

Características Empresariales Personales - Ceps.

Un estudio realizado en tres continentes distintos, determinó patrones de conducta que se reiteraban en distintas personas con “éxito en emprendimientos” y las agruparon en diez conductas o **Características Emprendedoras Personales**, las cuales se presentan en tres conjuntos asociados a la búsqueda de logro o éxito; la proyección en el tiempo (planificación) y el poder personal (asociado a la capacidad de internalizar, valorar y activar los recursos personales).

Aquí presentamos un resumen de estas características empresariales personales, agrupadas en tres conjuntos:

A. LOGRO

A.1. Búsqueda de Oportunidades

- Actúa antes de que se lo pidan o de ser obligado por las circunstancias.
- Actúa para ampliar el negocio hacia nuevas áreas, productos o servicios.
- Aprovecha oportunidades poco usuales para lanzar un negocio, obtener financiamiento, equipo, terreno lugar de trabajo, asistencia técnica, etc.

A.2. Persistencia

- Toma acción frente a un gran desafío.
- Toma acciones repetidas o cambia de estrategia para hacer frente a un reto o para superar obstáculos.
- Se responsabiliza personalmente por hacer todo lo necesario para alcanzar sus metas y objetivos.

A.3. Cumplimiento

- Recurre a sacrificios personales o se esmera en forma personal para terminar un trabajo.
- Colabora con sus empleados o toma su lugar si es necesario para terminar su trabajo
- Se esmera por mantener satisfechos a los clientes y valora sus relaciones a largo plazo por encima de las ganancias a corto plazo

A.4. Calidad y Eficiencia

- Se preocupa por hacer las cosas: mejor, más rápido y más barato.
- Actúa para alcanzar y sobrepasar normas de excelencia
- Desarrolla o utiliza procedimientos para asegurarse que el trabajo se termine y llene los requisitos establecidos.

A.5. Corre Riesgos Calculados

- Calcula riesgos deliberados y evalúa alternativas.
- Actúa para reducir riesgos y controlar resultados.
- Se anticipa a colocarse en posibles situaciones de riesgos

B. PLANIFICACIÓN

B.1. Establecimiento de Metas

- Se fija metas que tienen un significado personal y conllevan un reto.
- Tiene visión clara y específica de largo plazo.
- Fija objetivos medibles en el corto plazo

B.2. Planificación y Control

- Planifica dividiendo tareas grandes en sub-tareas con tiempos de entrega establecidos.
- Constantemente revisa sus planes para tomar en cuenta resultados obtenidos y circunstancias cambiantes.
- Mantiene registros financieros y los emplea en la toma de decisiones.

B.3. Búsqueda de Información

- Personalmente busca información sobre clientes, proveedores y competidores.
- Consulta a especialistas técnicos e informes comerciales.
- Utiliza contactos o redes para obtener información útil.

C. PODER

C.1. Persuasión y Redes de Apoyo.

- Se vale de estrategias deliberadas para influenciar y persuadir a otros.
- Aprovecha contactos con otras personas claves para alcanzar objetivos propios.
- Desarrolla y mantiene una red de contactos de negocios.

C.2. Autoconfianza e Independencia

- Busca autonomía de las reglas y el control de otros.
- Atribuye a si misma las causas de sus éxitos y fracasos.
- Expresa confianza en su propia habilidad para terminar una tarea difícil o hacerle frente a un gran desafío.