

Tipología de emprendedores (Isabel García Méndez)

A la hora de desarrollar esta tipología de la personalidad del emprendedor se han tenido en cuenta tres factores. Por un lado, las cualidades necesarias para emprender con éxito; por otro, las razones que llevan a lanzarse a la aventura, y, por último, la forma en que una vez detectada la oportunidad, se le da solución.

Los emprendedores se dividen en función de cómo responden a estas cuestiones. No es lo mismo si busca satisfacer una necesidad actual ya existente o una nueva, porque tampoco se pondrán en marcha los mismos resortes ni se buscarán las mismas soluciones. En algunos casos, se encontrarán con la respuesta por azar, pero, en otros, habrá un proceso racional y analítico importante.

A. Visionario

Este modelo de emprendedor, es capaz de realizar diferentes tareas y hacerlas todas bien. Sería el multiemprendedor que siempre está buscando dónde hacer negocio.

Características

- Son muy versátiles y se atreven con cualquier entorno.
- Son vocacionales y pasionales, lo que les vuelve más comunicativos y persuasivos.
- Tienen poca aversión al riesgo.

Punto débil

Puede caer en lo que se denomina el “noncloser¹”: el que no acaba de cerrar una estructura. Está permanentemente abriendo puertas, pero no cierra ninguna”. El resultado es que puede ser percibido como inconstante, porque cambia de objetivo continuamente.

Nuestro consejo

Es importante adquirir constancia y no saltar a otro proyecto hasta que no hayas cerrado el anterior. Y cada vez que cambies de objetivo, trata de comunicar las razones de tu cambio de opinión y justifícalo.

B. Por necesidad

Hay emprendedores que se ven obligados por las circunstancias a identificar oportunidades en el entorno. Son como Robinsones de la empresa y cuya subsistencia depende de identificar las posibilidades del entorno.

Características

- Normalmente emprenden por necesidad o por huida de las circunstancias actuales. No están satisfechos con su situación profesional o económica y deciden indagar nuevos rumbos.
- Son muy cautos a la hora de emprender y suelen embarcarse en proyectos pequeños que encajarían más dentro del prototipo de autónomo.
- La necesidad les obliga a exprimirse el cerebro por lo que acaban desarrollando un olfato para detectar oportunidades muy importante. Y son constantes y tenaces, por lo que acaban descubriendo la mejor manera de “obtener el trigo para su sustento”.
- Tienen muy desarrollado el valor del esfuerzo individual y el papel del trabajo en el desarrollo humano y económico.

El punto débil

El talón de Aquiles de este tipo de emprendedores consiste en que, a menudo, les falta un Norte claro, les cuesta encontrar el rumbo. La actividad emprendedora les elige a ellos y no al revés, por lo que necesitan desarrollar un poco la personalidad empresarial. También tienden a dejarse llevar fácilmente por el desaliento ante el primer bache económico o empresarial, pero a cambio son también más perseverantes y, como se recoge en el informe GEM², suelen repetir la experiencia. Para ellos vale aquello de ¡Quién dijo miedo!

¹ <http://www.peopleexcellence.com/>

² El Global Entrepreneurship Monitor (GEM) es un consorcio académico de investigación sin fines de lucro cuya meta es desarrollar información relevante y de calidad sobre actividad emprendedora para difundirla a cuanto público sea posible.

Nuestro consejo

Aprende a definir tu hueco y tu nicho de mercado para no estar a expensas de los vaivenes del parqué. Ser un poco más vertical u horizontal, según tus preferencias, para profundizar en los conocimientos. Especialízate en tu sector, profesionalízate y, si puedes, desarrolla tus habilidades directivas. Creatividad no te falta, puesto que has sido capaz de aprovechar las oportunidades.

C. Inversor

Sería el que tiene un capital y decide crear una compañía. Busca la rentabilidad por encima de todo. Una variación de este modelo es la del emprendedor que crea empresas con la idea de venderlas.

Características

- Todos deberíamos tener algo de esto en su mejor acepción: buscar siempre la rentabilidad y las oportunidades en cualquier circunstancia. Son capaces de ver siempre el vaso medio lleno.
- Su búsqueda constante de la rentabilidad les agudiza su aversión al riesgo, lo que puede paralizar grandes proyectos.

Punto débil

El hacer dinero sin más rara, vez estimula lo suficiente como para seguir creyendo en el proyecto una vez que se produce un bache. Se implican poco en el día a día.

Nuestro consejo

Si no eres capaz de involucrarte personalmente, escoge como segundo de a bordo a alguien que cumpla los requisitos de liderazgo, capacidad de influencia, persuasión y carisma, para que sea la cara visible de la dirección.

D. Rastreador de nuevas oportunidades

Se dedica a analizar el mercado. Sería el emprendedor por excelencia, ya que es el que conscientemente analiza el mercado en busca de necesidades.

Características

- Tiene una mente muy racional y analítica, que le permite detectar dónde se hacen las cosas de una forma poco práctica. Percibe los detalles más mínimos y saca conclusiones insospechadas.
- Suelen ser muy versátiles: duchos en mucho, expertos en nada. Esta capacidad de afrontar diversas disciplinas es la que les permite entrar en diferentes sectores.

Punto débil

Su exceso de análisis puede hacer de ellos empresarios muy fríos y poco implicados, a los que les falta un punto de comunicación y don de gentes, además de que, demasiado análisis puede conducir a la parálisis.

Nuestro consejo

Déjate llevar de vez en cuando por la pasión y por la intuición en algún proyecto. No todo puede ser "...elemental, Watson...", un buen complemento es rodearse de personas realistas que aporten el toque emocional al proyecto.

E. Por azar

Pocos de ellos lo reconocen pero son abundantes los ejemplos de aquellos empresarios que fundan su compañía desde un punto absolutamente azaroso. Pues parten por lo general con un destino incierto y encuentran en el camino el fin acertado.

Características

- Suelen tener una visión clara de lo que necesita el mercado.
- Gran capacidad de adaptarse a los cambios, saben aprovechar los contratiempos. Hace suya la máxima de la película Forrest Gump: "La vida es una caja de bombones, nunca sabes lo que te va a tocar".
- Normalmente surgen en mercados en crecimiento, con altas ineficiencias. De repente aparece el emprendedor espontáneo que se atreve y se lanza, casi por casualidad.
- A veces el emprendedor por azar es una consecuencia del emprendedor por huida.

Su punto débil

Al tener una escasa decisión en el proceso, muchas veces les falta implicación en el proyecto.

Nuestro consejo

Debes ganar en tomar compromiso y especializarte en tu sector y en tu área de actividad. Profundiza en la materia y rodéate de gente profesional. Aunque el azar te ha ido bien, conviene racionalizar un poco el proceso empresarial.

F. Especialista

Tiene un perfil muy técnico, muy especialista. Parte de su conocimiento del área que emprende.

Características

- Tienen un punto de agudeza visual para detectar dónde se están cometiendo errores y encontrar la forma de hacer algo diferente.
- A menudo son individualistas y corren el riesgo de enfrentarse a gigantes sin apoyos. Su éxito pasa por la cooperación.

Su punto débil

Rara vez se ocupan de coordinar los diferentes departamentos. Si es especialista en producción, olvida los departamentos de RRHH o Márketing. Otro punto débil es que el mercado es más limitado y en épocas de crisis económica puedes encontrarte sin clientes.

Nuestro consejo

Asume tus carencias en la coordinación y trata de escuchar a los diferentes departamentos. El buen líder no es aquel que fiscaliza las actividades del equipo sino el que sabe escuchar a cada uno de sus miembros y luego actúa como nexo de unión y coordinador, pero deja hacer. Si no te ves capaz, delega en alguien que actúe como director general.

G. Persuasivo

Hace de su capacidad de influencia su gran baza. Es capaz de convencer a todos sus colaboradores y empujarles hacia un mismo objetivo.

Características

- Se han ganado un prestigio sólido en su sector que les avala para lanzarse a emprender. Suelen ser empresas pequeñas y muy personalistas, tipo boutiques.
- Tiene una fe inquebrantable en sí mismo y su proyecto. Son perseverantes e inasequibles al desaliento, lo que a veces puede ser interpretado como negación de la realidad.

Punto débil

La gente sigue más al individuo que al Norte, es decir que al objetivo de la empresa. Esto tiene un riesgo claro y es que cualquier muesca en la imagen del directivo puede hacer zozobrar el barco, pero además suele tener la limitación en el crecimiento. Cuando se llega al extremo, caeríamos en lo que denominan el "overinfluence"³, que raya en el abuso del poder y en la manipulación del grupo.

Nuestro consejo

Para poder crecer, profesionalízate, amplía tu formación, gana experiencia y dale sustancia y entidad al proyecto, para que la gente aprenda a creer en él independientemente de tu imagen. Una buena opción es enfocarse a programas de capacitación.

H. Intuitivo

Tiene una gran dosis de intuición, que le hace ir más allá de lo que aparece ante nuestra visión. Tira de un hilo solo porque el olfato le dice que ahí hay algo.

Características

- Tiene una gran personalidad y es capaz de seguir su primer impulso contra viento y marea.

³ <http://www.peoplexcellence.com/>

- Poseen una gran empatía y capacidad de escucha. Desborda pasión en lo que emprenden. En este caso el emprendedor es capaz de dejar clara su visión y empujar a la gente hacia esa meta.
- Tienen una gran capacidad de asumir riesgos y saben escuchar.

Punto débil

En su virtud encuentra su pecado. Efectivamente, la excesiva pasión del emprendedor intuitivo que le impulsa a seguir un camino que difícilmente sabe explicar puede ser interpretado por sus colaboradores como falta de claridad y puede generar sensación de vértigo en los demás.

Asume muchos riesgos, lleva un proceso de toma de decisiones muy acelerado, de alguna manera es que como si fuese a más velocidad de la que corresponde y eso puede crear miedo en su entorno.

Nuestro consejo

No estaría de más que te dejases influir un poco por tu antítesis: trata de cribar un poco la intuición y la pasión pasándolo por el filtro de la razón, sin dejar que te paralice, y modera tu afición por el riesgo, para no convertirte en un kamikaze de los negocios. En este proceso, sigue potenciando tu capacidad de escucha y olfato para detectar nuevas oportunidades. Es la clave fundamental para emprender.