

12 CARACTERÍSTICAS ESENCIALES

de un Emprendedor

12 Características Esenciales de un Emprendedor

Un emprendedor es una persona de negocios que no solo crea y organiza emprendimientos, sino que también asume grandes riesgos al hacerlo. No todos los empresarios independientes son verdaderos emprendedores, y no todos los emprendedores se crean de la misma manera. Son distintos los grados o niveles de intensidad emprendedora y de motivación necesarios, según cuánta independencia exhiben, el nivel de liderazgo y de innovación que demuestran, cuánta responsabilidad cargan, y cuán creativos se vuelven al imaginar y ejecutar sus planes de negocios.

Los Cinco Niveles del Desarrollo Emprendedor

Brad Sugars es un autor de negocios reconocido a nivel mundial y el fundador de ActionCOACH, su propia firma internacional de coaching de negocios con casi 1000 oficinas a nivel mundial. Él identifica cinco distintos tipos de mentalidades, patrones de pensamiento y sistemas de creencia sobre el emprendimiento. Él comienza con el nivel básico de empleado. Es importante entender que los buenos empleados pueden evolucionar a ser emprendedores geniales, pero para volverse emprendedores, uno tiene que primero adoptar una postura y buscar un rol por encima y más allá del de un empleado.

- El empleado define metas principalmente para impresionar a otros y para evitar afrontar miedos – incluido el miedo a la libertad personal y al éxito. Se conforman con su zona de confort, en lugar de buscar aprender más y obtener nuevas experiencias.
- Por sus limitaciones autoimpuestas, los empleados prefieren seguir el plan de alguien más. Les falta el deseo para volverse emprendedores auto-motivados y de fiar.
- Se enfocan principalmente en su seguridad personal, y su motivación emocional proviene del miedo a la inseguridad y del deseo de permanecer dentro del confort de una situación segura.

Aquellos que buscan un mayor sentido de la responsabilidad y de control sobre sus vidas, junto con la confianza de experimentar con esa posibilidad, suelen elevarse del nivel del suelo con su estado de empleado hasta el primer nivel del emprendimiento. Lo consiguen al volverse autoempleados.

Nivel Uno: La Mentalidad del Auto-Employado

La fuerza emocional motivadora que impulsa al autoempleado no es la seguridad, sino más bien un deseo por mayor control sobre su vida, su carrera y su destino. Darle ese control a un jefe de 9 a 5 no es su idea de Felicidad. Ellos creen que pueden hacer su trabajo igual de bien sin un empleador – y quizá, sin la necesidad de otros empleados. Quieren más autonomías. Quieren hacer las cosas a su manera. Y suelen comenzar creando una situación donde hacen el mismo tipo de trabajo que hacían antes como empedados, pero consiguen como hacerlo por y para sí mismos.

Desafortunadamente, muchos de los objetivos principales que enfrentan estos emprendedores recién sacados del horno son trampas o dificultades. Como ellos quieren ir solos, casi siempre lo hacen bajo su propio riesgo. Al no aceptar ayuda de otros, no solo se limitan a recibir talento, inteligencia, feedback y experiencias valiosas que otros les pueden ofrecer en forma de asistencia, sino que también se generan una situación donde nunca van a experimentar la verdadera libertad financiera y personal.

Mientras que puede parecer contraintuitivo avanzar en una dirección distinta y hacia territorio desconocido, esa trayectoria lo coloca a uno en posición de aprendizaje, con la mente abierta, y teniendo que apoyarse de la ayuda de otros.

Muchos dueños de negocios pequeños con una poderosa actitud de ‘hazlo tú mismo’ solo tienen éxito generando un nuevo empleo a sí mismos, que no es una nueva carrera ni una empresa rentable. Y como cantante solista, su trabajo se vuelve su vida. Nunca tienen un día libre, siempre se traen el trabajo a casa y con frecuencia trabajan horas extra, sin compensación financiera. Su lema es, “¿Por qué dejar que lo haga otro, cuando yo lo puedo hacer mejor?” Suelen promover su negocio diciéndole a sus clientes, “Cuando tratas con esta empresa, tratas directamente conmigo.” Inevitablemente, se empiezan a quemar. La gran mayoría de los autoempleados falla en muy poco tiempo, y terminan yéndose a trabajar para otra persona nuevamente.

Cometen el error de no visualizar un negocio que se maneje a sí mismo sin su constante supervisión e intervención, y no se imaginan creando una empresa que se alimente al involucrar a otros en un esfuerzo de equipo. Uno de los más grandes errores que pueden cometer es que estos emprendedores autoempleados intentan replicar el mismo trabajo que tenían antes, en la misma área de experiencia, vendiendo un producto o servicio que ya conocen. Mientras que puede parecer contraintuitivo avanzar en una dirección distinta y hacia territorio desconocido, esa trayectoria lo coloca a uno en posición de aprendizaje, con la mente abierta, y teniendo que apoyarse de la ayuda de otros. Estos ingredientes contribuyen con la receta del éxito en el emprendimiento, porque te obligan a evaluar el sistema completo del negocio desde una perspectiva nueva y fresca. Adicionalmente, acondicionan el terreno para trabajar en el negocio sin tener que estar físicamente en el negocio a diario.

La meta de diseñar un negocio que trabaje para su dueño – en lugar de que el dueño trabaje para el negocio todo el tiempo – es vital para volverse un verdadero emprendedor, versus sencillamente ser el empleado más importante de tu emprendimiento personal como autoempleado. Aquellos que entienden este hecho se pueden elevar al siguiente nivel del emprendimiento.

Nivel Dos: La Perspectiva del Gerente

Aquellos con un punto de vista gerencial suelen estar en una excelente posición para tener éxito como emprendedores. Sin embargo, las personas en este nivel suelen sufrir de 3 grandes conceptos errados que suelen traer problemas. Muchos gerentes creen que, si un negocio no está funcionando, la solución se encuentra en contratar más personal. Le lanzan cuerpos adicionales al problema, pero esto solo empeora la situación porque no atiende la subyacente causa de la falta de rentabilidad/productividad. Otra creencia errónea común para este estado mental es que la ruta para el éxito está en el crecimiento – no en el crecimiento de las ganancias, sino en el crecimiento estructural general de la empresa en sí. Más grande no es siempre necesariamente mejor, hasta que las bases estén bien fundamentadas y sean eficientes. Expandirse para solucionar los problemas de una pequeña empresa solo consigue generar una empresa mucho más grande con los mismos problemas, excepto que ahora se han expandido, magnificado, y son mucho más caros de reparar. Muchos emprendedores gerentes caen en banca rota durante las fases de crecimiento vigoroso, pero no se dan cuenta del por qué.

12 Características Esenciales de un Emprendedor

Un tercer paso en falso común con la actitud de gerente es que el emprendedor quiere ser el jefe, aun si eso significa sacrificar el talento de potenciales empleados. Dar órdenes y estar a cargo no requiere de mucha habilidad ni aptitud, pero ser un líder – alguien que sabe cómo motivar y entrenar a otros para que lleguen cada vez más alto – es una cualidad poco común. Los gerentes que se vuelven líderes tienen éxito porque aceptan el reto y la responsabilidad de asegurarse de que los que estén bajo su ala también sean exitosos y florezcan.

Al conseguir lo mejor de cada empleado, los gerentes se ven en la capacidad para delegar aspectos de su negocio a otros y así definirse metas más altas. Aquellos que dicen que no pueden conseguir buenos empleados suelen querer decir que ellos no tienen lo necesario para atraer o generar buenos empleados – y como consecuencia, también carecen de lo necesario para tener éxito como emprendedores. Pero aquellos que no solo gerencian, sino que también lideran, se pueden elevar al siguiente nivel y convertirse en dueños/líderes – un paso más cerca de la verdadera definición de emprendedor.

Nivel Tres: La Actitud del Dueño/Líder

El emprendedor que alcanza el nivel de dueño/líder disfruta de beneficios asombrosos por saber cómo hacerse a un lado y permitir que el negocio – y las personas que trabajan en él – operen como un centro de ingresos que no depende de la constante participación activa del dueño. Este tipo de emprendedor ha creado una organización más autosuficiente y autosustentable. Y al lograr esto, también consiguen generar más ganancias, libertad personal, y tiempo libre.

En lugar de ser la única persona capaz de ser el mejor haciendo el trabajo, este líder ha pasado la antorcha de la responsabilidad y la experiencia a otros, quienes ahora disfrutan de un mayor nivel de logro en sus carreras. El dueño/líder puede entonces enfocarse no tanto en las ventas y entradas, sino en desarrollar las ganancias netas. Mientras que el negocio continúa funcionando sin problemas, el dueño/líder se concentra en entonar el motor del negocio para conseguir mayor rentabilidad, mientras que les permite a otros manejar los detalles de las operaciones diarias.

Nivel Cuatro: El Emprendedor Inversionista

Con un negocio que genera ganancias, el emprendedor que ha llegado hasta acá puede comenzar a aceptar otro reto emocionante: administrar dinero para que trabaje en generar más dinero. Invertir para conseguir máximos retornos involucra apalancar con inteligencia los activos existentes, y el emprendedor inversionista suele seguir construyendo sobre el éxito de su primer negocio para generar una segunda o tercera empresa en base al mismo modelo o sistema. Esto es lo que se conoce como franquiciar.

Al franquiciar el emprendimiento original, o comprar otro negocio saludable, el inversionista puede entrar en la carrera de no solo vender productos y servicios, sino de también vender negocios enteros. La meta, por supuesto, sigue siendo obtener ganancias. Así que en lugar de permanecer encabezando estas empresas, el inversionista las compra, se asegura de que tengan una equidad valiosa o un potencial atractivo, y luego las vende a otros emprendedores o futuros emprendedores. El enfoque cambia para ser encontrar, comprar y tal vez remodelar negocios. Es bastante similar a la manera en que los agentes de bienes raíces localizan hogares, los remodelan y luego los vuelven a vender para conseguir ganancias.

12 Características Esenciales de un Emprendedor

El reto está en evitar caer de nuevo en el rol de manejar el negocio como administrador o gerente. Para solucionar este problema, el emprendedor normalmente asigna a alguien más para que tome las riendas de su compañía como presidente o CEO. De esta manera, el inversionista se vuelve cada vez más un director o un socio silente que comparte de las ganancias mientras disfruta de la soltura de no tener que formar parte de las responsabilidades rutinarias de manejar un negocio desde dentro.

Todo esto se vuelve posible porque el emprendedor no solo ha creado un negocio, sino que también ha diseñado un excelente sistema para mantenerlo andando. En lugar de lidiar a nivel de acciones aisladas y tácticas reaccionarias, el emprendedor inversionista ha llegado al nivel de estrategias más amplias y comprensivas que funcionan con todo tipo de productos y servicios, y ciclos económicos. Trabajar de manera inteligente reemplaza el trabajar duro, y sus recompensas – tanto financieras como personales – son abundantes.

Nivel Cinco: El Verdadero Emprendedor

Habiendo aprendido nuevos elementos en cada paso del camino, y habiendo evolucionado por medio de las varias etapas de los logros del emprendimiento y del insight, se hace posible alcanzar la meta final y realizar tus sueños de una manera que verdaderamente cambiará tu vida por completo. El verdadero emprendedor experimenta un cambio de paradigma que involucra un proceso de 4 pasos en el cambio de su pensamiento:

#1: Idealización – Imagina sueños gigantes para crear tu mundo ideal.

#2: Visualización – Proyecta tu mundo ideal como una realidad. Trabaja en hacer esta visión más clara diariamente, agregando más detalles a diario.

#3: Verbalización – Comienza a agregar palabras al sueño y habla como si ya estuviera sucediendo. Habla sobre esto con los demás como si ya fuera real, y continúa teniendo un diálogo personal con ese sueño para hacerlo realidad.

#4: Materialización – Gracias a tu arduo trabajo y dedicación, las cosas comienzan a encajar – todo va a progresar de manera natural y automática. La idea se convierte en un hecho real y tangible que se materializa en el mundo, influyendo en otros mientras que abre nuevas puertas a oportunidades frescas y al nacimiento de más sueños.

El verdadero emprendedor es un soñador que vuelve realidad sus sueños, y un generador de ganancias con ingresos pasivos. El dinero se genera automáticamente de emprendimientos rentables que alimentan el éxito con más éxito, pero que no requieren de un arduo trabajo.

El dinero generado libera al emprendedor para que genere más dinero – en efecto, es como una avalancha que comienza con un copo de nieve. Estas mujeres y hombres generan ganancias de toda situación y suman a su riqueza al adquirir más activos en papel, más centros de ganancia y más poder de emprendimiento.

Una Docena de Características Esenciales Para Un Emprendedor

Al examinar las cinco fases o niveles del emprendimiento, ganamos un mejor entendimiento de los fundamentos que distinguen a los emprendedores ordinarios de los extraordinarios. Al hacerlo, comenzamos a notar ciertos rasgos comunes entre los emprendedores exitosos.

12 Características Esenciales de un Emprendedor

Mientras que cada emprendedor individual posee muchos rasgos únicos que no son comunes entre otros emprendedores, todos los emprendedores comparten un Espíritu en común – un cierto tipo de constitución y visión, junto a una motivación especial y la disposición de aprender y crecer. En lugar de elaborar sobre las múltiples diferencias dentro de esta demografía tan amplia y diversa, ayuda más observar los aspectos similares entre ellos.

Aquí tienes 12 características encontradas entre los emprendedores exitosos. Sin estos rasgos, la mayoría de las personas no va a lograr tener éxito con un emprendimiento.

#1) Confianza

La confianza, es la marca del emprendedor. No todos nacemos con confianza, pero eso no quiere decir que no seamos capaces de adquirirla. Muchas mujeres y hombres con seguridad en sí mismos mantienen también un nivel de autoestima y de fe en su habilidad para lograr objetivos enfrentando adversidades, aun si no se sienten muy seguros de lograrlo. Cuando enfrentan estos retos, esto alimenta su confianza en sí mismos, y los empuja a superar retos más grandes en el futuro.

#2) Tener un Sentido de la Pertenencia

Hacerse responsable de que las cosas se hagan – y hacerlas con cuidado y atención – es lo que define el actuar como un dueño. En lugar de ver los problemas como de alguien más, el emprendedor los ve como suyos y se enorgullece al conseguir una solución. Dejan las cosas en mejor estado del que lo consiguieron, y siempre están buscando maneras de mejorar las situaciones, en lugar de dejarlas desatendidas. Mientras que el sentido de la pertenencia es parte de un empleado estelar, el emprendedor sabe que la meta es no quedar enterrado bajo demasiadas responsabilidades. En lugar de controlar las situaciones e intentar poseerlas, el emprendedor les enseña a otros cómo hacerse cargo. De esta manera, el emprendedor utiliza la responsabilidad individual en su última búsqueda de la rentabilidad, del trabajo en equipo y del éxito en general.

#3) La Habilidad Para Comunicarse

Los emprendedores reconocen que la parte más importante de cualquier negocio es el elemento humano. El recurso humano, ya sea en su forma como clientes, empleados, o socios estratégicos, es lo que hace o deshace un negocio, y la comunicación es la clave para lograr tener relaciones exitosas con las personas. El emprendedor trabaja para afinar sus habilidades de comunicación, ya sea de manera escrita, oral, o por mensajes no-verbales transmitidos por medio del lenguaje corporal. Y para apoyar a la comunicación, él o ella tomará ventaja de todos y cada uno de los recursos a su disposición. Estos recursos pueden incluir un idioma foráneo o clases para hablar en público, talleres de emprendimiento, optimización de motores de búsqueda, o habilidades de escritura especializada necesarios para becas, propuestas de negocio, declaraciones de misión, o manuales de políticas. Por encima de todo, el emprendedor desarrolla una buena habilidad para oír y escuchar lo que los demás están intentando decir, porque los mejores comunicadores consiguieron serlo al ser primero buenos oyentes.

#4) Pasión por Aprender

Los emprendedores suelen ser aprendices “autodidactas”, que significa que la mayoría de las cosas que aprenden lo hacen fuera de la estructura de un aula, buscando información por ellos mismos, haciendo preguntas, leyendo y haciendo investigaciones personales. También aprenden rápido de sus errores, lo que implica que tienen menor probabilidad de repetirlos por arrogancia, ego, o ceguera de sus propias faltas, limitaciones, o errores de juicio. Enseñar es aprender. Y para liderar, entrenar, e impartir experiencias para otros, el emprendedor busca constantemente aprender más y estar cada vez más educado. Gracias a su pasión por la educación, los verdaderos emprendedores se rodean de personas que, o saben más que ellos, o saben sobre cosas distintas de las que ellos dominan. Escuchan las perspectivas y puntos de vista de los demás que puedan no estar en sincronía con los suyos propios. De esta manera, continúan enriqueciéndose con conocimiento al tiempo que hacen un esfuerzo concienzudo para desarrollar su conocimiento al compartirlo con los demás.

#5) Jugador en Equipo

Aquellos que entran al mundo de los negocios, pero no utilizan el trabajo en equipo siempre terminan sin un equipo, y por eso terminan teniendo que hacer todo el trabajo. Se echan al lomo toda la responsabilidad, y terminan simplemente intercambiando su trabajo anterior por un nuevo aún más demandante en el intento de volverse autoempleados. La diferencia es que el nuevo emprendimiento conlleva mucho más riesgo personal y financiero. Por otro lado, los jugadores en equipo saben cómo alcanzar el éxito empleando la estrategia de sinergia interpersonal y relaciones dinámicas. Una ramita se puede romper con facilidad, pero una paca de ramitas es mucho más fuerte que la suma de sus partes individuales y puede llegar a ser imposible de doblar, y mucho menos romper. Lo mismo ocurre con los negocios; los emprendedores exitosos apalancan el trabajo en equipo para conseguir llevar la carga pesada sin quebrarse en el camino.

#6) Orientados hacia Sistemas

Como recetarios bien organizados, los buenos sistemas nos permiten producir resultados increíbles todas las veces, pero utilizando cada vez menos esfuerzo y energía. Los emprendedores dependen primero en los sistemas, antes que en las personas, y buscan soluciones dentro de los sistemas antes de buscar soluciones con el recurso humano. Si la persona cumple con la tarea, pero se enferma o se va, el trabajo se ve amenazado. Pero si se crea un Sistema para conseguir que se logre la tarea, cualquier persona puede entrar y seguir las instrucciones para lograr el resultado deseado. De manera similar, al momento de resolver o solucionar problemas, el emprendedor examinará y estudiará primero el Sistema, porque una falla en el sistema produce un resultado fallido todas las veces. Diseñar, implementar y perfeccionar sistemas es una de las habilidades más útiles y provechosas de un emprendedor.

#7) Dedicación

Los emprendedores se dedican a cumplir sus planes, su visión, y sus sueños, y esa tenacidad y propósito resuena dentro de toda su organización. Una de las principales razones por las que fracasan las empresas es por su falta de enfoque. Apunta a un objetivo, aclara el objetivo, refina la marca, y achica el margen de error. Sin importar lo que pueda involucrar el esfuerzo, un emprendedor aporta una dedicación

12 Características Esenciales de un Emprendedor

únicamente centrada en la tarea. Están comprometidos con obtener un resultado positivo y listos para hacer todo lo que sea necesario para lograrlo.

#8) Gratitud

Estar agradecidos por lo que tenemos nos abre para poder recibir más, y una de las razones por las cuales esto es cierto es porque aquellos que son agradecidos aprecian lo que se les da. Lo respetan y lo cuidan. Hacen lo mejor posible para hacerlo crecer en lugar de permitir que se marchite por negligencia. Los emprendedores aprenden a no tomarse nada por sentado en este mundo.

Esto les da la agilidad y la flexibilidad para adaptarse a cambios y demandas, mientras que también invierte en ellos una gratitud que les recuerda que la riqueza no está solo en las “cosas”. Está en el sentirse completos, satisfechos y en el placer que proviene de los logros y contribuciones personales.

#9) Optimismo

El pensamiento positivo es esencial para el emprendedor. Aprenden a ver los retrasos como valiosos aprendizajes de negocio obtenidos de experiencias de primera mano. Las pasadas limitaciones, fracasos o decepciones se relegan al pasado, para que ya no puedan seguir acechando el presente ni obstruyendo al futuro. Y cuando las cosas van bien y el negocio prospera, esto alimenta más el optimismo y la mentalidad positiva de un emprendedor, alimentando el impulso para conseguir logros más grandes a futuro.

#10) Sociabilidad

Ya que los negocios se tratan de las personas, los emprendedores tienden a ser bastante sociables. Se emocionan al compartir ideas, productos y servicios, y esa emoción es contagiosa para sus empleados, clientes, amigos, y otros contactos tanto dentro como fuera de la esfera del negocio. Pero las mujeres y los hombres que trabajan duro como emprendedores también aprecian la oportunidad única de divertirse haciendo algo que aman como su vocación principal. Los expertos en recursos humanos, consejeros de Carrera, y psicólogos de negocios todos están de acuerdo con que aquellos que hacen trabajos que aman y en los que se destacan tienen mayor porcentaje de éxito y mayores medidas de satisfacción. Los emprendedores saben esto de primera mano de su propia experiencia – tienden a ser un grupo amante de la diversión tanto dentro como fuera del trabajo.

#11) Guía con su Ejemplo

Los emprendedores no solo se guían a sí mismos por medio de la automotivación, sino que también tienen la habilidad para guiar a otros. Conocen la importancia del trabajo en equipo, y entienden la necesidad de apreciar a los demás, de apoyarlos y de recompensarlos en concordancia. Los verdaderos líderes no se vuelven indispensables, de otra manera, las cosas se caerían en su ausencia, así nunca podrían alzarse al más alto nivel de emprendimiento y de prosperidad. Tampoco reniegan del potencial de aquellos que trabajan bajo su guía. Como renombrado consultor de negocios y General Mayor retirado de las Fuerzas Armadas Norteamericanas, Perry M. Smith escribió una vez, “Los líderes que comparten su poder y su tiempo pueden lograr cosas extraordinarias. Los mejores líderes entienden que el liderazgo es la liberación del talento; por ende, ganan poder no solo al constantemente otorgarlo, sino también al no tomarlo de vuelta.”

**¡Obtén un
Diagnóstico de tu
Negocio Gratis!**

#12) Sin Miedo del Riesgo ni del Éxito

Muchas personas podrían ser exitosas si aprovecharan más oportunidades. Y aquellos que sí asumen riesgos y se vuelven algo exitosos, descubren que la realización de sus sueños es una posibilidad real, y por eso sabotean su propio éxito al retraerse a la su zona de confort en lo pequeño. Como discutimos anteriormente, la mentalidad del empleado se preocupa con la necesidad de seguridad. Aquellos que se aferran a lo que se les hace familiar – aun cuando signifique negar sus sueños – carecen de la ambición y la perseverancia que exhiben los verdaderos emprendedores. Los emprendedores no son inmunes al miedo. Pero priorizan su enfoque a la vida, para que el miedo al fracaso, a la frustración, al aburrimiento y a la insatisfacción sea mucho más pesado que el miedo al éxito.

Reconociendo al Emprendedor Interior

Muchos distintos tipos de personas se ven atraídos al emprendimiento, y una amplia variedad de talentos, aptitudes y rasgos personales contribuyen con el espíritu, la personalidad y la visión de emprendimiento. La actitud, mentalidad, pasión y el carácter que definen a un emprendedor exitoso en ocasiones son difíciles de señalar, especificar, o de sumar en un perfil. Sin embargo, siempre es sencillo reconocer estos rasgos en un individuo, o verlos en las acciones del mundo de negocios.

Al examinar algunas de las cualidades más predominantes del verdadero emprendedor, se nos hace posible emularlas, alimentarlas y desarrollarlas en nosotros mismos. Alternativamente, puedes aceptar si en realidad estás equipado o no para una carrera de emprendimiento. No todo el mundo está hecho para ser emprendedor, y es importante entender este hecho. De otra manera, podrías arriesgar una cantidad sustancial de tiempo, energía, esfuerzo y dinero intentando entrar al mundo de los negocios por tu cuenta – sólo para descubrir que no es lo que quieres en la vida o que no es para lo que estás mejor equipado. Las personas que toman el camino equivocado en la vida por falta de conocimiento o comprensión pueden perder meses y años valiosos, sin contar los recursos financieros, en búsqueda de una meta que realmente no querían.

Para los otros que sí están idealmente equipados para una Carrera de emprendimiento – y para quienes representa el alcanzar su máximo potencial, deseo y sueños personales y financieros – saber cómo verbalizar, listar y definir la naturaleza o temperamento fundamental de un emprendedor les puede ayudar tremendamente.

Aprender sobre los rasgos de un verdadero emprendedor puede ser una poderosa herramienta de motivación, porque resuena con lo que los potenciales emprendedores ya saben sobre sí mismos y sus aspiraciones personales. Tener un inventario o lista de chequeo con cualidades deseables particulares como guía de referencia puede ofrecerte un camino para aclarar mejor tu sentido de propósito. Te puede ayudar a alcanzar objetivos en camino a alcanzar mayores metas o mayores hitos. Entender la disposición del emprendedor exitoso te puede elevar la confianza, la visión y la determinación cuando te das cuenta de que tú también compartes esta actitud ganadora.

coacharturomontes.com