

DECÁLOGO DE
VALORES DEL
EMPRENDEDOR
CON MARCA
PERSONAL



HECTOR
JIMENEZ



LA FUNDAMENTACIÓN:



ANTECEDENTES:

Por múltiples factores, el emprendimiento a nivel mundial, cada vez, tiene un papel más preponderante en aspectos económicos, tecnológicos, científicos, tributarios y sociales. Es por eso que, el día de hoy, quiero dejarte **el decálogo de los valores fundamentales del emprendedor con Marca Personal**. Una guía de negocio y de vida que, todo **emprendedor** debería seguir, con el fin tener una buena calidad existencial, y un menor riesgo de fracaso en su proyecto.

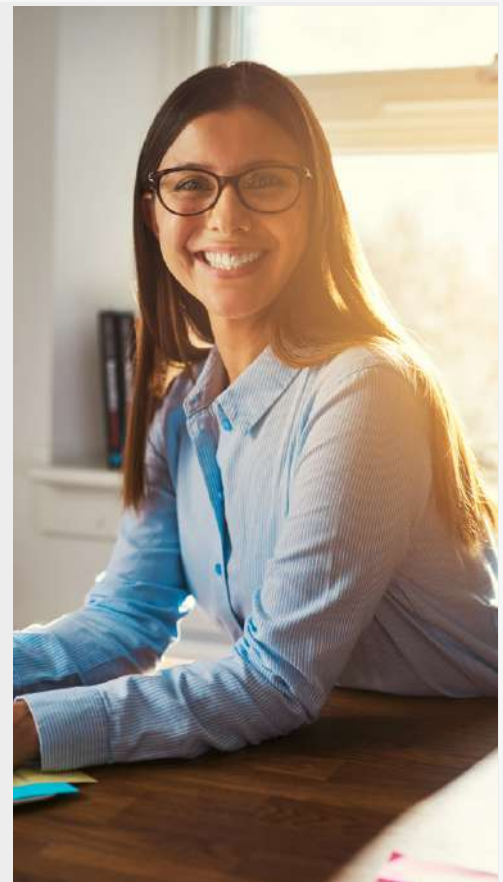
LA RAZÓN DE SER:

Sin lugar a duda, el **emprendimiento** a llegado para quedarse. Debido a que es un **gestor de oportunidades para personas talentosas** y con tolerancia al riesgo, pero también un generador de empleo y autoempleo. Situación que es prioritaria para los gobiernos de la mayoría de los países en el mundo, por no decir que para todos.

Con base en lo anterior, será un **generador de oportunidades** y de equidad social, de reescribir la historia del trabajo, y de la relación de las personas con el mismo. Por eso se le tiene que admirar de la manera correcta, sin excesos, pero también, **sin prevenciones**. De igual forma, se debe exigir a los gobiernos la ayuda necesaria, para que vaya más allá del populismo barato, y que **permita impactar favorablemente nuestra sociedad**.

¿POR DÓNDE EMPEZAR?

Por entender que **no todos nacimos** para ser **emprendedores**. Que, está genial serlo, en esta parte te hablo desde la experiencia, pero que también esta maravilloso ser empleado. Segundo, que esto no es una moda, sino toda una forma de vida, de pasión, entrega, sacrificios y trabajo en equipo. Tercero, que no es tan solo una válvula de escape a la perdida del empleo o una necesidad económica. Quien se convierte en **emprendedor**, simplemente pensando en el dinero, **tendrá una altísima posibilidad** de morir en el intento. Entonces, que no te pase a vos.





PRIMERO - DIRECCIONA CON LIDERAZGO:

Ten claro que debes ser **líder y no caudillo**. Por ende, debe saber delegar, no debes ser el centro de atención de todo cuanto existe o pasa. Que, cualquier esbozo de arrogancia o necesidad de idolatría, se deberían clausurar. Para no dar los primeros pasos de manera errada y que **te hagan caer al final del día**.

Como **emprendedor** debes saber que tu trabajo principal como estrategia del crecimiento sostenible, será la de saber **sacar la mejor versión** de los que te rodean.

Tanto desde lo humano, como también desde lo profesional. Como valor agregado aprenderás a brindar el reconocimiento y la valoración a tu equipo de trabajo, en la obtención de resultados, tanto dentro como fuera del **emprendimiento**.

Es bueno dejarte claro que, para poder realizar de manera acertada lo anteriormente mencionado. Debes hacerlo **desde el ejemplo**, es decir, primero encontrando tu mejor versión y después, siendo el número uno en saber trabajar en equipo. Eso si que será realmente un **sello de calidad y posicionamiento**.



SEGUNDO - CREE EN VOS Y TU PROYECTO:

El **emprendimiento** debe partir desde la **realización de los sueños**. No desde una válvula de escape, con suerte de salida de emergencia, como te decía al inicio de este E-Book. Por eso, es vital que el **emprendedor** crea en él, sus capacidades, sus fortalezas, sus habilidades comerciales, calidad humana, capacidad de negociación, etc. Recuerda que, hacer un plan de negocio es muy fácil, lo podés encontrar en internet, un fondo de emprendimientos, cámara de comercio, hasta en la esquina de tu casa. Pero encontrar el sentido de vida y la esencia de tu **Marca Personal**, para impactar al mundo con tu **emprendimiento** ¡NO!

Debes entender que muchas de las grandes organizaciones que han desaparecido, han sido causa de un adormecimiento en el mercado. Cometer errores reiterados con sus clientes, o solo centrarse en la rentabilidad. Pasando por arriba de sus propios empleados, destruyendo el medio ambiente o **por no entrar al mundo en el que vivimos hoy**. Ese lujo no podés dártelo, por el bien de tu proyecto, y por ende, del mundo en el que vivimos.

Como plus de este numeral quiero decirte que si vos mismo no compras tu **Marca Personal** y tu **emprendimiento** ¡Nadie lo va a hacer!



TERCERO – APRENDE A ESCUCHAR:

Oír es **muy diferente a escuchar**, por tal motivo empieza por conocer la diferencia entre uno y otro. Donde el primero es pasivo y se estaciona en la simplicidad de percibir sonidos. Mientras que el segundo, brinda la capacidad de captar, **atender e interpretar** la totalidad del mensaje del interlocutor. De ahí en adelante, lo debes colocar en práctica con tus clientes, miembros de tu equipo de trabajo, competencia, mercado, etc. Codificando el mensaje y tomando las acciones necesarias que se requieran, **sin dilatar**, buscar excusas o beneficiar caprichos propios.

Finalmente, al escuchar y procesar la información, mantén activos los planes de mejoramiento y de cambio. Recuerda que, demasiado análisis, **produce parálisis**.

Por tal motivo, debes estar preparado para ir no uno, **sino varios pasos adelante** de lo que te demanda tu mercado, el entorno y por qué no, el mundo. Eso te hará realmente innovador y diferente a cualquier persona, emprendimiento o compañía que quiera competir con vos. Recuerda siempre que, **las personas compran personas**, no simples logos inertes o eslogan que suenan lindo.



CUARTO - DEBES SER COHERENTE:

Por eso se requiere que tengas equilibrio dentro y fuera de tu **emprendimiento**, en lo que piensas, sientes, dices y haces. Esto aplica en el trato con tus empleados, tus proveedores y la competencia. Así mismo, en el aspecto tributario. Ya que el hecho que existan malos manejos de los impuestos o que otros hagan trampa, no te da el aval de hacer lo mismo. **No le puedes exigir a tu equipo que sea ético**, cuanto vos en el día a día no lo sos.

Hacerlo y gestionarlo de la manera correcta te hará ver auténtico, fortalecido en la creación y cumplimiento de las **políticas corporativas** que hayas estructurado. Mi sugerencia es que lo debes implementar desde el **nacimiento de tu proyecto**, ya que te evitará sobresaltos en el día a día. Pero adicional a esto, te construirá unas bases fuertes y fortalecidas por haber enseñado con el ejemplo. Eso es realmente uno de los componentes **esenciales del liderazgo**. Con el que te **sugiero direccionar** a tu equipo de trabajo, y que te expliqué en el primero de los ítems de este E-Book.



QUINTO - LÍGATE A LA INNOVACIÓN:

Por tal motivo siempre debes buscar tener un **diferencial con tu competencia**. Saber que **no debes cautivar sino seducir** a la hora de transmitir un mensaje de tu **emprendimiento** o a la hora de vender. Nunca creerás en la motivación, pero serás creyente absoluto de la **inspiración**, por eso no gestionarás acciones sino proyectos para el mejoramiento constante.

Debes comprender que la innovación no está en una App o lo que se le parezca. Eso es tan solo tecnología y **pasa de moda** en un abrir y cerrar de ojos. Lo que nunca pasará de moda por más que nos lo quieran hacer entender así, **será las personas**. Con base en lo anterior, la sugerencia estratégica es centrar tus mayores esfuerzos en ellos. Porque de allí van a **surgir las mejores soluciones**, el empoderamiento y el diferencial que te hablaba en el párrafo anterior.



SEXTO - ENSEÑA CON EL EJEMPLO:

El respeto es un sentimiento que cualquier ser humano debe **ganarse con honores**, y no simplemente por imposición. Así que, el **emprendedor** debe ser claro en los negocios, y en el trato con los miembros de su equipo de trabajo. Debe tener carácter para asumir los retos que le imponga la vida, con el fin de llevar a buen término su proyecto. Debemos tener claro nosotros los **emprendedores** que entre más crecemos, más familias van a depender de nuestras decisiones, así que no podemos de tomarlo de manera ligera.

Dale gracias a la vida por permitirte tocar la vida de las personas de tu equipo de trabajo. Con base en esto, pórtate siempre a la altura de la **responsabilidad que te estás otorgando**.

En este orden de ideas, nunca busques el bien propio, antes que el bien común, y nunca busques sacar provecho de tu posición de supuesto poder con los demás. Hacer esto no solo dejará en evidencia la falta de visión, sino que nos traerá inconvenientes en el mediano o largo plazo. Entonces **¿Qué necesidad de comprar intranquilidad en nuestras vidas?**



SÉPTIMO - MAESTRO EN LA ADMINISTRACIÓN DEL TIEMPO:

Distribúyelo de tal forma que **te permita dedicarle tiempo** a tu **emprendimiento**, amigos, familia y a vos mismo. **La puntualidad es una cualidad invaluable**, que habla de tu organización, seriedad y respeto por los demás. Por nada en el mundo, caigas en la tonta creencia de pensar que ser impuntual o decir que andas a toda hora ocupado, es sinónimo de ejecutivo importante. Ya que la situación va a ir por un camino totalmente diferente; es decir, el de mostrarnos desorientados y arrogantes.

En este aspecto, **no quieras hacer mil cosas** al mismo tiempo. Recuerda que el emprendimiento es como la conquista del amor de tu vida, así que, requieres de **fidelidad, lealtad y dedicación**. De no hacerlo, será una apuesta más por el mundo y no esperes mucho a cambio. No te digo que, la excepción no confirme la regla, pero yo en tu lugar, no correría ese riesgo innecesario. **¿O vos le darías la prioridad a quien solo te tiene como una opción?**

Por esta razón convierte **el enfoque** en tu caballito de batalla y aliado estratégico para vencer a las distracciones, las modas y el cancerígeno multitarea.



OCTAVO – NUNCA DEJES DE SER AGRADECIDO:

Por tal motivo **nunca olvides a quien te ayuda**, sin importar si dicho auxilio fue grande o pequeño. Como pilar de este ítem, debe ser política de vida, la de ser buena persona, ayudar y preocuparse por los demás, **porque te nace** y no porque te toca. Para que me entiendas más fácilmente, nunca seas atento y empático mientras buscas el provecho de las personas, para después desaparecer, creyéndote el vivo. Ya que sabemos por experiencia que, estos "vivos" tienen más de ingenuos que de inteligentes.

En este orden de ideas, te invito a agregar un planteamiento de vida que alguna vez conocí y sume a la mía. El mismo recita que: **"Si alguien te hace un favor recuérdalo siempre, pero si le ayudaste a alguien no se lo recuerdes nunca"**.

Cree en el mentoring y acompaña a las personas o los proyectos que vienen detrás de ti. Recuerda que vos también en algún momento **diste tu primer paso**, y capaz que alguien estuvo ahí para animar tu andar, cuando el camino se hacia escarpado y escabroso. El valor agregado de esta maravillosa actividad, es la de estar vigente en el mercado, y conocer de nuevos movimientos en el mismo. De igual forma, nunca olvides que, **la mejor manera de aprender es enseñando**.



NOVENO - TEN HONESTIDAD:

Se **integro con los miembros de tu proyecto**, por eso paga los salarios justos, valora las personas y su pasión al contratarlos. De igual forma, toca su vida para inspirarlos a diario, a dar lo mejor de sí. Por eso cumple con todas tus obligaciones tanto con los que intervienen en tu diario vivir, como con el estado en temas de impuestos. El que otros den mal manejo a dichos tributos, no te autoriza a caer a niveles tan bajos. **Se que ya te lo había dicho**, pero no está mal volver a repetirlo, para que no caigas al menos en tentación.

Hazlo también **con tus proveedores**, pagando a tiempo, respetando sus propuestas, dando respuesta a las mismas, no requiriéndolas sin razón de ser o por hacer espionaje a la competencia. Con los clientes, colócate en los zapatos de ellos y atiéndelos, **tres veces mejor** de lo que, te gustaría que te tratarasen.

Al pensar en el entorno, respeta las normas de las autoridades y **preserva el planeta por encima del bien propio**. Ya que es el lugar que le vamos a dejar para vivir a las futuras generaciones.



DÉCIMO – DEBES SER RESILIENTE:

Por eso debes aprender a levantarte con más fuerza después una caída, un negocio perdido, una frustración y hasta la quiebra económica, **para poder volver a empezar**. Aprende de los errores, y en los tiempos de crisis no te quedes llorando como todo el mundo, sino que **debes empezar a vender pañuelos**. En este último numeral, puedo dar fe, **después de dos quiebras de empresas que construimos a pulso**, un poco más de una década atrás. Así que cómo te decía anteriormente, puedo hablarte desde el ejemplo y de haber sentido lo que vos sentiste o estás sintiendo el día de hoy.

Para ir cerrando debes entender que, el emprendimiento te va a enseñar lo que ninguna universidad te podrá enseñar. Tanto en valores de la vida, como también en experiencia. Ya que en dicho lugar siempre los presupuestos se cumplen, no hay muchas variaciones de mercado y muchos de los que te enseñan de **emprendimiento ¡Nunca tuvieron uno!**

Así que disfruta de las lágrimas, las ilusiones, las puertas cerradas en la cara, las alegrías, el crecimiento y todo lo que tu proyecto te pueda aportar. Te darás cuenta que si naciste **para ser emprendedor**, este trayecto que estás recorriendo, **será el mejor viaje de tu vida**.

¿BUSCAS ALGO MÁS QUE REALMENTE TE APORTE?



**¡HOY LO TENGO
EXCLUSIVAMENTE PARA VOS!**



Si tenés **una pasión tan grande** como la mía por el **emprendimiento**, y has logrado probar que tu proyecto tiene futuro, **yo quiero ayudarte!** Por eso escanea el **código QR**, y solicita una sesión **GRATUITA** de Mentoring y validación de tu proyecto. Aparte de recibir valiosas ideas personalizadas que te ayudarán a seguir creciendo, también podrías ser **beneficiario** de una **inversión del 50%**, para que podás participar del **Plan Emprendedor**.

OTRAS VÍAS DE CONTACTO:

HECTOR
JIMENEZ



www.hectorjimenez.net

 /hectorjimenez.net

 @MarcaHectorJR

 @marcahectorjr