



Perfil emprendedor

Perfil actitudinal de la persona emprendedora

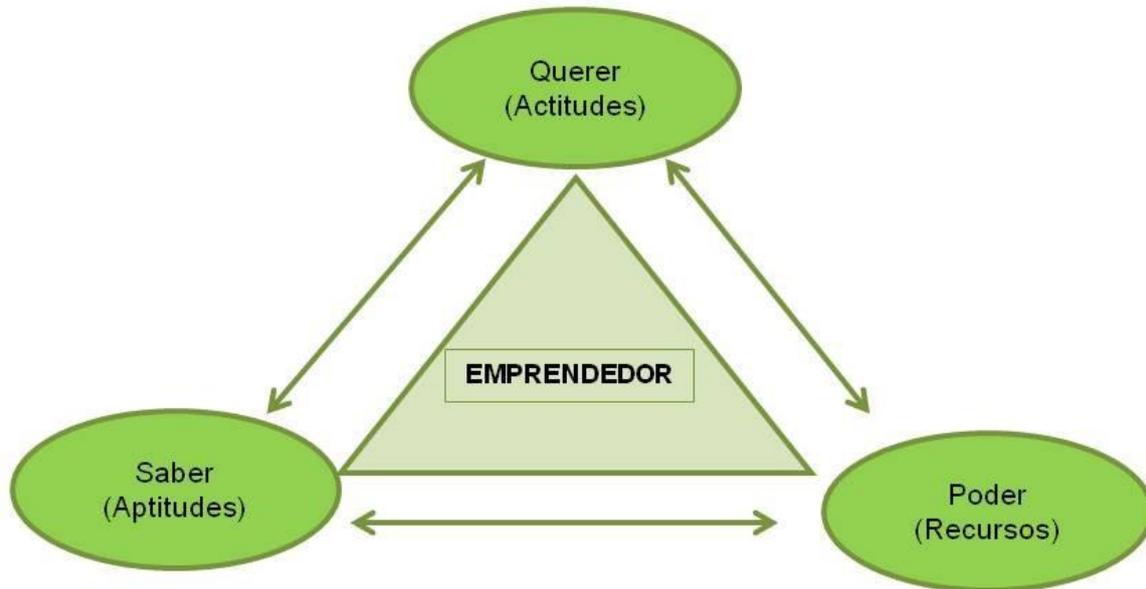
Según la psicología (SIGNIFICADOS.COM, 2019), la **actitud** es el comportamiento habitual que se produce en diferentes circunstancias.

Este término tiene una aplicación particular en el estudio del carácter, como indicación innata o adquirida, relativamente estable, para sentir y actuar de una manera determinada. A continuación, se presenta un cuadro las actitudes que debe tomar un emprendedor para tener éxito.

Cuadro Lista de Actitudes

Lista de actitudes positivas y diferenciadas			Lista de actitudes negativas y diferenciadas		
Actitud	Definición	Características	Actitud	Definición	Características
1. Optimismo	Creer	Previsión que el producto o servicio de empresa será exitoso y que el cliente lo aceptará. Características: tener un optimismo arraigado.	11. Desconfianza	Desconfianza	Duda o desconfianza en la competencia o en los proveedores, clientes o socios.
2. Liderazgo	Decidir	Capacidad para tomar decisiones con autoridad y ser capaz de motivar a otros.	12. Inseguridad	En	Falta de confianza en uno mismo o en otros.
3. Organización	Organizar	Habilidad para organizar los recursos de la empresa de manera eficiente.	13. Desmotivación	Desmotivación	Falta de interés o entusiasmo por el trabajo.
4. La adaptabilidad	Adaptarse	Capacidad para adaptarse a los cambios en el entorno de la empresa.	14. Desperdicio	Desperdicio	Falta de control sobre los recursos y el tiempo.
5. La creatividad	Crear	Capacidad para generar ideas nuevas y soluciones innovadoras.	15. Ineficiencia	Ineficiencia	Falta de control sobre los recursos y el tiempo.
6. La flexibilidad	Flexibilidad	Capacidad para adaptarse a los cambios en el entorno de la empresa.	16. Desinterés	Desinterés	Falta de interés o entusiasmo por el trabajo.
7. El compromiso	Compromiso	Capacidad para asumir responsabilidades y ser responsable de las acciones de la empresa.	17. Desconfianza	Desconfianza	Duda o desconfianza en la competencia o en los proveedores, clientes o socios.
8. La humildad	Humildad	Capacidad para reconocer los propios límites y ser capaz de aprender de los demás.	18. Desconfianza	Desconfianza	Duda o desconfianza en la competencia o en los proveedores, clientes o socios.
9. La responsabilidad	Responsabilidad	Capacidad para asumir responsabilidades y ser responsable de las acciones de la empresa.	19. Desconfianza	Desconfianza	Duda o desconfianza en la competencia o en los proveedores, clientes o socios.
10. La perseverancia	Perseverancia	Capacidad para mantenerse firme y no rendirse ante las dificultades.	20. Desconfianza	Desconfianza	Duda o desconfianza en la competencia o en los proveedores, clientes o socios.
11. El trabajo en equipo	Trabajo en equipo	Capacidad para trabajar con otros y ser parte de un equipo.	21. Desconfianza	Desconfianza	Duda o desconfianza en la competencia o en los proveedores, clientes o socios.
12. El trabajo en equipo	Trabajo en equipo	Capacidad para trabajar con otros y ser parte de un equipo.	22. Desconfianza	Desconfianza	Duda o desconfianza en la competencia o en los proveedores, clientes o socios.

El emprendedor y el triángulo del éxito



Perfil aptitudinal de la persona emprendedora

Aptitud (Significados.com, 2020) es la habilidad o postura que posee una persona, para efectuar una determinada actividad. También, se define como la capacidad y destreza que se tiene para el desarrollo y buen desempeño de un negocio, industria, arte, deporte, entre otros. La palabra aptitud proviene del latín aptus que significa "capaz para".

De esta forma, se entiende que el término aptitud puede aplicarse en diferentes entornos, en los cuales se desarrolla el ser humano, tanto en los que se involucran las capacidades cognitivas, como físicas, biológicas, laborales, analíticas, entre otros.

Con esfuerzo (OKdiario, 2015) trabajo y dedicación, toda persona puede ser capaz de adquirir una serie de **habilidades** que permitan cambiar el "chip" de trabajador a emprendedor. Ahora bien, ya sea por carácter o por el tipo de trabajo desarrollado con anterioridad, hay unos **perfiles** que parten con **cierta ventaja** al respecto de otros.

Existe una relación directa entre las actitudes y aptitudes, en algún momento éstas se vuelven únicas y distinguir o separarlas es bastante difícil, un ejemplo, es la autoconfianza que es una actitud, tiene que ver con el desarrollo de las aptitudes que se presentan a continuación.

Necesariamente las actitudes y aptitudes deben de mezclarse, una persona puede tener actitud, pero no aptitud, o lo contrario, mucha aptitud pero poca actitud. Se establece que en los negocios, no hay segundas oportunidades para la primera impresión, recuerde que un cliente satisfecho les dirá solo a tres personas sobre su experiencia, un cliente insatisfecho les dirá a nueve personas su experiencia.

La base para satisfacer un cliente es la competitividad, esta solo se generará con conocimiento, ya sea producido por experiencias o adquirido en un aula de clase.

En el siguiente cuadro se muestran las aptitudes necesarias para cualquier emprendedor.

Lista de aptitudes de una persona emprendedora		
aptitud	sinónimo	definición
1. Ser líder	guía	Saber dirigir a las personas hacia los objetivos, puede ser dando órdenes, escuchando sugerencias de cambio o dejando hacer a las personas, todo con equilibrio.
2. Ser organizado	procedimientos	Que posee las tareas y actividades identificadas y coordinadas con el fin de disminuir el riesgo y pérdidas de tiempo.
3. Tener habilidades comerciales	vendedor	Que sabe posicionar las ventajas que da consumir el producto o bien que la empresa produce.
4. Saber manejar las herramientas informáticas	Digital	Manejar la información en tiempo real, y poder acceder a esta en forma rápida en una ventaja competitiva
5. Ser solucionador de conflictos	mediador	Los conflictos se dan por la interacción de las personas, saber dirigir para solucionar el conflicto es esencial, ganar-ganar.
6. Ser proactivo	adelantado	El emprendedor debe procurar estar al tanto del medio ambiente empresarial y determinar que hace las competencias y como puede el adelantarse a los acontecimientos.
7. Ser Visionario	futurista	Tener bien claro la misión y visión empresarial, el futuro debe ser construido y nunca pretender adivinarlo.
8. Aprendizaje continuo	actualizarse	El emprendedor debe estar en constante aprendizaje de técnicas, tecnologías, legislaciones para tratar de diferenciarse de la competencia.
9. Ser creativo	innovar	El emprendedor debe de procurar que su bien o servicio evoluciones o bien presentar alternativas diferenciadas a la competencia.
10. Saber invertir	paciencia	La inversión no solo se da en términos económicos, el emprendedor que desea alcanzar el éxito debe invertir tiempo en capacitarse, ya que esto le generará, la competitividad, que es esencial en los negocios.
11. Saber comunicar	claridad	El emprendedor debe saber transmitir el mensaje, ya que el atenderá a diferentes públicos meta, que tienen diferencias en conocimientos, por ejemplo.

Actitud + aptitud = Éxito



Análisis FODA

Los médicos al atender a una persona por primera vez, realizan un diagnóstico, claro con otras ayudas, no solo con la observación, para determinar el estado inicial de ese ser humano, y con base en ello, hacer una receta para solucionar o disminuir el problema.

También, a nivel empresarial, existe el análisis de Fortalezas (F), Oportunidades (O); Debilidades (D), Amenazas (A), el FODA, herramienta diagnóstica que nos permite establecer el grado de competitividad de la empresa. Cabe recordar que entre más, competencias tenga un emprendedor se aumentan las posibilidades de éxito de la propuesta empresarial. La competitividad se determina por el análisis de los componentes internos y externos, en el siguiente cuadro, se presentan los componentes del análisis FODA.

FÓRMULA DE LA MISIÓN				
Identificación	Lo que se ofrece	Para qué se ofrece	Para quienes	Cómo se producirá
Web Mundo Gerencia	Información, capacitación y herramientas	Incentivar y ayudar	Emprendedores, empresarios y amantes del mundo empresarial	De una forma didáctica, sencilla y práctica

Componentes y definiciones del FODA

Del análisis se desprende las siguientes conclusiones:

- Si los aspectos encontrados como fortalezas, son mayores a los aspectos considerados como limitaciones, se considera que la empresa es **competitiva**.
- Si sucede lo contrario a lo anterior, la competitividad es **potencial**, salvando esas limitaciones, es decir, convertirlas en fortalezas, logramos hacer que la empresa sea competitiva.
- Las oportunidades son más fácilmente detectables y aprovechables, si la empresa tiene competitividad. El impacto de las amenazas se puede **minimizar** al ser detectadas y al realizar planes de contingencia o alternativos.
- Si la predominancia son limitaciones, refleja que la empresa ve pasar las oportunidades, al no existir capacidad para aprovecharlas. Además, las amenazas podrían perjudicar grandemente, sino, se responde eficazmente, ante estas, cuando se presentan.

Este Análisis es muy importante porque ubica al emprendedor, en otras palabras, le **dice cuál es su grado de competitividad actual** y a partir de ahí, generar acciones y tareas que lo lleven en un desarrollo paulatino, hasta convertirse en un empresario exitoso.

A continuación se presentan los componentes del FODA.

Componentes y definiciones del FODA			
FORTALEZAS	DEBILIDADES	OPORTUNIDADES	AMENAZAS
VARIABLES INTERNAS		VARIABLES EXTERNAS	
Recursos disponibles	Aspectos que no están o no tienen el nivel requerido.	Aspectos del medio empresarial que podrían beneficiar el desarrollo de la empresa.	Aspectos del medio empresarial que podrían perjudicar el desarrollo de la empresa.
Favorecen el desarrollo	Desaceleran el desarrollo.	Si se identifican ayudan al crecimiento.	Si se dan pueden afectar a la empresa.
Entre mayor número mayor competitividad	Entre menor número mayor competitividad.	Si se pueden implementar ayudan al crecimiento,	Se deben de minimizar
Pueden ser controlados, son internas, determinan la competitividad empresarial.		No pueden ser intervenidos o controlados.	

El análisis FODA determina la competitividad empresarial, esta si tiene un nivel alto, podría repercutir en el éxito de la empresa. Emprender una idea no es solo determinar la oportunidad, se debe de estudiar las posibilidades de cubrirla, no se puede tomar y a mitad de camino, dejarla tirada, al no tomar en cuenta, algunos puntos o aspectos, que se presentan en el desarrollo de la misma. Considere que existen clientes que estaban pendientes de una resolución a su necesidad. Por lo que, el compromiso es muy importante a la hora de emprender.