RETRATOS DE PROSPERIDAD

UNA PERSPECTIVA PUERTORRIQUEÑA

¿QUÉ ES UN EMPRENDEDOR?

La mayoría de las personas identifican a un empresario como alguien que crea un negocio y asume el riesgo de hacerlo a cambio de ganancias.

Si bien esta descripción es correcta, en términos más generales se puede decir que **los emprendedores crean valor al mover los recursos hacia usos más productivos.**

Los empresarios crean valor a través de la producción de nuevos productos o procesos para reemplazar los antiguos, descubriendo oportunidades inadvertidas para obtener ganancias y actuando sobre esas oportunidades.

- Son **creativos**. Crean **valor** para otros mediante la creación de bienes, servicios y métodos que otros encuentran útiles. Al hacerlo, también crean valor para sí mismos, ya sea a través de ganancias monetarias o alguna otra forma de beneficio personal.
- Son **innovadores**. Crean nuevos bienes y servicios combinando recursos de nuevas maneras.
- Son **visionarios**. Perciben condiciones en las que otros podrían estar mejor satisfechos de lo que están actualmente. Buscan activamente y mejoran en lugar de aceptar pasivamente el estatus quo.
- Están **alerta**. Buscan áreas de mejora: **oportunidades** para atender necesidades insatisfechas, para hacer las cosas de una mejor manera.
- Toman **riesgos**. Analizan la situación y aceptan un grado de incertidumbre, preparándose para el éxito y para el fracaso.
- **Los emprendedores crean valor para ellos mismos creando cosas que otras personas valoran.** El mercado es la suma de las interacciones entre las personas que intercambian valor por valor.
- **El proceso de mercado dirige los recursos a donde son más valorados.** Además de aumentar la riqueza general en la sociedad, el intercambio, la especialización y el comercio promueven la cooperación y la armonía social.

¿DE QUIÉN DEPENDE EL ÉXITO O FRACASO DE UN EMPRESARIO?

- De nosotros los consumidores.
- Los consumidores tienen la última palabra. Son ellos los que determinan si un producto o servicio es valorado.
- Si un restaurante sirve buena comida pero tiene un servicio al cliente pésimo, los consumidores van a dejar de auspiciarlo. Si el dueño del restaurante hace ajustes para mejorar el servicio, es posible salvar el negocio, pero en último caso, la decisión de regresar al negocio es del cliente.
- Dado que todos los ingresos se basan en última instancia en si a los consumidores les gustan o no los bienes producidos por un productor sobre los demás competidores, **son los consumidores los que tienen la última palabra sobre todos los aspectos de la producción.** Algunos se refieren a este concepto como "soberanía del consumidor".

Fundación Plaza Las Americas · Multinational Seguro te Responde · CRECE Décimo Aniversario · HUB Puerto Rico · Walmart