

Propósito	Valores	Alcance	Oferta
Visión Estratégica y Personal para Negocios en Pareja			
Cultura	Liderazgo	Reputación	Aspiración

"Un negocio en pareja se construye desde la relación, no a pesar de ella."
Maria Daniela Vera

Visión Estratégica

Propósito y Justificación de la Existencia

El propósito y la razón de ser de una empresa constituyen la declaración esencial que refleja su motivación central y el valor que aporta a su entorno. Representa la fuerza que impulsa todas sus acciones y decisiones, dirigiendo la organización hacia la generación de beneficios que van más allá de lo económico, como la satisfacción de necesidades y la creación de un impacto positivo en la sociedad. Este propósito orienta estratégica y éticamente a los miembros de la empresa, alineando sus esfuerzos y otorgando significado a su labor cotidiana.



Responde las siguientes preguntas:

- ¿Por qué existirá tu empresa?
- ¿Qué problema abordará?

Valores y Principios

Los valores y principios en una empresa constituyen los cimientos éticos y morales que dirigen su comportamiento y la toma de decisiones. Representan las convicciones arraigadas que orientan la cultura organizacional, establecen estándares de integridad y definen las interacciones entre los miembros de la empresa y su entorno. Estos valores y principios garantizan coherencia entre las acciones cotidianas y la visión estratégica, fomentando un ambiente de confianza, respeto y responsabilidad que contribuye al éxito sostenible del negocio.



Responde las siguientes preguntas:

- *¿Cuáles son los valores fundamentales que definen la cultura de la empresa?*
- *¿Qué principios éticos guían la toma de decisiones y las relaciones tanto internas como externas?*

Tamaño y Alcance del Negocio

El tamaño del negocio se refiere a las dimensiones cuantitativas de la empresa, tales como el volumen de ventas, la ganancia neta, el número de clientes atendidos y la cantidad de colaboradores o empleados. El alcance del negocio indica la extensión geográfica y de mercado en la que opera la empresa, es decir, los lugares donde ofrece sus productos o servicios y el público objetivo al que se dirige. Ambos conceptos permiten visualizar el impacto y la proyección futura de la organización, facilitando la planificación estratégica y el establecimiento de metas específicas.



Responde las siguientes preguntas:

- *¿Cuáles son los objetivos de ventas, beneficios y cantidad de clientes que la empresa pretende lograr en un periodo específico?*
- *¿En qué regiones o mercados se comercializarán los productos o servicios?*
- *¿Cuántos colaboradores o empleados serán necesarios para operar y expandirse de acuerdo con la visión estratégica del negocio?*

Oferta de Productos y Servicios

La oferta de productos y servicios se refiere al conjunto de bienes, soluciones o prestaciones que una empresa ofrece a sus clientes para satisfacer sus necesidades o resolver sus problemas. Esta oferta se elabora teniendo en cuenta las características, beneficios y valor añadido que distinguen a la empresa en el mercado, e incluye tanto productos tangibles como servicios especializados, adaptados a las expectativas y demandas del público objetivo.



Responde las siguientes preguntas:

- *¿Qué productos o servicios proporcionará la empresa para satisfacer las necesidades de sus clientes?*
- *¿Cuáles son los beneficios clave que distinguirán esta oferta en el mercado?*
- *¿De qué forma la oferta se ajusta a las necesidades del público objetivo?*

Cultura Organizacional

Conjunto de valores, principios, comportamientos y ambiente que se fomenta dentro de la empresa, especialmente cuando es gestionada por una pareja. Es la base sobre la cual se construyen las relaciones laborales, la colaboración y el bienestar del equipo. Una cultura organizacional sólida promueve la transparencia, la confianza y el crecimiento conjunto, creando un entorno donde cada persona puede desarrollarse y contribuir al propósito y visión de la empresa.



Responde las siguientes preguntas:

- *¿Cómo queremos que sea la interacción entre los miembros del equipo?*
- *¿Qué tipo de comunicación deseamos fomentar en el día a día de la empresa?*
- *¿Qué comportamientos consideramos esenciales para mantener la armonía y el crecimiento dentro del negocio y la pareja?*

Liderazgo y Roles

El liderazgo es la capacidad de guiar y motivar a la pareja y al equipo hacia la visión y los objetivos del negocio. Implica asumir un rol claro, tomar decisiones estratégicas, fomentar la colaboración y crear un ambiente de confianza, tanto en la empresa como en la relación personal.

Los roles son las responsabilidades y funciones específicas que cada persona asume dentro del negocio. Definir los roles permite que cada miembro de la pareja se enfoque en las tareas que mejor se adaptan a sus habilidades y preferencias, evitando tensiones, y facilitando el crecimiento del proyecto compartido.



Responde las siguientes preguntas:

- ¿Cuáles son las tareas que realiza cada uno en el negocio?
- ¿Qué actividades le gustaría a cada uno asumir o delegar?
- ¿Qué habilidades y preferencias personales pueden aprovecharse para asignar las funciones de manera más eficiente y evitar confusiones o tensiones?

Reputación e Impacto Social

Reputación e impacto social se refiere a la manera en que la empresa es percibida por la comunidad y el nivel de involucramiento que tiene en causas sociales o actividades que generan un beneficio más allá del negocio. En este contexto, implica construir una imagen de empresa ética, confiable y comprometida, que participa activamente en iniciativas sociales y contribuye positivamente al entorno, buscando ser reconocida no solo por sus productos o servicios, sino también por su aporte al bienestar colectivo.



Responde las siguientes preguntas:

- ¿Cómo queremos que la empresa sea percibida por la comunidad y clientes?
- ¿En qué causas sociales nos gustaría participar activamente como empresa?

Aspiración Final

Aspiración final es la manera en que deseas que tu empresa sea vista en el futuro, más allá de los logros concretos. Representa la imagen, el reconocimiento y el impacto que aspiras alcanzar a largo plazo, reflejando cómo quieres que la comunidad, los clientes y el entorno perciban el legado de tu negocio.



Responde las siguientes preguntas:

- ¿Cómo te gustaría que tu empresa sea reconocida y recordada en el futuro?
- ¿Qué legado deseas que deje tu empresa en el sector o en la sociedad?

Visión Personal

Propósito Personal

Es la razón fundamental por la que existes y lo que te motiva cada día. Representa el sentido profundo que le das a tu vida y tus acciones, guiando tus decisiones y metas personales.



Responde las siguientes preguntas:

- *¿Qué te motiva a levantarte cada día y perseguir tus metas?*
- *¿Por qué consideras importante el camino que has elegido para tu vida?*

Valores Fundamentales

Son los principios y creencias que orientan tu comportamiento y tus elecciones. Reflejan quién eres y cómo actúas, sirviendo como base para tu integridad y coherencia personal.



Responde las siguientes preguntas:

- *¿Qué principios guían tus decisiones y acciones en la vida cotidiana?*
- *¿Qué cualidades consideras indispensables para mantener tu integridad personal?*

Aspiraciones Personales

Son los deseos y objetivos que tienes para tu vida fuera del ámbito profesional. Incluyen el tipo de relaciones, bienestar y experiencias que quieres cultivar en tu vida personal.



Responde las siguientes preguntas:

- *¿Cómo imaginas tu vida personal en los próximos años?*
- *¿Qué experiencias y relaciones deseas cultivar fuera del ámbito profesional?*

Aspiraciones Profesionales

Son las metas y ambiciones que tienes para tu desarrollo en el ámbito laboral. Indican dónde te ves en tu carrera a mediano y largo plazo, y qué habilidades o logros quieres alcanzar.



Responde las siguientes preguntas:

- ¿Dónde te gustaría estar en tu carrera dentro de cinco o diez años?
- ¿Qué habilidades o logros profesionales te gustaría alcanzar y desarrollar?

Impacto en los Demás

Es la manera en que deseas influir positivamente en tu entorno y en las personas que te rodean. Incluye el deseo de inspirar, apoyar y dejar una huella significativa en la vida de otros.



Responde las siguientes preguntas:

- ¿De qué manera te gustaría influir positivamente en las personas que te rodean?
- ¿Qué tipo de apoyo o inspiración deseas brindar a tu comunidad o entorno?

Legado

Es lo que quieres que digan de ti en el futuro y cómo deseas ser recordado. Representa la contribución y el impacto duradero que aspiras dejar en tu familia, comunidad o profesión.



Responde las siguientes preguntas:

- ¿Cómo te gustaría ser recordado por tu familia, amigos o colegas?
- ¿Qué contribución duradera quieres dejar en tu entorno personal o profesional?

Ejemplo de Visión Estratégica

"Para 2030, la empresa será reconocida como líder en asesoría y soluciones tecnológicas para contratistas, ayudando a gestionar negocios de construcción con éxito y generando un impacto positivo en la sociedad. Se proyecta superar el millón de dólares en ventas, contar con más de 100 clientes satisfechos y un equipo comprometido, operando a nivel nacional y con presencia digital global. El liderazgo estará enfocado en la colaboración, la transparencia y el bienestar, construyendo una reputación ética y confiable, y contribuyendo activamente a la comunidad y la inclusión social."

Ejemplo de Visión Personal

"Mi visión es convertirme en un líder que inspire confianza, creando oportunidades para que las personas alcancen su máximo potencial. Aspiro a vivir con integridad, aprendizaje continuo y empatía, contribuyendo a mi comunidad y dejando un legado de innovación y colaboración. Mi propósito es equilibrar el éxito profesional con el bienestar personal, cultivando relaciones significativas y generando impacto positivo en cada proyecto que emprenda."