



HELIOS HERRERA

ÉXITO SUSTENTABLE

TU MANUAL DE CABECERA



 HELIOS HERRERA

ÉXITO SUSTENTABLE

TU MANUAL DE CABECERA

TRANSFORMA TU REALIDAD, *VIVE SIN LÍMITES*

HELIOS HERRERA



Conferencista con más de tres décadas de experiencia, líder en transformación personal, motivación y ventas; experto en desarrollar equipos de alto rendimiento y personas de impacto. Ha dictado alrededor de 3,500 eventos, para más de 350 corporativos AAA, logrando impactar a una audiencia acumulada cercana a los cinco millones de participantes en México, España, EUA y Latinoamérica.

ÍNDICE

INTRODUCCIÓN	4
¿QUÉ IMPLICA SER EMPRENDEDOR?	5
UN EMPRENDEDOR INTEGRAL SABE HABLAR EN PÚBLICO:	8
• Negocia para ganar	13
• ¿Cómo saber si emprender es para ti?	15
• Resistencia al cambio	20
• Sigue los pasos y emprende	23
• Las 5 mentiras que otros dicen al emprendedor	26
UN EMPRENDEDOR INTEGRAL SABE VENDER:	28
• Antes de empezar a vender	30
• Las palabras mágicas para clientes felices	31
• ¿Cómo recuperar un cliente?	34
• Un vendedor nunca, nunca... 5 cosas que debes evitar	37
• Las epidemias del comprador	39
• ¿Cuáles son los pasos de la venta?	42
UN EMPRENDEDOR INTEGRAL SABE LIDERAR:	43
• Capacitación: Una inversión que incrementa la productividad	45
• Liderazgo influyente	53
• Heridas inconscientes que te sabotean	55
• ¿Cuál es tu configuración inconsciente?	58
• Positividad tóxica	67
• ¿Cómo encontrar la plenitud en un mundo difícil?	70
UN EMPRENDEDOR INTEGRAL SABE DE FINANZAS:	71
• Reconcílate con tus finanzas	73
• ¿Existen deudas buenas?	76
• Finanzas para tu emprendimiento	78
CONCLUSIONES	80
EJERCICIOS PRÁCTICOS	82

Introducción

Parece que **emprender** se puso de moda, sin embargo, **un emprendedor necesita más que una buena idea para alcanzar el éxito**, y ya que no existe una fórmula mágica para tenerlo puedes trabajar en las habilidades que tú y tu equipo necesitan en cada paso de tu proyecto.

Tener un negocio o empresa propia es muy atractivo, aunque no todos tienen éxito, pues el 20% de las empresas fracasan en sus primeros dos años y el 45% en cinco años. Pero que esto no te desanime, al contrario, hay que ser conscientes de los grandes retos que implica emprender, pero lo más importante, y lo que quiero que te lleves al terminar este texto es saber “cómo sí”, qué habilidades personales necesitas para convertirte en un emprendedor integral y trabajar en ti para conseguirlas.

Ser emprendedor integral implica recopilar todas aquellas habilidades como, saber hablar en público, negociar, vender y tener un gran liderazgo. Los emprendedores tienen éxito donde otros fracasan porque son capaces de lograr un desempeño sobresaliente, son productivos, aunque muchas de las veces el costo físico y emocional, es muy elevado. Podría creerse que es un don nato, sin embargo, tener esta habilidad implica mucho trabajo personal y un constante desafío de retos tanto personales como profesionales.

Todos poseemos talentos, virtudes y defectos, por eso antes de emprender lo ideal es conocerse a sí mismo, analizar qué hace a alguien un buen emprendedor y medir cuáles son las diferencias. El objetivo: Conocer cuáles son tus áreas de oportunidad y poner manos a la obra para trabajar en ello.



¿Qué implica
SER EMPRENDEDOR?



“No es sobre las ideas. Sino sobre hacer que estas se vuelvan realidad.”

-SCOTT BELSKY

El **emprendimiento** es una carrera difícil y exigente, un emprendedor en esta era digital debe tener la capacidad para estar centrados en varias tareas, trabajar para clientes muy diferentes y con objetivos diversos a corto y largo plazo.

Los comienzos están llenos de retos, pues emprender requerirá, sobre todo durante los primeros meses, una inversión importante de tiempo, dinero y esfuerzo. En esos momentos de dificultades es importante mantener la mirada puesta en tus objetivos y la disposición de trabajar en tus habilidades.

No obstante, detrás de la **montaña de dificultades** existen recompensas invaluable que sólo pueden ser cosechadas cuando trabajamos por un propósito sólido. Desde la concepción de una idea hasta su ejecución y posterior crecimiento, cada paso está marcado por su propia serie de desafíos. La falta de seguridad laboral, la incertidumbre financiera y la constante presión para innovar y destacar pueden agotar incluso al emprendedor más valiente. Pero es justo en aquellos retos donde se **forja el carácter del emprendedor**.

Lo que destaca a un emprendedor integral es la mentalidad que tiene para transformar las dificultades en oportunidades de crecimiento y aprendizaje. Cada obstáculo superado no solo construye un negocio sólido, sino también un individuo resiliente y capaz de enfrentar cualquier desafío que el camino presente.

Antes de centrarnos en crear una marca personal o negocio, considero que el paso cero de un emprendedor es conocerse a sí mismo y adquirir las capacidades que nos llevarán al crecimiento personal y empresarial. **El emprendedor se gestiona primero a sí mismo, para luego poder gestionar el emprendimiento.** Además, esto no solo es un beneficio personal sino también ayuda al crecimiento y desarrollo de un equipo emprendedor, pues representa potenciar el trabajo, complementando habilidades y fortalezas para dimensionar qué hace falta desarrollar lo necesario.

Las grandes corporaciones tienen la capacidad para atraer recursos humanos, económicos, físicos e intelectuales significativos: personas, dinero, equipo, bienes inmuebles y propiedad intelectual. En cambio los emprendedores están limitados en lo que a recursos se refiere y dependen principalmente de sí mismos. He aquí la importancia del autodiagnóstico: ¿Quién eres? ¿Qué tienes? ¿Qué habilidades necesitas y cuáles puedes trabajar?



Un emprendedor integral sabe
HABLAR EN PÚBLICO





“La comunicación efectiva no es solo una habilidad; es una estrategia fundamental en el arsenal del emprendedor.”

- JASON CALACANIS

Un reciente estudio de Adecco asegura que, “Uno de los aspectos clave en el triunfo de un buen negocio es que los empleados sean buenos comunicadores. La oratoria es una herramienta clave para la negociación con los competidores, con los proveedores y hasta con los propios empleados de la empresa, así como para la persuasión de posibles clientes”.

Hablar en público puede ser el miedo de muchos, sin embargo, cuando eres emprendedor es vital saber comunicar tu mensaje o dar un discurso que capte la atención de la audiencia y por su puesto a un posible socio de tu marca. Implica expresarse clara y efectivamente ya sea para informar, persuadir, entretener o motivar. Para hablar en público con éxito, es importante tener una buena planificación, organización y práctica.



En el ámbito laboral y profesional está claro que es una ventaja competitiva evidente. Quien sabe expresarse correctamente en público tiene más posibilidades de ascender o de triunfar en su negocio que quien no sabe o no domina el arte de hablar en público.

Te comparto algunos consejos que puedes comenzar a aplicar para hablar bien en público:

1. Conoce tu audiencia:

Asegúrate de **saber a quién vas a hablarle** pues esto te ayudará a adaptar tu discurso y contenido para hacerlo más relevante e interesante para ellos.

2. ¡Demuestra tu entusiasmo!:

Piensa en todas las presentaciones aburridas en las que has estado, probablemente sean la mayoría. Recuerda, las personas **NO** van a recordar lo que dijiste sino cómo los hiciste sentir. Haz una **presentación digna de recordar**, conecta con lo que dirás.

3. Respira hondo:

Cuando estás nervioso, te cuesta más respirar desde el diafragma, tu respiración será más superficial y tendrás menos aire del que necesitas, al acelerarse, tu organismo te está diciendo que necesita más oxígeno para atender a la situación de tensión en la que cree que te encuentras. Si respiras profundamente, tu ritmo cardiaco se ralentizará y podrás usar la tensión a tu favor.

4. Aprender y practicar:

Esto, para mí, es ley de vida y la clave del éxito de aquellos nuevos retos. **Práctica al menos cinco veces** la duración de tu presentación, y mejor si es con alguien que te diga cómo lo haces. Si no es el caso, grabate y analiza esos videos. La práctica te dará confianza y te permitirá concentrarte en el mensaje y en la audiencia, no en ti mismo.

5. Maneja tu voz:

Es tu mejor arma para hablar en público. Tiene tres componentes: **el volumen, el ritmo, y el tono**. Combina diferentes niveles de cada componente para dar intención a tu voz y por ende a tu discurso.

6. Sonríe:

La sonrisa te relaja y te hace más cercano a tu audiencia. Piensa en la gente que te cae bien a la primera, probablemente sonrían mucho.

7. Mantén el contacto visual con tu audiencia:

De tres a cinco segundos por persona. Esto te permitirá verlos como individuos y no como un grupo que quiere destrozarte. Y lo más importante, notarás si están prestando atención, entendiendo lo que quieres decir o incluso si están aburridos.



8. Sé creativo:

Las presentaciones que se recuerdan son las que hacen que el público se lo pase bien, porque les diviertes o porque atrapas su atención y la mantienes durante toda tu charla. Añade ilustraciones a tu presentación, no pretendas aprendértela toda de memoria, mejor utiliza temas claves como guía.

9. Asegúrate de que tu mensaje es claro y fácil de recordar:

Repítelo varias veces durante la presentación. Diles “si sólo tuvieras que recordar una cosa de esta presentación, sería esto...”

10. Busca oportunidades para hablar:

Insisto, aprender y practicar, aprender y practicar. Cuantas más veces lo hagas, mejores resultados tendrás.



En resumen, saber hablar en público es una habilidad importante que puede ayudar en muchas situaciones de la vida, desde el desarrollo personal hasta el éxito profesional.

Uno de los beneficios principales y que quiero seguir desarrollando es que incrementa la **capacidad de negociación**. ¿Por qué? Porque aumenta tu autoestima y por ende la seguridad en ti mismo, al aprender a sintetizar y a organizar las ideas principales cuando vas a dar un discurso, ayuda mucho a la capacidad de negociación ya que aumenta tu conocimiento y experiencia en resumir ideas, ir al grano y exponerlas con seguridad y firmeza. ¿Te consideras un buen negociador?

NEGOCIA PARA GANAR



Si tu misión es tener éxito como emprendedor una de las cosas que es necesario dominar es la **capacidad de negociar**. Seguro has conocido personas con muy buenas ideas y con mucho talento, pero con muy poca capacidad para hablar claramente de sus ideas y negociar con posibles socios o compradores. Incluso tal vez tú seas esa persona, que ha intentado emprender y por no lograr negociar con éxito fracasan tus negocios.

Comúnmente se cree que negociar se trata de conseguir un buen trato o un precio más barato, y que implica presionar o ceder, la realidad es distinta, la palabra “negociar” viene del latín *negotiatis*, el pasado del verbo *negotiari*, mismo que significa dirigir o seguir con un negocio. Esto quiere decir que negociar se refiere a continuar haciendo

negocios, más que un mejor precio busca un buen trato, donde ambas partes ganen y quieran seguir haciendo negocios.

Puedes negociar en cualquier momento, inclusive al salir de la cama negociamos con nuestro cuerpo al pararse. Negociamos con nuestra pareja y los hijos, somos expertos en negociar con las personas que nos hacen sentir cómodos, pero perdemos todo el sentido cuando se trata de negociar un mejor salario, una capacitación, un producto con un cliente. Tengo la teoría de que nuestros padres eran excelentes negociantes porque cuando acudían al mercado regateaban el precio de un pantalón o de la fruta, ahora los precios son fijos en las actividades esenciales y la posibilidad de negociar con personas ajenas es difícil pero no imposible.

POR ELLO, TE COMPARTO ESTOS 5 CONSEJOS QUE PUEDES CONSIDERAR ANTES DE NEGOCIAR Y TRABAJES EN ESA HABILIDAD:

- **Ve preparado.** Investiga la información que debas saber, prepárate, deja pocas cosas a la improvisación, haz el ejercicio de plantear y ensayar diversos escenarios. Evita que te gane el nervio del momento, dibuja estrategias para esos escenarios que has imaginado.
- **Demuestra que sabes de lo que hablas** y que has analizado los pros y los contras.
- **Escucha más y habla menos.** Escucha más, para que puedas determinar aquellos dolores de la persona con la que vas a negociar y puedas satisfacer esta necesidad, recuerda que la negociación todo el tiempo es un **ganar - ganar**.
- **Expresa con claridad.** Trabaja en definir y comunicar con claridad tus necesidades, valores, deseos y acciones, expresa también tus inconformidades sin intentar controlar la situación, más bien ofreciendo soluciones o alternativas creativas.
- **Sé flexible.** A la hora de la negociación puede que tengas que ceder en algunos puntos, analiza si lo que te piden está dentro de tus posibilidades y si lo vale para conseguir la meta final. Renunciar a algo no es tan necesario si representa más beneficios para ti a futuro.
- **Escribe las conclusiones.** Procura ir documentando las conclusiones de la negociación, esto te facilitará saber si se ha omitido algún detalle importante o si el proceso ha sido del todo satisfactorio. Escribe un texto detallado y tómate el tiempo para analizarlo. En las negociaciones siempre se puede escapar u omitir detalles. Hagan una última revisión para que todos los involucrados tengan claro el resultado, y lo que se espera de cada uno, deja claro lo beneficios que obtiene cada uno.



Es importante que definas **cuál es el objetivo de la negociación** y por qué te interesa continuar haciendo negocios con tu interlocutor. No se trata de embaucarlo con términos confusos, deja claro que ambos pueden salir beneficiados, sobre todo si estás iniciando tu camino como emprendedor.

Aprender a negociar te hará un emprendedor integral. Ahora, con toda esta introducción que has leído tal vez te pasó por la mente “¿y si esto no es para mí?” o al contrario quieres seguir leyendo para prepararte más y construir tu proyecto de vida, cuál sea la situación en la que te encuentras quiero invitarte a leer atentamente el siguiente capítulo y juntos tomemos una decisión que se sienta bien para ti.

¿CÓMO SABER SI EMPRENDER ES PARA TI?

Actualmente vivimos una época en donde la constante es el CAMBIO, los entornos de crisis han generado que se cuestionen, entre otras cosas las ideas tradicionales, en el ámbito laboral, por ejemplo, la idea del empleo para toda la vida ya ha desaparecido, hoy es más fácil construir una carrera profesional poniendo en práctica habilidades como la movilidad, la flexibilidad y la adaptación a distintos retos y entornos.

- ¿Pensaste (en aquel tiempo) que en tan sólo 3 años desaparecerían las fotografías en papel?
- Ya hay máquinas de cosecha y ordeño automáticos.
- En Singapur ya hay docenas de vehículos autónomos activos.
- Foxconn, reemplazó 60,000 trabajadores con robots.
- Watson Health ayuda a diagnosticar de manera más precisa.

Hoy en día los corporativos exitosos son lo que yo llamo **TRIATLONISTAS**, saben qué y cómo hacer para crecer en todas las disciplinas. Se entrenan constantemente, se preparan, pero también preparan a su gente, los adaptan para que busquen el “intraemprendimiento”. Según el Fondo Monetario Internacional (FMI), 26 millones de puestos de trabajo van a desaparecer en los próximos 10 años debido a la automatización. Deloitte estima que el 39% de los empleos en el sector judicial (Watson) y el 95% de los contadores van a perder su empleo debido a la automatización.



Si no tienes claro si necesitas salir de donde estás, aquí un sencillo test:

1. **¿Has perdido la motivación?** Es decir, sientes que tu trabajo no te acerca a tus objetivos personales. Independientemente de si recibes o no un buen salario, sientes que no estás trabajando en pos de lo que siempre anhelaste.
2. **¿Ya no estás aprendiendo?** Tienes esa sensación que tus días transcurren sin que pase algo nuevo, no estás mejorando tus habilidades o desarrollando nuevas, crees que en la empresa en la que te encuentras ya no hay nuevas cosas por hacer que impliquen un desafío para ti.
3. **¿Te sientes estancado?** Ya no te da emoción lo que haces, has estado en el mismo lugar de trabajo durante más de dos o tres años sin mejoras ni promociones, y no ves que haya posibilidad de crecimiento.
4. **¿Escuchas la voz de tu jefe y te pones tenso?** Los modos de tu jefe no son los más adecuados. Sí, todos tenemos derecho a tener un mal día, pero ¿qué pasa si ese mal día se ha convertido en varios malos meses o años?
5. **¿No crees en lo que estás haciendo?** Las tareas que la empresa te encomienda rompen con lo que te ofrecieron, incluso los valores y rutinas corporativas, contrarían tu ética o moral.
6. **¿Estás afectando tu salud?** Todo el tiempo te sientes cansado, tienes contracturas musculares, ganas o pierdes peso de forma drástica, son muy comunes los dolores de cabeza, sí, todo esto es parte de sentir estrés constante.
7. **¿Te cuesta trabajo levantarte por las mañanas?** Es hasta cierto punto normal detestar un poco la alarma cuando nos despierta, pero piensa en tu caso, ¿es una tortura diaria despertar y pensar en el trabajo, los pendientes?



Si contestaste **SÍ** por lo menos a **tres preguntas**, está claro que te urge un cambio de reto, un nuevo proyecto. Así que te invito a reflexionar en esto y en la famosa frase que dijo Steve Jobs en su discurso en la ceremonia de graduación de la universidad de Stanford **“Si hoy fuese el último día de mi vida, ¿querría hacer lo que voy a hacer hoy?”**.

Ahora bien, ¿nuevo empleo? o ¿emprendimiento? Analicemos juntos:

NUEVO EMPLEO:

Pros:

- **Ingreso “seguro”.** Tener un sueldo a final de mes te da seguridad y tranquilidad a la hora de afrontar los pagos básicos para sobrevivir.
- **Estabilidad.** Aunque esto ya no es tan real en la actualidad, pero, si has firmado un contrato indefinido no deberías preocuparte por buscar trabajo en cierto tiempo.
- **Comodidades.** La responsabilidad es limitada y no tienes decisiones de alto riesgo, tienes vacaciones pagadas, seguridad social, etc...
- **Trabajo en equipo.** Trabajas con más gente. Si bien esto no es 100% maravilloso, suele ser más entretenido y hasta puedes hacer amigos.

Contras:

- **Un sueldo fijo.** Sí, esto es una ventaja y desventaja, si deseas hacer más dinero es muy probable que no puedas, salvo (por ejemplo) si trabajas en ventas.
- **Horarios:** Debes cumplir con un horario, un puesto y un lugar asignados. Debes organizar tu vida alrededor de ese horario.
- **Reglas:** Desde la vestimenta, hasta tomar vacaciones o un día que necesites faltar, debes cumplir con normas y protocolos.
- **Un jefe:** No todos los jefes son buena onda, y puede que te toque la suerte de tener un jefe poco comprensible, demasiado intolerante o algo parecido.



EMPRENDIMIENTO.

Pros:

- **Ingresos variables:** Si produces más, ganas más, eso si tu negocio ya produce, recuerda que cuando se emprende rara vez se gana los primeros meses.
- **Horarios:** Tú pones tus horarios, decides cuándo trabajas, puedes trabajar mucho durante 3 semanas y estar una sin hacer nada.
- **Nada fijo:** Puedes elegir el lugar de trabajo (incluso desde tu cama), decidir qué proyectos trabajar o el equipo de trabajo que mejor se adapte a tus intereses.
- **Desarrollo personal:** Saldrás de tu zona de confort, te pondrá en situaciones límite y te hará tomar decisiones importantes. Aprendes a hacer de todo un poco.

Contras:

- **Nada seguro:** Sin una buena planeación de ingresos y egreso, puede que haya días que no tengas capital suficiente para tus gastos.
- **Si no vendes, se acabó:** Los clientes no vendrán a ti como caídos del cielo, inicialmente tendrás que buscarlos y atraerlos para que confíen en ti. Hablaré más a detalle sobre ventas en los capítulos siguientes.
- **100% responsable:** Todas las decisiones las tomas tú, con todo lo que implica. Nadie dará la cara por ti si te equivocas con algún cliente o si algo sale mal.
- **No hay horario:** Trabajarás más horas de las que tiene un reloj, sobre todo al principio, hasta que el negocio se estabilice.



5 Tips para que todo salga bien en cualquiera de las 2 decisiones que tomes:



1. **Autoanálisis:** El emprendimiento es para todos, pero no todos son para el emprendimiento, a veces tenemos más cualidades para ser “intra-emprendedores”, ¿cuáles son tus principales aportaciones para una empresa o para un negocio? Identifica tus fortalezas y debilidades.



2. **Capacitación:** Ya que sabes cuáles son los lados en que flaqueas y cuáles tus fortalezas, mantente en constante desarrollo, lee libros que aporten a tu vida, escucha audios y asiste a entrenamientos que te nutran en diferentes facetas, principalmente: Desarrollo humano, habilidades transversales, ventas, finanzas.



3. **Calma:** Recuerda “el camino oscuro” de Star Wars: el miedo lleva al estrés o ansiedad, estos te llevan a la irritabilidad y ésta última al bajo rendimiento (sin importar qué elijas).



4. **Aceptación:** Recuerda que elegir es renunciar, y sea cual sea tu decisión implica abandonar las demás opciones. Analiza las repercusiones, emociones predominantes, la viabilidad de llevar a cabo el plan de acción y finalmente la objetividad de la decisión.



5. **Actúa:** Desarrolla un plan de acción, no se trata de abandonar todo el día de mañana, hazlo paulatina e inteligentemente de tal manera que puedas soltar lo que hoy tienes sin preocuparte por el “¿qué pasará mañana?”.

Pensar en grande te ayudará mucho más para lograr lo que tanto quieres. Cuando empieces a ver resultados, no te estanques en ellos, busca la manera de avanzar, dar lo mejor de ti para llegar al siguiente nivel y lograr nuevos objetivos. No le temas al cambio, es lo único constante en esta vida.





RESISTENCIA AL CAMBIO

¡Qué rico es saber exactamente lo que va a suceder el día de hoy, y el de mañana, y pasado mañana, y en una semana, y en un mes! Sin duda, la zona de confort, así como su nombre lo señala, nos da la estabilidad y comodidad necesarias para un estado de “tranquilidad” y ¿quién no quiere tranquilidad y sentirse a gusto hoy en día?

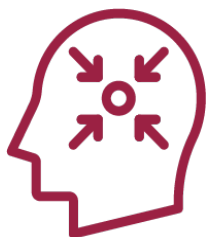
Sin embargo, no será hasta el día que entendamos que en la vida tanto personal como profesional, la única constante es el cambio. Tenemos una tendencia congénita a resistirnos al cambio, la mayor evidencia es el llanto y el sufrimiento que acompaña el nacimiento. Lloramos ante el cambio más importante de nuestra vida: salir de un ambiente seguro, protegido y tibio en el que estuvimos por meses para enfrentar un sinnúmero de retos y desafíos que nos convertirán, si no seguimos resistiéndonos al cambio, en maravillosas, talentosas, productivas, emprendedoras, trabajadoras e increíbles personas.

Tenemos que ser conscientes de que los cambios son necesarios y parte de nuestra evolución y transformación como personas y sociedad.

Salir de nuestra zona de confort será la única manera para lograr nuestras metas, alcanzar sueños y llegar a la plena realización; pero el miedo, la flojera, la apatía, la inseguridad y el estrés se atraviesan por nuestra vida para quedarnos donde ya sabemos que “estamos bien”. Por eso quiero compartirte algunos **consejos prácticos para acabar con la resistencia al cambio:**



- **Haz conciencia.** Antes que otra cosa, tienes que estar más que de acuerdo con que “los cambios son necesarios y aportan valor a tu vida”. No importa en qué ámbito sea, puede ser cambiar de chamba, moverse a un lugar diferente que al país de origen, cambiar el acomodo de los muebles en la casa, cambiar el auto que tanto trabajo nos costó comprar y aunque ya está más en tuercas, que servible, nos rehusamos a deshacernos de él. Te invito a aceptar una realidad, que no depende de nosotros, sino que viene en el paquete de la vida: **Los cambios existen, queramos o no, y son buenos.**



- **Escucha a otros.** A veces creemos como debilidad el pedir consejos o ayuda, pero, todo lo contrario, a veces es necesario quitarnos la capa de súper poderosos, bajar la guardia y acudir a quienes puedan guiarnos. Cada cambio que llegue a tu vida, o cada cambio que busques para ella, no dudes en contarle a una o varias personas para ver su opinión desde fuera, sin duda esto te ayudará a tomar mejores decisiones.



- **Anticípate.** Por supuesto que hay cambios que no se sabe que ocurrirán y que llegan de imprevisto, pero hay otros cambios que están ante nuestros ojos y que tenemos que hacer todo lo necesario para prepararnos y afrontarlos. Les ha pasado que todo pinta hacia una crisis económica y en lugar de ahorrar o simplificar gastos, hacemos que nada pasa y gastamos lo normal o hasta más de lo habitual. Te invito a ver qué cambios se avecinan en tu vida y en la de los tuyos y tomes acción a favor de estos. Si tienes obesidad y el doctor te ha indicado un cambio en tu estilo de vida, ¡caramba! no esperes a que llegue el infarto para ahora sí hacer algo por ti.



- **No busques soluciones perfectas, sino la más aceptable.** Los cambios, por más pequeños que sean, vienen a mover tu vida en muchos sentidos, así que relájate y busca, sino la mejor opción o lo que tú harías para resolverlos, la manera más eficaz para el momento. Si quieres cambiar de coche o casa, pero no tienes los recursos necesarios para lo que quieres, no te aferres a ello y búscalas, estoy seguro, hay muchísimas más opciones que el mercado tiene para ti. Sé flexible, en la medida en que lo seas, podrás llevar de mejor manera los cambios.



- **Recuerda que no eres el primero ni el último.** A veces creemos que el universo conspira en nuestra contra y que todo lo que nos ocurre es seguramente porque nos hacen “mal de ojo”. Todo ser vivo, repito, todo ser vivo, sufre por diversos cambios a lo largo de su vida; así que, aunque el panorama esté más gris que nada, inhala y exhala, tómallo con filosofía y recuerda que va a pasar y de ti depende que el cambio te lleve o no a un crecimiento.



- **Sé positivo.** La actitud literalmente es el parteaguas ante cualquier situación. Está en nuestra esencia negarnos a los cambios, pero en nuestra mente tenemos el poder de decidir con qué cara les damos la bienvenida. Te invito a que cada vez que venga un cambio en tu vida, reflexiones y pongas en balanza el verdadero nivel que implica, y sin importar que tan grande o poco significativo sea, lo tomes con una actitud positiva.

Si quieres cambiar el lugar en el que estás, recuerda que puedes moverte. Así que “a tomar al toro por los cuernos” y afrontar con una sonrisa los cambios que la vida tenga para ti. Si un cambio no te cambia, todo será en vano.

Ahora bien, puede que en este punto hayas decidido que no es tu momento de emprender, aún sigo invitandote a terminar este ebook, ya que las habilidades que abordamos aquí, pueden ayudarte sí o sí a seguir creciendo personal y profesionalmente. Por otro lado, si tú ya estás más que encaminado, te cuento los pasos para emprender en el siguiente capítulo.





SIGUE LOS PASOS Y EMPRENDE

Todo en esta vida puede ser entendido como una receta de cocina, pasos que seguir y un toque personal para la sazón.

La palabra emprender puede ser interpretada desde dos ángulos, el primero lleno de ilusiones, metas, sueños que alcanzar; y el segundo como una maraña confusa difícil de descifrar. Es normal que cuando nos encontramos en terrenos desconocidos o nunca antes andados, aparezcan millones de dudas y temores que hasta nos inviten a abandonar la misión; sin embargo, lo importante es anticiparse a lo que venga para, como decimos popularmente, “agarrar al toro por los cuernos”.

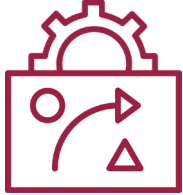
Te comparto **10 pasos generales para emprender**, que personalmente me ayudaron cuando inicie mi proyecto empresarial y que espero te ayuden a iluminar poco a poco el camino hacia dónde andar cuando de emprender se trata:



1. **DEFINE LAS RAZONES.** Si tu motivación es hacer dinero, mejor busca un empleo tradicional; identifica realmente lo que te mueve a emprender. Para emprender se necesitan mucho más que sólo las ganas de hacerlo, es por ello que es fundamental identificar los pilares que te harán dar todo en la batalla y levantarte cuando caigas. Te lo digo yo, no todo será miel sobre hojuelas.



2. **SELECCIONA UNA IDEA.** Todo lo que tu mente puede crear lo puede crear, por más loca que parezca, es cuestión de enfoque y perseverancia. ¿Tú crees que a los grandes inventores les creyeron cuando idearon crear la luz, el avión y todos esos grandes sucesos que nos han hecho evolucionar como sociedad?



3. **DEFINE UN MODELO DE NEGOCIO.** Plantea ¿cuál será tu producto o servicio?, ¿cuál es tu mercado objetivo? y ¿qué te diferencia de otros? Pareciera que el mundo actual ya ofrece de todo, pero allá donde unos lloran, otros venden pañuelos desechables; el objetivo es ver cómo y dónde innovar para que tu idea sea competitiva con el mercado.



4. **ELABORA UN PLAN DE NEGOCIOS.** En un documento describe a tu empresa, las estrategias de mercado, objetivos, inversión, rentabilidad, etc. Una vez que en tu mente está bien establecido el por qué y para qué, el siguiente paso es saber cómo avanzar; para ello hay que trazar el camino a seguir con todas sus posibles rutas.



5. **FORMATUE QUIPO DE TRABAJO.** Los grandes emprendedores se rodean de gente más sabia que ellos, selecciona personas con tu misma pasión. Allá donde estén tus áreas de oportunidad, es donde hay que poner el ojo al conseguir a tus colaboradores y/o socios. Fíjate que además de su profesionalismo también exista una química positiva para poder laborar en armonía.



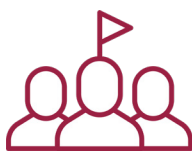
6. **BUSCA FINANCIAMIENTO.** Si es posible busca apoyo económico de algún familiar o amigo, si necesitas un préstamo compara la mejor opción. Difícilmente lograrás arrancar algo pensando en generar los recursos de tu propio dinero o servicio; si quieres avanzar con paso más firme, no dudes en apalancarte de un sustento económico que después recuperarás.



7. **PON LAS MANOS A LA OBRA.** Jamás va a existir el proyecto perfecto hasta que se experimente en la práctica, lánzate y aprende de ensayo-error. Para mí la vida se mueve por medio de dos palancas: **aprender y practicar**. Sin duda alguna éstas dos serán la clave al momento de arrancar tu negocio; sobre la marcha ve haciendo los ajustes necesarios.



8. **DIFUNDE Y PROMUEVE.** Hazle saber a todos lo que ofreces, aprovecha la tecnología y no olvides la recomendación boca a boca y tu página web. Un emprendedor es experto en ventas y marketing. Identifica las necesidades de la gente, asesóralos y logra paso a paso un cierre de negocios y relaciones de largo plazo.



9. **APRENDE Y ESPECIALÍZATE.** Conoce a tus clientes, proveedores, costos reales, tiempos de ejecución, etc. Y pule cada vez más tu negocio. Un gran error al momento de emprender es “suponer”, de nada sirve imaginar cosas porque lo que necesitas son realidades que te ayuden a minimizar riesgos en todos los sentidos. Mantente en constante actualización.



10. **PIENSA EN GRANDE.** Cuando empieces a ver resultados, no te estanques en ellos, busca la manera de avanzar y lograr nuevos objetivos.

¿Has escuchado que el pez grande se come al pez chico? Pues lo mismo ocurrirá en tu negocio si no te alimentas para siempre estar por delante de todos los pececillos que quieren alcanzarte.

Competencia siempre habrá, cada que alguien dé un paso delante del tuyo, tú da dos más. En sus marcas, listos... a cocinar tu emprendimiento. Si bien no lo es todo y en el camino del emprendimiento descubrirás un sinfín de cosas, estoy seguro que esta guía te permitirá, por lo menos, clarificar el proceso general para emprender y alcanzar tus sueños.

Como has visto he sido muy repetitivo en algo: **Emprender es un reto**, y tristemente cuando decides iniciar este camino tu círculo más cercano te intenta desanimar, y no porque no quieren que tengas éxito o no crean en ti, sino porque desde sus creencias intentan protegerte. O incluso no falta el pseudo experto que se quiere inflar el ego con consejos sin mucho sentido, pero eso sí desde su “basta” experiencia. Por eso toma en cuenta el próximo capítulo.



LAS 5 MENTIRAS QUE OTROS DICEN AL EMPRENDEDOR

Es común que cuando dices que vas emprender un negocio recibas un bombardeo de comentarios de parte de amigos y familiares que desde su punto de vista de “experto” te dan consejos como “échale ganas”, “sigue tus sueños” o consejos como “mejor no emprendas y consigue un trabajo seguro”, “hay crisis, no es tiempo para eso”, sin duda alguna estas palabras, no son más que eso: palabras. En muchas ocasiones son frases que pueden entorpecer tu camino al éxito cómo emprendedor.

1. **SEGUIR TUS SUEÑOS ES LA CLAVE DEL ÉXITO.** Sí, puedes soñar, pero eso no es suficiente para conseguir el éxito. Hay que estar dispuesto a trabajar de la forma más inteligente posible para materializar esos sueños. Emprendedor, necesitas realizar un ejercicio de honestidad, ¿realmente quieres trabajar por tus sueños? O pretendes que solo sean una fantasía, tener éxito a la hora de emprender requiere tener los pies bien puestos en la tierra.
2. **SÓLO MIRA LOS DATOS.** Observar los datos y los análisis es algo sumamente importante al arrancar un negocio, pero no lo es todo, hay que aprender a interpretar esos datos y sobre todo a ser muy crítico. Ni todos los números en rojo son tan malos ni las grandes cifras garantizan el éxito por sí solas, tu misión es saber interpretar esos datos y convertirlos en oportunidad.



- 3. ENSEÑA Y VENDE.** Solemos pensar que con solo ofrecer nuestro producto este se venderá por millones desde el primer día, hay muchos emprendedores que han perdido mucho dinero por un mal plan de mercadotecnia, malas estrategias de publicidad o por no ser un buen vendedor. Muchas veces, estos planes de publicidad y mercadotecnia están basados en información parcial o solo ideas del mercado potencial. Como emprendedor, infórmate a la hora de tomar una decisión.
- 4. TODO ESTÁ EN LA INVESTIGACIÓN DEL MERCADO.** Como emprendedores creemos que investigar el mercado conlleva muchas actividades como encuestas, entrevistas y focus group, pero la información recabada puede llevarnos a salidas falsas. La mejor forma de obtener información sobre cómo vender tu producto es comenzar a vender tu producto, recibir retroalimentación y críticas de parte de tu mercado.
- 5. LA SUERTE TE VA A GUIAR.** Creer que la suerte llevará al éxito de tu negocio es una falacia, lo harán tus **acciones** y decisiones como emprendedor. Las oportunidades no son cuestión de suerte, hay que trabajar para crear esas oportunidades, sobre todo a la hora de emprender. Un negocio exitoso se construye de oportunidades bien aprovechadas. Con el paso de los días notarás que entre más trabajos más suerte tendrás, ya que al trabajar estás aumentando las posibilidades de cruzarse con la oportunidad correcta. Sé un emprendedor activo, no pasivo, ¡crea tus propias oportunidades de éxito!

A pesar de nuestros esfuerzos, muchos factores están fuera de nuestro control, sin embargo, la planificación y estructura ayudará a tener una visión clara de lo que queremos para nuestro emprendimiento.

Como ya lo revisamos, parte importante de este emprendimiento es saber vender tus ideas, tus productos, tus servicios y hasta a ti, además de mantenerte en constante preparación.

¿Estás listo para la siguiente habilidad a desarrollar?



Un emprendedor integral sabe
VENDER

 **POV** ^{el} Poder _{de} **V**ender

“El emprendedor exitoso no solo vende productos o servicios; vende soluciones a problemas y satisfacción a necesidades”.
-STEVE JOBS

En mis casi 3 décadas como consultor empresarial en torno al desarrollo humano, ventas y productividad, identificamos que las personas en general tienen un prejuicio al respecto de ser vendedores. Sin embargo ¡**TODOS VENDEMOS ALGO!** Si tienes pareja, te vendiste, si tienes trabajo, vendiste tus talentos. Un arquitecto vende proyectos; un médico vende salud. **Vender es comunicar, interesarse, escuchar, resolver problemas** y sobre todo, **servir, es resolver un problema que surge de una necesidad.**

Como tal, más del **35% de la población vende algo.** Más del 50% de los ingresos de una empresa se enfocan en el área de ventas. El departamento que genera más ingresos a una empresa es el departamento de ventas, en resumen, **el dinero está en las ventas y el éxito de tu emprendimiento también.**

A pesar de ello muchos emprendedores se resisten a vender, prefieren mil veces decir que son emprendedores a vendedores. Y tal vez dirás: “Para eso está el equipo comercial” o “puedo contratar a un vendedor”, y claro que puedes hacerlo pero ¿cómo los capacitarás? ¿Cómo venderás la idea de que vendan la tuya? Así que adiós excusas y reconozcamos la gran importancia de saber vender.

Nos resistimos a que nos vendan algo, porque constantemente recordamos a los vendedores “merolicos” que con técnicas manipulatorias querían a fuerza enjaretarnos su producto. Cuando entendemos que todos vendemos algo, sobre todo tú como emprendedor, y que hay mucho dinero que podemos ganar en las ventas, puedes descubrir **EL PODER DE VENDER** que llevas dentro.



Este poder se construye con dos elementos:

- **El primero: Saber vender**, es decir, la técnica, en donde nos referimos a conocer tu producto, detectar necesidades, hacer listas de prospectos, agendar citas, etcétera.
- **El segundo elemento es querer vender** o bien, la parte Humanística: identificar y calibrar tu frecuencia vibratoria, romper sistema de creencias obsoleto, para reconciliarte con la energía de ser vendedor.



ANTES DE EMPEZAR A VENDER

Tener un futuro en las ventas es una excelente opción para muchas personas en el mundo actual. A pesar de ser una profesión con mala fama por todos los usos inadecuados que se le han dado, tiene muchas más ventajas que le dan su verdadero valor.

El dedicarse a las ventas permite no estar sujeto a un tope salarial, tener ciertas libertades de horario y agenda, relacionarte con todo tipo de gente, entre otros. Las ventas, está confirmado que es una de las profesiones más demandadas, pero a la vez más ofertadas en el mercado laboral. De acuerdo con Manpower, el cargo de representante de ventas ocupa el segundo puesto en el top 10 de los puestos más difíciles de cubrir en México. Esta misma encuesta arrojó que el 24% de los empleadores piensa que los solicitantes carecen de las habilidades técnicas y profesionales necesarias, mientras que el 18% dice que los candidatos requieren experiencia necesaria o no hay personas interesadas en el puesto.

Ahora bien, el tema es así: Sí son muchas las personas que quieren incursionar en la carrera del emprendimiento, pero no todas cuentan con la habilidad de vender y los conocimientos necesarios para hacerlo; el primer paso antes de hacerlo sería conocer algunos aspectos relevantes del tema.



- **Vender es un maratón no una carrera de velocidad:** Es una actividad de resistencia, cuya base es el trabajo constante a lo largo del tiempo, no basta con hacer mucho un sólo día, sino hacerlo poco a poco con enfoque y dirección hacia metas específicas.



- **Vendes todo el tiempo:** En todas las facetas de tu vida, ya sea que quieras presentar una idea ante un inversor o desees conseguir el teléfono de alguien que te gusta, siempre estás vendiendo; mientras más consciente seas de ello, más te acercarás al éxito.



- **Conoce a quién le hablas:** Evita venderle todo a todos, busca dar servicio y atender genuinamente las necesidades de cada prospecto a quién te estás acercando. Conócelos, identifica sus motivaciones y necesidades así como puntos en común para generar confianza.



- **Sé prudente:** En la carrera de ventas vale más tener una relación que una venta, pero, en el afán de obtener ésta, muchos vendedores llegan a invadir y acorralar al cliente. Aprende a observar el tono y el lenguaje corporal.



- **No busques presumir tu inteligencia:** Siendo honestos a un cliente no le importa qué tanto sabes, sólo quiere escuchar que tienes una solución para un problema que tiene o simplemente cómo le puedes hacer la vida más fácil.

Ten en cuenta que cometerás muchos errores, pero mejorarás con el tiempo y la práctica, en la carrera de ventas: Vendes o aprendes.

LAS PALABRAS MÁGICAS PARA CLIENTES FELICES

Lo primero que debo plantear es que todos somos clientes de alguien y muchos “alguien” son nuestros clientes.

Definamos **cliente** como un individuo, sujeto o entidad que accede a recursos, productos o servicios brindados por otra. Todos tenemos clientes internos y externos, que pueden ser literalmente quien nos compra algo, pero también nuestros compañeros de trabajo, nuestros hijos, nuestra pareja, nuestros amigos, etc. Es decir, las personas que inciden en nuestros resultados productivos son (y te invito a verlos siempre de dicha manera) en resumidas cuentas nuestros clientes.



Muchas veces invertimos demasiado tiempo y dinero en generar más **prospectos** para nuestro negocio y parecería increíble, pero al parecer la mayoría de nosotros tiramos todo a la basura después de un intento o del primer contacto con el cliente. La persistencia es sólo una lección que podemos aprender.

Según MarketingSherpa (portal dedicado a generar estudios en consumismo y marketing):

- **El 79% de los prospectos nunca se convierten en ventas**, en gran parte por la falta de seguimiento.
- **91% de los clientes están dispuestos a referir a una marca.**
- **Sólo 11% de los vendedores piden referencias.**
- **Los clientes están 4 veces más dispuestos a comprar si fueron referidos por un amigo.**

Es por estas cifras además de grandes lecciones aprendidas a lo largo de mi carrera, que quiero compartirte unas frases clave para mantener a tus clientes en un amor constante y racional.

5 frases que a nuestros clientes (internos o externos) les encanta escuchar:

1. **“¿Cómo te ayudo?”**. Déjalos expresar sus necesidades, al escuchar podrás ayudarlos. Si tu cliente se da cuenta que quieres ayudarlo, él mismo te buscará cuando te necesite. Recuerda que el objetivo actual no es forzar una venta, sino convertirte en el asesor idóneo para que tu cliente pueda tomar una decisión de compra basada en sus necesidades e inquietudes.

2. **Estará listo en “tiempo y forma”.** Sea lo que sea que le hayas ofrecido, asegúrate de cumplirlo. Evita prometer algo que no está bajo tu control, puedes perjudicar la relación. Desde el seguimiento en el proceso de prospección, hasta el seguimiento post compra; pon atención en ser congruente entre tus pensamientos y tus acciones. En la medida en que seas impecable en este aspecto, será la probabilidad de que tu cliente regrese nuevamente o te recomiende con alguien más.
3. **“Te entiendo”.** La empatía es la obra maestra. Aunque las cosas se compliquen, hazle saber que tienes la capacidad de dimensionar lo que estás pensando o sintiendo. A veces las cosas se llegan a salir un poco de nuestras manos como vendedores lo que nos hace “quedar mal” con el cliente. Ponte atento en todo momento, prestarle atención y jamás subestimar lo que le ocurre.
4. **“Resolvámoslo”.** Si ya entiendes lo que necesitas puedes ofrecer soluciones, nos pagan, para solucionar y anticiparse a los problemas, recuerda buscar los “cómo sí” ante todo. Quizá tu producto o servicio no alcanza a satisfacer por completo las necesidades de tu cliente, pero si algo tiene este mundo, son “diferentes caminos que conducen a Roma”; es decir, pon a trabajar tu mente al mil por hora para poner sobre la mesa soluciones más que problemas.
5. **“¡Gracias!”.** Agradece que hayan puesto su confianza en ti. Agradecer te permite reflexionar sobre lo bueno que tienes y así es como atraes más cosas buenas. Tu cliente no sólo quedará contento con su producto o servicio, sino con la atención que le diste a lo largo de la venta, haciéndole saber lo valioso que es para ti haberle podido satisfacer su necesidad de compra de cierto producto o servicio.

Entre mejor hagamos nuestro trabajo, más y mayores serán los resultados positivos que estos generen. Aplica con tus clientes estas frases y ve un paso delante de la competencia para generar relaciones y ventas continuas o de largo plazo.





Ahora, qué pasa con aquellos clientes que no les dimos un buen seguimiento, o incluso un mal servicio, ¿cómo volver a contactarlos? Te lo explico a detalle en el siguiente capítulo.

¿CÓMO RECUPERAR UN CLIENTE?

A raíz de la pandemia se incrementó el uso del internet y la comunicación a través de conferencias virtuales, con ello, llegaron muchos beneficios, pero también algunos inconvenientes. Uno de ellos es, precisamente, la ausencia de cercanía, la calidez y el contacto físico, justo lo que se necesita para conectar y construir relaciones con las personas (y no se diga con los clientes) que sean duraderas y rentables.

La crisis sanitaria dejó muy claro que la labor de venta debe continuar, no para, ni paró, ni parará porque TODO el tiempo estamos vendiendo algo sin importar a qué nos dediquemos. Puede que en el camino hayas conseguido nuevos clientes porque tuviste más tiempo o ellos tenían más tiempo, sin embargo, no es ningún secreto que fue un periodo de incertidumbre y estrés, por lo que, al contrario, pudiste haber “descuidado” esa parte y te enfocaste en estar bien tú y cuidar de los tuyos. Cuando de emprender se trata, es obvio que aprendemos mucho en el proceso, y en ese camino puede que hayamos fallado en el seguimiento, nuestro proceso se tropezó o simplemente no estuvo a la altura.

Afortunadamente ya estamos de vuelta, y retomamos nuestras actividades cotidianas, pero es momento de voltear a ver a esos clientes que dejamos en el limbo. De acuerdo con el Harvard Business Review puede costar entre 5 y 25 veces más adquirir un nuevo cliente que retener a un cliente actual. Por eso la importancia del seguimiento, pero si ya los perdimos ¿cómo los recuperamos?

1. **Identifica.** Haz labor de investigar qué tipo de cliente dejó tu empresa, esto te ayudará a identificar los productos o servicios que compraba, procura conocer incluso cómo se hacía su entrega. Es decir, cuáles eran los pasos por los que debía pasar para comprarte.
2. **Competencia.** Verifica si tu competencia brinda un producto o servicio similar, sobre todo trata de reconocer si hay algo que ellos estén haciendo diferente o mejor que tú, para que tus clientes los prefieran.
3. **Analiza los posibles errores.** Ya que sabes lo que hizo que tu cliente se fuera, ahora identifica las acciones que puedes efectuar para mejorar el producto, servicio o atención. Muchas veces un pequeño cambio en los canales de venta, en la comunicación o las formas de pago pueden hacer que recuperes clientes o que decidan nunca irse.
4. **Busca ofrecer mejores beneficios.** Y esto debe ser una regla constante, estar pendiente de las necesidades del cliente, así como de las opiniones de mejora en atención. Toma muy en serio este consejo antes de perderlo, haz de la escucha al cliente parte de la filosofía de trabajo.
5. **Recuerda:** tan importante es que tu cliente sepa cosas sobre ti, como que tú aprendas a conocerlo mejor. De esa forma, podrás lanzarle ofertas personalizadas y productos específicos para sus necesidades.



6. **No hagas acciones impulsivas.** Tampoco te aventures a llamarle por teléfono para ofrecerle promociones, a menos que sepas que es un producto que le pueda interesar, es decir, que le estés ofreciendo un beneficio real y que sea parte de una estrategia. No vendas por vender. Tómate en serio la escucha de las necesidades de tus clientes, para no perderlos, o poder recuperarlos.
7. **Planea una estrategia.** Piensa en cómo volver a enamorarlo en caso de que ya no sea tu cliente o tenga mucho tiempo sin que te compre, es decir, piensa en un método para rehacer una relación, tal como lo harías para reconectar con un amigo.
8. **Hazlo sentir especial.** Crea ofertas personalizadas, ofrécele una promoción o regalo solo por haber sido cliente. Si te es posible, premia su lealtad antes de perderlo. Muchas marcas y compañías brindan regalos a sus clientes que más les compran. Planea algo así.
9. **Cumple tus promesas.** No te comprometas ni ofrezcas algo que sabes que no puedes cumplir, ofrece sólo aquello con lo que sí cuentas, si hay algo que se escape de tus manos, es mejor hablarlo con honestidad y solo ofrecer aquello que sí puedes dar.

Por supuesto que lo ideal es NO perderlo y cuidar al cliente brindándole la atención necesaria, sin embargo, cuando esto pasa es muy importante reconocer los errores para no volverlos a cometer. La clave es forjar relaciones sinceras y, finalmente, emocionales con tus clientes.

La mejor manera de no perder clientes es conociendo exactamente sus expectativas, eso es parte de un eficiente proceso de ventas, por suerte dicho proceso se puede aprender. Pero, ¿cuáles son las cosas que NO debes hacer al vender? Te cuento.





UN VENDEDOR NUNCA, NUNCA... 5 COSAS QUE DEBES EVITAR

Existe una mala reputación de los vendedores y muchas veces se debe a que los comerciantes de antes eran personas que “manipulaban” al cliente, lo engatusaban para conseguir dinero a cambio de su producto o servicio. Tenemos el estigma de que ser vendedor es ser un charlatán y timador. Incluso, todos hemos sido víctimas de los vendedores de call center que te vacían un speech sin respirar, ni si quiera te permiten interrumpirlos.

En tiempos de pandemia, muchas personas que perdieron sus empleos, buscaron generar recursos desde esta profesión, lo cual impactó en el crecimiento de industrias como: aseguradoras, financieras, multiniveles, etc...

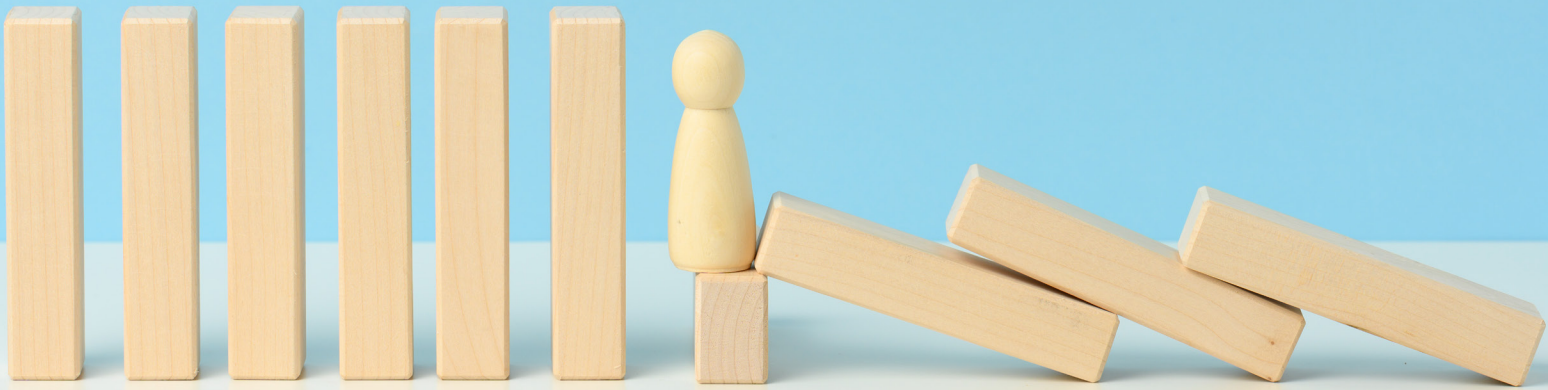
No hay duda del importante rol que juegan las ventas en diversos aspectos, es por ello que a continuación te comparto las cosas que puede evitar un vendedor para mejorar su productividad y resultados:

1. **HABLAR MÁS, ESCUCHAR MENOS.** Dios nos hizo con dos oídos y una boca. A veces, el vendedor se empeña en vomitar un montón de información, en vez de en escuchar las necesidades del cliente para convertirse en un verdadero asesor de compras.



2. **LLEGAR A UNA CITA CON UNA ACTITUD NEGATIVA O PESIMISTA.** Nadie le quiere comprar a una persona que no contagie energía positiva, siempre comparte una sonrisa, aunque te esté llevando la fregada.
3. **DISCUTIR CON EL CLIENTE / PROSPECTO.** Lo peor que puedes hacer es ponerte a la defensiva y quererlo convencer de comprarte. De repente hay prospectos que se ponen muy sensibles y quieren mantener su PODER DE COMPRA, comunícate con respeto, escúchalos y lleguen a acuerdos, de ser necesario **PERSUADE, NO MANIPULES.**
4. **MENTIR O COMPROMETERSE A ALGO QUE NO PUEDES CUMPLIR.** Se trata de generar confianza en el otro, tu palabra es lo más valioso y una mentira puede destruirla.
5. **DESCUIDAR TU IMAGEN.** La confianza de la que hablábamos se construye primero con tu imagen, si eres un profesional, vístete según lo que quieres proyectar, contamos con menos de 10 segundos para “vendernos como un profesional”.

No importa qué seamos o a qué nos dediquemos, todos de alguna u otra forma, estamos inmersos en el mundo de las ventas, así que no eches en saco roto estos consejos. También es mi responsabilidad decirte, que muchas veces los compradores tiene la excusa perfecta para no cerrar la venta, ¿te gustaría aprender a identificarlas?



LAS CUATRO EPIDEMIAS DEL COMPRADOR

¿Te ha pasado que por más que quieres cerrar una venta, tu cliente encuentra buenas razones para no hacerlo?

El 90% de todas las excusas para no comprar que dan los prospectos, no necesariamente son rotundas. Las razones como: “No tengo dinero”, “déjame pensarlo”, “está muy caro”, “háblame en dos semanas”, etc. Realmente son síntomas de un problema oculto.

Existen ciertas barreras que hemos desarrollado para resistirnos a que nos vendan; las cuales son sistemáticas, casi podría decir que estandarizadas, ya que el comprador las ha utilizado con éxito en compras pasadas y las ha perfeccionado para procesos de compra futuros.

Estas condiciones las he bautizado con el nombre de “Las cuatro epidemias del comprador”, y es que se comportan como si lo fueran. Sea por contagio, por exponerse a temperaturas extremas o simplemente por reacciones alérgicas; el comprador se muestra simplemente incapaz de llegar a la decisión de compra, postergando, por ende, la acción de compra.



Me atrevo a sostener que todos estamos enfermos de al menos una de estas epidemias cuando jugamos el rol de comprador. También hay quienes, por supuesto, están infectados de las cuatro, otros de dos, algunos más de una combinación específica de algunas; en fin, lo realmente relevante es que nadie nos salvamos de ellas.

La premisa básica, el mandamiento elemental, es que si tú eres vendedor debes detectar a través de los síntomas cuál o cuáles enfermedades aquejan a tu comprador y curarlas antes de llegar al momento del cierre; de lo contrario, simplemente habrás perdido el tiempo. Y si estás leyendo esto y no eres vendedor, es entonces que te caracterizas por ser un comprador con alguno de estos males, toma nota:

1. **No interés:** ¿Te ha pasado que ya sea en el primer contacto o después de varias semanas tu comprador te dice “Gracias, pero no me interesa”? Esta enfermedad puede ser benigna o maligna; en el primer caso, seguramente es un “No entendí” y difícilmente tu cliente querrá verse descubierto en que algo de la información no lo tiene claro y por eso cae en esta enfermedad. Por el contrario, si es maligna, es más probable que el problema sea tuyo por ofrecer un producto o servicio que no resuelve las necesidades de tu cliente.

2. **No prisa:** Esta enfermedad aparece cuando todo va fluyendo de manera adecuada, hasta que al momento del cierre de la venta el cliente comienza a postergar la misma. Parece que el cliente siempre tiene buenas razones para alargarlo, si no es la cuesta de enero, son las vacaciones que vienen o el cierre de año y los aguinaldos.
3. **No necesidad:** De las cuatro enfermedades es la que menos se presenta y cuando se detecta es la más difícil de atacar. Hay dos situaciones en ella, primero que el cliente una vez que ya entendió tu producto o servicio realmente no tiene interés en el mismo; y en un segundo lugar, y más preocupante, cuando tu cliente a pesar de que tú como vendedor sabes que lo que le ofreces resolverá su necesidad, éste no la alcanza a ver por ningún lado y presenta una clara situación de miopía por la percepción que tiene de la realidad.
4. **No confianza:** La confianza es una cuenta emocional en la que cuesta mucho trabajo ahorrar, pero es muy sencillo hacer un gran retiro y dejar la cuenta vacía. Es de las enfermedades más comunes, ya que como compradores hemos aprendido a desconfiar. Hay cuatro áreas fundamentales de esta enfermedad, en las cuales el comprador debe sentir o desarrollar confianza antes de iniciar el proceso mental de comprar: En la marca, en el vendedor, en el producto o servicio y en la agencia, distribuidora, franquicia o sucursal.

Recuerda que estas cuatro enfermedades, literalmente imposibilitan al comprador a tomar la decisión de compra. Y no es que tu producto o servicio no le interese, simplemente tu cliente está atrapado por algún demonio del pasado que lo infectó de alguno de estos males y tu labor como vendedor es curarlo de su enfermedad.



¿CUÁLES SON LOS PASOS DE LA VENTA?

La persistencia y la asertividad son las primeras y más importantes lecciones que hay que aprender si queremos ser buenos vendedores. Muchos vendedores me han preguntado: “**Helios, ¿cuál es la clave para ser un buen vendedor?**”. Y la realidad es que no hay una fórmula mágica e infalible que pueda funcionar para todos. Sin embargo, sí puedo compartir contigo los pasos de la venta que enseñé a mis alumnos del seminario El Poder de Vender.

Vender es un proceso, una vez entendido esto, puedes empezar con el proceso de la venta, el cual, si se ejecuta de manera efectiva y eficiente, sin lugar a dudas, incrementará los resultados de quien lo aplique.



Este proceso tiene 7 pasos que son:

1. **Conocimiento del producto:** tu producto qué es, qué hace y cómo beneficia a tu cliente.
2. **Conocimiento del prospecto:** a qué tipo de personas deseas venderles.
3. **Generar un acercamiento o contacto:** necesitas vender la idea de una entrevista y venderte como un profesional (no dura más de 6 minutos).
4. **Establecer sus necesidades.** Escuchar o preguntar es la base de este paso.
5. **Presentar el producto o servicio:** Identifica el producto correcto a la necesidad detectada, eliminando el lenguaje técnico y en orden lógico.
6. **El cierre:** Es la consecuencia lógica de todo el proceso.
7. **Servicio posventa.** Es hacer sentir al cliente que estás pendiente, aun cuando ya te compró.

Si siguiendo estos 7 pasos de la venta, **podrás comenzar a hacer diferencia en tus resultados**, y si además pones especial atención a tu parte humana (creencias, frecuencia e intención), todavía potenciarás más y empezarás a construir el emprendimiento que siempre has deseado.

Un emprendedor integral sabe

LIDERAR





*“Un líder es aquel que sabe el camino,
que lo sigue y que lo muestra a los demás”.*

—JOHN C. MAXWELL

Liderar a través del ejemplo se practica desde la infancia aun sin darnos cuenta. Nuestros maestros, padres y madres, los tíos, abuelos y hasta los amigos, son mucho más que seres queridos, resultan guías, nos ayudan a encontrar nuestro camino y forjan el tipo de liderazgo que aprendemos.

Para bien o para mal, ellos han sido quienes más han moldeado tu vida y el estilo de reacciones con las que lideras a tus equipos. El ejemplo acompaña de la mano al liderazgo y las habilidades que desarrollamos en torno a ello. Hoy, te invito a darte cuenta de ello y ser la piedra angular que genera el cambio.

Los emprendedores integrales crean una visión para su proyecto e inspiran a otros a entender sus propios sueños. Además, tienen que tomar decisiones y establecer objetivos prácticamente de cero porque, al emprender un negocio nuevo, no se tienen procedimientos estandarizados o comparativas con otros años que puedan servir como base.

El verdadero liderazgo proviene de saber respetar y reconocer el trabajo de cada persona. Es por eso que, al emprender, un buen líder se sabe rodear de un equipo que fortalezca sus propias debilidades y sabe delegar obligaciones para poder concentrarse en la parte que realmente domine en su proyecto. El desarrollo constante de habilidades blandas y empresariales favorece al conocimiento integral de cualquier emprendedor exitoso.



CAPACITACIÓN: UNA INVERSIÓN QUE INCREMENTA LA PRODUCTIVIDAD

La productividad puede definirse de varias formas, desde el punto de vista económico, es un medio, de hecho, es el único medio que tienen las empresas y los países para incrementar el nivel de vida de las personas. También constituye uno de los mejores instrumentos para combatir la inflación, es el vehículo apropiado para generar el desarrollo de la sociedad.

Incrementar la productividad se ha convertido en todos los países en la única salida para cumplir con las demandas de aumento salarial y para sobrevivir ante la creciente competencia en los mercados internacionales.



La productividad se define como la habilidad para producir más y mejores bienes con iguales o menores recursos, o dicho de otra manera, es la capacidad de obtener más producción de cada unidad de capital y trabajo que se aporta al sistema económico.

La tarea consiste en reducir costos, o si es más fácil, aumentar continuamente la producción, es tarea primordial del empresario y de los líderes. En el mercado competitivo actual, aumentar la productividad es el resultado natural de un mejor uso de las funciones gerenciales.

Uno de los medios para lograr este incremento de la productividad es la capacitación personal y del personal, siendo esto tan importante para un emprendimiento sobre todo porque es el personal el que se encargará de generar el aumento de la productividad en su actividad de día a día.

Se entiende por capacitación los conocimientos teóricos y prácticos que incrementan el desempeño de las actividades de un colaborador dentro de una organización o emprendimiento.

Desde la definición formal de capacitación,

es la acción de capacitar, capacitar a su vez es preparar a alguien para algún trabajo, puesto o actividad, en otras palabras, es hacerlo capaz o dotarlo de la capacidad.

Por su parte capacidad viene del latín *capacitas, capacitatis*, que se define como la cualidad de lo capaz, o del latín *capax*, que a su vez se deriva del verbo *capere* que significa tomar coger y recoger, por lo que *capax* también podría relacionarse con la capacidad de recoger o contener en el interior, un ejemplo para entender esta definición es cuando nos referimos a un recipiente y hablamos de la capacidad que tiene este, refiriéndonos a la cantidad de líquido u objetos que pueden poseer. Así al referirnos a una persona que tiene capacidad podemos entenderlo como un recipiente capaz, es decir, que puede recoger o asumir tareas y funciones, esto gracias a su predisposición o habilidad para ello.

El 85% de las empresas en México tiene el deseo y la intención de crecer, esto de acuerdo con la Encuesta Nacional para la Productividad y Competitividad de las MiPymes (ENAPROCE) 2015, que realizó el Instituto Nacional de Estadística y Geografía (INEGI).

Sin embargo, no todas contemplan en su plan de crecimiento el destinar una inversión a la capacitación. De las “micro” empresas (empresas con menos de 10 empleados) sólo el 11% de ellas ofrecen capacitación a su personal, el resto no lo hace porque no cree necesitarlo o porque piensa que las habilidades de su personal son suficientes y las necesarias.

En el sector de las “pequeñas” empresas (empresas que tienen entre 11 y 50 empleados) 4 de cada 10 realizan acciones de corrección de problemas en sus procesos y acciones para evitarlos en el futuro.

En lo que refiere a las “medianas” empresas (empresas con más de 100 y menos de 250 empleados) cuentan con un nivel de capacitación de sus colaboradores alto, 74% de ellas lo hacen y un 80% monitorea sus procesos.

En México, las empresas dedican 12.7 horas en promedio al año para capacitar a sus empleados, la mitad del tiempo que utilizan en Latinoamérica, que son 33 horas.

Es decir, son menos las empresas que destinan una inversión a programas de desarrollo, sólo los grandes corporativos destinan 10% a programas de capacitación, y las compañías más pequeñas dan menos recursos esto de acuerdo con las cifras presentadas por la subsecretaría de Inclusión Laboral de la Secretaría del Trabajo y Previsión Social (STPS), Patricia Espinosa Torres. También declara que se ha comprobado que las empresas que invierten en capacitación y políticas de igualdad laboral entre hombres y mujeres, es decir, en el desarrollo de su capital humano incrementa la productividad en casi 20%, además de que reduce sus niveles de rotación.

La **rotación** es una de las problemáticas que más padecen las empresas mexicanas, pero no es el único problema, de acuerdo con la subsecretaría de Inclusión Laboral en México, 20% de las compañías no encuentran el personal calificado que requieren, de hecho, el rendimiento de los trabajadores mexicanos es en promedio de sólo 40% de tiempo efectivo durante las horas que pasan en su lugar de trabajo, mencionó Espinosa Torres.



La organización o emprendimiento es la más beneficiada al capacitar al personal, ya que:

- **Incrementa la rentabilidad de la empresa:** ya que incrementa el valor del personal, el personal capacitado posee más habilidades al servicio de la organización, por lo que esta vale más.
- **Ayuda a prevenir riesgos de trabajo:** Y es que entre mejor se sepan utilizar las maquinarias menos riesgo de uso habrá.
- **Permite que los colaboradores se identifiquen con la empresa:** Facilita la adopción de metas, objetivos y valores de la empresa por parte del personal.
- **Ayuda a mejorar la imagen de la compañía:** Tanto de forma interna como externa, una buena imagen puede abrirte muchas puertas.
- **Incrementa la productividad y calidad del trabajo:** Al brindar herramientas necesarias para estos fines.
- **Promueve la comunicación en la organización:** Mejora la sinergia en los equipos de trabajo, pero también mejora la comunicación a todos los niveles.
- **Produce actitudes más positivas:** Se puede generar un ambiente de trabajo más productivo y proactivo.

Son demasiados los beneficios que brinda la capacitación, no sólo a la empresa o al trabajar sino a la sociedad. Ten en cuenta que la capacitación responde a las necesidades de la organización. Debe mejorar la actitud, conocimiento, habilidades o conductas del personal.

La necesidad de incluir la capacitación surge cuando existe una discrepancia entre lo que una persona debería saber para desempeñar una tarea o desempeñar las funciones de su puesto, y lo que realmente sabe.

Por lo cual podríamos definir que el primer paso es el de detectar estas diferencias y esto comúnmente se hace a través evaluaciones de desempeño y descripciones de perfil de puesto.



A la hora de implementar capacitación las empresas enfrentan problemáticas, muchas de las problemáticas están relacionadas a la falta de planeación. Las más comunes son:

- No se liga precisamente a un propósito de productividad.
- Se enfoca solamente a lo genérico y no penetra a lo específico.
- No hay una previa detección de las necesidades de la empresa o del trabajador en relación con la capacitación que se le imparte.
- Una vez que se realiza, no se evalúa eficientemente, para ver si se consiguieron los resultados que se perseguían.
- Carece de una adecuada infraestructura administrativa y no se ve como un elemento necesario y útil para todas las actividades productivas.
- Se realiza en una forma “empírica” o experimental, sin objetivos precisos ni planes específicos.
- Se reduce a un papel “motivacional”.
- Se realiza simplemente para cumplir con las disposiciones legales.

El Proceso de la Administración de la Capacitación, es un **proceso de 8 pasos**, el cual como ya vimos **inicia con una detección y termina con un nuevo plan o seguimiento**. Es necesario para que la capacitación brinde los resultados deseables se siga el proceso.



En dicho proceso se pueden distinguir ocho fases o pasos:



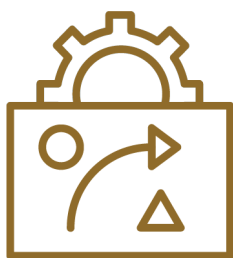
1. **Identificación y definición de las necesidades de capacitación:** Es necesario conocer desde donde se parte y cuál es el ideal, existen muchas herramientas que nos ayudan a detectar esas necesidades de formación, desde un cuestionario, evaluaciones de desempeño, es escrutinio constante de cómo se efectúan los procesos, etc. Existen 2 tipos de necesidades: las manifiestas: que se ven a simple vista, como puede ser cuando hay personal de nuevo ingreso, actualización de equipos, ascensos, etc. y las encubiertas.



2. **Detección de las necesidades encubiertas:** Las necesidades encubiertas se refieren a cuando el personal ocupa normalmente sus puestos, pero presenta problemas de desempeño, derivados de la obsolescencia o falta de conocimientos, habilidades o actitudes, son más comunes en personal que ya lleva más tiempo en la empresa.



3. **Fijación de objetivos a partir de las necesidades:** Una vez conocidas las necesidades se define lo que queremos lograr con las actividades de capacitación, ¿Cuál será nuestro alcance? ¿En cuánto tiempo? Se establecen los conocimientos, habilidades, cualidades y características que deseamos que se desarrollen e inculquen en el personal. Este objetivo debe ser específico y medible.



4. **Elaboración de un plan de capacitación:** El plan constituye el conjunto de acciones sistematizadas para orientar el proceso de capacitación dentro de la organización. Dicho plan debe tener una visión general acerca de lo que se desea realizar, por lo que considera para su elaboración:

- Datos generales de la organización: Nombre, dirección, registro (patronal ante el IMSS y RFC), etc.
- Puestos de trabajo que involucran.
- Número de trabajadores que serán capacitados.
- Tiempo estimado en que será desarrollado.
- Prioridades de atención.
- Eventos por realizar.



5. **Elaboración de programas:** los programas representan la parte sustancial del plan. Un programa es la descripción detallada del conjunto de actividades de aprendizaje, pueden estar constituidos por temas, subtemas, módulos etc.

- Redacción de objetivos de los cursos en términos conductuales, es decir especificar para cada curso o evento la conducta a modificar de los participantes.
- Contenidos temáticos por evento o curso
- Métodos o técnicas grupales que facilitarán el proceso de aprendizaje
- Materiales o recursos didácticos necesarios para el aprendizaje.



6. **Organización de los eventos de capacitación:** Se gestionan todas las necesidades para llevar a cabo los eventos, contemplando fechas, espacios o lugares, personal, etc. Debe existir para el desarrollo adecuado de un evento coordinación de las características del personal, del ambiente y del evento.



7. **Evaluación del Plan y de los programas, así como de la realización y resultados obtenidos:** Este paso permite conocer el avance real del proceso, de cada participante y determinar mediante las mismas herramientas iniciales los resultados obtenidos.



8. **Seguimiento:** Determinar cuáles son las actividades para seguir aprendiendo y seguir evaluando. Los resultados de la evaluación deben alimentar las necesidades del siguiente plan.

Muchas empresas o emprendimientos enfrentan otra decisión, la cual es si las actividades de la capacitación se desarrolla por internos o por externos.

La capacitación externa es la indicada para las empresas que no pueden pagar por una capacitación interna o para temas muy especializados que sólo instructores externos pueden impartir, como alguna certificación en algún tema técnico muy específico, pero tiene algunas desventajas, muchas veces es excesivamente costosa poco realista, poco adaptable a necesidades específicas y su seguimiento se dificulta.



Por su parte la capacitación interna tiene la ventaja de que puede ser más adecuada a las necesidades específicas de la empresa y de que establece una valiosa relación entre subordinado y jefe, cuando este último es el instructor o participa en la capacitación. Sin embargo, tiene la desventaja de que a veces carece de métodos didácticos adecuados y no despierta tanto interés por los participantes como en el caso de la externa.

Otra de las decisiones a considerar durante la elaboración del plan es el tipo de capacitación que se requiere, 3 rubros principales:

- 1. Inducción:** Es la información que se da a los empleados de nuevo ingreso. En la mayoría de las organizaciones esta actividad se desarrolla por parte de los supervisores del nuevo empleado. Y se trata de brindar información básica acerca de la empresa y las actividades principales del empleado.
- 2. Entrenamiento:** Es más común que se dé al personal operativo, se da en general en el mismo puesto de trabajo. Brinda instrucciones para cada puesto de trabajo como pueden ser actualizaciones o nuevos sistemas, estas hay que ponerlas por escrito.
- 3. Formación básica:** Mantiene al personal preparado, con un conocimiento general de toda la organización. La finalidad de este tipo de capacitación es preparar a los empleados para nuevas responsabilidades o puestos de trabajo.

Es necesario sea cual sea la capacitación que se brinde, que esté debidamente planeada para que cumpla con los fines y los objetivos para los que fue organizada.

Como empresa se invierte mucho en cada integrante del personal, desde la selección, incorporación, y capacitación. Una forma de garantizar esa inversión es conocer el potencial de sus empleados, sobre todo saber si el personal puede alcanzar posiciones más elevadas, o desempeñar otras actividades.

Otra manera de garantizar que la inversión puesta en el empleado siga creciendo y no haya sido en vano es tener planes de carrera que permita explorar las posibilidades de crecimiento de cada integrante del personal, lo cual permite que haya posibilidades de ascensos, con lo que el personal se sentirá verdaderamente motivado a seguir creciendo. Para lograr esto es vital que exista la capacitación, por lo que capacitar al personal es parte de una gran inversión para el crecimiento de la organización.

Aunque hay que entender que la capacitación no es la panacea, es decir no resolverá todos los problemas de una organización, la capacitación cuando se ejecuta correctamente es una inversión con un gran retorno, tanto a corto como a largo plazo. Como emprendedor y líder de tu proyecto es vital tener esto presente.



LIDERAZGO INFLUYENTE

Liderazgo, habilidad por desarrollar:

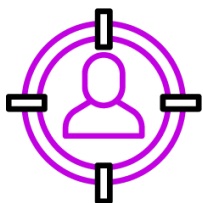
Los líderes que son influyentes destacan, tienen éxito donde otros fracasan porque son capaces de lograr un alto desempeño, son productivos y logran mejores resultados.

Una realidad sobre el liderazgo es que no existe un líder si no tiene seguidores. ¿Qué es lo que hace que un seguidor siga al líder? La respuesta es simple: la influencia que puede tener sobre otros.

La capacidad de influir en los demás es la aceptación que otros tienen (el seguidor) sobre las ideas y acciones del líder que son favorables para él y para la organización o proyecto, y esta influencia puede provenir de cualquier persona sin importar jerarquía o nivel.

Dicho así parece sencillo, podría creerse que es un don nato, sin embargo, tener esta habilidad implica saber interpretar las necesidades de cada integrante y lo que las motiva, usándolas a favor de los objetivos que se requieran.

Para lograr un liderazgo influyente, te propongo las 6 habilidades que son indispensables propuestas por Michael E. Frisina, especialista en liderazgo influyente.



1. **Interés y preocupación real:** Significa ser accesible y mostrar interés genuino por los colaboradores inmediatos e incluso, por el resto de la organización. Ser atento y receptivo. No aislarse, no ensimismarse en su trabajo ni dejar de lado a los demás.



2. **Empatía:** Notar cuando sus colaboradores están preocupados o tienen algún problema, y responder ofreciendo ayuda. Ser sensible ante las reacciones verbales y no verbales.



3. **Reconocer cualidades y el trabajo profesional:** Dedicar un tiempo todos los días a identificar las tareas bien realizadas y edificarlas en público. A pesar de ser “obligación” del colaborador, es importante reconocer que a todos nos gusta recibir alguna recompensa.



4. **Tomar decisiones clave tomando en cuenta la retroalimentación:** Mostrarse abierto y receptivo a las opiniones del resto del equipo, favorecerá su confianza, haciendo el trabajo de equipo más fácil.



5. **Disposición de aprendizaje mutuo:** El éxito está relacionado con nuestra disposición de aprender a cambiar y crecer. Si los líderes comparten experiencias significativas, errores y aciertos, los colaboradores se comprometerán y aprenderán también del camino ya andado por el líder.



6. **Actitud de humildad:** Reconocer que en cada éxito hubo aportación de un equipo, agradecer y valorar las acciones y resultados de cada individuo, recibir retroalimentación, tener una actitud abierta ante las sugerencias para aumentar nuestra eficiencia y efectividad e intentar no buscar constantemente los errores de los colaboradores, si queremos lograr su compromiso.

Todas estas son habilidades perfectamente desarrollables, cuestión de práctica y esmero. Los líderes que inspiran son aquellos que consiguen sacar lo mejor de quienes les rodean y propician un ambiente productivo, para ello contagian desde las emociones.

Todos tenemos el compromiso e incluso, podría decir que hasta la obligación de hacer de nosotros un líder y ejercer el liderazgo desde nuestra trinchera. Recordemos que Judas tuvo

un excelente Maestro y Líder, sin embargo, hasta él fracasó. El problema no es siempre el liderazgo, sino nuestra actitud y disposición de cambiarnos y ser mejores. A nosotros nos corresponde desarrollarnos, para que los demás también sigan el ejemplo y busquen dar lo mejor de sí, liberándonos a nosotros mismos y comprometiéndonos con los colaboradores.

Ahora bien, como ya lo hemos visto ser un emprendedor integral es un trabajo personal constante, además implica estar a cargo de equipos de trabajo para llevar a cabo el éxito de tu emprendimiento. Por eso quiero hablarte de las heridas de la infancia, las cuales por el momento puede que no veas la conexión entre heridas emocionales-liderazgo-trabajo en equipo y emprendimiento pero comencemos por el inicio. ¿Qué son las heridas emocionales? Te lo explico a detalle en el siguiente capítulo.

HERIDAS INCONSCIENTES QUE TE SABOTEAN

¿Sabes por qué te enojas y reaccionas muy mal a ciertas cosas? Cuando llegamos a este mundo llegamos perfectos, nuestro entorno, nuestros padres, amigos, experiencias, etc., nos configuraron con base a sus creencias y las sembraron en nuestra mente. Todos los seres humanos tenemos huellas emocionales a partir de cómo percibimos la realidad, surgen por experiencias de alto impacto emocional, físico y mental que nos hicieron desarrollar conductas para sobrevivir, a estos impactos se les llaman BIOSHOCKS.



Las acciones están regidas por un sistema de creencias y pensamientos por sobre nuestra conciencia. Por ejemplo, la herida de rechazo se presenta entre los 0 y los 2 años y se crea porque de niño sentiste falta de amor, de cuidado, de protección y de atención, esto no necesariamente tuvo que ser consciente o a propósito por parte de tus cuidadores; sin embargo, de niños no lo comprendemos y lo tomamos como personal. Una vez aceptada una creencia



en nuestra mente, en este caso “no me siento reconocido”, se transforma en una orden incuestionable para nuestro cerebro es por eso que de adulto tienes un miedo excesivo a la soledad y/o dependencia emocional en tus relaciones afectivas. Sin embargo, hay que volver consciente que ese miedo no lo siente el adulto sino tu niño interior.

Nuestras creencias afectan todo nuestro ser, si nosotros creemos que no podemos, el cerebro nos predispone para eso, “**lo que crees, creas**”. Por eso es muy importante reconocer nuestras heridas basadas en nuestras experiencias que se convirtieron en creencias y están dirigiendo nuestro comportamiento sin darnos cuenta, limitando nuestro crecimiento en cualquier faceta.

Cada interpretación, es decir, cada uno de los 6 colores de tu configuración inconsciente, te dirá qué puedes trabajar para sanar:

1. **Color rojo:** HERIDA DE NO RECONOCIMIENTO aprende a valorar/te.
2. **Color anaranjado:** HERIDA DE RECHAZO aprende a atrever/te.
3. **Color amarillo:** HERIDA DE ABANDONO aprende a independizar/te.
4. **Color verde:** HERIDA DE AGRESIÓN aprende a amar/te.
5. **Color azul:** HERIDA DE INJUSTICIA, aprende a perdonar/te.
6. **Color morado:** HERIDA DE TRAICIÓN/ENGAÑO aprende a liberar/te.

Cuando estamos alineados hacia lo que deseamos con todo nuestro ser, grandes cosas suceden, a esto es a lo que conocemos como POTENCIAL las cosas que somos capaces de hacer con tan sólo alinear nuestro SER con nuestro HACER para que el TENER sea una consecuencia.

Tu cerebro tiene la capacidad de crear nuevas conexiones por ende nuevas creencias, te comparto 5 tips para comenzar a modificar creencias limitantes:

1. **Identificarlas claramente.** Ubica las frases, situaciones o personas que te causan temor, que te detienen a hacer algo que quisieras hacer, piensa quién lo puso ahí, cómo lo aprendiste y escríbela.
2. **Aprende a escuchar a tu niño interior,** y hazte cargo de él o de ella, regálale tiempo de calidad.
3. **Piensa cómo la vas a sustituir.** Nuestro cerebro trabaja por sustitución, como un teléfono celular, cuando quitamos una app, se queda en la “nube”, aunque las que usamos son las que podemos visualizar a primera vista.
4. **Haz ejercicios diarios de visualización.** Actúa “como si...” para encontrar el “cómo sí”, obsérvate todos los días evitando volver a usar esta “aplicación”.
5. **Déjate acompañar.** Se vale apalancarte de personas que ya hayan pasado por donde tú estás, observa quién tiene los resultados que deseas y atrevete a seguir sus pasos.





¿CUÁL ES TU CONFIGURACIÓN INCONSCIENTE?

La configuración inconsciente se da a partir de tu percepción del mundo y de la vida. Así como vas recibiendo e interpretando al mundo según las primeras 7 etapas de tu vida (los primeros 7 años de tu vida), vas adoptando formas de reacción ante la realidad y las conviertes en tu reacción cotidiana.

Primero, de los 0 a los 2 años se desarrolla la parte sensorial, en donde tu cerebro reptiliano (todos tus sentidos están activos) busca instintivamente sobrevivir.

Posteriormente, de los 3 a los 5 se da una etapa emocional, en la que el cerebro límbico empieza a desarrollar las percepciones a partir de acercarte al placer o alejarte del dolor, el cuerpo desarrolla química glandular para guardar memoria.

Por último, de los 5 a los 7 empezamos a entender y razonar la vida, la neo corteza cerebral se está desarrollando, percibiendo y juzgando.

En resumen, para detonar tu configuración inconsciente tenemos tres guías:

La primera es **¿cómo interpretaste sensorialmente (interna o externamente) la vida?**

La segunda es **¿cómo interpretaste emocionalmente (interna o externamente) la vida?**

La tercera es **¿cómo la interpretaste racionalmente (interna o externamente) la vida?**

CONFIGURACIÓN ROJA: EL SACRIFICADO /CREATIVO.

Esta configuración se desarrolla porque, alrededor de los 0 y 2 años, se tuvo algún problema/situación en el embarazo, en el nacimiento o etapa de lactancia, lo que detona en ellos normalmente un sentimiento de inestabilidad.

Esta configuración denota una sensación de falta de reconocimiento. Es normal que se sienta ignorado. Entonces vivirá para el otro, será “mamá de los pollitos”.

Las personas con una configuración ROJA son serviciales y se preocupan mucho por los demás (incluso pone las necesidades de los otros por encima de las propias); puede sentirse no reconocido por su esfuerzo y busca sacrificarse por los demás con la intención de que se lo agradezcan o le regresen el favor, fomentando así el ciclo vicioso de sentirse que el “hace todo por los demás” y los otros reciben su actuar como una “obligación”.

Es una persona hipersensible, por lo tanto, está conectado con la intuición y genera altas aptitudes creativas. Analiza todas las alternativas para prevenir riesgos o evitar complicaciones. Es práctico y siempre encuentra una solución. Es juguetón, agradable y práctico; servicial y ocurrente. Es disperso, creativo y pragmático. Confía en la lógica y en los hechos. Se adaptará a las situaciones y buscará generar acuerdos.



CONFIGURACIÓN ANARANJADA: EL AISLADO/ METICULOSO

Esta configuración se origina entre los 2 y 3 años, debido a una situación en casa donde la atención fue dirigida a otra persona o se sintió rechazado por alguno de sus padres.

Las personas de configuración ANARANJADA interpretan de forma externa todo lo que les sucede, asumen el mundo a partir de cómo les hablan, cómo los tocan, y cuando hay algo en el entorno que los hace sentir “menos adaptados”, se ensimisma para vivir en su mundo interno.

Una persona con una configuración anaranjada es introvertida, vive en un mundo interno y son precisos en juegos, desarrolla mucha imaginación, pero pocos amigos; es susceptible, emocional y huye de quien le ama. Puede sentirse aislado y busca pasar desapercibido; es una persona perfeccionista y desarrolla maestría en el detalle; siente rechazo y culpa por no actuar “como el mundo espera”. Cree que todo lo que sucede es en su contra y se toma las cosas muy a pecho, muy personales. Es alguien lógico, metódico, dedicado y sistemático. Confían en los hechos.



CONFIGURACIÓN AMARILLA. EL ANSIOSO/SOCIABLE

Esta configuración surge entre los 3 y 4 años, y la detona una sensación de desprotección por alguno de sus padres, debido al trabajo, compromisos o problemas en el hogar. El sufrimiento detona todos sus deseos de dependencia y ansiedad. Debido a la química que se detona en el cerebro y cuerpo a partir del hueco emocional (sentimiento de soledad, localizado en la boca del estómago) surge una “adicción” a la dopamina (busca consumir carbohidratos, drogas y alcohol, para satisfacer esa necesidad). Tiene la sensación de no sentirse amado, valorado, porque no hay nadie que lo apoye, suele sentirse solo.

Una persona de configuración amarilla busca llenar vacíos, tiene miedo a la soledad y siente la necesidad de sufrir mucho, se victimiza. Se van a los extremos (comen mucho o poco, todo o nada).

Gracias a que no quieren estar solos, son muy sociables. Tienen la creencia de no poder lograr muchas cosas. Admiran e impulsan el trabajo y los logros de los demás, son sensibles y saben identificar las necesidades de alguien. Tienden a desarrollar codependencia. Tienen grandes cualidades para vender. Son amigos incondicionales, comprensivos y simpáticos



CONFIGURACIÓN VERDE: EL RESISTENTE-BOICOTEADO/ENCANTADOR

Esta configuración que se desarrolla entre los 4 y 5 años de edad, por un conflicto detonado cuando tenía la necesidad de cariño y recibió hostilidad, gritos y regaños (por lo menos desde tu punto de vista), por parte de algún miembro de la familia y así es como entiende el amor (violento, agresivo, suele tener relaciones caóticas).

Tiene la sensación de humillación constante (abuso o acoso), siempre se siente evidenciado, crea una máscara de masoquismo y se vuelve muy resistente a los golpes de la vida.



CONFIGURACIÓN AZUL EL RÍGIDO/ORDENADO

Entre los 5 y los 6 años fueron duramente tratados y hay un juicio interno que evalúa el “deber ser” de las personas que les rodean. Pensaron “Cómo debo ser para merecer la atención de mamá o papá”, hasta que deciden que ese “deber ser” les corresponde ejecutarlo a ellos mismos. Si mamá trata muy mal a papá (o viceversa) juzgan y deciden convertirse en personas duras que suplantan el rol paternal. Entran en una lucha de poderes con sus padres (o líderes).



Pueden llegar a ser muy rígidos o estrictos con ellos mismos, son absolutistas su enfoque es negro o blanco. Son muy ordenados, compulsivos y autoexigentes, perfeccionistas y constantemente juzgan duramente (a ellos y a los demás).

Se ponen de mal humor cuando las cosas le salen mal.

Una persona de configuración azul, es alguien persistente y excelente emprendedor. No le gusta que le digan qué hacer, es verdaderamente obsesivo, estructurado, sistemático. Son líderes, les gusta dar órdenes y asumir el mando. Sabe que “si quieres ir hacia adelante, averigua lo que los otros necesitan y asegúrate de que lo obtengan”.

CONFIGURACIÓN MORADA: EL VALIENTE/CONTROLADOR

Esta configuración se da por un pensamiento de traición o engaño alrededor de los 6 o 7 años y se originó debido a que inconscientemente, tú sentiste una desilusión porque asumiste que alguno de tus padres no cubrió tus expectativas, ya sea por cómo se trataron entre ellos o cómo fuiste tratado. Los papás o mamás “débiles” generan esta configuración.

Desconfía de los demás y se pone siempre a la defensiva, le cuesta trabajo aceptar consejos o escuchar porque siempre quieren tener la razón, argumentan sus puntos y tiene gran necesidad de proteger a los demás para hacer valer tu fuerza. Pide lealtad pero busca controlar todo y a todos.

A veces, son personas rudas para comunicarse, son demasiado directos. Provocan enojos para evitar que los desilusionen porque tienen grandes expectativas de la gente.

Las cosas que no salen como ellos esperan, les provocan ansiedad; son determinados y capaces, les gusta dar órdenes y asumir el mando y piensan: “si quieres que algo ocurra, tú debes hacer que eso ocurra”. Les gusta innovar, son atrevidos y audaces; auténticos y prácticos, siempre encuentran la solución.





¿A qué voy con todo esto? Somos seres humanos con heridas, con creencias e incluso traumas. La manera en que estas nos afectaron son la forma en cómo afrontamos la vida, en cómo nos relacionamos con las personas y en este caso específico con nuestro equipo de trabajo o colaboradores. Y así como tú, ellos tienen sus propias formas de ser, miedos y sueños. Por eso como emprendedor integral, te recomiendo realizar mucho trabajo personal pues algunas veces, aunque tengas el proyecto mejor diseñado, si tu configuración inconsciente no está lista es probable que te autosabotees o algo suceda y no termines el proyecto, e incluso que ni siquiera lo inicies.

Como líder ser empático es importante y esta información te podrá ayudar a entender un poco más a tu equipo de trabajo, lo que se traducirá en confianza, lo que por su puesto te hará un mejor líder y la consecuencia será tener un emprendimiento exitoso. Como hemos visto, ser un emprendedor integral es un trabajo muy completo que te beneficia a ti y a los demás.

POSITIVIDAD TÓXICA: EL PELIGRO DEL “GOOD VIBES ONLY”

Ser un gran líder emprendedor requiere de constante autoevaluación y desarrollo personal y profesional. Es claro que el líder debe contar con una actitud positiva y optimista para motivar a su equipo, pero ¿todo el tiempo? Whitney Goodman, psicoterapeuta, especialista en salud mental y emociones, autora del libro *Positividad Tóxica*, explica cómo nos afecta evitar las emociones negativas y tratar de ser felices todo el tiempo.

- Según un estudio de Science People, el 68% de los encuestados son víctimas al menos una vez a la semana de la falsa empatía y vanos intentos de otras personas que desean verlas animadas, mientras que un 75% reconocen haber sido ellos mismos quienes han ignorado sus verdaderos sentimientos para intentar imponer un estado de ánimo positivo.



- Un estudio del Departamento de Psicología de Stanford, demostró que negar nuestros verdaderos sentimientos era un mecanismo que en realidad provoca mayores y más severos niveles de depresión, dolor y estrés.
- Otro estudio de la Asociación Americana de Psicología encontró que las personas se sienten más tristes cuando otros esperan que no lo estén.

¿QUÉ ES LA POSITIVIDAD TÓXICA?

Se considera como la imposición de un pensamiento positivo como la única forma de solución a los problemas, exigiendo que las personas eviten o nieguen pensamientos y emociones negativas como el miedo, el estrés, la ansiedad y la tristeza.

¿CUÁNDO LA POSITIVIDAD SE VUELVE TÓXICA?

- Cuando alguien que busca apoyo, validación o compasión, en su lugar encuentra un cliché.
- Al avergonzar a las personas para que sientan que no están haciendo lo suficiente, trabajando lo suficiente o que sus emociones difíciles no son válidas.
- Cuando nos avergonzamos por no ser lo suficientemente felices o positivos.
- Cuando se niega la realidad.
- Para señalar o silenciar a alguien que tiene inquietudes o preguntas legítimas.
- Cuando se le dice a alguien que todo lo malo que pasa en su vida es su culpa.



¿POR QUÉ NOS AFECTA LA POSITIVIDAD TÓXICA?

En lugar de ayudar, produce supresión emocional, que es destructiva para nuestros cuerpos, mentes, relaciones y sociedad. La evidencia indica claramente que la supresión emocional es ineficaz y agotadora en el proceso de adaptación. Lleva a empeorar el estado de ánimo, aumenta los sentimientos negativos sobre las interacciones sociales, alimenta las emociones negativas continuas, e incluso disminuye las emociones positivas que pudiera haber presentes.

La supresión emocional también tiene consecuencias significativas en nuestra salud física. No importa qué tipo de emoción estés suprimiendo, positiva o negativa, el acto de supresión provoca estrés físico en el cuerpo. Se ha comprobado que afecta a la presión arterial y a la memoria, además de aumentar el riesgo de diabetes y de enfermedades cardíacas.

¿POR QUÉ LA CULTURA DE GOOD VIBES ONLY ES TÓXICA?

Cuando reforzamos que algunas emociones son «malas», perdemos la cercanía que se desarrolla a través de la vulnerabilidad. Tristemente, la positividad a menudo se usa como un arma para disminuir la experiencia de ciertos grupos. Cuando decimos cosas como «¿no podemos simplemente amarnos los unos a los otros?» en respuesta a la discriminación, invalidamos las experiencias reales que las personas marginadas viven todos los días.

En estas situaciones, la positividad tóxica atribuye toda la responsabilidad a los individuos, en lugar de a los sistemas y a las instituciones que hacen del pensamiento positivo una solución imposible.

¿CUÁNDO USAMOS LA POSITIVIDAD TÓXICA?

- Cuando le decimos a alguien por qué no debería sentir lo que siente.
- Cuando queremos convencer a las personas de que pueden ser felices todo el tiempo (si se esfuerzan lo suficiente).
- Cuando queremos parecer positivos y despreocupados.
- Cuando queremos negar o evitar una situación actual.
- Cuando queremos evitar asumir una responsabilidad.
- Cuando queremos hacer que alguien se sienta mejor.

Ejemplos comunes de positividad tóxica y por qué duelen:

1. La vida nunca te dará más de lo que puedes soportar

Las cosas malas no les suceden a las personas porque puedan soportarlas. Algunas no son lo suficientemente fuertes en ese momento para gestionar lo que se les ha presentado, y eso está bien. Cuando decimos esta frase, estamos dando a entender que siempre hay una lección en cada desafío, que se ha elegido a las personas para desafíos específicos y que es mejor que estén a la altura de las circunstancias.

2. Vas a estar bien

Decirle a alguien que se encuentra en estado de pánico o de conmoción que estará bien no es en absoluto ni convincente ni reconfortante. Por lo general, no se basa en hechos (¿cómo lo sabes?, ¿a qué te refieres con bien, en todo caso?, ¿no es tal vez un término muy subjetivo?) y cierra rápidamente la conversación.



3. ¡No llores!

Por lo general decimos esto porque nos sentimos incómodos sentados junto a alguien que se pone sentimental. Llorar es útil, normal y totalmente válido. Decirle a alguien que no llore implica que hacerlo está mal, y lo alienta a reprimir sus emociones.

4. “¡Solo sonríe!”

Decirle a alguien que sonría cuando está afligido es doloroso. Obligar a alguien a ser feliz en un momento de lucha es una forma de opresión.

5. Tienes mucho por lo que estar agradecido

Podemos sentirnos molestos y al mismo tiempo estar agradecidos por lo que tenemos; por eso esta afirmación puede considerarse despectiva y percibirse como una actitud represiva (porque mandas callar al otro) en un momento de dificultad.

6. El tiempo sana todas las heridas

El tiempo no sana todas las heridas. Decirle esto a alguien cuando no ha superado algo puede ser insensible y vergonzoso. Solo ellos pueden decidir cuándo han sanado y, a veces, no les es posible «superarlo».

7. Tu actitud es lo único que importa

Esta es una simplificación de nuestra realidad. Muchos estudios demuestran que hay toda una red de factores que contribuyen a que alguien tenga éxito. Tu actitud es un factor importante, pero no lo es todo.



TRANSFORMA TU REALIDAD, **VIVE SIN LÍMITES**

¿CÓMO ENCONTRAR LA PLENITUD EN UN MUNDO DIFÍCIL?

La vida es dura, y aún así no tenemos que batallar todo el tiempo. Hay espacio para la felicidad y el dolor. Podemos hacer lugar para todo sin dejar de lado lo bueno, lo malo o lo neutral.

1. Abandona la búsqueda de la felicidad
2. Vive una vida basada en valores
3. Ten compasión por ti mismo y valida tus emociones
4. Tómate un descanso de la autoayuda
5. Aprende a utilizar las fantasías positivas
6. Encuentra lo que funciona en ti

Un líder sabe recomponerse y motivar a su equipo no sólo cuando las cosas van bien, también y especialmente cuando van mal. Ya hemos dicho antes que emprender es una carrera de resistencia donde raramente todo es ascendente. Y es fácil que la moral de un equipo decaiga ante las adversidades. Sin embargo, como leíste no tienes que negar tus emociones, emprender puede ser muy frustrante, permítete validar esas emociones, darles espacio y después, de ser posible, buscar la solución.



Un emprendedor integral sabe de
FINANZAS





“El dinero es como un ladrillo: puedes usarlo para construir un camino hacia el éxito empresarial o como un obstáculo que te impida avanzar.”

-Napoleon Hill

Emprender un negocio que sea viable no solamente consiste en tener una buena idea y un líder efectivo, sino de saber tomar buenas decisiones diarias, una de ellas las finanzas. Una planificación adecuada, a la par de la toma de decisiones financieras estratégicas, es la combinación clave para un emprendimiento exitoso.

Si bien no te estoy diciendo que tienes que ser un economista con especialidad en finanzas, para nada, sin embargo, es obvio que como emprendedor manejas dinero, y necesitas buenas prácticas para llevar tu emprendimiento a las grandes ligas. Como siempre digo, volvamos a los básicos, empecemos por ti, por tus finanzas personales, ¿cómo las manejas?, ¿sabes cuál es tu relación inconsciente con el dinero? ¿La educación financiera forma parte de tu día a día? ¿Tienes deudas?

Y no, no es que sea chismoso pero, ¿sabías que el 82% de los negocios fracasan debido a una mala gestión de su dinero? Si quieres que tu marca sobreviva al paso del tiempo, te recomiendo aprender sobre finanzas.

RECONCÍLIATE CON TUS FINANZAS

Las finanzas personales han tomado cada vez más relevancia en la vida cotidiana, siempre la ha tenido, sin embargo; a raíz de la emergencia sanitaria, los más jóvenes o popularmente conocidos como millennials, se han preocupado por conocer y tener una educación financiera.

Sin embargo, y con base en cifras del INEGI, en México, el dinero es la causa n.º 1 de estrés, completamente entendible cuando tan solo el 32% de los adultos en este país cuentan con educación financiera. Un contraste enorme en comparación con Suecia (71%) y Canadá (68%). La pandemia dejó muchos rezagos, pero también la oportunidad de hacernos responsables de nuestra economía personal.

¿Quién no quisiera tener unas finanzas saludables? La realidad es que no se trata de cuánto dinero ganamos, sino de nuestras creencias y relaciones emocionales inconscientes con el dinero y su administración.

La educación financiera es básica para el éxito en la vida, su objetivo es incrementar y proteger tu patrimonio. Es el equilibrio que generas entre lo que ganas, lo que gastas, tus deudas y ahorros. Pero, ¿por dónde comenzar?



No se trata de vivir austeramente para lograr tener un ahorro o liquidar las deudas que preocupan a más de 20.9 millones de mexicanos, según cifras del INEGI. Tampoco es de generar un miedo, que muy probablemente ya exista, a tener o no tener un desahogo económico.

Los pensamientos como, “el dinero solo trae problemas”, “los ricos son malos”, “mejor me lo gasto ahorita que puedo”, “no entiendo nada sobre finanzas”. Son creencias que limitan tu abundancia, pero, sobre todo, tu calidad de vida. En México, tan solo el .2% de la población invierte en el mercado de valores, según cifras del INEGI, mientras que en Estados Unidos por cada 100 personas de la PEA, 60 deciden invertir.

La falta de cultura del ahorro y conocimientos financieros básicos, limita la capacidad de aplicarlos. Como consecuencia, las personas utilizan métodos informales de ahorro, si llegan a ahorrar, y de crédito con esquemas que pueden representar un riesgo para su patrimonio. Tan solo el 57.5% de la población mexicana tiene una calificación negativa en su historial crediticio.

Hay diferentes maneras de pagar las deudas, algunos métodos incluyen pagar primero la más grande y luego las más pequeñas; otras, por el contrario, consisten en empezar a liquidar las más pequeñas para sentir que avanzas. Lo importante es deshacerte de ellas.



Compramos cosas que no necesitamos, con dinero que no tenemos.

Para comenzar a reconciliarte con tu dinero, lo primero que puedes hacer es tomar acción y consciencia:

- Más del 80% de lo que hacemos, lo hacemos de manera inconsciente regido por nuestro sistema de creencias. Observa qué está pasando en tu realidad y cuáles son los resultados que deseas modificar.
- Realiza un presupuesto, ten claro cuánto dinero ingresa y cuál es la cantidad destinada a las necesidades elementales, cantidades exactas y con centavos. Este ejercicio ayuda a expandir el panorama, se pueden vislumbrar gastos innecesarios o servicios que no se usan o no necesitan.
- Control de gastos hormiga e innecesarios, cuando existe claridad en cuanto a qué gastas y cuánto necesitas para vivir, se puede determinar si existe algún excedente para ahorrar y después a invertir.
- Prioriza el pago de deudas, independientemente de lo económico, pagar deudas libera energéticamente, trae cierta tranquilidad que permite ponerte creativo y motivado.
- Capacitación, sigue el ejemplo de los millennials, existe una gran cantidad de libros, audios, cursos, videos, en todos los formatos; para la administración de finanzas.
- Ahorra para invertir, comienza a multiplicar tu dinero, ya sea que uses algún producto de inversión, compres monedas o metales, comprar y vender cosas.

No se necesitan millones para tener una buena gestión de tus ingresos. Lo realmente necesario es tomar acción para lograr la reconciliación entre tú y tu dinero. Es momento de poner a trabajar al dinero para ti, en vez de tú estar trabajando por dinero, el emprender es una manera de hacerlo sin embargo, debe ser rentable. Yo estoy en contra de lanzarse a emprender sin capital, o dejar tu trabajo para hacerlo, financieramente puede ser contraproducente si decides emprender sin tomar en cuenta tus finanzas personales.

¿EXISTEN DEUDAS BUENAS?

¿Quién tiene deudas? Están fácil endeudarse, están fácil comprar aquello que NO necesariamente podemos pagar, nos la pasamos firmando y usamos las tarjetas de crédito como si fuera dinero adicional cuando NO LO SON. Las tarjetas y los créditos son un vehículo que te llevan del punto A al punto B y se tienen que liquidar en determinado momento. Si no eres consciente de ello y crees que “el de atrás paga”, solo te hace entrar en un círculo en donde compras cosas hoy esperando que el de atrás, es decir el tiempo, llegue un día y nos cobre. Tener deudas te puede llevar por caminos que pongan en peligro tu estabilidad financiera, personal e incluso emocional.

Existen varios inversionistas y autores que hablan sobre “las deudas buenas”, por ejemplo, consideran a la tarjeta de crédito útil para poder apalancarte. Sin embargo, lo mejor es no tener deudas, lo mejor que puedes hacer es que sean tus ingresos los que paguen tu estilo de vida, tus inversiones, ahorro e inclusive tu retiro.



Te comparto 5 tips para evitar endeudarte y si ya lo estás qué puedes hacer:

1. **Rompe tus tarjetas de crédito.** ¿Por qué? Si no tienes la capacidad y la disciplina de NO comprar aquello que NO puedes pagar, no estás listo para la responsabilidad que conlleva tenerlas, pero sobre todo PAGARLAS.
2. **Compra a crédito sólo aquellas cosas que cuando termines de pagar la financiación sigan existiendo,** sigan conservando su valor o lo hayan incrementado. Por ejemplo:
 - **Una casa.** Cuando la terminas de pagar, su precio ya incrementó, por lo tanto, es factible.

- **Vacaciones:** Muchas veces damos tarjetazo, vivimos la experiencia, regresamos y estamos más que endeudados y lo peor ya ni nos acordamos del viaje solo queda la presión de hacer los pagos.
 - **Un curso:** Cuando tú inviertes para aprender, ese conocimiento lo puedes capitalizar por lo tanto es una muy buena inversión. Decía Benjamín Franklin “Vacía tu bolsillo en tu mente y tu mente llenará tus bolsillos.”
3. **Dimensiona y analiza.** Suma cuánto debes y a quién. No es lo mismo deberle a un compadre, que a un aiotista o a la tarjeta de crédito.
 4. **Controla tus deudas y haz un plan para pagarlas.** No compres algo si no te esperas un par de semanas para confirmar si de verdad lo necesitas o lo quieres. Acércate a las instituciones para crear un sistema de pagos con los que te puedas comprometer.
 5. **Busca una o más fuentes de ingresos adicionales.** Lo ideal es crear 7 ;pero no te abrumes! Comienza con una, lo que hay que procurar es poseer más cosas que las cosas que debas, te invito a que te preguntes ¿qué puedes hacer hoy para incrementar tus ingresos?





Lo importante de todo esto es que te responsabilices de tus finanzas y comiences a generar una relación diferente con el dinero, recuerda si no tomas control de tus deudas, tus deudas te controlarán.

FINANZAS PARA TU EMPRENDIMIENTO

Llevar adelante tu negocio implica muchos desafíos y uno de ellos es, sin duda, gestionar tus finanzas con éxito. Las finanzas son fundamentales y todo emprendedor puede aprender a manejarlas y a controlarlas para gestionar los recursos financieros de su negocio con mayor responsabilidad y compromiso.

Te comparto 7 cosas importantes a considerar sobre las finanzas de tu emprendimiento:



1. **Arma un presupuesto sólido:** Crea un presupuesto detallado que incluya todos los ingresos y egresos de tu emprendimiento. Sí, lleva tiempo, pero solo la primera vez, después solo será cuestión de actualizar. Esto te va a ayudar a tener un control completo de tus finanzas y a tomar decisiones informadas.
2. **Evita subsidiar el negocio con recursos propios:** Es bastante común que los emprendedores subsidien sus proyectos utilizando sus propios vehículos y computadoras personales, en vez de comprarlos para la empresa, cuando inicias puede ser justificado, sin embargo, a pesar de que esto sea normal e incluso parte de la realidad de los emprendedores, se considera un error no considerar estos subsidios dentro de las estructuras de costo.



3. **Todos los sueldos cuentan:** En el mundo emprendedor es un error el no considerar el sueldo propio dentro de la estructura de costos del negocio.



4. **Elabora un plan financiero:** Ya sea con tu equipo de trabajo o con ayuda de un contador, elabora el plan financiero del negocio, el cual te permitirá saber hacia dónde vas con tu emprendimiento financieramente. Fíjate metas a corto y mediano plazo sobre los ingresos que puedes obtener con tu emprendimiento.



5. **Diversifica tus fuentes de ingresos:** No dependas de una única fuente de ingresos. Por el contrario, busca otras opciones para generar dinero y, así, reducir el riesgo financiero.



6. **Invierte en educación financiera:** Aprende sobre finanzas y gestión empresarial (no es opción). Puedes leer libros sobre el tema, buscar la asesoría de profesionales financieros, tomar cursos o diplomados.



7. **Evita el sobreendeudamiento:** El financiamiento es un elemento fundamental que permite al negocio crecer y desarrollarse, pero hay que tener cuidado de adquirir compromisos financieros que sobrepasen la capacidad de pago que pueda manejar tu negocio.

Las finanzas para emprendedores no son necesariamente difíciles de entender o gestionar. Aunque pueden parecer abrumadoras al principio, con la educación adecuada y la práctica constante, cualquier persona puede adquirir habilidades financieras. La gestión financiera es esencial para el éxito de tu emprendimiento porque te permite tomar decisiones informadas y mantenerlo saludable.

No solo se trata de tener exposición de tus productos y vender. En la parte financiera y contable de tu negocio, hay que tomar en cuenta ciertos detalles que te permitirán evaluar su rentabilidad, y así tener mayor probabilidad de éxito a mediano y largo plazo en tu organización.

CONCLUSIONES



Conclusiones:

Emprender es abrir fuentes de trabajo, no solamente ganar dinero. Se trata de un movimiento que exige compromiso, consciencia y responsabilidad social por sobre todas las cosas. El mundo está lleno de personas que van rápido a ninguna parte. A veces vamos por la vida tan obsesionados con lograr resultados rápidos, que no nos damos tiempo de trabajar en nosotros mismos para desarrollar nuestros conocimientos y nuestras habilidades.

Emprender no se trata de cuántas horas trabajas, sino de qué resultados estás logrando. Convertirte en un emprendedor integral también te ayuda a ser una mejor versión de ti mismo, emprender con propósito no solo será ideal para tu proyecto porque le dará vida, sino porque también ayudará a tu país, a tus colegas, en fin habrá muchas personas beneficiadas gracias a tu emprendimiento.

Por supuesto que aún hay muchas cosas que podemos aprender sobre emprender, sin embargo, te invito a comenzar con estas habilidades, crea un plan de acción, busca recursos que te ayuden a establecerlas en tu día a día. Te invito a no abrumarte, comienza con una, de poco a poco ¡pero comienza! No guardes este conocimiento en tu mente, **porque saber y no aplicar es no saber nada.**

Es momento de llevar todo esto a la práctica, para reforzar los conocimientos e incluso tener idea de cómo comenzar, te comparto algunos ejercicios prácticos que te ayudarán a establecer el inicio de tu éxito profesional.

Sígueme en redes sociales, donde comparto contenido para ti:
<https://heliosherrera.mx/linktree/>

EJERCICIOS PRÁCTICOS

EJERCICIOS

1. CUESTIONARIO PERSONAL:

Responde con honestidad la siguiente tabla.

¿QUIÉN SOY?			
Mis intereses son:	Mis competencias son:	Mis habilidades:	Mi personalidad es:

¿QUÉ TENGO HOY PARA EMPRENDER?			
Conocimientos	Experiencia	Contactos personales y profesionales	Otros recursos importantes:

2. CONSTRUYE TU IKIGAI

Al momento de emprender es muy importante **conocer a ti mismo**, una forma de autodescubrirte es utilizando el método Ikigai, una palabra japonesa que esencialmente, es la razón por la que te levantas cada mañana.

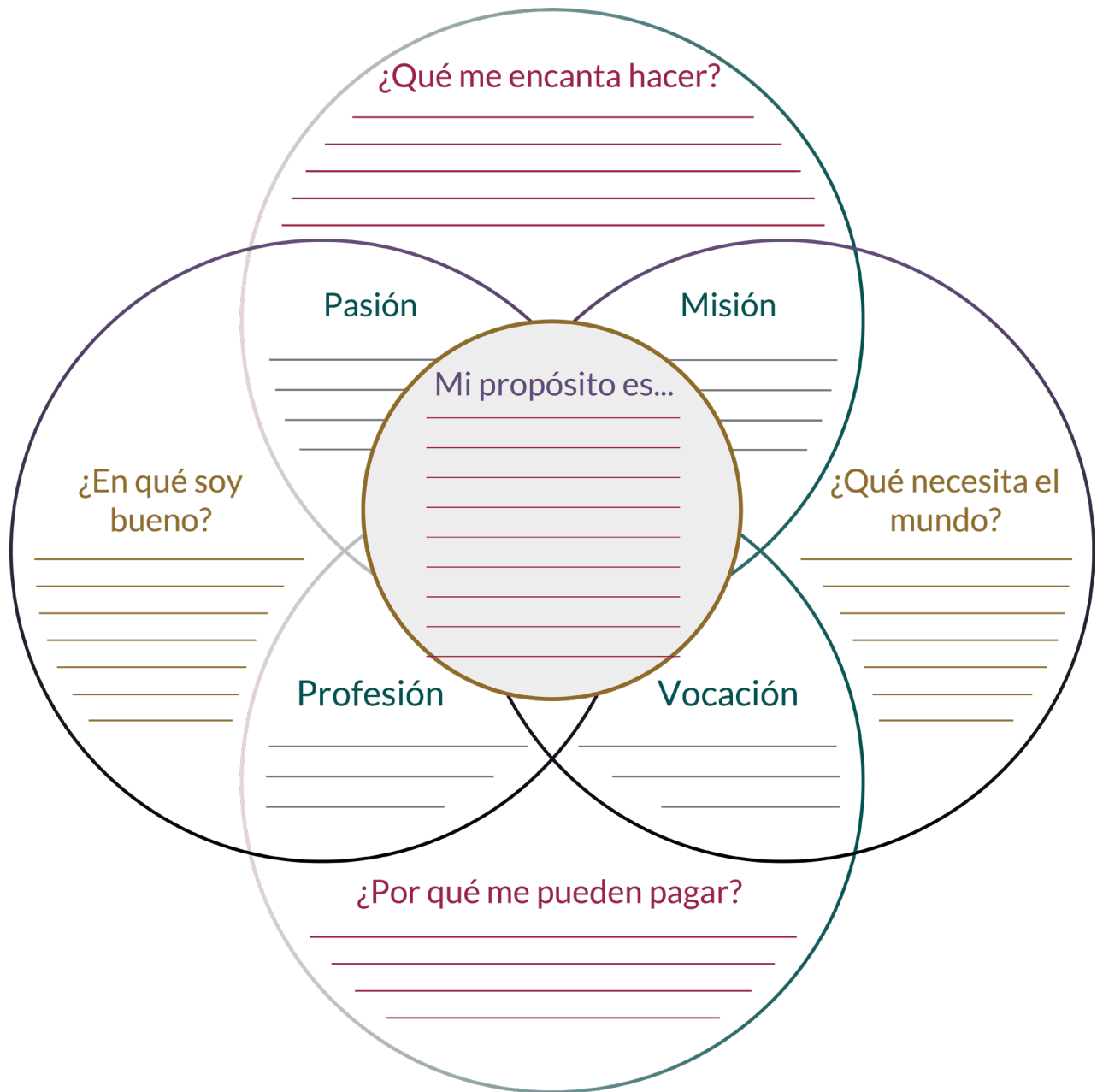
- **Tu pasión:** es la combinación de lo que amas hacer y de aquello en lo que eres bueno.
- **Tu misión:** está en el equilibrio entre lo que necesita el mundo de ti y lo que tú amas hacer.
- **Tu vocación:** se encuentra cuando lo que necesita el mundo de ti se combina con aquello que sabes hacer y por lo que te pueden pagar.
- **Tu profesión:** cuando te pueden pagar por aquello en lo que eres bueno.

¿Te has preguntado alguna vez si estos **cuatro pilares de tu vida** están en equilibrio o si solo vives para algunos de ellos? Si tu profesión te hace sentir vacío o crees que tu pasión no vale la pena, entonces es hora de sentarte y meditar sobre lo que hace que salgas de la cama cada mañana.

¿Cómo vas a hacerlo?

1. En el **primer círculo** vas a escribir **todo lo que amas hacer, lo que te gusta y que disfrutas**. Por ejemplo: leer, pintar, cantar, etc.
2. En el **segundo círculo** escribe **todo lo que se te da bien hacer, en lo que eres bueno**. Por ejemplo, cocinar, escribir, organizar.
3. Para el **tercero**, piensa en todas esas habilidades y conocimientos valiosos por los que los demás estarían dispuestos a pagarte. Por ejemplo, por tus estudios formales en alguna especialidad.
4. En el **cuarto**, describe todo lo que serías capaz por los demás o por el planeta, aunque no te pagasen por ello. Por ejemplo, rescatar animales de la calle, reforestar un espacio verde o cuidar niños. Recuerda que esto debe ser algo que harías con voluntad propia y contra toda dificultad.
5. **Une los círculos y ve descubriendo poco a poco tu pasión, misión, vocación y profesión, escríbela en los apartados correspondientes.**
6. Una vez que hayas descifrado estos cuatro aspectos de tu vida, pregúntate si para cada uno coincide lo que anotaste con lo que estás haciendo en este preciso momento en tu vida. Si no es así, entonces ya sabes lo que tienes que hacer desde ahora: empezar a cambiarlo.

7. Cuando equilibres los cuatro pilares de tu vida, habrás encontrado tu ikigai, te sentirás más motivado día a día e, incluso, más feliz.



3. DIAGNÓSTICO PERSONAL

Este autodiagnóstico, te ayudará a ver en **qué áreas de tu vida puedes tener pensamientos que te sabotean**. Busca un momento para concentrarte al 100% en responder. Ninguna respuesta es buena o mala, solo es lo que estás viviendo ahora y lo que te ayudará a darte cuenta qué quieres lograr a partir de hoy y para siempre.

Del **1 al 10**, señala cómo te sientes en tu salud física, donde 1 es nada satisfecho y 10 es totalmente satisfecho.

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
---	---	---	---	---	---	---	---	---	----

¿Por qué?

Del 1 al 10, señala cómo te sientes en tu salud emocional, donde 1 es nada satisfecho y 10 es totalmente satisfecho.

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
---	---	---	---	---	---	---	---	---	----

¿Por qué?

3. Del 1 al 10, señala cómo te sientes en tu salud financiera, donde 1 es nada satisfecho y 10 es totalmente satisfecho.

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
---	---	---	---	---	---	---	---	---	----

¿Por qué?

4. TENER METAS CLARAS ES IMPORTANTE.

Realiza la siguiente tabla y analiza.

SALUD FÍSICA

Escribe 3 metas que tengas este año relacionadas con tu salud física	Escribe 3 pretextos que normalmente te pones y que se han vuelto un obstáculo para lograr tus metas.	¿Cuál es tu motivador principal para lograr estas metas?
1		
2		
3		

SALUD EMOCIONAL

Escribe 3 metas que tengas este año relacionadas con tu salud emocional.	Escribe 3 pretextos que normalmente te pones y que se han vuelto un obstáculo para lograr tus metas.	¿Cuál es tu motivador principal para lograr estas metas?
1		
2		
3		

SALUD FINANCIERA

Escribe 3 metas que tengas este año relacionadas con tu salud financiera.	Escribe 3 pretextos que normalmente te pones y que se han vuelto un obstáculo para lograr tus metas.	¿Cuál es tu motivador principal para lograr estas metas?
1		
2		
3		

5. PLANTEA METAS SMART

Las **metas SMART** son los 5 pasos en tu diseño de metas inteligentes (SMART) para que realmente cumplas tus metas tanto en lo profesional como personal. Esta metodología te ayudará a diferenciar entre tener un sueño real y un sueño guajiro.

Specific - Específico

Enfocar un área específica para mejorar o lograr metas en un futuro. Tener un mejor peso, aprender un nuevo deporte o tener un mejor puesto.

Measurable - Medible

Definir metas cuantificables o ponerle números o al menos, que tengan un indicador para monitorear el progreso de la meta y que los logres lo más exacto a lo que desees. Será la manera de conocer el éxito o el fracaso de lo que desees.

Attainable - Alcanzable

Definir metas retadoras y que sean alcanzables en la situación actual y en el futuro no lejano. También puede ser una meta Asignable, en caso de tener metas en conjunto con otras personas, para ello especifica quién o quiénes lo harán.

Realistic - Realista

Especificar los resultados que realmente se pueden lograr en función de los recursos que se tienen disponibles.

Timely - Tiempo

Definir tiempo a especificar cuando los resultados pueden ser logrados en las metas definidas.

Escribe **10 metas**, siguiendo el modelo SMART. **3 relacionadas con tu salud física, 3 con tu salud financiera, 3 con tu salud emocional y la número 10 para tu emprendimiento.**

1	<p>S</p> <hr/> <p>M</p> <hr/> <p>A</p> <hr/> <p>R</p> <hr/> <p>T</p> <hr/>
2	<p>S</p> <hr/> <p>M</p> <hr/> <p>A</p> <hr/> <p>R</p> <hr/> <p>T</p> <hr/>
3	<p>S</p> <hr/> <p>M</p> <hr/> <p>A</p> <hr/> <p>R</p> <hr/> <p>T</p> <hr/>

4	S M A R T
5	S M A R T
6	S M A R T
7	S M A R T

8	S M A R T
9	S M A R T
10	S M A R T

6. REALIZA UNA LISTA DE 10 COSAS A LAS QUE TIENES QUE RENUNCIAR CON EL OBJETIVO DE LIBERAR ESPACIO MENTAL O UNIDADES DE ATENCIÓN Y ENFOCARTE EN LO QUE SÍ TE CONVIENE HACER PARA CRECER.

1. _____

2. _____

3. _____

4. _____

5. _____

6. _____

7. _____

8. _____

9. _____

10. _____

11. REALIZA TU PRESUPUESTO

Objetivos financieros del mes:

1. _____
2. _____
3. _____

INGRESOS		
CONCEPTO	FECHA	TOTAL
		\$
		\$
		\$
		\$
		\$
		\$
		\$
TOTAL		\$

GASTOS FIJOS			
CONCEPTO	FECHA	TOTAL	MÉTODO DE PAGO
		\$	
		\$	
		\$	
		\$	
		\$	
		\$	
		\$	
		\$	
		\$	
		\$	
TOTAL		\$	

GASTOS VARIABLES			
CONCEPTO	FECHA	TOTAL	MÉTODO DE PAGO
		\$	
		\$	
		\$	
		\$	
		\$	
		\$	
		\$	
		\$	
		\$	
		\$	
TOTAL		\$	

TOTAL		
INGRESOS	GASTOS	AHORRO

ANÁLISIS FINANCIERO DE TU MES

¿Qué te funcionó financieramente este mes?

¿Qué puedes mejorar en tus finanzas el siguiente mes?



HELIOS HERRERA