

## LA ACTITUD EN EL EMPRENDEDOR

**Esa pequeña “cosa” que hace una gran diferencia.**

(\*) Lic. Juan Carlos Vacaflor, MBA

En esta primera entrega de la columna semanal, hablaremos de la ACTITUD y el PERFIL DEL EMPRENDEDOR.

Se han hecho esfuerzos por definir los rasgos principales de aquellos “SERES” que siendo “diferentes” están logrando hacer cambios, principalmente a nivel de sus propias vidas y con ello a nivel de todos los que lo rodean.

Sin embargo planteo en esta serie de entregas que mas allá de la lista de cualidades personales de estas personas, se requiere un componente que voy a llamar simplemente **ACTITUD**.

El Diccionario de Uso del Español de América Vox © Spes, define ACTITUD como la “manera de estar alguien dispuesto a comportarse u obrar”. Se puede decir por ejemplo, “ *Maria tiene una actitud benévola*”, o “*la actitud del Gobierno ha cambiado desde el domingo*”, o “*una actitud de colaboración y cooperación con tus compañeros de trabajo sería muy ventajosa*”.

El mismo diccionario también menciona que ACTITUD es la “postura del cuerpo que revela un estado de ánimo”. De esa manera se puede decir: “ *Carlos esta sentado en el banco, en actitud pensativa*” o “*Daniel parecía mucho mayor de lo que era; nos miró en actitud provocativa*”.

Desde estas aseveraciones se puede decir, que para el EMPRENDEDOR la **ACTITUD** es una postura frente a la vida.

En mis cursos y en toda conferencia que dicto, siempre pregunto: “*Cómo cambiaría tu vida si podrías pararte frente a ella en una posición de total capacidad de dar respuestas*” Las respuestas a esta pregunta estallan en la mente de los asistentes, quienes se dan cuenta rápidamente, que los únicos que pueden configurar su ACTITUD, de una u otra manera son ellos mismos.

Cada uno de nosotros somos completamente responsables de dos cosas (al menos): de tu **ESTADO DE ANIMO** y de tu **ACTITUD**.

En emprendedor, más que cualquier otra persona, esta en la obligación de cuidar sus niveles de estado de animo y su actitud positiva, más que el dinero, su conocimiento o sus partencias, ya que representan el verdadero PODER que los conducirá al logro de su EMPRESA.

Dicho esto, trataré de enlistar algunas de las cualidades personales, con las que el emprendedor debe reforzar su **ACTITUD**:

**Carácter competitivo:** Deseo de lograr objetivos que le motiven. No hay que olvidar que el principal objetivo del empresario es el beneficio y buscar la excelencia en todo aquello que hace.

**Dedicación:** El empresario sacrifica ocio por dedicación a su negocio. Para el emprendedor el “trabajo” es lo que hace con mas placer. No le parece trabajo y lo puede hacer por horas sin descanso. Se dedica a su trabajo, porque por medio de ello se acerca a su esencia y mientras más cerca de ella esté, mas éxito lograra. Es una ley metafísica de la que hablaremos en otras entregas.

**Asumir riesgos:** El emprendedor debe asumir el riesgo derivado de jugar con su propio patrimonio, pero debe ser un riesgo calculado al máximo, analizando bien el proyecto y su entorno, evitando de esta manera riesgos innecesarios.

**Capacidad organizativa:** La empresa es como un rompecabezas en el que las piezas deben encajar para que todo funcione y esa es la labor del empresario: tener satisfecho al cliente, la negociación con los bancos, la relación con los proveedores, las campañas de promoción, la contratación y formación del personal, etc.

**Iniciativa:** El emprendedor es una persona orientada a la acción, le gusta tomar la iniciativa para resolver problemas.

**Formación:** Hay que tener muy en cuenta que la formación se erige hoy día como la principal ventaja competitiva de las organizaciones. El empresario necesita una formación empresarial específica y continua.

**Experiencia profesional:** La experiencia en otros trabajos o empresas es muy importante, aunque se trate desde puestos de diferente responsabilidad o en otros sectores. Sin embargo, quiero mencionar que en los últimos años, este componente ha pasado a segundo plano.

**Orientación al mercado:** El emprendedor percibe en las necesidades existentes en el mercado una oportunidad de negocio. Su ACTITUD le permite desarrollar productos y servicios para satisfacerla.

**Tolerancia al cambio:** El cambio es lo único permanente. Debemos adaptar los proyectos al cambio del entorno que rodea a la empresa. El avance de las telecomunicaciones, las nuevas fórmulas de venta o los nuevos canales de distribución hacen que el empresario deba continuamente estar atento a cualquier mejora de su negocio.

**Capacidad de liderazgo:** El empresario debe demostrar sus dotes de liderazgo ante sus trabajadores e incluso ante los propios clientes o proveedores. Transmitir una imagen de competencia profesional puede llegar a ser más importante que disponer de un buen producto u ofrecer un buen servicio.

*El Lic. Vacaflor es Coach de Líderes y Emprendedores. Es asesor en gerencia, planificación de negocios, marketing y estrategia. Experto en desarrollo empresarial, trabajando con emprendedores y empresarios en creativas e innovadoras formas de hacer negocios desde 1996. Es instructor y facilitador en programas de entrenamiento y capacitación. Profesor universitario a nivel de pre y post grado en las áreas de marketing, liderazgo y emprendimiento. Ex Coordinador del Consejo Departamental de Competitividad de La Paz y Gerente de Redes de la Fundación Nuevo Norte.*