

Como te mencionaron mis **AMIGOS**, este producto es un poquito especial (que no espacial).

¿Por qué digo que es un poquito especial?

Porque personas que lleven tiempo haciendo sesiones de Discovery

o conociéndome,

van a ver una recopilación de pequeños tips que posiblemente ya conozcan o, tal vez, aún no.

De hecho, un gran propósito que tengo con este regalo es poner un poco en órbita a todos los que han entrado a mi lista de *Amigos de Rodolfo*,

ponerles un poco en qué baso muchas de las cosas que hago.

Aun así, creo que vas a sacar alguna idea interesante de esto que te voy a comentar en estas páginas.



**¡Lo llamo las 12 reglas  
para vivir como  
empresario en MARTE!**

Espero encuentres alguna cosa que digas: «Anda, pues esto es la repera».

Y me atrevo a decir que, casi con toda seguridad, así será.

## Las 12 reglas para vivir como empresario en MARTE!

- 1. Ayudo a todos**, ésta es mi regla número uno y mi pasión, ser alguien que pretende pasar por la vida ayudando a otros a triunfar. Si tienes mucho que enseñar, hazlo con un propósito concreto.
- 2.** La importancia de estar al día o, como yo digo, **mantener siempre la mente curiosa**. Si eres CEO de tu empresa, tienes la obligación de mantenerte al día, por lo menos, en aquellos entornos que pueden afectar a tu empresa. Invierte en estar al día.
- 3. Tu empresa y tú debéis ser del SIGLO XXI**. Lo más importante de nuestra informática es que contribuya a la buena marcha del negocio y no sólo sirva para la contabilidad. Incluso ya con IA o Gemelos digitales puedes probar más rápido, innovar más rápido, corregir más rápido. Ah, y recuerda, todos se han ido o se están yendo a la nube.
- 4. Diversidad**, significa gente de distintos ámbitos, si es posible, de distinta nacionalidad y, sobre todo, con visiones diferentes del mundo. La base es lograr que todos se consideren protagonistas y ayuden en la dirección adecuada. Conseguir un ambiente multicultural ayuda mucho en la innovación o la capacidad de abrir mercados nuevos.

- 5. Contratar Talento**, vale, nada nuevo, pero te cuento que hago en mi caso, quizá te ayude para la siguiente contratación. Esta regla requiere, sobre todo para quien contratas, una visión clara de lo que va a aprender aceptando el puesto que le ofreces, entender que el talento quiere tener claro que va a poder contribuir con eso, su...talento. Luego, deberás asegurar que a quienes contratas tienen criterio propio y saben aplicarlo, aportando valor y contribuyendo a la buena marcha de la empresa.
- 6. Las reuniones son para hablar de soluciones, NUNCA de problemas**, si te deshaces de los "esques" (Es que no podemos ofrecer ese servicio, Es que los informáticos no pueden, Es que, si falla, Es que, Es que). Lleva a tus reuniones a hablar de soluciones. De repente, tu empresa cambia, y todo se hace más sencillo.
- 7. Las empresas tradicionales deben tratar de generar productos digitales**, averigua de tus productos qué usos nuevos pueden tener y, en este entorno digital, es más importante la tecnología y el acceso, que la propiedad. Con lo que sabes de tu negocio, ¿cómo harías la versión 2.0 de tu producto si tuvieras que volver a empezar de cero?
- 8. Liquidez es la clave del éxito**. Los modelos de negocio del Siglo XXI generan liquidez, su clave es la riqueza de sus márgenes y el autoservicio (los clientes llegan a hacerles el 90% de su trabajo de manera voluntaria). Si una empresa no cuenta con suficiente liquidez, es probable que enfrente dificultades financieras que pueden poner en riesgo su supervivencia...

- 9.** **Capacidad de inversión, Visión global y Convertirte en líder de un sector.** Crear más Mittelstand (en alemán) PYMES que, en muchos casos, facturan millones y son una referencia en sus respectivos ámbitos de actuación y en algunos casos son líderes de su sector a nivel mundial. Hay que tener tamaño para poder contratar a los mejores, y entrar en nuevos mercados.
- 10.** **Delegar en serio, y en serie.** Al inicio de delegar hay una gran dedicación a enseñar, ayudar a mejorar y permitir errores iniciales que se corrigen y de los que se aprende. Cada uno tiene su propio estilo. Tienes que darles poder, permitir que se equivoquen y ayudarles a entender lo que vale y lo que no de sus acciones.
- 11.** **Muchos universitarios deberían ponerse la tarea de -servir como vendedor- un par de años.** No hay nada mejor para acercarse a un cliente y saber apreciar sus diferencias o necesidades que fijar la atención, lograr que la gente te quiera ver, que la gente te quiera compartir, y hablo de venderte, no de tus redes. Haz que la gente se detenga y se fije en ti.
- 12.** **Mi proceso Discovery.** Alinea las ideas, no pongas limitaciones, tienes que saber de lo que es capaz tu equipo y tu empresa, se flexible ante los problemas, rompe tus paradigmas (incluyendo los de tu mercado). Recuerda si se quiere, o te fuerzan, aprendes rápido; gestionar es siempre eso, gestionar, y no olvides pensar fuera de tu zona de confort

**“Si quieres un año de prosperidad, cultiva arroz.  
Si quieres 10 años de prosperidad, cultiva árboles.  
Si quieres 100 años de prosperidad, cultiva personas”.**

**- Proverbio chino -**