



EQ ENTREPRENEURIAL



Co-funded by
the European Union

FINANCIADO POR LA UNIÓN EUROPEA. NO OBSTANTE, LAS OPINIONES EXPRESADAS SON RESPONSABILIDAD EXCLUSIVA DEL AUTOR O AUTORES Y NO REFLEJAN NECESARIAMENTE LOS PUNTOS DE VISTA DE LA UNIÓN EUROPEA O DE LA AGENCIA EJECUTIVA EN EL ÁMBITO EDUCATIVO Y CULTURAL (EACEA). NI LA UNIÓN EUROPEA NI LA EACEA PUEDEN SER CONSIDERADAS RESPONSABLES DE LAS MISMAS.



FOLLETO DE HISTORIAS DE ÉXITO

2023-3-ES02-KA210-YOU-000176317

DESCARGO DE RESPONSABILIDAD

AUTORES

© **MAYO 2024** – INDEPCIE SCA, ASOCIACIÓN IVAIGO, DRUSTVO BODI SVETLOBA, FUNDACIÓN PARA LA EDUCACIÓN Y LA CULTURA DEL CARIBE.

ESTA PUBLICACIÓN SE HA REALIZADO CON EL APOYO FINANCIERO DE LA COMISIÓN EUROPEA EN EL MARCO DEL PROYECTO ERASMUS+ “**ENTREPRENEURIAL EQ**” N° 2023-3-ES02-KA210-YOU-000176317.

ATRIBUCIÓN, COMPARTIR EN LA MISMA CONDICIÓN



(CC BY-SA): TIENES LIBERTAD PARA COMPARTIR, COPIAR Y REDISTRIBUIR EL MATERIAL EN CUALQUIER MEDIO O FORMATO Y ADAPTARLO, REMEZCLARLO, TRANSFORMARLO Y CREAR A PARTIR DE ÉL PARA CUALQUIER PROPÓSITO, INCLUSO COMERCIAL. EL LICENCIANTE NO PUEDE REVOCAR ESTAS LIBERTADES SIEMPRE QUE CUMPLAS CON LOS TÉRMINOS DE LA LICENCIA QUE SE INDICAN A CONTINUACIÓN:

ATRIBUCIÓN: DEBE OTORGAR EL CRÉDITO CORRESPONDIENTE, PROPORCIONAR UN ENLACE A LA LICENCIA E INDICAR SI SE REALIZARON CAMBIOS. PUEDE HACERLO DE CUALQUIER MANERA RAZONABLE, PERO NO DE NINGUNA MANERA QUE SUGIERA QUE EL LICENCIANTE LO RESPALDA A USTED O A SU USO.

COMPARTIR IGUAL - SI REMEZCLAS, TRANSFORMAS O CONSTRUYES SOBRE EL MATERIAL, DEBES DISTRIBUIR TU CONTRIBUCIÓN BAJO LA MISMA LICENCIA QUE EL ORIGINAL.

SIN RESTRICCIONES ADICIONALES: NO SE LE PODRÁN APLICAR TÉRMINOS LEGALES.

TABLA DE CONTENIDO

01
02
03
04
05
06
07
08



MOTIVACIÓN Y OBJETIVOS

LA MOTIVACIÓN DEL PROYECTO EMPREENDEURIAL EQ SURGE DEL RECONOCIMIENTO DE LA IMPORTANCIA DEL EMPRENDIMIENTO Y INTELIGENCIA EMOCIONAL EN EL FOMENTO DEL CRECIMIENTO ECONÓMICO, LA INNOVACIÓN Y EL DESARROLLO PERSONAL ENTRE LOS JÓVENES.

Al combinar la educación empresarial con los principios de la inteligencia emocional, el proyecto Entrepreneurial EQ aborda la necesidad de preparar a los jóvenes para los desafíos y oportunidades del mundo empresarial.

Su objetivo es empoderarlos con los conocimientos, habilidades y competencias emocionales necesarias para navegar el viaje empresarial exitosamente.

OBJETIVOS

1. Proporcionar a los jóvenes los conocimientos esenciales y las habilidades prácticas necesarias para el emprendimiento, incluida la planificación empresarial, el marketing, la gestión financiera y el liderazgo.
2. Integrar los principios de inteligencia emocional en la educación empresarial, permitiendo a los jóvenes comprender y gestionar sus emociones de manera efectiva, construir relaciones positivas y tomar decisiones informadas.
3. Fomentar la creatividad, la resolución de problemas y las habilidades de pensamiento crítico entre los jóvenes emprendedores a través de talleres, actividades interactivas y desafíos empresariales.
4. Promover la colaboración, la creación de redes y el intercambio de conocimientos entre jóvenes emprendedores, creando una comunidad empresarial solidaria e inspiradora.
5. Facilitar el desarrollo de atributos personales como la confianza en sí mismo, la adaptabilidad, la resiliencia y la perseverancia, que son cruciales para el éxito empresarial.



FOLLETO DE HISTORIAS DE ÉXITO

Bienvenido al folleto de historias de éxito de Entrepreneurial EQ, una fuente de inspiración y orientación práctica para emprendedores en ciernes. Desarrollado como parte del proyecto Erasmus+ Entrepreneurial EQ, este folleto muestra las experiencias de jóvenes emprendedores de España, Lituania, Eslovenia y Sint Maarten que han logrado convertir sus ideas en negocios prósperos o servicios de gran impacto.

El objetivo de este folleto es motivar e inspirar a los lectores destacando el papel crucial de la inteligencia emocional (IE) para afrontar los desafíos y las oportunidades del emprendimiento. A través de ejemplos de la vida real, pretendemos demostrar cómo habilidades como la autoconciencia, la empatía, la resiliencia y la comunicación eficaz pueden ayudar a las personas a superar obstáculos, crear conexiones significativas y alcanzar sus objetivos empresariales.

En el interior, encontrará dos entrevistas de cada país participante, en las que ocho emprendedores de distintos países comparten sus historias, lecciones y perspectivas únicas. Estas historias no solo brindan inspiración, sino también estrategias prácticas para aprovechar la inteligencia emocional como herramienta para el éxito empresarial.

Ya sea que usted sea un aspirante a empresario, un educador o simplemente tenga curiosidad acerca de cómo la Inteligencia Emocional puede marcar una diferencia en el mundo empresarial, este folleto ofrece perspectivas valiosas y ejemplos de la vida real para guiarlo e inspirarlo en su propio viaje.

Deje que estas historias enciendan su espíritu emprendedor y le muestren el poder de la Inteligencia Emocional para crear un camino gratificante e impactante hacia adelante.



CONOZCA A LOS ENTREVISTADOS



**ANDŽELIKA KOTRYNA
BUIVYDAITĖ**
Fundadora y CEO de
VESTIMUS



ŠPELA KOCJANČIČ
Fundadora y CEO de
Boner Broth



ROCIO BENEYTO
Cofundadora y CEO de
Mannix & Co. y cofundadora
de Genuine



SHARLON CATHALINA
Servicios de autobús y taxi
para grupos



JURGITA
Niñera independiente



TJAŠA JARC
Fundadora y CEO
de Džungla Plants



MANUEL GARCÍA
Cofundador de Solid Estates
S.L.



LOUDAHLIA BRILL
Marketing digital SXM

ANDŽELIKA KOTRYNA BUIVYDAITĖ - LT

ANDŽELIKA KOTRYNA BUIVYDAITĖ, DIRECTORA EJECUTIVA Y FUNDADORA DE VESTIMUS, ES UNA PERSONA INNOVADORA Y CREATIVA QUE NO SOLO ES UNA EMPRENDEDORA, SINO TAMBIÉN UNA INSPIRACIÓN PARA LAS MUJERES QUE BUSCAN NEGOCIOS. CON UNA BÚSQUEDA INCANSABLE DE SU VISIÓN Y UNA ACTITUD VALIENTE ANTE LOS DESAFÍOS, NUESTRA INVITADA HA DEMOSTRADO QUE LAS MUJERES PUEDEN AVANZAR EN EL CAMPO DEL EMPRENDIMIENTO, ALENTÁNDOLAS A PERSEGUIR SUS SUEÑOS. SU TRAYECTORIA ENCARNA LA RESILIENCIA, LA INNOVACIÓN Y LA CREENCIA INQUEBRANTABLE EN EL PODER DE LAS IDEAS FEMENINAS. COMO FUERZA IMPULSORA DETRÁS DE VESTIMUS, ANDŽELIKA HA TRANSFORMADO LOS OBSTÁCULOS EN OPORTUNIDADES, EMPODERANDO A LAS MUJERES PARA QUE TOMEN ACCIÓN. SU HISTORIA ES UN TESTIMONIO DE LA IDEA DE QUE CON DETERMINACIÓN E INGENIO, LAS IDEAS SE PUEDEN CONVERTIR EN REALIDAD.

¿POR QUÉ EMPRENDER?

La belleza del emprendimiento radica en su naturaleza multifacética, que permite a las personas expresar su creatividad y visión en diversos ámbitos, como la estrategia empresarial, la innovación y el liderazgo. Al embarcarse en el viaje de fundar una empresa emergente, uno debe asumir la responsabilidad de supervisar cada aspecto del crecimiento de la empresa, desde el marketing y el desarrollo de productos hasta la creación de la marca y más allá. Este enfoque holístico fomenta un profundo sentido de propiedad y empoderamiento, lo que impulsa a los emprendedores a evolucionar continuamente y adaptarse al panorama dinámico de los negocios.

¿QUÉ TE HIZO INTENTAR EMPRENDER?

Mi camino hacia el emprendimiento ha sido una búsqueda de toda la vida, que se inició a partir de un sueño de la infancia de crear algo propio. Si bien al principio no tenía una idea concreta, mi determinación me llevó a explorar varias oportunidades a lo largo de los años. No fue hasta hace poco que encontré un concepto que me resonó y me impulsó a seguir adelante con un nuevo propósito. A pesar de la incertidumbre, acepté el desafío, impulsada por un deseo incansable de aprender, crecer y conectar con los demás. En cada paso del camino, me motivó la oportunidad de convertirme en la mejor versión de mí misma, superando los límites y abrazando el viaje del autodescubrimiento.



¿CÓMO VA EL VIAJE?

Mi camino como emprendedor ha sido una aventura emocionante llena de descubrimientos y crecimiento diarios. No pasa un solo día en el que me arrepienta de haber elegido este camino. Cada momento presenta una oportunidad para aprender algo nuevo, superar límites y evolucionar en la dirección de mis sueños. Para mí, no existe el concepto de empezar demasiado pronto o demasiado tarde en este viaje; se trata de abrazar el deseo de explorar y desafiarse a uno mismo. Si incluso la más mínima chispa de interés se enciende dentro de alguien para recorrer este camino, lo aliento de todo corazón a que lo haga. En mi experiencia, la comunidad de emprendedores ha sido increíblemente solidaria y motivadora. Ya sea que me haya aventurado sola o con un grupo, me he encontrado rodeada de personas con ideas afines, todas impulsadas por una pasión compartida por la innovación y el crecimiento.

INTELIGENCIA EMOCIONAL EN EL TRABAJO



1

¿IMPLEMENTAS LA ECUACIÓN EN TU TRABAJO?

La inteligencia emocional tiene una importancia significativa para mí como persona y la implemento en mi trabajo priorizando la racionalidad sobre mis emociones y manteniendo una actitud positiva. Creo firmemente que todos los fracasos son nuevas oportunidades disfrazadas que me acercan al éxito. Esta mentalidad me permite mantenerme motivado incluso ante los desafíos más difíciles y me impulsa a alcanzar mis objetivos.

2

¿CUÁL ES LA PARTE MÁS DESAFIANTE?

Navegar por el lento proceso de crecimiento ha sido uno de los aspectos más desafiantes de mi trayectoria empresarial. Es una faceta que a menudo se pasa por alto en las discusiones sobre emprendimiento. A veces, es difícil no compararse con otros que parecen estar logrando éxitos monumentales, recaudando fondos sustanciales o dando discursos cautivadores en eventos prestigiosos. Sin embargo, me he dado cuenta de que esos logros tampoco se materializaron de la noche a la mañana para ellos. Requirió dedicación, perseverancia y perfeccionamiento de habilidades con el tiempo. Aceptar esta comprensión ha sido crucial para mí, reconociendo que cada pequeño paso adelante es tan significativo como los grandes hitos. Al igual que cualquier otra actividad, he aprendido que dominar el emprendimiento requiere aproximadamente 10.000 horas de dedicación y práctica. Esta constatación ha cambiado mi perspectiva, recordándome que debo centrarme en mi propio viaje y celebrar cada progreso incremental a lo largo del camino y nunca rendirme.

3

¿CUÁL ES EL CONSEJO PARA OTRAS MUJERES QUE QUIERAN EMPRENDER?

Como mujer emprendedora, mi deseo para quienes emprenden este camino es que tengan confianza, creatividad y una resiliencia inquebrantable. La clave del éxito reside en el compromiso con el aprendizaje y el crecimiento continuos. En el emprendimiento no hay errores, solo lecciones. A lo largo del camino empresarial, sin duda habrá personas que intenten socavar tus esfuerzos, pero es fundamental perseverar. Un consejo invaluable que he recibido de otras mujeres emprendedoras es la importancia de rodearse de una comunidad que te apoye. Al conectarte con otras mujeres emprendedoras, obtienes acceso a un apoyo, una orientación y unas ideas invaluablees para enfrentar los desafíos y celebrar las victorias en el camino.

JURGITA-LT



A LOS 24 AÑOS, JURGITA SE VIO OBLIGADA A HACER FRENTE A LOS DESAFÍOS DEL DESEMPLEO MIENTRAS CRIABA A SU HIJO DE UN AÑO EN VILNIUS, LITUANIA. SE ENFRENTÓ A LA INESTABILIDAD FINANCIERA, SENTIMIENTOS DE INCERTIDUMBRE Y LA PRESIÓN DE ENCONTRAR UN EQUILIBRIO ENTRE SUS RESPONSABILIDADES PERSONALES Y SUS ASPIRACIONES PROFESIONALES. SIN EMBARGO, LA HISTORIA DE JURGITA ES UNA HISTORIA DE RESILIENCIA, CRECIMIENTO EMOCIONAL Y, EN ÚLTIMA INSTANCIA, ÉXITO. AL APROVECHAR LAS OPORTUNIDADES QUE LE BRINDÓ EL PROYECTO ENTREPRENEURIAL EQ, NO SOLO DESARROLLÓ NUEVAS HABILIDADES, SINO QUE TAMBIÉN TRANSFORMÓ SU VIDA Y SU TRAYECTORIA PROFESIONAL.

¿A QUÉ DESAFÍOS TE ENFRENTASTE MIENTRAS ESTABAS DESEMPLEADA Y CÓMO AFECTÓ TU VIDA DIARIA?

Estar desempleada me generó una importante presión financiera que, a su vez, afectó mi estado de ánimo y mi motivación. El estrés de la incertidumbre afectó mi capacidad de mantener una actitud positiva, especialmente con la responsabilidad de cuidar a mi hijo. Me costó mantener una rutina estructurada, pero también vi este período como una oportunidad para reflexionar sobre mis objetivos y aprender nuevas habilidades. La inteligencia emocional jugó un papel muy importante en este caso, ya que me permitió manejar el estrés y replantear mis circunstancias como un momento de desarrollo personal en lugar de simplemente una lucha.

¿CUÁLES SON LAS RAZONES PRINCIPALES POR LAS QUE TUVISTE DIFICULTADES PARA ENCONTRAR UN EMPLEO O CREAR TU PROPIA EMPRESA? ¿ENFRENTASTE ALGUNA BARRERA ESPECÍFICA O FALTA DE CIERTAS HABILIDADES?

Una de las principales razones por las que me costó encontrar trabajo fue que estaba criando a un niño pequeño. Los empleadores solían considerar esto como una limitación, lo que dificultaba mi obtención de empleo. Además, carecía de experiencia en entornos profesionales, lo que afectó mi confianza en mí misma. Las barreras emocionales, como el miedo al fracaso y la incertidumbre sobre cómo gestionar tanto la carrera profesional como la maternidad, estaban siempre presentes, lo que me hacía dudar a la hora de dar pasos más audaces hacia el emprendimiento.

¿CÓMO DESARROLLÓ LAS HABILIDADES NECESARIAS PARA ENCONTRAR UN EMPLEO O INICIAR UN NEGOCIO? ¿EN QUÉ HABILIDADES SE ENFOCÓ MÁS EN MEJORAR?

Durante mi baja por maternidad, dediqué mi tiempo libre a aprender. Asistí a sesiones de formación y cursos online que me ayudaron a entender el desarrollo infantil y a mejorar mis habilidades de comunicación. El énfasis del proyecto Entrepreneurial EQ en la inteligencia emocional me ayudó a darme cuenta de que la empatía, la paciencia y la comunicación eran fundamentales no solo para el cuidado de los niños, sino también en los negocios. Practiqué la gestión de mis emociones, lo que me permitió afrontar los retos tanto de la crianza como profesionales con mayor resiliencia y claridad.



¿QUÉ HABILIDADES ESPECÍFICAS APRENDISTE O MEJORASTE QUE TE AYUDARON A CONSEGUIR UN TRABAJO O A PONER EN MARCHA TU NEGOCIO? ¿CÓMO APLICASTE ESTAS HABILIDADES EN LA VIDA REAL?

El proyecto Entrepreneurial EQ me enseñó habilidades valiosas que apliqué a mi trabajo como niñera:

1. **Habilidades de cuidado infantil:** garantizar el bienestar y la seguridad de los niños comprendiendo sus necesidades de desarrollo.
2. **Habilidades de comunicación:** interactuar eficazmente con los niños y sus padres, generando confianza y buena relación.
3. **Inteligencia emocional:** La paciencia, la empatía y la capacidad de responder a las emociones de un niño han sido esenciales en mis tareas diarias.

Estas habilidades me ayudaron a conseguir mi puesto como niñera y las utilizo continuamente para crear un entorno enriquecedor y de apoyo para los niños que cuido. También han mejorado mi capacidad de colaborar con los padres, lo que garantiza una comunicación abierta y empática.

¿QUÉ PAPEL DESEMPEÑÓ LA INTELIGENCIA EMOCIONAL EN TU RECORRIDO? ¿PUDISTE COMPRENDER Y GESTIONAR MEJOR TUS EMOCIONES, ASÍ COMO EMPATIZAR CON LOS DEMÁS, PARA MEJORAR TUS RELACIONES PROFESIONALES Y PERSONALES?

La inteligencia emocional ha sido una parte central de mi trayectoria. Aprender a manejar mis propias emociones me ayudó a manejar el estrés y los desafíos del desempleo y la paternidad. Comprender las emociones y las necesidades de los niños con los que trabajo y poder comunicarme de manera efectiva con sus padres es esencial para mi éxito. La empatía, la paciencia y la autoconciencia han fortalecido tanto mis relaciones profesionales con los clientes como mis relaciones personales en el hogar.



AHORA QUE HAS ENCONTRADO UN TRABAJO O HAS PUESTO EN MARCHA TU PROPIO NEGOCIO, ¿CÓMO HA CAMBIADO TU VIDA? ¿QUÉ CAMBIOS POSITIVOS HAS EXPERIMENTADO, TANTO A NIVEL PROFESIONAL COMO PERSONAL?

Mi vida ha dado un giro positivo. En el ámbito profesional, he ganado confianza en mi capacidad para asumir responsabilidades y brindar cuidados. Ahora soy mejor en la resolución de problemas, el manejo de las emociones y la comunicación eficaz. En lo personal, mi trabajo me brinda alegría porque puedo contribuir al desarrollo y la felicidad de los niños a mi cargo. Me siento realizada, tanto como madre como profesional, lo que ha mejorado mi calidad de vida en general.

MIRANDO HACIA ATRÁS, ¿QUÉ CONSEJO LE DARÍAS A ALGUIEN QUE ESTÁ DESEMPLEADO O QUE ESTÁ LUCHANDO POR INICIAR UN NEGOCIO? ¿CUÁLES CREES QUE SON LAS HABILIDADES MÁS IMPORTANTES EN LAS QUE DEBERÍA TRABAJAR?

Mi consejo sería:

- 1 Mantén la paciencia y no te rindas ante las dificultades.
- 2 Establece metas claras para ti mismo, incluso si parecen pequeñas al principio.
- 3 Reconoce que el progreso puede ser lento, pero la constancia es clave.
- 4 Cultiva un fuerte deseo de triunfar y no tengas miedo de buscar apoyo cuando lo necesites.

En cuanto a las habilidades, creo que la inteligencia emocional (en concreto, la paciencia, la empatía y las habilidades sociales) son increíblemente importantes. Las habilidades prácticas siempre se pueden aprender, pero la capacidad de gestionar las emociones y comprender a los demás es crucial para construir una carrera y un negocio exitosos.

“NO DIRÉ QUE ME DOY POR VENCIDA FÁCILMENTE, PORQUE SÉ SER MUY PERSEVERANTE EN CIERTAS ÁREAS, COMO POR EJEMPLO EN LA GESTIÓN DE MI EMPRESA. Y TAMBIÉN SÉ RECONOCER Y ADMITIR LA DERROTA CUANDO A COSTA DE OBTENER LA VICTORIA PERDERÍA MI PERSONALIDAD”.



ŠPELA KOCJANČIČ – SÍ

¿QUÉ TE INSPIRÓ A INICIAR TU PROPIO NEGOCIO Y CÓMO SURGIÓ TU IDEA DE NEGOCIO?

La idea de producir caldo de huesos surgió espontáneamente debido a mis propias necesidades, a las necesidades de mi entorno y bajo la influencia de mi socio Marko Pavlinc, ya en ese momento un empresario de éxito con mucha experiencia.

En el mundo de los negocios, dicen que todo joven emprendedor necesita un “mentor” y ese fue él. Él creyó en mí incluso cuando yo no creía en mí mismo, creyó en mi producto y con su historia de negocios me demostró constantemente que se puede lograr. Realmente creo que esto es lo que necesitaba y lo que todo joven emprendedor necesita.



¿CUÁLES FUERON TUS MAYORES DESAFÍOS AL COMIENZO DE TU TRAYECTORIA EMPRESARIAL Y CÓMO LOS SUPERASTE?

Mi mayor reto fue comprender los conceptos del mundo empresarial. Qué significan expresiones como impuestos, empresario privado, qué hacer cuando ya no eres estudiante, si tengo que pagar un seguro, cómo llevar la contabilidad de gestión, que después de unos años dejé en manos de un contable, y conocimientos similares que se supone que forman parte de la educación general, pero que nunca he encontrado en ningún lugar durante mis estudios regulares. Los superé con un mentor en Gea College en Ljubljana, que me guió a través de los procedimientos para abrir una empresa, el análisis del mercado y los conceptos básicos del emprendimiento.



UTILIZAR LA INTELIGENCIA EMOCIONAL EN LA GESTIÓN EMPRESARIAL

1

¿CÓMO DESARROLLASTE LAS HABILIDADES NECESARIAS PARA ALCANZAR EL ÉXITO EN LOS NEGOCIOS? ¿EN QUÉ HABILIDADES TE CONCENTRASTE MÁS PARA MEJORAR?

Sigo centrándome sobre todo en las relaciones sinceras y auténticas con los clientes. Esto requiere mucho tiempo, porque me comunico intensamente con cada individuo a través de las redes sociales. Respondo a las preguntas con prontitud, respondo a sus intereses, soy paciente y, en base a esto, creo contenido de forma continua. Resultó que esta es la forma en que, en mi caso, conduce a la venta directa de productos. Al hacerlo, me expongo a mí mismo, a mi vida privada, y soy realmente honesto al respecto.

2

¿CÓMO LOGRAS MANTENERTE EN EL BUEN CAMINO EN TU NEGOCIO CUANDO ENFRENTAS DESAFÍOS?

Cuando me enfrento a retos, la autorreflexión y el repaso de mis logros hasta el momento son lo que más me ayuda, lo que también me motiva a seguir trabajando. Para este paso, es importante tener a una persona a mi lado que nos recuerde todo esto. Todos sabemos que es imposible pensar en color de rosa en un momento de oscuridad. Manejo el estrés con mucha actividad física. ¡Realmente mucha! Camino o corro de 6 a 12 km todos los días. Voy al gimnasio, hago buceo, me doy duchas heladas, duermo de 8 a 10 horas y soy implacablemente constante en el seguimiento de mis pautas alimentarias, que también introduzco en mi empresa. Intento mantener el equilibrio emocional expresando constantemente mis emociones, resolviendo conflictos y comunicándome. Cuando necesito llorar, lloro.

3

¿PUEDES CONTARNOS UN EJEMPLO DE CUÁNDO TU INTELIGENCIA EMOCIONAL TE AYUDÓ A TOMAR UNA DECISIÓN EMPRESARIAL CORRECTA EN UN MOMENTO DIFÍCIL?

Fui a una formación sobre métodos de venta en redes sociales y rápidamente me di cuenta de que ninguno de estos métodos me permitiría conseguir más ventas. Mi público objetivo requiere de mucha paciencia, comprensión y llamadas telefónicas. Mis clientes no son sólo números, sino que necesitan sentir que me he fijado en ellos, que les estoy agradecido y que los respeto. Esta es la única forma de conseguir un cliente que confíe en mí y se quede conmigo a lo largo de los años. Debido a la regularidad del retorno de los clientes, nos mantenemos en un mercado que crece de forma lenta pero constante. Creo que esta forma de trabajar requiere un alto nivel de inteligencia emocional, que necesito a diario.

4

¿CÓMO TE AYUDA TU EMPATÍA A CONSTRUIR MEJORES RELACIONES CON TU EQUIPO, TUS CLIENTES, TUS SOCIOS?

Gracias a mi capacidad de empatizar, los clientes han permanecido conmigo durante todos estos años y esto me permite existir en el mercado. Pero tengo que admitir que aprendí la decencia de la empatía y que no forma parte de mi respuesta natural a las emociones de los demás. Otras áreas como la confianza en mí mismo, la decencia de reconocer y expresar emociones, cultivar emociones positivas hacia mí mismo y hacia los demás, la versión extra, la sociabilidad, la buena tolerancia al estrés, la adaptabilidad, la espontaneidad y la relajación en la comunicación y el buen control sobre mis propias emociones son mis buenas cualidades que me permiten hacer un trabajo de calidad y ganarme la confianza de los clientes.

TJAŠA JARC - SÍ

¿CÓMO INFLUYERON TU INFANCIA Y OTROS FACTORES EN TU DECISIÓN DE CONVERTIRTE EN EMPRESARIA?

Tuve la suerte de tener a mi padre como hombre de negocios, quien me permitió pasar mucho tiempo con él cuando era niña. A menudo lo acompañaba en sus viajes de compras donde negociaba precios, lo que me expuso al mundo de los negocios a una edad temprana. Por otro lado, siempre sentí que la vida me estaba llevando a algo más grande, y creí que ese era mi verdadero propósito de vida.

¿QUÉ TE INSPIRÓ A INICIAR TU PROPIO NEGOCIO Y CÓMO SURGIÓ TU IDEA DE NEGOCIO?

Cuando regresé del extranjero, sentí que había llegado el momento de crear algo propio. Todo sucedió durante la primera ola de la pandemia de COVID-19, cuando fui a un centro de jardinería a comprar una planta de interior. Durante la visita, me enojé bastante, porque no podía creer que no pudiera pedirla simplemente por Internet. En ese momento, sentí inmediatamente que esta era una de esas raras oportunidades: el mercado ya estaba lo suficientemente maduro, pero aún no había un proveedor adecuado.

Cuando llegué a casa, llamé a mi amiga Tilyen Mucik, una apasionada de las plantas y coleccionista. Dos meses después, la tienda online Džungla ya estaba en funcionamiento.



¿CUÁLES FUERON TUS MAYORES DESAFÍOS AL COMIENZO DE TU TRAYECTORIA EMPRESARIAL Y CÓMO LOS SUPERASTE?

El mayor desafío al principio fue sin duda encontrar un proveedor adecuado, pero Tilyen tuvo suerte. Mantuvimos el mismo proveedor que Tilyen había encontrado al principio y trabajamos con él durante los cuatro años. El segundo gran desafío fue el espacio. Al principio, teníamos un almacén dentro de mi oficina, pero luego ampliamos gradualmente el alcance de nuestro negocio y logramos alquilar espacios más grandes.

INTELIGENCIA EMOCIONAL EN LA GESTIÓN EMPRESARIAL

¿CÓMO DESARROLLASTE LAS HABILIDADES NECESARIAS PARA ALCANZAR EL ÉXITO EN LOS NEGOCIOS? ¿EN QUÉ HABILIDADES TE CONCENTRASTE MÁS PARA MEJORAR?

Siempre he invertido mucho en mi desarrollo personal, por lo que a menudo me he adentrado en la psicología y la espiritualidad. Creo que esto me ha ayudado mucho (y me sigue ayudando) a la hora de trabajar con mi equipo y a la hora de crear y dirigir una empresa. La experiencia también ha jugado un papel importante, ya que antes trabajé en un ecosistema de startups en el extranjero. Pero lo que más me preocupa es mantener un enfoque, unos objetivos y un propósito claros. Intento conectar todo de forma significativa y ponerlo en un todo coherente.

INTELIGENCIA EMOCIONAL EN LA GESTIÓN EMPRESARIAL

¿CÓMO LOGRAS MANTENER EL RUMBO EN TU NEGOCIO CUANDO ENFRENTAS DESAFÍOS? ¿QUÉ ESTRATEGIAS UTILIZAS PARA GESTIONAR EL ESTRÉS Y MANTENER EL EQUILIBRIO EMOCIONAL?

Me embarqué en este viaje porque siempre he sentido que mi misión es construir una empresa que sea saludable, tanto financieramente como en términos de cultura organizacional. Invertimos mucho en un buen equilibrio entre el trabajo y la vida personal, las relaciones interpersonales y la sostenibilidad. Todo lo que hacemos, lo hacemos con amor. Somos conscientes de que esto es una maratón, no un sprint, por lo que tratamos de mantener el equilibrio y no exceder nuestros límites. Una parte importante del éxito también es trabajar con un psicólogo empresarial. Juntos nos centramos en identificar patrones y creencias internas que a menudo son la principal fuente de estrés. De esta manera, podemos dirigir la empresa con calma, reflexión y sentido.

¿PUEDES CONTARNOS UN EJEMPLO DE CUÁNDO TU INTELIGENCIA EMOCIONAL TE AYUDÓ A TOMAR UNA DECISIÓN EMPRESARIAL CORRECTA EN UN MOMENTO DIFÍCIL?

Creo que la inteligencia emocional es clave a la hora de seleccionar nuevos empleados. Es importante reconocer el carácter y los valores de un individuo en la etapa inicial, ya que estas cualidades se reflejan con fuerza más adelante en el trabajo con los clientes. Cuanto más entendamos a los clientes, más eficazmente podremos comunicarnos con ellos, lo que a su vez fortalecerá su confianza en nosotros. Lo mismo se aplica al trabajo en equipo, donde cada individuo se enfrenta a diferentes experiencias y suposiciones. Sin una inteligencia emocional desarrollada, resolver desafíos y construir buenas relaciones sería mucho más difícil.

“EMPIEZA SIN ESPERAR QUE TODO SEA PERFECTO. SIMPLEMENTE EMPIEZA, PRUEBA Y LUEGO MEJORA. VE MÁS ALLÁ DE TUS PROPIAS CREENCIAS EN TU CABEZA Y ATRÉVETE A SALIR DE TUS PROPIOS MARCOS QUE TE LIMITAN. SIGUE LO QUE CREEES Y LO QUE CREEES, INDEPENDIENTEMENTE DE LO QUE TE DIGAN LOS DEMÁS. ¡ATRÉVETE A SER TÚ MISMO!”

PERSISTENCIA Y FRACASO

¿HAS ENFRENTADO ALGÚN FRACASO EN TU NEGOCIO Y CÓMO LOGRASTE CONVERTIR UN FRACASO EN UNA OPORTUNIDAD DE APRENDIZAJE?

Por supuesto, hay fracasos, pero creo que la inteligencia emocional y la intuición nos ayudan a reconocer los problemas con la suficiente antelación para resolverlos antes de que se vuelvan demasiado grandes. Una de las lecciones clave que aprendí es que un fracaso aún mayor es persistir en algo que sabes que no funciona. Por eso es importante probar y observar constantemente los resultados, y si algo no funciona, tenemos que pasar rápidamente a otra solución.

En lugar del término “fallas”, preferimos utilizar el término “pruebas”. Así que probamos las cosas y, si no funcionan, las cambiamos.

¿CÓMO MANTENER LA MENTALIDAD DE CRECIMIENTO Y ASÍ PROGRESAR EN LOS NEGOCIOS?

Invierto mucho en el desarrollo personal porque creo que cualquier negocio puede crecer tanto como nosotros mismos. Lo hago de diversas maneras: leyendo libros, meditando, hablando con personas experimentadas, trabajando con psicólogos y mentores, etc.

¿QUÉ CUALIDADES PERSONALES Y EMOCIONALES NECESITA UNA PERSONA PARA TENER ÉXITO EN EL MUNDO DE LOS NEGOCIOS?

Me veo en el mundo empresarial de una manera muy diferente. Cada uno tiene su propio camino y sigue cosas distintas, pero las cosas que creo que me han ayudado mucho son principalmente la empatía, el sentido de la valía personal, el deseo de aprender constantemente, la humildad y tener los pies en la tierra.

ROCIO BENEYTO - ES



¿CUÁLES FUERON TUS MAYORES DESAFÍOS AL INICIAR TU NEGOCIO Y CÓMO LOS SUPERASTE?

Uno de mis mayores retos fue la falta de experiencia y capital inicial. No contaba con un gran presupuesto para empezar ni con experiencia en el sector. Para superar estos obstáculos, busqué financiación a través de familiares que creían en mi visión. También aproveché recursos gratuitos en línea y talleres para emprendedores en mi comunidad para aprender sobre finanzas, marketing y gestión empresarial.

¿POR QUÉ EMPRENDER? ¿QUÉ TE INSPIRÓ A EMPRENDER Y CÓMO IDENTIFICASTE TU IDEA DE NEGOCIO?

Desde muy joven siempre tuve el deseo de crear algo propio, inspirada por personas de mi entorno que tenían sus propios negocios y mostraban un fuerte sentido de independencia y creatividad. La inspiración para mi negocio surgió cuando noté una necesidad no cubierta en el mercado. Me di cuenta de que había una gran demanda de mujeres emprendedoras para acceder a ciertas medidas o ayudas en las mismas condiciones que los hombres emprendedores, pero pocos negocios ofrecían una solución práctica o innovadora. Realicé una investigación de mercado básica, hablé con clientes potenciales y confirmé que la oportunidad era real. Así nació mi idea de negocio, impulsada por una mezcla de curiosidad y pasión por resolver problemas.

¿CÓMO HA INFLUIDO TU EDUCACIÓN O TUS ANTECEDENTES EN TU TRAYECTORIA EMPRESARIAL?

Mi experiencia de vida ha sido clave en mi camino como emprendedora. Vengo de una familia donde se valoraba mucho la perseverancia y el trabajo duro. Mis padres me inculcaron una fuerte ética laboral y la importancia de enfrentar los desafíos con resiliencia. También crecí en una comunidad que valoraba el emprendimiento, donde muchas personas trabajaban por cuenta propia, lo que me mostró que crear tu propio negocio era posible. Además, haber enfrentado dificultades económicas me enseñó a ser creativa con los recursos, una habilidad que ha sido vital para administrar y hacer crecer mi negocio.

¿DE QUÉ MANERA LA EMPATÍA TE HA AYUDADO A CONSTRUIR RELACIONES MÁS SÓLIDAS CON TU EQUIPO, TUS CLIENTES O TUS SOCIOS?

La empatía ha sido fundamental para generar confianza y relaciones sólidas, especialmente con mis clientes. Al escucharlos activamente e intentar comprender sus perspectivas, puedo abordar sus inquietudes de manera más eficaz y demostrarles que los valoro de verdad. Por ejemplo, cuando los clientes expresan necesidades o frustraciones específicas, me tomo el tiempo para tranquilizarlos y adaptar nuestro enfoque siempre que sea posible.

¿CUÁLES SON LOS TRES CONSEJOS CLAVE QUE LE DARÍAS A ALGUIEN QUE RECIÉN EMPIEZA CON SU TRAYECTORIA EMPRESARIAL?

1 COMENZAR CON UNA VISIÓN CLARA, PERO MANTÉNGASE FLEXIBLE

Conocer tu misión y tus objetivos es fundamental, pero debes estar preparado para adaptarte a medida que aprendes del mercado y de tus clientes. Algunas de las mejores oportunidades surgen de cambios inesperados, por lo que mantener una mente abierta puede ser tan importante como tener un plan sólido.

2 CONSTRUIR UNA RED DE APOYO SÓLIDA

Rodéate de mentores, asesores y compañeros con ideas afines. El emprendimiento puede ser una actividad solitaria y desafiante, por lo que contar con personas en las que confíes que te ofrezcan orientación, aliento y comentarios honestos puede marcar una gran diferencia.

3 PRIORIZAR EL APRENDIZAJE SOBRE EL ÉXITO INMEDIATO

En las primeras etapas, concéntrate en aprender en lugar de lograr victorias rápidas. Los errores son parte del camino y cada uno de ellos le enseñará algo valioso. Estar abierto al aprendizaje te ayudará a crecer más rápido y evitar obstáculos en el futuro.

¿CÓMO PUEDEN LOS JÓVENES EMPRENDEDORES DESARROLLAR SU INTELIGENCIA EMOCIONAL PARA MEJORAR SU LIDERAZGO Y VISIÓN PARA LOS NEGOCIOS?

1 PRACTICAR LA AUTORREFLEXIÓN

Tomarse un tiempo para reflexionar sobre tus reacciones, decisiones y mentalidad general te ayudará a comprender tus fortalezas y áreas de mejora. Llevar un diario puede ser útil para hacer un seguimiento de tus respuestas emocionales y aprender de las experiencias.

2 BUSCAR RETROALIMENTACIÓN ACTIVAMENTE

Una de las mejores maneras de crecer es pedir comentarios honestos a tu equipo, a tus mentores e incluso a tus clientes. Escucha con atención y mantente abierto, incluso si a veces resulta incómodo. Esto te ayudará a entender cómo perciben los demás tus acciones y decisiones.

3 INVERTIR EN ENTRENAMIENTO DE *MINDFULNESS* O RESILIENCIA EMOCIONAL

Técnicas como la meditación consciente, los ejercicios de respiración o incluso el coaching profesional pueden aumentar tu conciencia emocional y ayudarte a manejar el estrés. Desarrollar estos hábitos mejorará tu capacidad para mantener la calma y tomar decisiones acertadas bajo presión, lo que resulta invaluable en el liderazgo empresarial.

MANUEL GARCÍA - SP

¿QUÉ TE INSPIRÓ A CONVERTIRTE EN EMPRENDEDOR Y CÓMO IDENTIFICASTE TU IDEA DE NEGOCIO?

Lo que me inspiró es que siempre quise tener mi propia empresa y trabajar solo para mí. También tenía curiosidad por los desafíos que podríamos enfrentar como jóvenes al iniciar un negocio y todos los procesos que implica. Siempre me ha entusiasmado, especialmente la idea del crecimiento, el marketing y lidiar con los problemas que esto puede traer. Estudié Administración y Dirección de Empresas, por lo que siempre pensé que era una idea atractiva para mí.

¿PODRÍAS COMPARTIR UNA OCASIÓN EN LA QUE LA INTELIGENCIA EMOCIONAL JUGÓ UN PAPEL CLAVE EN UNA DECISIÓN EMPRESARIAL DIFÍCIL?

Siempre que tenemos que hablar con un cliente sobre una inversión o gestión inmobiliaria, la inteligencia emocional es clave. La forma de explicarle las cosas, conseguir que entienda el trabajo que haces como profesional y cómo debe quedar satisfecho con la gestión, a la vez que apoyas tu opinión, es muy importante. Saber hablar con la gente y ayudarles a ver tu punto de vista como el correcto es algo muy importante y requiere trabajo, y la forma de decir las cosas es crucial.



¿QUÉ ESTRATEGIAS UTILIZAS PARA MANTENERTE RESILIENTE EN TIEMPOS DIFÍCILES? ¿CÓMO GESTIONAS EL ESTRÉS Y MANTIENES TU EQUILIBRIO EMOCIONAL?

Siempre intento recordar que el comienzo es duro, pero me centro en los pequeños momentos que me hacen feliz en el negocio, que son cuando vemos que vamos poco a poco avanzando en la dirección que queremos. Esto me motiva y me ayuda a seguir adelante. Para gestionar el estrés lo mejor es tener un entorno que te permita desconectar un rato y recargar energías, amigos o familiares que te ayuden a olvidarte del trabajo por un momento para poder volver con más fuerza.

¿CÓMO TE HA AYUDADO LA EMPATÍA A CONSTRUIR RELACIONES MÁS SÓLIDAS CON TU EQUIPO, TUS CLIENTES O TUS SOCIOS?

La empatía y el intentar entender las necesidades del cliente son claves a la hora de trabajar en este mercado de inversión. Es muy importante entender las necesidades del inversor y ponerse en su lugar para transmitirle lo que consideramos una buena inversión y lo que creemos que puede ayudarle a conseguir mejores resultados.

“TEN CLARA TU IDEA Y VE A POR TODAS SIN MIEDO. LO PEOR QUE PODRÍA PASAR ES QUE DESCUBRAS UNA FORMA MEJOR DE HACER LO QUE SIEMPRE HAS QUERIDO CON TU NEGOCIO, PERO AL MENOS LA TIENES Y PUEDES IR A POR TODAS CON TU IDEA”.



¿PUEDES DARNOS UN EJEMPLO DE UNA OCASIÓN EN QUE LA AUTOCONCIENCIA TE AYUDÓ A TOMAR UNA DECISIÓN EMPRESARIAL CRUCIAL?

Conocerse a uno mismo es muy importante, y controlar las emociones en el negocio también es crucial. A veces, cuando uno está enfadado, es mejor conocerse a uno mismo y darse cuenta de que necesita un momento para relajarse antes de tomar una decisión. Por ejemplo, a mí me ayuda mucho ir a hacer ejercicio y luego volver y decidir si una inversión es buena o no.

¿CUÁL ES UN FRACASO IMPORTANTE QUE HAS EXPERIMENTADO Y CÓMO LO CONVERTISTE EN UNA OPORTUNIDAD DE APRENDIZAJE?

Hubo un tiempo en el que tuve que hacer un trabajo extra para un inversor que no era mi responsabilidad sino de su equipo legal, no mío como intermediario. Aprendí a poner límites y a no intentar ser siempre la persona que más ayuda ofrece a la hora de cerrar una inversión.

¿CÓMO CULTIVAR UNA MENTALIDAD DE CRECIMIENTO PARA APRENDER DE LOS REVESES Y SEGUIR AVANZANDO?

Las pequeñas mejoras son las que te ayudan a seguir creciendo con una mentalidad positiva. Debes enfocar esas mejoras en la dirección que quieres para poder ser feliz contigo mismo y no dejar que los contratiempos te depriman.

¿CÓMO PUEDEN LOS JÓVENES EMPRENDEDORES DESARROLLAR SU INTELIGENCIA EMOCIONAL PARA MEJORAR SU LIDERAZGO Y VISIÓN PARA LOS NEGOCIOS?

He leído algunos libros para potenciar estos rasgos. Es importante mantenerse actualizado y entender que es un trabajo continuo y que la inteligencia emocional es clave para la comunicación tanto con los compañeros como con los clientes e inversores.

¿QUÉ CUALIDADES PERSONALES O RASGOS EMOCIONALES CREES QUE SON MÁS IMPORTANTES PARA EL ÉXITO EMPRESARIAL?

Ser capaz de conectar con la gente y tener buenas habilidades de comunicación, llegar a la gente y ser capaz de crear una red sólida, además de tener hambre de crecimiento y aprendizaje. Con estas dos cosas, definitivamente te irá bien siempre y cuando mantengas claras tus prioridades.

SHARLON CHATALINA - SXM



¿CÓMO CONSEGUISTE LA FINANCIACIÓN INICIAL PARA TU NEGOCIO Y QUÉ CONSEJO DARÍAS A OTROS QUE BUSCAN APOYO FINANCIERO?

Empecé con ahorros y un pequeño préstamo para comprar mi primer minibús. Mi consejo: ten un plan de negocios sólido y construye buenas relaciones con instituciones financieras locales o inversores que crean en tu visión.

¿QUÉ TE INSPIRÓ A INICIAR TU NEGOCIO Y CÓMO IDENTIFICASTE ESTA OPORTUNIDAD ESPECÍFICA?

Estar desempleada me generó una importante presión financiera que, a su vez, afectó mi estado de ánimo y mi motivación. El estrés de la incertidumbre afectó mi capacidad de mantener una actitud positiva, especialmente con la responsabilidad de cuidar a mi hijo. Me costó mantener una rutina estructurada, pero también vi este período como una oportunidad para reflexionar sobre mis objetivos y aprender nuevas habilidades. La inteligencia emocional jugó un papel muy importante en este caso, ya que me permitió manejar el estrés y replantear mis circunstancias como un momento de desarrollo personal en lugar de simplemente una lucha.

¿QUIÉNES SON TUS MODELOS A SEGUIR O FUENTES DE INSPIRACIÓN Y CÓMO HAN INFLUIDO EN TU TRAYECTORIA EMPRESARIAL?

Me inspiran otros propietarios de pequeñas empresas de la isla que transformaron las necesidades locales en negocios prósperos. Sus historias me mostraron el valor del trabajo duro y de comprender las demandas de los clientes.

¿QUÉ TE MOTIVA A SEGUIR ADELANTE, INCLUSO EN LOS DÍAS DIFÍCILES?

Ver a clientes satisfechos disfrutando de sus viajes o llegando a sus destinos sanos y salvos me motiva a seguir adelante. También es gratificante saber que mi negocio contribuye al turismo y la economía de la isla.

¿CÓMO EQUILIBRAR LA REINVERSIÓN EN TU NEGOCIO Y AL MISMO TIEMPO GARANTIZAR LA ESTABILIDAD FINANCIERA PERSONAL?

Priorizo reservar un porcentaje de mis ingresos para necesidades comerciales, como mejorar mi flota o contratar un seguro. Al mismo tiempo, hago un presupuesto para ahorros personales que me permitan mantener una vida estable fuera del trabajo.

¿QUÉ LECCIONES FINANCIERAS HAA APRENDIDO DESDE QUE INICIASTE TU NEGOCIO?

Aprendí a tener siempre en cuenta el mantenimiento y los gastos inesperados. Los vehículos necesitan un cuidado constante y es mejor ser proactivo que reactivo cuando se trata de reparaciones.

DESAFÍOS Y RESOLUCIÓN DE PROBLEMAS

¿PUEDES COMPARTIR UNA OCASIÓN EN LA QUE SUFRISTE UN REVÉS IMPORTANTE Y CÓMO LO SUPERASTE?

Durante la temporada de huracanes, el negocio se desaceleró debido a la disminución de turistas. Diversifiqué mi actividad ofreciendo contratos a empresas locales para el transporte del personal, lo que ayudó a estabilizar mis ingresos durante los períodos más lentos.

¿CÓMO GESTIONAS LAS CRÍTICAS O COMENTARIOS NEGATIVOS SOBRE TU NEGOCIO?

Escucho atentamente las quejas, ya sea sobre el tiempo, el servicio o el precio, y las abordo de inmediato. Considero que las críticas son una oportunidad para mejorar.

IE Y CRECIMIENTO PERSONAL

¿CÓMO TE HA AYUDADO A CRECER PERSONALMENTE SER EMPRENDEDOR Y QUÉ HABILIDADES EMOCIONALES HAN SIDO CRUCIALES PARA TU ÉXITO?

En realidad, nunca me di cuenta de que estaba usando la inteligencia emocional. ¿Qué es eso, jaja? Pero ahora que soy consciente de que la uso, puedo decir que me ha enseñado a tener paciencia, especialmente cuando tengo que lidiar con el tráfico o con clientes difíciles. La comunicación y la resolución de problemas también han sido clave para crear una experiencia positiva para el cliente.

¿CÓMO GESTIONAS EL ESTRÉS Y MANTIENES EL EQUILIBRIO ENTRE VIDA LABORAL Y PERSONAL SIENDO UN JOVEN EMPRENDEDOR?

Establezco horarios de trabajo claros y me tomo tiempo para relajarme con la familia o explorar la isla. Es importante recargar energías, especialmente en un trabajo tan exigente como el del transporte.

ÉXITO Y LOGROS

¿CUÁL CONSIDERAS QUE HA SIDO TU MAYOR ÉXITO HASTA EL MOMENTO Y QUÉ LO HIZO TAN SIGNIFICATIVO?

Mi mayor éxito fue conseguir un contrato con un importante complejo turístico para transportar a su personal a diario. Esto le proporcionó a mi negocio ingresos estables y mejoró mi reputación.

¿CÓMO SE MIDE EL ÉXITO MÁS ALLÁ DEL RENDIMIENTO FINANCIERO?

Para mí, el éxito se produce cuando los clientes recomiendan mis servicios a otras personas o cuando veo que los clientes repiten. Generar confianza y relaciones es tan valioso como obtener ganancias.

MARKETING Y MARCA

¿QUÉ ESTRATEGIAS HAN SIDO MÁS EFECTIVAS PARA PROMOCIONAR TU NEGOCIO Y ATRAER CLIENTES?

La creación de redes con hoteles, operadores turísticos y empresas locales ha sido fundamental. En el futuro, también utilizaré las redes sociales para compartir testimonios, fotos de mis vehículos limpios y confiables y promociones para turistas.

¿CÓMO TE MANTIENES A LA VANGUARDIA DE LAS TENDENCIAS Y GARANTIZAS QUE TU MARCA SIGA SIENDO RELEVANTE EN UN MERCADO COMPETITIVO?

Mantengo mis vehículos modernos, ofrezco servicios flexibles e incorporo funciones como Wi-Fi o agua embotellada para turistas. Mantenerme profesional y brindar un toque personalizado es lo que me distingue.

LOUDAHLIA BRILL - SXM

¿QUÉ TE INSPIRÓ A INICIAR TU NEGOCIO Y CÓMO IDENTIFICASTE ESTA OPORTUNIDAD ESPECÍFICA?

Siempre me han apasionado la tecnología y la creatividad, y el marketing digital me pareció la combinación perfecta de ambas. Al vivir en St. Maarten, me di cuenta de que muchas empresas tenían dificultades para crear una presencia en línea, algo fundamental en el mundo actual. Esa brecha me inspiró a intervenir y ayudar a las empresas locales a prosperar digitalmente.

¿QUÉ TE MOTIVA A SEGUIR ADELANTE, INCLUSO EN LOS DÍAS DIFÍCILES?

Saber que estoy ayudando a que las empresas locales tengan éxito me mantiene motivada. Además, ver resultados mensurables, como un cliente que duplica sus ventas después de una campaña, me recuerda que mi trabajo tiene un impacto tangible.

¿QUÉ LECCIONES FINANCIERAS HAS APRENDIDO DESDE QUE INICIASTE TU NEGOCIO?

La elaboración de presupuestos lo es todo. Aprendí a llevar un registro de todos los gastos, incluso los más pequeños, y a asegurarme de tener un margen para gastos inesperados. Además, fijar el precio correcto de mis servicios fue fundamental para evitar infravalorar mi trabajo.

¿QUIÉNES SON TUS MODELOS A SEGUIR O FUENTES DE INSPIRACIÓN Y CÓMO HAN INFLUIDO EN SU TRAYECTORIA EMPRESARIAL?

Mi principal inspiración ha sido Gary Vaynerchuk. Sus ideas sobre cómo aprovechar las redes sociales y crear marcas desde cero me resultaron muy útiles. A nivel local, admiro a los empresarios que han convertido pequeñas empresas en elementos básicos de la comunidad; me han enseñado la importancia de la coherencia y la adaptabilidad.

¿CÓMO CONSIGUIÓ LA FINANCIACIÓN INICIAL PARA SU NEGOCIO Y QUÉ CONSEJO DARÍA A OTROS QUE BUSCAN APOYO FINANCIERO?

Empecé con ahorros y con la ayuda de mi querida madre. Como el marketing digital tiene costos iniciales mínimos, me concentré en invertir en herramientas esenciales y en crear un sitio web profesional. Mi consejo: empieza con poco, reinvierte las ganancias y prioriza lo que aporte más valor a tu negocio.



¿PUEDES COMPARTIR UNA OCASIÓN EN LA QUE SUFRISTE UN REVÉS IMPORTANTE Y CÓMO LO SUPERASTE?

Durante la pandemia, muchos clientes redujeron sus presupuestos, lo que afectó a mis ingresos. Me adapté ofreciendo precios flexibles y concentrándome en sectores que estaban prosperando, como el comercio electrónico y los servicios de entrega.

¿CÓMO GESTIONAS LAS CRÍTICAS O COMENTARIOS NEGATIVOS SOBRE TU NEGOCIO?

Considero que las críticas son una oportunidad para mejorar. Escucho atentamente, me disculpo si es necesario y hago los cambios necesarios. Todo esto forma parte del crecimiento de la empresa y de mantenernos centrados en el cliente.

¿QUÉ ESTRATEGIAS HAN SIDO MÁS EFECTIVAS PARA PROMOCIONAR TU NEGOCIO Y ATRAER CLIENTES?

La creación de redes ha sido crucial: asisto a eventos locales, me asocio con otros emprendedores y uso mis propias plataformas de redes sociales para mostrar historias de éxito.

¿CÓMO MANTENERSE A LA VANGUARDIA DE LAS TENDENCIAS Y GARANTIZAR QUE TU MARCA SIGA SIENDO RELEVANTE EN UN MERCADO COMPETITIVO?

Aprendo continuamente siguiendo blogs del sector, tomando cursos en línea y experimentando con nuevas herramientas. También estoy al tanto de las tendencias a nivel local y global para adaptar mis servicios en consecuencia.



¿DÓNDE VES TU NEGOCIO EN LOS PRÓXIMOS CINCO AÑOS Y QUÉ PASOS ESTÁS TOMANDO PARA LOGRAR ESA VISIÓN?

Mi visión es expandirme más allá de St. Maarten y ofrecer servicios en todo el Caribe. Para lograrlo, estoy creando una cartera sólida y explorando colaboraciones con socios regionales.

¿QUÉ CONSEJO LE DARÍAS A LOS ASPIRANTES A EMPRENDEDORES QUE QUIERAN SEGUIR TUS PASOS?

Empieza con lo que te apasiona, pero asegúrate de que exista demanda para ello. Sé constante, aprende de los fracasos y no tengas miedo de pedir ayuda o de establecer contactos. Lo más importante es que creas en tu visión y seas persistente. También contribuyo a la comunidad organizando eventos gratuitos para emprendedores. Esto tiene como objetivo promover el espíritu emprendedor entre los jóvenes y motivarlos o alentarlos a emprender.

¿CÓMO TE HA AYUDADO A CRECER PERSONALMENTE SER EMPRENDEDOR Y QUÉ HABILIDADES EMOCIONALES HAN SIDO CRUCIALES PARA TU ÉXITO?

El emprendimiento me ha enseñado a tener paciencia, resiliencia y a manejar la incertidumbre. La inteligencia emocional, especialmente la comprensión de las necesidades y emociones de los clientes, ha sido crucial para generar confianza y relaciones.

¿CUÁL CONSIDERAS QUE HA SIDO TU MAYOR ÉXITO HASTA EL MOMENTO Y QUÉ LO HIZO TAN SIGNIFICATIVO?

Mi mayor éxito fue ayudar a un restaurante local a aumentar sus pedidos en línea en un 50 % en tres meses mediante anuncios en redes sociales específicos. Fue significativo porque demostró la gran diferencia que puede suponer el marketing digital para las empresas de la isla.

¿CÓMO SE MIDE EL ÉXITO MÁS ALLÁ DEL RENDIMIENTO FINANCIERO?

Para mí, el éxito consiste en satisfacer a mis clientes y ver cómo las empresas crecen gracias a mis servicios. Los comentarios positivos y las relaciones a largo plazo con los clientes significan más que solo números.



CONCLUSIONES

LAS HISTORIAS DE ÉXITO DE JÓVENES EMPRENDEDORES SON FUENTES PODEROSAS DE INSPIRACIÓN Y MOTIVACIÓN. MUESTRAN LA DETERMINACIÓN, LA CREATIVIDAD Y LA RESILIENCIA NECESARIAS PARA CONVERTIR LAS IDEAS EN NEGOCIOS PRÓSPEROS. AL COMPARTIR ESTAS EXPERIENCIAS, NO SOLO CELEBRAMOS LOS LOGROS, SINO QUE TAMBIÉN BRINDAMOS INFORMACIÓN VALIOSA PARA LOS EMPRENDEDORES EN CIERNES. ESTAS HISTORIAS RESALTAN LOS DESAFÍOS Y LAS OPORTUNIDADES ÚNICOS QUE ENFRENTAN LOS JÓVENES INNOVADORES, Y ALIENTAN A OTROS A PERSEGUIR SUS SUEÑOS CON CONFIANZA. UNA COLECCIÓN DE ESTE TIPO DE HISTORIAS SIRVE COMO TESTIMONIO DE LO QUE ES POSIBLE Y FOMENTA UNA CULTURA DE AMBICIÓN Y ESPÍRITU EMPRENDEDOR QUE BENEFICIA TANTO A LAS PERSONAS COMO A LAS COMUNIDADES.





EQ ENTREPRENEURIAL



Co-funded by
the European Union

FINANCIADO POR LA UNIÓN EUROPEA. NO OBSTANTE, LAS OPINIONES EXPRESADAS SON RESPONSABILIDAD EXCLUSIVA DEL AUTOR O AUTORES Y NO REFLEJAN NECESARIAMENTE LOS PUNTOS DE VISTA DE LA UNIÓN EUROPEA O DE LA AGENCIA EJECUTIVA EN EL ÁMBITO EDUCATIVO Y CULTURAL (EACEA). NI LA UNIÓN EUROPEA NI LA EACEA PUEDEN SER CONSIDERADAS RESPONSABLES DE LAS MISMAS.



FOLLETO DE HISTORIAS DE ÉXITO

2023-3-ES02-KA210-YOU-000176317