

ÉXITO EMPRESARIAL

Laura Moreno Giraldo
Isabella Ortega Mejía
María Camila Torres Zapata
2017-2018

11AF
Colegio Cumbres
Envigado

Contenid

Introducción:.....	3
Pregunta problema:.....	4
Objetivo general:.....	4
Objetivos específicos:.....	4
Reseña sobre Medellín:.....	5
¿Qué ofrece Medellín a los emprendedores?.....	5
Medellín sabe cómo resolver problemas.....	6
Medellín Colombia: ¿en qué sectores económicos invertir?.....	7
Negocios rentables para emprendedores.....	7
¿Quieres emprender en Medellín Colombia?.....	7
¿Dónde hacer networking?.....	8
Medellín Colombia: ¿dónde buscar financiamiento?.....	9
Estrategias de posicionamiento en el mercado.....	10
Tipos de estrategias de posicionamiento:.....	11
Errores de posicionamiento más comunes.....	12
¿Qué hace diferente a un emprendedor exitoso?.....	13
¿Qué es un empresario?.....	16
El papel de un empresario.....	16
La empresa y el empresario.....	17
Las habilidades que debe tener un empresario son:.....	19
Claves de una empresa exitosa:.....	20
Algunos de los empresarios más exitosos del mundo son:.....	22
Características de ideas exitosas:.....	25
Tips para emprendedores en etapa inicial.....	26
Bibliografías y Cibergrafías.....	28

Introducción:

En el mundo de hoy, los jóvenes están más entusiasmados en crear sus propios negocios; se rehúsan a ser el subordinado de alguien y dedicar su vida a seguir órdenes. Cada vez se hace más popular la idea de ser el que manda, y aunque esto no es fácil, no es imposible. Muchas personas dedicadas lo han logrado, explotando sus propias habilidades y con la ayuda de personas comprometidas.

Con este trabajo esperamos ayudar, aconsejar, e impulsar a esos emprendedores en proceso, mostrándoles cómo aprovechar sus talentos, qué características deben desarrollar, un plan para cumplir los objetivos y una manera de posicionarse exitosamente en el mercado, teniendo en cuenta las posibles dificultades y cómo superarlas para poder alcanzar el éxito.

Pregunta problema:

¿Cómo lograr que una empresa sea exitosa?

Objetivo general:

Dar a conocer la manera de crear una empresa exitosa en Medellín que pueda competir en el mercado.

Objetivos específicos:

- Dar a conocer el perfil y las cualidades que tiene un buen emprendedor para poder crear y llevar la empresa al éxito.
- Dar a conocer los requisitos claves para crear una empresa que tenga éxito.
- Mostrar por medio de un testimonio de un gran emprendedor, las posibles dificultades que se puedan presentar a la hora de posicionar una empresa, consejos para cumplir los objetivos establecidos y un poco sobre el éxito de su respectiva empresa.

Reseña sobre Medellín:

En primer lugar, Medellín no solo es la segunda ciudad más grande de Colombia, sino también una de las más pujantes y competitivas: una ciudad que ha sabido aprovechar la tecnología; ha fortalecido el sector turístico y ha hecho de la innovación una herramienta clave para empoderarse y llevar la delantera en el mundo de los negocios.

También gracias a su capacidad innovadora logró solucionar los principales problemas ciudadanos en cuanto a transporte, vialidad, espacios y servicios públicos.



¿Qué ofrece Medellín a los emprendedores?

Con el mayor nivel de desarrollo sostenible, Medellín es considerada una de las mejores ciudades latinoamericanas para vivir. De acuerdo con un estudio divulgado en agosto de 2014 por la compañía global de tecnología e innovación Indra.

Medellín, es un [destino ideal](#) para los emprendedores que aspiran a proyectarse en un panorama de negocios ambicioso, gracias a la innovación y mentalidad de sus habitantes; esta ciudad está llena de personas optimistas y dispuestas a tomar riesgos con sus ideas creativas y aceptar cambios y nuevas oportunidades. Por esta razón, fue elegido en un concurso

internacional organizado por la revista Business Destinations como el mejor lugar de Suramérica para invertir.

En primera instancia, la movilidad es una de las razones que facilita una inversión en Medellín, es la comodidad que le puede brindar tanto a los clientes como a los emprendedores y trabajadores de una empresa. Movilizarse en Medellín es fácil: tiene un sistema de transporte eficiente, moderno y amigable.

En segunda instancia, cuenta con muchos servicios de transporte, los cuales no solo facilitan la movilidad, sino que también catalogan a la ciudad como la mejor del país en cuanto al servicio de transporte público.

Medellín sabe cómo resolver problemas

La ciudad ha experimentado cambios muy positivos en los últimos 10 años, como: La lucha efectiva contra el narcotráfico, la reducción del índice de criminalidad y el aumento de la calidad de vida de sus habitantes. Esto último ha sido posible por la innovación en el sistema del Metro y la creación de escaleras eléctricas en zonas pobres.

A Medellín se le conoce como la “ciudad de la eterna primavera” o la “capital de la montaña”. Su clima, su geografía, el aprovechamiento del desarrollo tecnológico y la fuerza que los recursos humanos tienen en la ciudad, han favorecido el desarrollo empresarial, social, urbanístico y cultural de esta región colombiana.

Medellín Colombia: ¿en qué sectores económicos invertir?

El motor de la economía de Medellín está compuesto por la minería, la ganadería, el comercio, la producción y distribución de energía, los servicios de salud y medicina, frutas y flores, alimentos en general, la construcción de viviendas, vehículos, servicios financieros (bolsa, bancarios y de seguros), tecnología, electrónica, telecomunicaciones, maquinaria y equipos y turismo en general.

Negocios rentables para emprendedores

Medellín cuenta con terrenos fértiles que facilitan la inversión en: casas de empeño, también se consideran rentables las tintorerías y planchado exprés, tiendas de todo a un mismo precio, negocios enfocados en los niños, tiendas para mascotas, servicios de limpieza, zapaterías o fábricas de calzados, cafeterías, ropas, accesorios y también en centros de estética.

¿Quieres emprender en Medellín Colombia?

Medellín cuenta con empresas que apoyan las inversiones de los emprendedores de la ciudad, como, por ejemplo, Ruta N e iNNpulsa, organizaciones que han promovido las iniciativas de muchos emprendedores y también han favorecido su crecimiento, por medio de financiaciones de proyectos y asesorías.



También el grupo de Coffeegrind es otra iniciativa que brinda un espacio a quienes comienzan a desarrollar su propio proyecto.

Existen otras organizaciones como la Alcaldía de Medellín y el Parque del Emprendimiento que también brindan espacios para los que desean hacer negocios en la ciudad, pero estos son patrocinados por proyectos nacionales para fomentar el crecimiento y el desarrollo empresarial de la ciudad.

¿Dónde hacer networking?

Networking es una red de contactos que permite establecer una relación de negocios y obtener beneficios laborales, empresariales y personales. Por medio de esta red, se pueden financiar proyectos y crear relaciones que permitan sostener o lanzar una empresa o proyecto. Las principales empresas encargadas de hacer networking en la ciudad son:

- Ruta N, es un espacio que potencia la innovación e impulsa las iniciativas de los emprendedores.
- Meetup, el lugar de las redes sociales y la innovación.

- Social Geek, la tecnología como herramienta para el emprendimiento exitoso.
- Como Vamos, Es un foro para emprendedores y equipos con visión de negocios.

Medellín Colombia: ¿dónde buscar financiamiento?

- Actuar Famiempresas.
- AltraInvestments.
- Banco Agrario.
- Issuu.
- Fondo emprender(Sena).
- Pymes (Bancolombia)

Estrategias de posicionamiento en el mercado

La estrategia de posicionamiento es un proceso mediante el cual se desarrolla una estrategia que tiene como objetivo llevar una marca, empresa o producto desde su imagen actual a la imagen que se desea.

Para llevar a cabo una estrategia de posicionamiento se recomienda tener en cuenta los siguientes factores:

- La diferenciación: posicionarse en el mercado de una manera diferente a la mayoría para crear ventajas.
- El mejor posicionamiento es aquel que no es imitable: buscar que la imitación no sea fácil para la competencia.
- Que el producto presente beneficios relevantes para el consumidor.
- Es importante posibilitar la integración de la estrategia de posicionamiento dentro de la comunicación de la compañía.
- Buscar alcanzar una posición rentable.
- El posicionamiento de la marca debe perfeccionarla, incrementando el valor añadido y buscando ventajas competitivas.

Tipos de estrategias de posicionamiento:

- **Basada en un atributo:** centra su estrategia en un atributo como por ejemplo la antigüedad de la marca o el tamaño. Las marcas que basan su estrategia de posicionamiento en un solo atributo pueden fortalecer su imagen en la mente del

consumidor con mayor facilidad que las que intentan bajar de posicionamiento en varios atributos.

- **Con base a los beneficios:** se busca resaltar las ventajas del producto o lo que se puede ganar el cliente adquiriéndolo.
- **Basada en el uso o aplicación del producto:** se destaca la finalidad de un producto como por ejemplo las bebidas energéticas para los deportistas.
- **Basada en el usuario:** está enfocado a un perfil de usuario concreto, se debe identificar el segmento poblacional al que va dirigido el producto y para esto usualmente se usa una celebridad que llame la atención y que las personas se pueden sentir identificadas con ella.
- **Frente a la competencia:** explota las ventajas competitivas y los atributos de la marca comparándolas con las marcas competidoras. Así se busca crear fidelidad en los clientes y garantizar la compra.
Cuando no es posible posicionarse frente a la competencia como una marca líder, se presentan dos variaciones en esta estrategia:
 - ✓ **Líder:** es el que primero se posiciona en la mente del consumidor y consigue mantener su posición.
 - ✓ **Seguidor o segundo al mercado:** la estrategia del número dos puede fundamentarse en aspectos como ser una alternativa líder una opción más económica.
- **Con base a la calidad o al precio:** el producto basa su estrategia en la relación de calidad y precio, o se centra únicamente en uno de los aspectos, transmitiendo, por ejemplo, desde un precio muy competitivo a un precio muy elevado para mostrar exclusividad o lujo.
- **Según estilos de vida:** este tipo de estrategia de posicionamiento se centra en los intereses y actitudes de los consumidores, para dirigirse a ellos según su estilo de vida.

Errores de posicionamiento más comunes

- **Sobre posicionamiento:** el consumidor recibe una imagen demasiado limitada de la marca, esto provoca que algunos clientes potenciales creen que la marca está fuera de su alcance o que no se dirige a ellos.
- **Subposicionamiento:** este error genera una idea vaga de la marca en la mente de los consumidores. De este modo no consigue diferenciarse.
- **Posicionamiento dudoso:** las promesas de la marca son poco creíbles por parte de los consumidores. Casos como un precio que se considere sospechosamente bajo o beneficioso que el consumidor crea poco veraz puede provocar el rechazo de la marca.
- **Posicionamiento confuso:** si la marca no define claramente su posicionamiento o lo cambia con demasiada frecuencia, se genera confusión en el consumidor.

¿Qué hace diferente a un emprendedor exitoso?

- **Hacer lo que les gusta:** si no disfrutas lo que haces, esto se verá reflejado en el negocio, y va a ser un obstáculo para el éxito. Debe ser una forma de satisfacción personal, y todo lo que logres será un reflejo de lo que pongas en él.
- **Tomarlo seriamente:** hay que creer en la empresa y en los productos y servicios que vendes para ser exitoso. No tomárselo en serio obstruye con la motivación.
- **Planear todo:** construir hábitos, analizar las situaciones de los negocios, investigar y reunir información, tener las metas claras y como alcanzarlas. *PLAN DE NEGOCIOS*.
Estar prevenido ante posibles contratiempos y estar preparado para los obstáculos que se van a presentar.
- **Manejar el dinero sabiamente:** tener claros los conceptos de activos (dinero recibido) y pasivos (gastos) y saber administrar el dinero. Tener en cuenta los gastos necesarios como el inventario, servicios y nómina, reparaciones y adquisiciones de equipo.
- **Recordar que todo se trata del cliente:** se debe estar enfocado en el consumidor, conocerlo para poder satisfacer sus necesidades y poder tener su apoyo. Ofrecer atención personalizada, lograr que confíen en ti.

- **Proyectar una imagen positiva del negocio:** la primera impresión es importante.

Siempre dar una imagen profesional y confiable, mostrar que está seguro de lo que hace, utilizando la creatividad. Dar a conocerse como un experto, entre más profesional sea el negocio, más personas lo buscarán para oportunidades de ventas y referencias.

Cumpliendo sus promesas y la consistencia para ganarse la confianza de ellos.

- **Aprovechar la tecnología:** sacarle provecho a la tecnología, mantenerse actualizado y utilizarla como apoyo para mejorar su negocio, darlo a conocer.
- **Tener un buen equipo de trabajo:** se necesita de un equipo comprometido e igual de dedicado, que impulse a mejorar y apoyar el proyecto para construir un negocio. Hay que tener claro que no se pueden dominar todos los temas, y se debe recibir asesoría y rodearse de personas que complementen las debilidades.
- **Crear una ventaja competitiva:** saber en qué se diferencia el producto de la competencia, y mejorarlo para poder tener ventaja sobre ellos (servicio al cliente personalizado, ofrecer una garantía más amplia, mayor calidad, flexibilidad, mejor precio, etc.).
- **Invertir en un mejoramiento continuo:** comprar recursos que le van a ayudar a mejorar su entendimiento sobre el negocio y crecer (libros, revistas, periódicos, asistir a seminarios, tomar cursos, etc.). el aprendizaje es continuo.
- **Accesibilidad en el negocio:** facilitarles a las personas hacer negocios con usted. Entregarles a los clientes lo que quieren y cuando lo quieren.
- **Vender beneficios:** vender los beneficios de sus productos usando los medios para comunicarlos a su audiencia.
- **Involucrarse con la comunidad (apoyo social):** con la comunidad que apoya su negocio ofreciéndole voluntariados, haciendo donaciones y organizando eventos.
- **Dominar el arte de la negociación:** para lograr construir tratos favorables y poder establecer relaciones duraderas.

- **Diseñar su espacio de trabajo para el éxito:** planear con cuidado el diseño de su oficina, de manera que pueda asegurar el mejor desempeño y productividad, así como esta le otorgue una imagen profesional.
- **Organizarse:** administrar de forma organizada el negocio, establecer una rutina para la optimización del tiempo.
- **Tomarse tiempo libre:** para un mejor rendimiento, los descansos o pausas activas son necesarias. Si no se da tiempo para sí mismo, y solo se dedica a trabajar, se verá reflejado en su humor, desempeño y posiblemente en el servicio al cliente.
- **Delegar:** es difícil que un emprendedor delegue; intente hacer lo más que pueda, y en general tienen la habilidad de hacer multitasking. Sin embargo, deben aprender a delegar responsabilidades pensando en el bien de su negocio a largo plazo.

¿Qué es un empresario?

El empresario es quien se encarga de dirigir, controlar y supervisar todas las acciones que se llevan a cabo en la empresa. Esta persona identifica la oportunidad en el mercado, aporta el capital y se encarga de organizar la producción: asigna tareas, selecciona procesos y elige a las personas que trabajarán con él.

El papel de un empresario

Existe una gran diversidad de autores que se han dedicado a perfilar la figura del empresario. Sin embargo, no han coincidido en sus características, todos creen que se deben tener diferentes aspectos para llegar a ser un gran empresario con el proceso evolutivo indicado y en distintos momentos de tiempo.



Marshall, atribuye al empresario y a su función de dirección para lo productivo. De acuerdo con él, el empresario desarrolla dos funciones principales: interpreta de manera subjetiva los deseos de los consumidores, es decir trata de equilibrar la demanda y la situación económica del

momento. En segundo lugar, de acuerdo con sus expectativas acerca de la realidad organiza y ordena los factores productivos que se encuentran a su disposición.

Schumpeter, resaltó que el papel del empresario es la innovación, a lo que se refiere como identificar y realizar nuevas posibilidades o combinaciones para el servicio de los clientes en la actividad económica. Así, el empresario que innova, consigue beneficios extraordinarios gracias a la situación de monopolio a la que accede. Atraídos por la alta posibilidad de beneficio surgen los imitadores, lo cual hace que se reduzcan los beneficios hasta alcanzar un nivel que no atraiga a nuevos competidores al sector. Para Schumpeter la esencia de la función del empresario es la actividad innovadora y no la asunción del riesgo. Ya que si fracasa quien toma el riesgo es el capitalista para que no coincida con el empresario, el riesgo no es en ningún caso un elemento de la función del empresario.

Galbraith quien introdujo el término tecno estructura basa su teoría en que en las grandes empresas la figura del empresario no recae sobre una sola persona sino en un gran número de técnicos profesionales (abogados, economistas, ingenieros etc.). Esto es por el tipo de decisiones que hay que tomar, en este caso las decisiones son muy complejas. A esta organización Galbraith denominó tecno estructura y son los que verdaderamente gobiernan las empresas. En esta postura se manifiesta la separación entre propiedad y dirección de la empresa.

La empresa y el empresario.

En las pequeñas empresas la figura del empresario coincide con la del capitalista, pero en las grandes empresas y con la aparición de las sociedades anónimas estas figuras se van separando. Uno aparece como el empresario y otro diferente como el capitalista.

Fernández Pirla considera que existe una función común a cualquier enfoque y es que el empresario, tanto sea individual o colectivo, tiene que tomar decisiones y responsabilizarse de ellas para la consecución de unos determinados objetivos. Concluyendo el papel del empresario en la economía actual ha adquirido una gran importancia en cuanto que es evidente que el entorno, desde principios de los años 70 siendo esenciales funciones de conexión de la empresa con su medio ambiente y convirtiéndose en primordial la adaptación de la empresa al entorno para asegurar su supervivencia.



Los empresarios en la actualidad han de ser auténticos líderes, es decir, deben presentar una cierta capacidad de liderazgo (capacidad de influir en los demás más de lo que estos influyen en uno mismo). Mostrar liderazgo ante otros se requiere como una excelente virtud para cualquier empresario. Debido a la necesidad que otras personas les siga la pista de unos objetivos globales, lo que en ningún caso puede sustentarse solamente por la posición jerárquica que ocupen en la empresa. Pirla confirma esta postura al exponer que posiblemente sea la capacidad de liderazgo lo que defina el papel del empresario en la actualidad.

De las cosas que tiene que tener claro cualquier emprendedor para empezar a cumplir con su papel es saber que una cosa es emprender, tener ideas y desarrollarlas, y otra muy diferente es

tener una empresa. El emprendedor y la empresa son uno mismo, y la segunda no se concibe sin el primero. Entonces aplica la premisa de emprendedor igual a empresario.

El emprendedor es uno y el empresario es otra persona. El primero se encarga de generar ideas, crearlas, gestarlas, desarrollarlas y ponerlas en el mercado, mientras que el segundo es quien administra la empresa, la opera y la hace crecer.

Las habilidades que debe tener un empresario son:

- Contar con la capacidad para expresarse adecuadamente en forma verbal y por escrito. Ya que un empresario necesitará negociar con clientes, proveedores, accionistas y otros empresarios.
- Tener una visión clara del mercado a nivel general, local y global. Es necesario que el empresario pueda conocer de manera general el mercado, y así poder tomar decisiones relacionadas de manera más ágil y asertiva.
- Ser un excelente líder. Pues recordemos que es la cabeza de un grupo de trabajo, y debe ser inspirador para su personal y para quienes colaboran con él.
- Capaz de resolver conflictos. En todo grupo de trabajo se generan diferencias y conflictos de manera natural, así que un buen empresario es una persona capaz de ser ecuánime y encontrar las mejores soluciones a los conflictos de manera justa.
- Identificar y desarrollar oportunidades de negocio en todo momento. El empresario es una persona que siempre está pensando en negocio, que, de manera permanente, las 24 horas del día, los 5 días del año tiene en mente cómo hacer negocios.
- Debe poseer una alta responsabilidad sobre cosas, personas y valores. Pues ya que las personas, valores y decisiones de la empresa dependen de él, es necesario que tenga una alta responsabilidad hacia ello y se conduzca dentro de los valores que su equipo de trabajo busca.

- Tolerante a la frustración. Un empresario sabe que en ocasiones habrá retos y momentos en los que sus decisiones no sean las más indicadas, así que debe ser capaz de ser tolerante a ello y continuar adelante, no detenerse ni frustrarse, pues si el empresario se pasma, la organización lo hace con él.

Claves de una empresa exitosa:

- **Se enfoca en el cliente:** una empresa exitosa siempre tiene como principal objetivo satisfacer las necesidades (reales o latentes) de sus consumidores. Es aquella que está consciente de que los clientes son la base de su negocio; todos sus esfuerzos y estrategias están dirigidos en brindarles el mejor servicio y aportar algún beneficio a su vida.
- **Cuida a su gente:** toda empresa exitosa sabe que la principal diferencia con la competencia está en su capital humano. Por lo tanto, constantemente ofrece a sus empleados oportunidades de desarrollo y técnicas para mantenerlos motivados y brindarles compensaciones justas.
- **Entrega valor a la cadena de suministro:** las mejores compañías del mundo impulsan a sus proveedores; nunca dejan de pagar ni piden plazos poco realistas. Estas empresas saben que para que el modelo funcione, todos los que forman parte de la cadena deben fortalecerse y crecer. Y no sólo no “abusan” de ellos, sino que los impulsan a mejorar y ser más competitivos.
- **Usa bien sus recursos y protege al medio ambiente:** las empresas exitosas no generan muchos desperdicios, sino que utilizan de manera eficiente la energía y los recursos que tienen, procurando el menor impacto posible en el ecosistema.

- **Tiene control de sus procesos:** las mejores empresas saben que es clave reducir costos y aumentar la productividad para ser más competitivos y ofrecer precios justos en el mercado sin perder la calidad. Debido a esto, tienen indicadores y métodos de los procesos; saben dónde hay áreas de oportunidad y cuáles son sus fortalezas.
- **Ofrece un ambiente seguro y limpio a su gente:** las empresas exitosas reconocen que sus espacios de trabajo son parte clave de su cultura empresarial. Es por esto que sus instalaciones están en buenas condiciones para brindar seguridad y comodidad, y sus maquinarias y equipos tienen mantenimiento constante.
- **Innova:** sin importar el giro del mercado o la industria, las empresas más exitosas son las que buscan formas de mejorar y soluciones creativas a sus problemas. Están dispuestas a revolucionar modelos y retar el estatus quo. Saben que las ideas son su mejor activo y que para estar a la delantera de la competencia es necesaria la innovación.
- **Tiene un buen manejo del flujo de efectivo:** el manejo incorrecto del flujo de efectivo es una de las principales razones que llevan a las Pymes al fracaso. Entienden que hay temporadas de vacas flacas, por lo que cuentan con reservas para hacerles frente sin despedir gente ni cerrar operaciones.
- **Invierte en lo importante:** las empresas más exitosas reinvierten sus ganancias en la misma organización en áreas y sectores donde hay mayores oportunidades. También están dispuestas a lanzar nuevos productos, a cambiar para adaptarse el entorno y a pensar en el largo plazo.

- **Retribuye a la sociedad y tiene un compromiso real con sus accionistas:** las empresas exitosas son las que “cumplen” con todos los públicos: sus empleados, ofreciéndoles desarrollo, capacitación y sueldos justos; sus clientes, entregándoles valor y calidad; con la sociedad, brindando opciones laborales y comercio justo; y con sus accionistas, que más allá de recibir utilidades, deben obtener valor que se incrementa en el tiempo.

Algunos de los empresarios más exitosos del mundo son:

- **Steve Jobs, de Apple**

Nació el 24 de febrero de 1955 en California, Estados Unidos. Fue un empresario reconocido alrededor de todo el mundo por ser el fundador de Apple y de Pixar. Creó el primer computador personal en el garaje de su casa y ahí nació la empresa “Apple Computers”. Poco a poco su empresa fue creciendo y sus ideas innovadoras involucraron al mundo entero hasta que se convirtió en uno de los hombres más ricos e influyentes de la tecnología en la actualidad.

En 1986 fundó los Estudios de Animación Pixar, donde se enfocó en la creación de películas animadas. Una de sus más reconocidas películas es Toy story, la cual marcó su carrera y lo convirtió en el tan reconocido padre de la informática. Murió en 2011 en California.



- **Bill Gates, de Microsoft**

William Henry Gates nació el 28 de octubre de 1955 en Seattle. Siempre se apasionó por la informática, y junto a su amigo Paul

Allen, mientras eran estudiantes de la universidad de Harvard, crearon la empresa de software Microsoft. Bill Gates decidió retirarse de sus estudios y se dedicó a trabajar como informático en empresas reconocidas y en la propia; hasta convertirse, a sus 31 años, en multimillonario.

Las innovaciones de Gates contribuyeron a la rápida difusión del uso de la informática personal, produciendo grandes cambios en la forma de producir, transmitir y consumir la información. Actualmente, Microsoft es una de las empresas más valiosas del mundo y una de las mejores en sistemas de software e informática.

- **Larry Page, de Google**



Lawrence Edward “Larry” Page nació el 26 de marzo de 1973 en Michigan, Estados Unidos. Desde los seis años, sintió gran pasión por los computadores, la informática y la tecnología, teniendo como ídolo a Nicola Tesla. Durante su doctorado en Stanford, conoció a Serguéi Brin, y juntos desarrollaron el buscador BackRub. Al ver que era un excelente motor de búsqueda, abandonaron la universidad para dedicarse tiempo completo a él. Luego de recibir un cheque de Sun Microsystems, fundaron Google y fue puesto en marcha en 1998. Con los años, Google ha pasado de ser solo un motor de búsqueda a cubrir muchos sectores (carros que se conducen solos, robots autónomos y

nano partículas ara identificar y curar el cáncer). Es uno de los hombres más ricos del mundo y, actualmente, se desempeña como el CEO de la compañía Alphabet, una empresa que engloba a Google y otras empresas de su ámbito

- **Mark Zuckerberg, de Facebook**

Nació el 14 de mayo de 1984 en White Plains, Estados Unidos. Es un programador, filántropo y empresario. Ingresó a Harvard y creó un programa que permitía ver a los estudiantes la lista de otros compañeros, intercambiar fotos, mensajes y calificarlos. Fue acusado de violar las políticas de privacidad y de hackear el internet. Él pensaba que la



información debía ser libre y abierta al público. Junto con sus compañeros de cuarto, creó Facebook, que se expandió rápidamente llegando a millones de usuarios en el 2012. El, junto con su esposa, decidieron dar la mayoría de sus riquezas a “avanzar el potencial humano y promover la igualdad”. Es considerado una de las personas más ricas, poderosas e influyentes del mundo.



Características de ideas exitosas:

- La idea está enfocada y no es demasiado amplia.
- La idea satisface una necesidad.
- Las tendencias macroeconómicas y de la industria soportan la idea.
- El producto o servicio es diferenciado y tiene una ventaja competitiva sostenible.
- Los consumidores son identificables, accesibles y tienen disposición de compra (demanda).
- El producto puede ser manufacturado y entregado de manera eficiente.
- La economía del negocio tiene sentido (Demanda vs. Demanda rentable).
- El producto o servicio tiene una larga vida y un claro camino para generar ingresos adicionales.

Tips para emprendedores en etapa inicial

- Asegúrese de que su idea esté enfocada. Usted debería ser capaz de explicarla con claridad en no más de 20-30 palabras.
- Piense acerca de su negocio de manera estratégica.
- Pregúntese cuáles pequeños pasos puede planear para aumentar su credibilidad y alcanzar sus metas a largo plazo.
- Asegúrese de que las características de su producto o servicio coincidan con las que son más importantes para sus clientes.
- No sobre ni sub-diseñe su producto o servicio. Siempre se pueden añadir características menos importantes más adelante.
- Defina detalladamente a sus clientes.

- Asegúrese de conocer todo lo que pueda acerca de sus necesidades, sus intereses, lo que ven, lo que leen. Asegúrese de probar su producto o servicio minuciosamente. Asegúrese de tener evidencia objetiva de su demanda.
- No compita con precio. Siempre habrá alguien capaz de cobrar menos que usted (así sea de temporalmente). Cobre precios competitivos o Premium para Productos Premium.
- Mantenga los fondos personales y del negocio separados, nunca los mezcle.
- Entienda las finanzas de su negocio. Conozca su punto de equilibrio, sus márgenes, monitoree sus ingresos y utilidades. No delegue esto a nadie más.
- Reúna una junta asesora para supervisar su progreso y darle consejos.
- Nunca contrate a alguien para escribir su plan de negocios –no entenderá los detalles plenamente–.
- No entre en un negocio 50-50 con un socio, alguien debería tener el control. Si usted insiste en un 50-50, asegúrese que haya una manera de tomar decisiones cuando ambos estén en desacuerdo.
- Siempre sea responsable socialmente y actúe con integridad. A la larga, es mejor para usted y todos los demás. Nunca se enamore de su compañía o de su idea. En el momento que lo haga pierde la habilidad de tomar decisiones objetivamente.

Bibliografías y Cibergrafías

<http://marketingyconsumo.com/estrategias-de-posicionamiento.html>

<https://www.entrepreneur.com/article/267029>

<http://acimedellin.org/por-que-invertir-en-medellin/>

<http://www.emprender-facil.com/es/medellin-colombia/>

<http://www.cobianmedia.com/2014/02/05/12-caracteristicas-de-emprendedores-exitosos/>

<https://www.entrepreneur.com/article/269087>

<https://www.pymesyautonomos.com/reflexiones/los-verdaderos-problemas-para-los-emprendedores>

<https://www.entrepreneur.com/article/264058>

<http://www4.ujaen.es/~cruiz/diplot-1.pdf>

<http://www.pymempresario.com/2013/07/siete-habilidades-que-todo-empresario-debe-tener/>

<http://www.dinero.com/negocios/articulo/los-12-empresarios-mas-grandes-nuestros-tiempos/155030>

<http://www.finanzaspersonales.co/gaste-eficientemente/articulo/como-ser-un-emprendedor-exitoso/37417>

<https://www.buscabiografias.com/biografia/verDetalle/9998/Larry%20Page>

<https://www.biografiasyvidas.com/biografia/z/zuckerberg.htm>