

CARACTERÍSTICAS DE EMPRESARIO

FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS – ESCUELA DE ADMINISTRACIÓN



CARACTERÍSTICAS DEL EMPRESARIO





PENSAMIENTO CRITICO

En cualquier empresa surgen problemas, ya sea como un evento aislado o como parte de un mal funcionamiento en el sistema. Un buen gerente debe ser capaz de resolverlos, analizando antes la situación a fondo para comprender sus causas y efectos.





Comunicación

Para ser un líder se necesitan buenas habilidades de comunicación. Es tarea del gerente lograr que todos sus colaboradores tengan claro sus tareas y contribuir con el cumplimiento de los objetivos de la empresa.





Creatividad

Las empresas requieren de colaboradores creativos que aspiren siempre a innovar en sus labores para así destacarse de la competencia. Los primeros en impulsar esa creatividad deben ser los gerentes.





Autocontrol

Las empresas requieren de colaboradores creativos que aspiren siempre a innovar en sus labores para así destacarse de la competencia. Los primeros en impulsar esa creatividad deben ser los gerentes.





Iniciativa

Es muy importante que un gerente sepa reconocer las buenas oportunidades de negocio y esté dispuesto a asumir riesgos para llevar a la empresa por un buen camino. En muchas oportunidades deberá asumir la iniciativa, aunque esto implique tomar decisiones difíciles.



Intuición



Es probable que un gerente tenga que enfrentar situaciones en las que no tendrá toda la información disponible. En esos casos se requiere de una gran intuición para tomar las decisiones más convenientes para los objetivos de la organización. Sin embargo, para desarrollar esta habilidad se requiere de un alto nivel de conocimiento y experiencia, pues no se trata de decidir sin pensar.





Capacidad de planificar

Un buen gerente es una persona capaz de organizar tareas de forma efectiva, establecer plazos realistas y delegar labores en las que se tome en cuenta las capacidades de sus colaboradores.





Capacidad de negociación

Las negociaciones son esenciales en el ámbito empresarial. Suelen emplearse para alcanzar acuerdos en ámbitos distintos, como las finanzas, ventas e incluso en recursos humanos. Por ello, un gerente, sin importar el área en el que se desenvuelva, debe ser un hábil negociador.





Trabajo en equipo

Un buen gerente no se limita únicamente a delegar, sino que se involucra y participa activamente en las labores necesarias para alcanzar las metas de la empresa.





Liderazgo

El éxito de una empresa se sostiene en gran medida por el desempeño de sus líderes. Estos son capaces de motivar a sus colaboradores, contribuir a su desarrollo profesional y potenciar al máximo su rendimiento.

COMUNICADOR



Cuando un líder se comunica con sus stakeholders (colaboradores, jefes, clientes, etc) debe ser asertivo, claro y directo; esto le permitirá que todo mensaje emitido sea efectivo.

También, es fundamental ejercer la retroalimentación de forma individual o grupal, en un tiempo prudencial. La retroalimentación ayudará al líder a dejar en claro lo que necesita y lo que espera del equipo.





Los avances tecnológicos afectan directamente a todas las industrias, generando cambios continuos en los negocios. La capacidad de adaptarse rápidamente y subirse a la ola de la transformación es una competencia clave en el líder de hoy.

En tal sentido, el líder debe ser capaz de adaptarse al cambio, es decir ser resiliente, volverse más competente, entender las nuevas tecnologías y envolverse en ellas, con la finalidad de dirigir al equipo hacia la vanguardia y el éxito colectivo.





Esta es una habilidad de la que mucho se escucha, pero poco se practica, se necesita tomar decisiones con información, pero en muchos casos con rapidez y siempre con responsabilidad.

Los líderes deben ser capaces de tomar decisiones asertivas, ello lo lograrán si frente a una situación de crisis, estudian el panorama, ponen en práctica el pensamiento sistemático, creen en su intuición y tienen confianza en sí mismo.



Ser un líder empático abre grandes posibilidades de relacionamiento con sus pares, clientes y colaboradores, lo que le permite lograr objetivos de la organización con la "ayuda" de su sistema de interacción.

Un gerente o director empático tendrá más posibilidades de obtener el reconocimiento, valoración y aprobación de sus stakeholders.



Ninguna compañía está exenta de conflictos o problemas internos o externos, por ello, es indispensable que un líder gerencial esté facultado para saber solucionar una situación de conflicto. La mejor forma de hacerlo es siendo un buen mediador que escucha, analiza y genera acuerdos para el beneficio colectivo.

"Un líder que desarrolle sus habilidades directivas será capaz de crear y gestionar equipos colaborativos altamente efectivos.", puntualizó Cubas.



Empatía. Un empleado empático logrará comprender los pensamientos sentimientos de otra persona, lo que le ayudará a tomar mejores decisiones dentro de la empresa. Ser empático no significa experimentar todo lo que la otra persona vive para entenderla. Para desarrollar esta habilidad es necesario que el trabajador sepa escuchar al resto con atención, sin juzgar y sin anticiparse o asumir lo que la otra persona pretende decir. De acuerdo a un informe de Businessolver, la empatía es un elemento que mejora la retención y productividad de los colaboradores.



ESAN - 2019

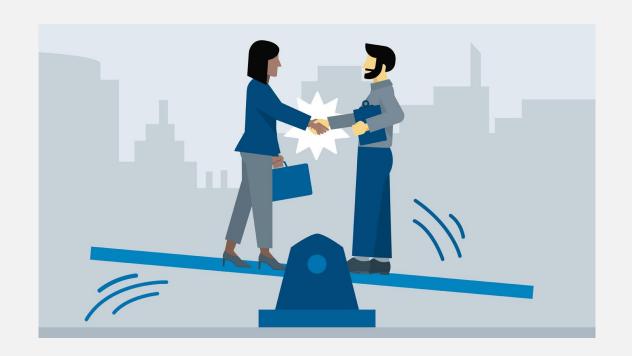


Trabajo en equipo. Para desarrollar esta competencia, un ejecutivo debe saber cuándo asumir un rol de líder y cuándo debe dar un paso hacia atrás y convertirse en un miembro de apoyo. Al poseer esta capacidad, un empleado mostrará cooperación y preocupación no solo por sus propias responsabilidades, sino también por las del resto del equipo.





Negociación. Ante la presencia de un conflicto interno, un ejecutivo debe analizar qué es lo que se necesita para resolver la situación y saber negociarlo. Por ello, un trabajador que cuente con esta competencia conseguirá una solución rápida y beneficiosa para la empresa. Para esto, debe enfocarse en las necesidades de cada una de las partes involucradas en la negociación y mostrar empatía. De igual manera, debe hacer uso de su pensamiento crítico y habilidades de comunicación y manejar sus emociones.





Liderazgo. Es una competencia que marca la diferencia, ya que un líder será capaz de inspirar a otros y asumir responsabilidades dentro de la compañía. Esta competencia no solo implica dar órdenes, sino también valorar el desempeño de los demás y ayudarlos a sentir que están contribuyendo al crecimiento de la organización. Entre las características que definen a un líder se encuentran la confianza en sí mismo, visión y buenas habilidades de comunicación.



https://www.gestiopolis.com/importancia-de-los-grupos-informales-en-la-organizacion/

Los 5 emprendedores peruanos más exitosos del universidad empresariado



5 EMPRESARIOS

Estos son tiempos de **desaceleración económica** en el Perú, pocos lo dudan.

Y mientras el gobierno se afana por ejecutar **planes de emergencia** que recuperen la economía a punta de inversión pública y privada, es bueno recordar que incluso en peores circunstancias han habido peruanos que, a punta de esfuerzo y fieles a sus emprendimientos, han sacado adelante sus empresas y, con ellas, al país que —la mayoría de las veces— les dio pocas oportunidades.

ALBERTO BENAVIDES DE LA QUINTANA

Pese a que contó innumerables veces cada detalle acerca de cómo acumuló su fortuna –valuada por Forbes en US\$2 mil millones- Alberto Benavides de la Quintana solía decir que la minería, el motor que lo hizo rico, era una cuestión de suerte.

Por eso bautizó a su empresa como Buenaventura, una palabra muy usada por las gitanas que leían las manos en la plaza San Martín.

Los 5 emprendedores peruanos más exitosos del UNIVERSIDAD NACIONAL DE TRUJILLO empresariado

ALBERTO BENAVIDES DE LA QUINTANA

Pero si algún peruano quisiera disgregar la biografía de este **geólogo**, encontrará que la suerte se hace, o mejor dicho, la hace uno mismo: Benavides, hijo de un abogado de clase media, estudió ingeniería de minas en la UNI y luego una maestría en la Universidad de Harvard (EEUU), gracias a una beca que obtuvo con sus **propios méritos.**

Con semejante currículum, su primer trabajo fue de lampero en la mina Franklin de Nueva Jersey (EEUU). Comenzó desde el socavón y cuando ya parecía asentado con un buen puesto en la mina de Cerro de Pasco, se jugó todo lo que tenía a los 31 años para comprar la mina Julcani de Huancavelica, una que el resto de sus colegas creía pobre. Con ella despegó.

Los 5 emprendedores peruanos más exitosos del universidad nacional de trujillo empresariado

ISAAC LINDLEY

Era el más chico entre los cinco hombres de una familia de ocho hermanos y no estaba destinado a convertirse en la cabeza de Inca Kola.

Isaac Lindley, a quien con el tiempo todos en su empresa llamaron míster, llegó a liderar a la única gaseosa que superó a Coca Cola en el mundo tras una serie de eventos desafortunados.

Lo hizo porque fallecieron sus cuatro hermanos mayores y su primera misión fue salvar al pequeño emprendimiento familiar de la quiebra. Entonces, entre los años 40 y 50, Inca Kola era una gaseosa hecha en base a hierbaluisa que los Lindley habían creado tras varios intentos fallidos para dar con "la bebida de sabor nacional".

Los 5 emprendedores peruanos más exitosos del UNIVERSIDAD NACIONAL DE TRUJILLO empresariado

ISAAC LINDLEY

La historia de Inca Kola comenzó en aquella época pero, para ser precisos, la primera vez que un Lindley fabricó una gaseosa en el Perú ocurrió en 1880, cuando el padre de Isaac, José Lindley, arribó a Lima en busca de un futuro mejor que el que proyectaba en su Londres natal.

Detrás del éxito de Inca Kola no solo está el sabor, sirve aclararlo. El despegue que consiguió Isaac tuvo que ver con una serie de convenios vía franquicias para que la gaseosa pudiera venderse a escala nacional, además de numerosas innovaciones tecnológicas en años en que ello no importaba gran cosa al empresariado peruano.

Los 5 emprendedores peruanos más exitosos del UNIVERSIDAD NACIONAL DE TRUJILLO empresariado

ERASMO WONG

Es muy probable que en 1942, cuando Erasmo Wong abrió su pequeña bodega en Miraflores, nadie se imaginaba que con ella nacería la cadena de supermercados más grande del país.

Es muy probable que ni siquiera él lo imaginara. ¿Cuál es la fórmula para pasar de una bodega a una compañía que vale más de US\$500 millones? Las crónicas que repasan la historia de Erasmo destacan una costumbre que comercialmente resultó ser exitosa: innovar, ir contra la corriente, contra lo que la mayoría creyó que era la estrategia correcta para crecer.

Los 5 emprendedores peruanos más exitosos del universidad empresariado

ERASMO WONG

Así, cuando todos se concentraron en los reducir los costos, Wong se concentró en el cliente y personalizó la atención cuando la tendencia apuntaba al autoservicio.

Y cuando la recomendación fue reducir el tamaño de las tiendas, él las amplió. Su éxito tuvo la suficiente resonancia internacional como para que el grupo chileno Cencosud comprara la compañía, pero esa ya es otra historia.

Los 5 emprendedores peruanos más exitosos del UNIVERSIDAD NACIONAL DE TRUJILLO empresariado

MÁXIMO SAN ROMÁN

En un país en el que tener origen andino y ser pobre se convierte en una combinación fatal que complota contra salir adelante, Máximo San Román –cusqueño de Quispicanchis- optó por el único camino que le quedaba libre para surgir: estudiar. Primero, ingeniería mecánica en la UNI.

Y después una serie de pasantías y especializaciones en Norteamérica, Europa y Asia. Uno tras otro, todos fueron pasos cuesta arriba. Cuando era un estudiante de ingeniería tuvo que doblar fierros en la puerta de un taller de mecánica en Piñonate, barrio bravo frente a su universidad.

Los 5 emprendedores peruanos más exitosos del UNIVERSIDAD NACIONAL DE TRUJILLO empresariado

MÁXIMO SAN ROMÁN

Poco después fabricó su primera máquina, el molino picador, y desde entonces otras para la industria metal mecánica, agroindustrial, minera y para la panificación.

A los 34 años, en plena carrera ascendente en el sector privado, decidió arriesgarse y fundar Nova, su fábrica insignia que hoy exporta equipos de panificación a Sudamérica y Norteamérica, y que emplea a cerca de 400 personas.

Ingresó a la política y fue vicepresidente de Alberto Fujimori hasta 1992, año del famoso autogolpe, cuando se retiró. Su discurso suele tener un fuerte contenido social: "Tenemos que cambiar nosotros al país no esperar que el gobierno lo haga".

JULIO IKEDA

El patriarca de los Ikeda no nació en el Perú, pero sí demostró durante toda su vida que quería a este país mucho más que el promedio.

Julio Ikeda (padre) llegó desde Japón a los 15 años, en 1927, y como la mayoría de los nipones que arribaron al Callao en aquella época, su primer trabajo fue de agricultor en el 'Norte chico'.

Comenzaba a tener relativo éxito como pequeño empresario cuando en 1944, producto de la II Guerra Mundial, el gobierno peruano lo deportó a Estados Unidos, junto a buena parte de la colonia japonesa en nuestro país.

JULIO IKEDA

Pese a esa experiencia, decidió volver y fundar aquí San Fernando, el que hoy es el grupo más importante de la industria de alimentos a escala nacional.

Pasó de vender menos de 50 patos por mes a inicios de la década del 50 a más de un millón cuando comenzaba el 2000. Hoy el grupo San Fernando está a cargo de su hijo e inicia un ambicioso plan para consolidarse en la industria alimentaria del país.

