La percepción de autoeficacia afecta los comportamientos de uno al menos de tres maneras: (a) la elección de actividades que se realizarán (b) la calidad del desempeño de uno (c) la persistencia de uno en tareas difíciles.

También aumenta la fuerza para superar los fracasos. Los que no tienen la creencia en la autoeficacia tienden a enfatizar su ineficacia y creen que los obstáculos potenciales no se pueden superar. La calidad del desempeño y la persistencia de una persona en tareas difíciles pueden verse afectadas por las creencias de autoeficacia.⁴⁵

* cuatro fuentes afectan las creencias propias sobre su autoeficacia: experiencias de dominio enactivo, experiencias vicarias, persuasión verbal y situación fisiológica y emocional.^{37.1}

* Como proceso de descubrimiento y cocreación, el emprendimiento suele describirse como posibilidades para la producción de productos y servicios que se identifican, evalúan y explotan.

* La autoeficacia empresarial, que se refiere a la confianza de un individuo en su capacidad para ejecutar actividades y responsabilidades encaminadas a lograr resultados empresariales, es importante a la hora de elegir si ejercer o no profesiones empresariales y participar en la actividad empresarial.

* La autoeficacia de las personas se relaciona favorablemente con la exposición a modelos empresariales a seguir en la población general y los entornos de empresas familiares, y las fuertes conexiones de un empresario con amigos y familiares se relacionan positivamente con su autoeficacia empresarial.

* Ser consciente de las tentaciones de tomar riesgos innecesarios es parte de una mayor autoeficacia. La autoeficacia es la toma de decisiones inteligente, mientras que las decisiones tomadas por la fuerza de las tentaciones pueden dañar gravemente el negocio de uno y muchas otras áreas de la vida.

* Altos niveles de autoeficacia implican las siguientes cualidades:

- Capacidad para afrontar con eficacia y lógica (con equilibrio emocional) los cambios del mercado.
- Utilizar los mejores enfoques de marketing en el contexto general del negocio

propio.

- Implementar las mejores estrategias comerciales en relación con la gestión de su negocio.
- Minimizar la asunción de riesgos y maximizar las elecciones racionales.
- Utilizar el poder mental de uno para la innovación creativa.
- Mantener estrictos controles financieros.
- Construir un entorno innovador.
- Explorar las relaciones con los inversores.
- Tener en mente el propósito central de uno.
- Hacer frente a desafíos inesperados.
- Continuar desarrollando los recursos humanos.

* El desempeño y los logros de desempeño no solo son el resultado de la autoeficacia, sino que también son predictores de la autoeficacia. Se determina que el factor más importante en el desarrollo y evaluación de la autoeficacia son los logros de desempeño. Los individuos monitorean y evalúan su desempeño para desarrollar y mantener un sentimiento de autoeficacia. Por lo tanto, el desempeño y la autoeficacia se refuerzan mutuamente. La autoeficacia influye en el desempeño a través del interés, la motivación y la persistencia, mientras que el desempeño brinda retroalimentación sobre qué autoeficacia se evalúa y se cambia aún más.

* La elección de crear y dirigir la propia empresa se denomina decisión empresarial. Es un procedimiento complicado que está influenciado por una variedad de variables. Variables relativas e individuales que determinan muchos factores. Estos factores incluyen; variables ambientales como la reubicación laboral y la experiencia laboral previa. También incluyen características como el deseo de éxito, el lugar de control interno, el nivel de confianza y la capacidad de manejar tentaciones arriesgadas.

La autoeficacia comienza con la identificación de las habilidades de uno y sincronizarlas conscientemente. Dar pasos diarios a través de tal sincronización es autoeficacia.

LUGAR DE CONTROL

Los emprendedores tienden a tener un fuerte locus de control interno. Locus de control es un concepto que define si una persona cree que tiene el control de su futuro o si alguien más lo tiene. Por ejemplo, todos conocemos personas que creen que no tienen control sobre sus vidas. Creen que lo que les sucede está dictado por fuerzas externas. Las personas que sienten que son víctimas de fuerzas externas tienen un lugar de control externo: "No es mi culpa que me haya pasado esto". Por el contrario, los empresarios tienen un locus de control interno muy fuerte. Creen que su futuro está determinado por las decisiones que toman. En términos de una pequeña empresa rural, un empresario es alguien que identifica una oportunidad de mercado para productos básicos y productos agrícolas y crea una organización comercial para aprovechar la oportunidad. Para ayudarlo a comprender a los empresarios, aquí hay cuatro características de los empresarios exitosos.⁴⁶

* Según la teoría del lugar de control, la perspectiva de una persona sobre los acontecimientos de su vida se basa en las razones subyacentes. ¿Está su futuro en sus propias manos o está dictado por factores externos (como el destino, Dios u otras personas fuertes)?

* Las posibilidades de negocio pueden ser identificadas más fácilmente por emprendedores exitosos. En lugar de centrarse en lo negativo, se esfuerzan por aprender de sus errores.

* Los empresarios que tienen éxito están orientados a la acción. Un sentido de urgencia me motiva a actuar de esta manera. Como resultado, tienen un fuerte deseo de triunfar, lo que los impulsa a poner en práctica sus ideas.

* Los empresarios exitosos tienen un conocimiento profundo de los principales elementos del éxito y la resistencia física necesaria para poner todo en su negocio.

*** Además de sus talentos, experiencia y habilidades, los empresarios exitosos cuentan con apoyo externo. Pueden reclutar importantes inversores, socios, acreedores y trabajadores debido a su pasión.**

*** Locus de control interno describe a un individuo que cree que es su propio amo y puede actuar para cambiar sus condiciones de vida. ... Por el contrario, los empresarios con un locus de control interno creen que el éxito está determinado por sus esfuerzos y habilidades.**

*** Un individuo con un locus de control interno siente que está a cargo de su destino y puede tomar medidas para mejorar sus circunstancias. Por otro lado, los empresarios con un locus de control interno piensan que sus esfuerzos y talentos determinarán si tendrán éxito o no.**

*** Para administrar, orientar y salvaguardar una organización en un entorno comercial se denominan procesos y procedimientos de control organizacional. Es una de las cuatro tareas principales de gestión, junto con la planificación, la organización y el liderazgo... Su flujo de caja también puede controlarse como un excelente punto de partida.**

*** Las personas emprendedoras tienen un fuerte impulso de logro, una toma de riesgos moderada, una mayor disposición y capacidad para innovar y un centro de control interno (en lugar de uno externo). Observar y aprovechar las nuevas formas de hacer negocios es lo que se entiende por "innovación".**

*** Una persona con un locus de control cree que tiene poder o control sobre las circunstancias de su vida. Los dueños de negocios se benefician de un locus de control, ya que es una poderosa estrategia de reducción del estrés. Como resultado, el proceso de toma de decisiones puede verse afectado negativamente por el estrés. Los empresarios tienen un fuerte deseo de tener éxito, una toma de riesgos moderada, una mayor disposición y capacidad para innovar, necesitan un lugar de control fuerte.**

Yo no soy mis circunstancias. Soy la persona que elegí ser. Las circunstancias son solo un medio para que tome mejores decisiones.

TOLERANCIA A LA INCERTIDUMBRE

La información ambigua está en todas partes y puede llevar a la conclusión de que no hay salida, forma de entender o forma viable de proceder. El proceso de toma de decisiones puede quedar paralizado por la ambigüedad que impide prescripciones concluyentes. Cuando existen altos niveles de incertidumbre sobre una empresa empresarial en particular, aquellos individuos que exhiben niveles más altos de tolerancia a la ambigüedad tienen más probabilidades de tener éxito. La capacidad de tolerar información contradictoria y lidiar con la información faltante marca la diferencia.⁴⁷

* La capacidad de las personas para tolerar las demandas de información contradictoria e información imprecisa se vuelve cada vez más crucial cuanto más incierta se vuelve una perspectiva económica específica. Por un lado, podríamos anticipar que las empresas en tipos de empresas establecidas (restaurantes, por ejemplo) recibirán información de mercado más consistente, mientras que las empresas en sectores emergentes (empresas de tecnología, por ejemplo) podrían recibir información de mercado más confusa. Cuando los empresarios implementan estrategias para iniciar nuevas empresas, lo hacen con poco conocimiento sobre la probabilidad de que sus esfuerzos tengan éxito. Están sufriendo incertidumbre en lugar de arriesgar sus vidas.

* La implementación de nuevas estrategias, el desarrollo de nuevos productos y la expansión a nuevos mercados van acompañados de cierto grado de incertidumbre. Los resultados beneficiosos de comprar a un rival pueden tener posibilidades indeterminadas de ocurrir. Se pueden obtener ganancias aceptando la incertidumbre comercial, y cuanto más incertidumbre se acepte, mayor será la

ganancia que se pueda obtener. El vínculo entre la incertidumbre y la ganancia puede ser de naturaleza lineal o incluso exponencial, con mayores beneficios cuando el nivel de incertidumbre en el mercado es mayor. Los empresarios, según la hipótesis portadora de incertidumbre, son considerados portadores de incertidumbre. La teoría del espíritu empresarial pone un fuerte énfasis en la capacidad del empresario para tomar decisiones frente a la incertidumbre.

* Debemos nuestro futuro a los soñadores y emprendedores, esos raros individuos que renuncian a la seguridad de un salario, hipotecan todo lo que poseen y persiguen una meta que termina produciendo nuestro futuro. Así lo llamó el brillante economista Joseph Schumpeter: "el huracán recurrente de la devastación". Como resultado, los negocios se caracterizan por el desequilibrio y la inestabilidad en oposición al orden y la justicia.

* Los empresarios tienen que lidiar con un alto nivel de riesgo e incertidumbre a diario. No tienen otra alternativa. Depende de ellos dar forma al futuro. Depende de ellos si tienen éxito o fracasan. Como resultado, los empresarios deben aprender a lidiar con el peligro y la incertidumbre de ser responsables de su empresa y del sustento de sus empleados.

* Las oportunidades pueden surgir en entornos inciertos y, posteriormente, comprometer recursos para aprovecharlas puede requerir juicios basados en el riesgo. Esto es especialmente cierto cuando se trata de inversionistas externos que desean estimaciones de riesgo antes de invertir en una empresa o proyecto. Por lo tanto, el juicio de uno necesita conectar situaciones poco claras y riesgosas a contextos exploratorios y de explotación.

* La incertidumbre existe de las siguientes maneras: (a) probabilidad de resultados de eventos futuros; (b) probabilidad de eventos futuros, condicionada a la realización de otros eventos; (c) cómo incorporar la información para determinar la probabilidad de un evento futuro.

Lo que parece ser una gran cantidad de incertidumbre, es una oportunidad para considerar muchas posibilidades nuevas.

TOMA DE RIESGOS

Un tomador de riesgos es alguien que arriesga todo con la esperanza de lograrlo o acepta un mayor potencial de pérdida en las decisiones y tolera la incertidumbre. Por el contrario, algunos gerentes son reacios al riesgo y eligen opciones que implican menos riesgos y prefieren la familiaridad y la certeza.⁴⁸

* La asunción de riesgos se define como cualquier acción regulada deliberada o inconscientemente con una incertidumbre percibida sobre el resultado, así como las posibles ventajas o costos para el bienestar físico, económico o psicosocial de uno o de los demás.

* Asumir riesgos permite y promueve la innovación, lo que puede ser una diferencia clave para un producto o servicio. Los riesgos que fallan no son necesariamente malos. A veces pueden enseñarle a un empresario las lecciones comerciales más importantes. El fracaso ayuda en el desarrollo de futuras ideas de la empresa y, en última instancia, puede conducir a la expansión.

* Tomar un riesgo para lograr una meta requiere la valentía de enfrentar el temor a lo desconocido. Nos desarrollamos a través del proceso, independientemente del resultado, y nos volvemos más robustos y confiados. Mejor aún, desarrollar tales habilidades lo alienta a tomar más riesgos y aumenta sus posibilidades de lograr objetivos futuros.

* El proceso de detección, evaluación y gestión de riesgos para el capital y los beneficios de una organización se conoce como gestión de riesgos.

* Identificación de riesgos: Identifica posibles amenazas para el éxito de un proyecto.

- Calcular la probabilidad de un riesgo, comprenderlo y su impacto en los objetivos de la empresa son parte del análisis de riesgos.
- Evaluación y valoración del riesgo: Determinar si el riesgo es aceptable y si se cumple el apetito de riesgo de la empresa.
- Desarrollar una estrategia para mitigar los riesgos identificados.
- Monitoreo de riesgos: Esté atento a los peligros nuevos y existentes en todo momento.

*** Estrategias para la Gestión de Riesgos**

Prevención de riesgos: el objetivo de una estrategia de prevención de riesgos es desviar tantos riesgos como sea posible para evitar las repercusiones costosas y perturbadoras de una catástrofe catastrófica.

Reducción de riesgos: al modificar elementos específicos de un plan de proyecto o proceso comercial general, o al disminuir su alcance, puede reducir la cantidad de impacto que ciertos riesgos pueden tener en las operaciones de la empresa.

Riesgo compartido: las consecuencias de un riesgo se comparten o dividen entre varios participantes del proyecto o divisiones corporativas, así como entre un tercero, como un proveedor o socio comercial.

Retención del riesgo: cuando la ganancia esperada de un proyecto supera los gastos de su posible riesgo, se toma la decisión de mantener el riesgo y hacer frente a las posibles consecuencias.

* En general, los empresarios asumen riesgos para diferenciarse de sus rivales. En el clima empresarial competitivo de hoy, aquellos que están preparados para asumir riesgos se posicionan como líderes, mientras que otros se quedan atrás.

* Los tomadores de riesgos pueden dividirse en tres categorías: 1. Un tomador de riesgos agresivo no tiene miedo de aceptar riesgos comerciales. 2. El tomador de riesgos moderado es más cauteloso

cuando se trata de correr riesgos. 3. El tomador de riesgos conservador desconfía de cualquier tipo de riesgo.

* Arriesgarse elimina el potencial de preguntarse, "¿Qué pasaría si?" en el futuro. Incluso si falla, obtendrá más experiencia e información, lo que puede conducir a un mayor éxito en otras áreas.

Limitar los riesgos y maximizar la seguridad es el objetivo. Hay que distinguir entre riesgo aceptable y riesgo perjudicial. La prevención de daños emocionales y financieros debe mantenerse a la vanguardia.

ADMINISTRACIÓN

¿Qué significa exactamente liderar? El liderazgo en los negocios es la capacidad de la gerencia de una empresa para motivar a los empleados para que se desempeñen al mayor nivel posible, para superar a la competencia, para establecer y lograr objetivos ambiciosos, para actuar con rapidez y decisión cuando sea necesario, y para establecer el estándar para otros a seguir.⁴⁹

* Independientemente del entorno en el que elija operar su empresa, la gestión empresarial será un componente absolutamente necesario para su éxito. El cultivo de talento, el lanzamiento de productos y servicios innovadores, la mejora de la eficacia organizativa y la adquisición de una mayor cuota de mercado son solo algunos de los beneficios que pueden derivarse de invertir en el desarrollo del liderazgo.

* Una mentalidad que empuja a las empresas a convertir los problemas en oportunidades para el crecimiento del valor económico y social es a lo que nos referimos cuando hablamos de gestión empresarial basada en habilidades de liderazgo.

* La técnica de dirigir y apoyar acciones y conexiones dentro de un grupo u organización ejerciendo influencia intencional sobre otros por parte de un individuo que cree en el espíritu empresarial y apoya

el espíritu empresarial se conoce como liderazgo empresarial. Este término se utiliza en el contexto de un grupo u organización y se refiere al concepto de liderazgo empresarial. El deseo de innovar del individuo es la variable dependiente que se ubica en segundo lugar como la más esencial.

* El liderazgo y la gestión en los esfuerzos empresariales no están ejemplificados por una sola característica, sino por una colección de rasgos distintivos que poseen los individuos. Estas capacidades incluyen la capacidad de planificar con anticipación, visualizar resultados potenciales, conservar la adaptabilidad, pensar estratégicamente y trabajar en colaboración con otros para implementar cambios que aseguren la viabilidad continua de la organización a largo plazo. Mantener una posición de liderazgo y al mismo tiempo trabajar en estrecha colaboración con el propio equipo puede ser un acto de equilibrio desafiante, pero los líderes empresariales excelentes se preocupan profundamente tanto por sus empresas como por sus empleados. Esta preocupación se muestra en el hecho de que están preocupados por estos dos grupos.

* El líder emprendedor es responsable de cultivar un clima positivo en el trabajo, organizar el proceso de localización y aprovechamiento de oportunidades y contribuir activamente a la generación de ideas originales.

* Todo emprendedor debe aceptar el hecho de que no todo lo que haga será exitoso, y que aprender a sobrellevar los contratiempos de manera saludable es tan vital como apreciar los logros. Esto es particularmente cierto cuando se trata de determinar las razones subyacentes de una falla y asegurarse de que no se cometan errores similares en el futuro.

* Es factible resumir el liderazgo en una sola y sencilla idea, que es que es beneficioso para servir como un ejemplo positivo a seguir por otros. Es una idea esencial, particularmente en estos tiempos económicos difíciles, cuando las empresas tienen problemas y los trabajadores están preocupados por sus trabajos y la cantidad de dinero que recibirán en su próximo cheque de pago. Cuando hay

mucha imprevisibilidad y no hay forma de saber qué depara el futuro, los empleados deben tener fe en que sus intereses, además de los intereses de la alta dirección, serán reconocidos y salvaguardados.

* El liderazgo y la gestión son dos ideas diferentes pero complementarias que no deben confundirse a pesar de que a menudo se usan indistintamente. El control es una habilidad realmente necesaria en los puestos directivos.

En tiempos difíciles, las personas quieren ser parte de la solución y están dispuestas a hacer sacrificios si creen que el sacrificio proviene de la parte superior de la organización.

AUTOCOMPETENCIA

¿Por qué algunos empresarios que tienen logros anteriores continúan arriesgando su capital una y otra vez? ¿Por qué no se jubilan? Una posibilidad es que estos emprendedores estén tratando de ser los mejores del mundo o de un determinado territorio o espacio. Otra posibilidad es que se esfuercen por ser mejores que ellos mismos. La autocompetencia es donde los individuos desarrollan el deseo de mejorarse a sí mismos, o más bien, sobre su antiguo yo. El espíritu empresarial puede verse como comportamientos que los individuos usan para mejorarse a sí mismos. Esta idea también supone que las personas realizan un seguimiento de su mejor marca personal y tienen la capacidad de compararse con sus mejores marcas anteriores.⁵⁰

* La opción de elegir tus valores y medidas es el aspecto más significativo de competir contra uno mismo. En cualquier caso, cuando compitas contigo mismo, no serás atraído por la competencia y los valores de otras personas. Continúe hacia adelante, pero solo júzguese a sí mismo en función de factores importantes.

El camino hacia un sentido saludable de autocompetencia

1. Fíjate metas grandes y emocionantes. Los objetivos SMART, que significan específicos, medibles, alcanzables, relevantes y oportunos, no deben ser una fuente de irritación.
2. Establezca sus valores. La autoría propia es el concepto de que puedes tomar decisiones basadas en tus principios.
3. Adopta una mentalidad de crecimiento.

* Ser competitivo le impide ser complaciente o contento con los éxitos anteriores. Podemos sentirnos felices con nuestros logros mientras nos impulsan a seguir mejorando. Es fácil seguir avanzando si podemos utilizar un fracaso pasado como inspiración. Se generará claridad.

* Lo importante es el proceso, así como lo que te exhibes a ti mismo y no a los demás. También es ventajoso porque te ayuda a redefinir lo que implica el éxito: se convierte en un símbolo de adquirir una nueva habilidad y crecer continuamente. No es necesario presumir de ello, ya que es satisfactorio.

* Al competir contra otros regularmente, te entrenas para compararte continuamente con los demás, particularmente con aquellos que son mejores que tú. Como consecuencia, sientes que nunca eres lo suficientemente bueno, lo que te quita todo el entusiasmo de la vida. Además, compararse con los demás dificulta apreciar lo que se tiene.

* Al competir contra uno mismo, ignoras las métricas de desempeño de otras personas. Si bien algunos pueden pensar que está loco o que está perdiendo el tiempo, a usted no le importa, ya que no está sujeto a lo que los demás piensen de usted. No es necesario responderles.

* Deja de compararte con tu amigo, compañero de trabajo, vecino o cónyuge ahora mismo. Compararse con los demás es la forma más rápida de perder la concentración y desviarse de lo que está tratando de hacer. Centrarse con precisión en sus objetivos y en lo que significa el éxito para usted, como ser humano, es lo mejor que

puede hacer por usted mismo y por el mundo.

* Mientras compites contra otros, te educas para compararte siempre con los demás, particularmente con aquellos que son mejores que tú. Como resultado, sientes que nunca eres lo suficientemente bueno, lo que te roba toda tu alegría.

No puedes tenerlo todo, y si lo haces, te hará sentir miserable. Aunque no alcances tus objetivos, el acto de intentar lograrlos es lo que te hace feliz.

ORIENTACIÓN AL CLIENTE

La orientación al cliente es un enfoque comercial en el que una empresa resuelve primero para el cliente. Se trata de centrarse en ayudar a los clientes a alcanzar sus objetivos. Esencialmente, las necesidades y deseos del cliente se han valorado por encima de las necesidades del negocio. Para el servicio de atención al cliente, esto significa que su equipo de soporte se centra en satisfacer las necesidades de los clientes.⁵¹

* Cómo adoptar un enfoque orientado al cliente

1. Reclutar el personal adecuado:

Las personas que contrate son fundamentales para el éxito de su equipo de atención al cliente. En lugar de reclutar por habilidades que se puedan enseñar, contrate por actitud y amabilidad. Además, busque personas empáticas que sean capaces de resolver problemas. Encontrar a las personas adecuadas para un equipo de atención al cliente puede hacerlo o destruirlo.

2. Aprecie a sus empleados:

El servicio al cliente es con frecuencia un trabajo desagradecido. Sin embargo, este no debería ser el caso. Nunca pase por alto la importancia de tratar bien a sus empleados. Si disfrutan de su jornada laboral, les resulta más fácil concentrarse en los clientes.

3. Proporcionar una formación destacada:

Toda su fuerza laboral debe estar capacitada en una mentalidad de cliente primero. La capacitación en servicio al cliente debe enfatizar el conocimiento del producto, la resolución de problemas y la atención al cliente.

4. Dé un buen ejemplo:

Todo el equipo de liderazgo y gestión debe adoptar una estrategia centrada en el cliente de todo corazón. Si no lo hacen, su equipo carecerá de la confianza necesaria para implementar este enfoque. Por ejemplo, no puede penalizar al personal por resolver el problema de un cliente. Esto significa que su cultura corporativa debe reflejar sus ideales declarados. Por ejemplo, el personal de soporte no debe ser penalizado por proporcionar recomendaciones de productos.

5. Reconocer al cliente:

Es fundamental comprender a su cliente. Para la atención al cliente, implica empatizar con los clientes insatisfechos. Presta atención a ellos. Su equipo de atención al cliente debe comprender completamente las demandas de sus clientes.

6. Continúe iterando su proceso:

Tenga en cuenta que las necesidades de sus clientes están en constante cambio y evolución a lo largo del tiempo. Su negocio debe evolucionar y cambiar al mismo ritmo que ellos. Con un enfoque centrado en el cliente, su empresa siempre debe centrarse en anticipar y adaptarse a las necesidades cambiantes de los clientes.

7. Empodere a sus empleados:

Su equipo de servicio al cliente debe estar facultado para resolver la mayoría de los problemas de los clientes. Además, su personal de soporte debe tener la autoridad para sugerir cambios de gestión que beneficiarán a los clientes a largo plazo.

8. Solicite comentarios:

Debido a que las necesidades de los consumidores cambian

constantemente, deberá comunicarse con sus clientes acerca de sus necesidades y deseos. La atención al cliente está especialmente calificada para hacerlo. Su personal de atención al cliente estará al tanto de los problemas que hacen que los clientes se quejen y de las mejoras que se pueden realizar.

Debe adherirse a su ideología, enseñarla y practicarla. Un enfoque centrado en el cliente solo es efectivo si usted predica con el ejemplo. En el servicio al cliente, puede demostrar una actitud orientada al cliente respondiendo a las quejas de los clientes de manera inmediata y profesional.

Puede ayudar a los clientes y resolver sus problemas incluso si no es directamente beneficioso para su negocio.

HABILIDAD DE RED

La creación de redes comerciales es el proceso de conocer a otros para intercambiar información, hacer nuevos contactos profesionales y crear relaciones útiles. Estas relaciones son útiles cuando busca un nuevo trabajo, para desarrollar sus habilidades o para aumentar su conocimiento de la industria. Puede conectarse con alguien que trabaje en el mismo campo o empresa que le interesa, o que pueda proporcionarle una referencia o un cliente en el futuro. Saber cómo establecer contactos profesionalmente hará que sea más fácil y rápido formar conexiones valiosas.⁵²

* Crear una red de personas y grupos con intereses comunes para compartir información y servicios es una cualidad esencial de todos los empresarios exitosos. Las personas son los activos más importantes porque no puede haber progreso sin la mejor calidad de las relaciones con quienes están relacionados con el negocio de uno. Sin un sistema de apoyo adecuado, uno no puede tener éxito en los negocios, independientemente de cuánto conocimiento y

experiencia pueda tener.

*** Descubrir nuevas oportunidades, mantenerse motivado, promover las ideas propias y obtener los mejores comentarios es posible mediante la creación de redes. La creación de redes permite encontrar socios, conectarse con clientes potenciales, establecer relaciones con inversores y generar apoyo general de la comunidad.**

*** Conocer a alguien nuevo**

- Cuando conozcas a alguien nuevo, no pidas que te haga un servicio. Si puede ayudarlos, ofrezca sus servicios.

- Después de conocer a una nueva persona, mantenga sus conversaciones breves y al punto. No “reparta” demasiado con ellos ni los siga. Tal comportamiento puede crear una impresión negativa e incluso irritación.

- Evite hacer demasiadas consultas personales o contar demasiadas bromas. Mantener una conducta profesional y permitir el desarrollo de una buena relación.

- Evite el uso de lenguaje despectivo (es decir, problemas). Se debe usar un lenguaje positivo (es decir, desafíos).

- Si alguien interrumpe tu concentración, no lo ignores. Restablezca el contacto visual con ellos e inclúyalos en su conversación.

- No te levantes y abandones la conversación a mitad de la oración. Agradézcales por su tiempo y discúlpese amablemente.

- El lenguaje corporal, cuando se usa correctamente, puede ayudarlo a lograr más éxito. Puede ayudarlo a desarrollar relaciones comerciales positivas, influir y motivar a quienes le reportan, aumentar la productividad, vincularse con los miembros del equipo y presentar mejor sus ideas.

- No es lo que dices, sino cómo lo dices, lo que determina tu tono de voz. Esto incluye no solo las palabras que seleccione, sino

también su ubicación, ritmo y tempo. En el mundo de los negocios y el marketing, la frase 'tono de voz' se refiere a palabras escritas, en lugar de habladas, lo cual es un poco engañoso.

* Aunque mantener un fuerte contacto visual es una habilidad importante para una comunicación eficiente, la mayoría de las personas subestiman su poder para marcar la diferencia en el lugar de trabajo y más allá. Mantener el contacto visual con alguien con quien estás hablando demuestra que estás interesado en él y que le estás prestando atención.

* Escuchar con calidad a los demás es una habilidad que se puede desarrollar con práctica deliberada. Cuando escuchas a los demás, hay un respeto natural por la persona que está hablando. Este respeto eventualmente se vuelve mutuo y sirve para construir buenas relaciones que se basan en la comprensión mutua. Se pueden evitar muchos errores de comunicación y se obtienen mejores resultados en la creación de redes al escuchar a los demás con respeto.

* Ser consciente de la diferencia entre espacio íntimo, espacio personal, espacio social y espacio público. Cuando interactúe con otros, trate de evitar el espacio íntimo e intente permanecer dentro del espacio personal.

* El lenguaje corporal "habla" más que el lenguaje verbal. El uso de un lenguaje verbal efectivo con intenciones genuinas permite que el "lenguaje corporal" manifieste naturalmente tales intenciones. Al establecer contactos, intente encontrar un terreno común y el lenguaje corporal de uno, naturalmente, resonará con este terreno común.

* Mantenga siempre tarjetas de presentación de buena calidad y tenga listo un discurso práctico. Uno nunca sabe a dónde conducirá una sola conversación con alguien.

La creación de redes es la base del desarrollo empresarial. Nunca ignores ni el más mínimo contacto que hagas, ya que puede ser la clave para un éxito extraordinario.

OPTIMISMO

Los emprendedores son soñadores con un plan en marcha: ven el lado positivo de la situación y siempre avanzan. El optimismo apoya la creatividad, por lo que ayuda a los líderes empresariales a encontrar nuevas ideas para sus productos o servicios y aumenta sus posibilidades de éxito. Para desarrollar tu optimismo, puedes considerar los desafíos como oportunidades para crecer en lugar de problemas que podrían detenerte. Tenga en cuenta el objetivo final y no se detenga en cuestiones pasadas.⁵³

Los optimistas sienten que incluso ante la adversidad, podrán afectar el curso de sus acciones, por lo que tienen actitudes y visiones positivas sobre lo que hacen y el futuro.

* El optimismo hace que sea más fácil recuperarse después de un contratiempo.

* La robustez da como resultado empresarios optimistas. La resiliencia emocional genera una mayor perspicacia y fuerza interior para manejar los reveses. Cuando un individuo falla, hay muchos pensamientos repetitivos sobre la situación general y, muchas veces, una sensación de arrepentimiento y autoculpa. Los optimistas aprenden de sus errores y se enfocan en seguir adelante con los próximos pasos en su vida comercial y personal.

* La resiliencia es un rasgo cognitivo. El pensamiento positivo promueve que las personas piensen de manera más amplia, lo que les permite ser más adaptables y abiertos a nuevas ideas. Podrán pasar a ideas de mayor calidad más rápidamente. Los pesimistas, por otro lado, tienden a pensar de manera limitada. Si bien esto puede ser beneficioso en algunas situaciones, sofocará su capacidad para recuperarse de una quiebra empresarial.

* El optimismo es contagioso. El éxito (el polo opuesto del fracaso) se refiere a lograr y completar una meta u objetivo. Ser exitoso implica alcanzar las aspiraciones y objetivos previstos.

“Lograr dinero, prosperidad y/o fama” es una definición de éxito.

* El optimismo provoca la acción. Todos los días, los empresarios se enfrentan a decisiones difíciles. Los optimistas no dudan en actuar en tales situaciones, en lugar de esperar y dudar. Es fácil ver por qué. Los optimistas ven un futuro brillante por delante, que desean lograr. Para los emprendedores, actuar con decisión significa elegir un plan de acción y luego ejecutarlo. Es probable que un enfoque como este ayude a poner en marcha y mantener el esfuerzo de una empresa.

* El optimismo fomenta el pensamiento creativo y las ideas frescas. Las personas optimistas son más creativas. La ambigüedad del futuro permitió a los optimistas escapar de las restricciones negativas y visualizar buenos resultados. Este tipo de planificación futura es beneficioso para los empresarios. La investigación demuestra que aquellos que están orientados hacia el futuro (como los optimistas) y que imaginan vívidamente buenos futuros (¿Cómo será el mundo dentro de diez años? tipo de pensamiento aumenta las posibilidades de éxito de nuevos productos, servicios o ideas de empresas.

* Hay una diferencia muy significativa entre el exceso de confianza y el optimismo. Un empresario con exceso de confianza está impulsado por un enfoque centrado en los resultados que conduce a decisiones rápidas y arriesgadas. Un emprendedor optimista mantiene un enfoque orientado al proceso mientras limita el riesgo y la angustia emocional.

* Los sesgos cognitivos pueden contaminar la toma de decisiones empresariales. La conciencia de los propios sesgos conduce a un exceso de confianza reducido y a una toma de decisiones óptima. La ambición, la moral, la resolución y la persistencia son necesarias para equilibrarse con un enfoque optimista. La paciencia es fundamental para que todas estas cualidades encuentren el mejor equilibrio entre sí.

Comenzar su propio negocio requiere mucha motivación, trabajo duro, perseverancia y acción. Pero, ¿cómo puedes hacer todo eso si no sientes que puedes tener éxito en tus esfuerzos?

REFERENCES

- ^{0.1} By Unknown author - http://www.la.mercedes-benz.com/content/media_library/hq/hq_mpc_reference_site/passenger_cars_ng/world/history/mercedes_jellinek/mercedes_jellinek_03_715x330_09-2012.jpg.object-Single-MEDIA.tmp/mercedes_jellinek_03_715x330_09-2012.jpghttp://www.la.mercedes-benz.com/content/latina/mpc/mpc_latina_website/en/home_mpc/passengercars/home/world/mythos/news/mercedes_jellinek.html, Public Domain, <https://commons.wikimedia.org/w/index.php?curid=1956697>
- ¹ <https://courses.lumenlearning.com/wmintrobusiness/chapter/reading-why-become-an-entrepreneur/>
- ² <https://openstax.org/books/entrepreneurship/pages/2-3-entrepreneurial-pathways>
- ³ https://www.academia.edu/9498210/Principles_for_Entrepreneurship
- ⁴ <https://openstax.org/books/entrepreneurship/pages/3-1-ethical-and-legal-issues-in-entrepreneurship>. (& Dodge v. Ford Motor Company, 204 Mich. 459, 170 N.W. 668 (1919).“Leadership in Action.” Business Roundtable. <https://www.businessroundtable.org/>
- ⁵ Ingram, Richard (2015). Ten basic responsibilities of nonprofit boards (third ed.). Washington D.C.: BoardSource. p. 42. ISBN 978-1-58686-148-3. (& Rumelt, Richard P. (2011). Good Strategy / Bad Strategy. Crown Business. ISBN 978-0-307-88623-1.
- ⁶ Information Technology & Innovation Foundation. “Promoting diversity in entrepreneurship.” 2018. <https://itif.org/events/2018/03/07/promoting-diversity-entrepreneurship>
- <https://openstax.org/books/entrepreneurship/pages/2-4-frameworks-to-inform-your-entrepreneurial-path>
- Emma Hinchliffe. “Funding for Female Founders Stalled at 2.2% of VC Dollars in 2018. Fortune. January 28, 2019. <https://fortune.com/2019/01/28/funding-female-founders-2018/>
- Jason Rittenberg. “Startup Act Reintroduced Innovation Support.” State Science & Technology Institute (SSTI). January 31, 2019. <https://ssti.org/blog/startup-act-reintroduced-would-expand-federal-innovation-support>
- Ewing Marion Kauffman Foundation. Access to Capital for Entrepreneurs: Removing Barriers. April 2019. https://www.kauffman.org/-/media/kauffman_org/entrepreneurship-landing-page/capital-access/capitalreport_042519.pdf
- ⁷ “Leadership in Action.” Business Roundtable. <https://www.businessroundtable.org/>
- “Business Roundtable Redefines the Purpose of a Corporation to Promote ‘An Economy That Serves All Americans.’” Business Roundtable. August 19, 2019. <https://www.businessroundtable.org/business-roundtable-redefines-the-purpose-of-a-corporation-to-promote-an-economy-that-serves-all-americans>
- ⁸ <https://openstax.org/books/entrepreneurship/pages/3-1-ethical-and-legal-issues-in-entrepreneurship>
- Dodge v. Ford Motor Company, 204 Mich. 459, 170 N.W. 668 (1919). “Leadership in Action.” Business Roundtable. <https://www.businessroundtable.org/>
- “Business Roundtable Redefines the Purpose of a Corporation to Promote ‘An Economy That Serves All Americans.’” Business Roundtable. August 19, 2019. <https://www.businessroundtable.org/business-roundtable-redefines-the-purpose-of-a-corporation-to-promote-an-economy-that-serves-all-americans>
- Nelson Areal and Ana Carvalho. “The World’s Most Ethical Companies: Does the Fame Translate into Gain?” Presented to the European Financial Management Association (EFMA). n.d. https://efmaefm.org/0efmameetings/efma%20annual%20meetings/2012-Barcelona/papers/EFMA2012_0401_fullpaper.pdf
- Tyler Durden. “Massive Data Breach at Equifax: As Many As 143 Million Social Security Numbers Hacked.” Zero Hedge. September 7, 2017. <http://www.zerohedge.com/news/2017-09-07/massive-data-breach-equifax-many-143-million-social-security-numbers-hacked>

Stacy Cowley. "Equifax to Pay at Least \$650 Million in Largest-Ever Data Breach Settlement." *New York Times*. July 22, 2019. <https://www.nytimes.com/2019/07/22/business/equifax-settlement.html>

Nikola Tesla. *My Inventions: The Autobiography of Nikola Tesla*. (Austin: Hart Brothers, 1982).

Ira Basen. "Why Transparency Is Not Enough: The Case of Mr. Mike." *Center for Journalism Ethics*. University of Wisconsin–Madison. June 21, 2011. <https://ethics.journalism.wisc.edu/2011/06/21/why-transparency-is-not-enough-the-case-of-mr-mike/>

Food and Drug Administration. Office of Criminal Investigations of the US Department of Justice. www.usdoj.gov/usao/pae

⁹ <https://openstax.org/books/entrepreneurship/pages/3-1-ethical-and-legal-issues-in-entrepreneurship>

Dodge v. Ford Motor Company, 204 Mich. 459, 170 N.W. 668 (1919).

"Leadership in Action." *Business Roundtable*. <https://www.businessroundtable.org/>

"Business Roundtable Redefines the Purpose of a Corporation to Promote 'An Economy That Serves All Americans.'" *Business Roundtable*. August 19, 2019. <https://www.businessroundtable.org/business-roundtable-redefines-the-purpose-of-a-corporation-to-promote-an-economy-that-serves-all-americans>

Nelson Areal and Ana Carvalho. "The World's Most Ethical Companies: Does the Fame Translate into Gain?" Presented to the European Financial Management Association (EMFA). n.d.

https://efmaefm.org/0efmameetings/efma%20annual%20meetings/2012-Barcelona/papers/EFMA2012_0401_fullpaper.pdf

Tyler Durden. "Massive Data Breach at Equifax: As Many As 143 Million Social Security Numbers Hacked."

Zero Hedge. September 7, 2017. <http://www.zerohedge.com/news/2017-09-07/massive-data-breach-equifax-many-143-million-social-security-numbers-hacked>

Stacy Cowley. "Equifax to Pay at Least \$650 Million in Largest-Ever Data Breach Settlement." *New York Times*. July 22, 2019. <https://www.nytimes.com/2019/07/22/business/equifax-settlement.html>

Nikola Tesla. *My Inventions: The Autobiography of Nikola Tesla*. (Austin: Hart Brothers, 1982).

Ira Basen. "Why Transparency Is Not Enough: The Case of Mr. Mike." *Center for Journalism Ethics*.

University of Wisconsin–Madison. June 21, 2011. <https://ethics.journalism.wisc.edu/2011/06/21/why-transparency-is-not-enough-the-case-of-mr-mike/>

Food and Drug Administration. Office of Criminal Investigations of the US Department of Justice. www.usdoj.gov/usao/pae

¹⁰ <https://www.investopedia.com/terms/c/corp-social-responsibility.asp>

¹¹ <https://www.unido.org/our-focus/advancing-economic-competitiveness/competitive-trade-capacities-and-corporate-responsibility/corporate-social-responsibility-market-integration/what-csr>

¹² <https://www.unido.org/our-focus/advancing-economic-competitiveness/competitive-trade-capacities-and-corporate-responsibility/corporate-social-responsibility-market-integration/what-csr>

¹³ <https://online.hbs.edu/blog/post/types-of-corporate-social-responsibility>

¹⁴ Ingram, Richard (2015). *Ten basic responsibilities of nonprofit boards* (third ed.). Washington D.C.: BoardSource. p. 42. ISBN 978-1-58686-148-3. (& Rumelt, Richard P. (2011). *Good Strategy / Bad Strategy*. Crown Business. ISBN 978-0-307-88623-1.

- ¹⁵ <https://www.netimpact.org/blog/Four-Types-Social-Entrepreneurship>
- ¹⁶ <https://www.startupgrind.com/blog/entrepreneurship-a-triangle-of-values-1/>
<https://www.business.qld.gov.au/starting-business/planning/business-planning/values>
- ¹⁷ <https://openstax.org/books/entrepreneurship/pages/1-1-entrepreneurship-today>
- ¹⁸ https://en.wikipedia.org/wiki/Creative_entrepreneurship
- ¹⁹ <https://allthingstalent.org/2019/04/08/interpersonal-relationship-at-workplace/>
- ²⁰ <https://allthingstalent.org/2019/04/08/interpersonal-relationship-at-workplace/>
- ²¹ <https://sites.fuqua.duke.edu/dukeven/selected-topics/the-entrepreneurial-process/>
- ²² <http://questfusion.com/entrepreneurial-process/>
- ²³ <https://www.entrepreneur.com/article/240559>
- ²⁴ <https://brainly.ph/question/246037>
- ²⁵ <https://entrepreneurshiptheories.blogspot.com/2019/02/hybrid-entrepreneurship-theory.html>
- ²⁶ <https://entrepreneurshiptheories.blogspot.com/2017/08/theory-of-planned-behavior.html>
- ²⁷ https://www.academia.edu/9498210/Principles_for_Entrepreneurship
- ²⁸ https://www.academia.edu/9498210/Principles_for_Entrepreneurship
- ²⁹ https://www.academia.edu/9498210/Principles_for_Entrepreneurship
- ³⁰ https://www.academia.edu/9498210/Principles_for_Entrepreneurship
- ³¹ https://www.academia.edu/9498210/Principles_for_Entrepreneurship
- ³² https://www.academia.edu/9498210/Principles_for_Entrepreneurship
- ³³ https://www.academia.edu/9498210/Principles_for_Entrepreneurship
- ^{33.1} https://en.wikipedia.org/wiki/Triarchic_theory_of_intelligence
- ^{33.2} <https://bigthink.com/paul-ratner/the-3-kinds-of-intelligence-you-need-to-succeed>
- ³⁴ <https://openstax.org/books/entrepreneurship/pages/1-2-entrepreneurial-vision-and-goals>
- ³⁵ <https://openstax.org/books/entrepreneurship/pages/1-3-the-entrepreneurial-mindset>
- ³⁶ <https://study.com/academy/lesson/opportunity-recognition-or-definition-examples>
- ³⁷ <https://blog.hubspot.com/sales/entrepreneur-personality-traits>
<https://blog.hubspot.com/sales/optimize-your-productivity-approach-based-on-your-personality>
- ³⁸ <https://blog.hubspot.com/sales/entrepreneur-personality-traits> <https://www.garyvaynerchuk.com/we-need-to-talk-about-the-importance-of-self-awareness/>
- ³⁹ <https://blog.hubspot.com/sales/entrepreneur-personality-traits> (&) <https://blackexcellence.com/the-cupcake-collection-turned-a-condemned-house-into-a-sweet-paradise/>
- ⁴⁰ <https://blog.hubspot.com/sales/entrepreneur-personality-traits> (&) <https://en.wikipedia.org/wiki/Kaizen>

- ⁴¹ <https://blog.hubspot.com/sales/entrepreneur-personality-traits>
<https://en.wikipedia.org/wiki/Kaizen>
- ⁴² <https://blog.hubspot.com/sales/entrepreneur-personality-traits>
<https://www.essence.com/news/money-career/noelle-santos-the-lit-bar-bookstore/>
- ⁴³ <https://www.ft.com/content/461f6664-dd3f-11e8-b173-ebef6ab1374a>
- ⁴⁴ <https://www.tandfonline.com/doi/pdf/10.3402/aie.v2i1.6002>
- ⁴⁵ <https://onlinelibrary.wiley.com/doi/epdf/10.1002/1520-6807%28198701%2924%3A1%3C87%3A%3AAID-PITS2310240118%3E3.0.CO%3B2-0> <http://www.sciepub.com/reference/145606>
- ⁴⁶ <https://www.extension.iastate.edu/agdm/wholefarm/html/c5-07.html#:~:text=Entrepreneurs%20tend%20to%20have%20a,no%20control%20over%20their%20lives.>
- ⁴⁷ <https://entrepreneurshiptheories.blogspot.com/2017/09/ambiguity-tolerance-theory-and.html#:~:text=Ambiguous%20information%20is%20everywhere%20and,ambiguity%20that%20prevents%20conclusive%20prescriptions.>
- ⁴⁸ <https://entrepreneurshiptheories.blogspot.com/2017/08/theory-of-planned-behavior.html>
- ⁴⁹ <https://www.investopedia.com/terms/l/leadership.asp>
- ⁵⁰ <https://entrepreneurshiptheories.blogspot.com>
- ⁵¹ <https://blog.hubspot.com/service/customer-orientation>
- ⁵² <https://www.indeed.com/career-advice/finding-a-job/network-like-a-pro>
- ⁵³ <https://www.indeed.com/career-advice/finding-a-job/entrepreneur-characteristics>
- ⁵⁴ Glossary Reference: <https://openstax.org/books/entrepreneurship/pages/1-key-terms>

COMPETITIVE SPIRIT SECTION REFERENCE

- ¹ <https://archive.mbda.gov/news/blog/2010/07/8-traits-successful-entrepreneurs-do-you-have-what-it-takes.html>
- ^{2, 3, 4} <https://www.labmanager.com/leadership-and-staffing/competitive-spirit>
- ⁴ <https://www.labmanager.com/leadership-and-staffing/competitive-spirit>
- ⁴ Habermas, J. (1987). *The Theory of Communicative Action*. Vol. II. (McCarthy, T., Trans.). Cambridge: Polity Press.
- ⁴ Kotter, J.P.- & Heskett, J.L. (1992). *Corporate Culture and Performance*. New York: The Free Press.
- ⁴ Maslow, A.H. (1971). *The Farther Reaches of Human Nature*. New York: Viking Press.
- ⁴ Paulson, D.S. (2002). *Competitive Business, Caring Business: An integral perspective for the 21st century*. New York: Paraview Press.
- ⁴ Porter, M.E. (1985). *Competitive Advantage*. New York: The Free Press.

NOTE:

All quotations remain the intellectual property of their respective originators. Gurinder “Ricky” Singh does not assert any claim of copyright for individual quotations. All use of quotations is done under the fair use copyright principle.

Sobre la autora



El Sr. Ricky Singh nació en Nueva Delhi, India, el 28 de julio de 1969, como el mayor de tres hijos (es decir, dos hermanas y Ricky). Inmigró a los Estados Unidos en 1988, Ricky compró su primer negocio en 1992 y no ha mirado atrás desde entonces. Tiene diversas experiencias y conocimientos comerciales, administrando tiendas de conveniencia, estaciones de servicio, 7-Elevens, tiendas de tabaco, nuevas empresas de tecnología, restaurantes, delicatessen y otros establecimientos de alimentos. Los logros incluyen lo siguiente:

- a) Emprendedor en serie exitoso
- b) Propietario de todas las gasolineras Speedy Gas en Delaware
- c) Completó 52 maratones en 50 estados
- d) Atleta de ultrarresistencia, corriendo múltiples distancias, desde 5K hasta 135 millas
- e) Escaló varios picos, incluido el monte Manasalu (octavo punto más alto) y el monte Everest.
- f) Tercer indio americano y primer sij americano en alcanzar la cima del monte Everest
- g) Filántropo apasionado, interesado en la mejora humana
- h) Un orador motivacional en diversos escenarios

El Sr. Singh es un padre amoroso con dos hijos, se dedica a la vida de casado con su esposa y cree firmemente en cuidar a sus padres. Su madre vive con él en su casa en Wilmington Delaware.