

14 diferenciales del emprendedor y la emprendedora

¿Crees que tienes madera de emprendedor? Revisa estos 14 diferenciales y observa cómo estos emprendedores exitosos los aplican.



Andrea Huspeni

Publicado en www.grandespymes.com.ar por Juan Carlos Valda

Si pudieras saber si tienes ‘madera’ de emprendedor antes de lanzarte a la aventura, ¿lo harías? Para algunos, la ignorancia es una bendición; muchos emprendedores se alegran de no haber sabido desde el principio lo difícil que era iniciar un negocio. Otros prefieren saber lo antes posible si cuentan o no con las habilidades para convertirse en su propio jefe.

Un equipo de académicos de la Eckerd College (Florida, Estados Unidos) elaboró una prueba que mide el grado en que los estudiantes están utilizando su “mentalidad de emprendedor”. El test, llamado Entrepreneurial Dimension Profile (EDP), se basa en un estudio de 72 preguntas para medir catorce variables, incluyendo la independencia y la pasión.

El test, llamado Entrepreneurial Dimension Profile (EDP), se basa en un estudio de 72 preguntas para medir catorce variables

Después de encuestar a 330 emprendedores y gerentes, el equipo encontró diferencias significativas en cada variable: los emprendedores tuvieron mejores calificaciones en todos los puntos menos en la sensibilidad interpersonal, donde obtuvieron una calificación algo menor a los ‘no emprendedores’.

A continuación, las 14 variables que identifican a un emprendedor según el EDP, así como una descripción de cada una y a un empresario exitoso que la ejemplifica.

1. Independiente

Jack Dorsey, cofundador de Twitter y del sistema de pagos móviles Square, tiene una personalidad reservada. Sin embargo, su visión firme sobre el potencial de Twitter y Square frente a los pesimistas demuestra su falta de dependencia en los demás. Los emprendedores independientes prefieren trabajar por su cuenta y establecer

su propia dirección. Aman la libertad de elegir sus prioridades y tienen seguridad al tomar decisiones.

Los emprendedores independientes prefieren trabajar por su cuenta y establecer su propia dirección

2. Preferencia por la flexibilidad

Si existen personas fanáticas de la flexibilidad son los cofundadores de Google, Larry Page y Sergey Brin, quienes permiten que sus empleados usen el 20% de su tiempo laboral (o un día completo) para realizar proyectos personales no relacionados con su trabajo.

Los emprendedores que promueven este tipo de sistemas en su espacio de trabajo tienden a apostar por la flexibilidad al atender asuntos y el 'empowerment' (dar poder a los empleados). Por otro lado, no tienen buenos resultados cuando siguen procesos paso a paso.

3. Inconformista

El cofundador de Apple, Steve Jobs, nunca siguió los caminos convencionales, sino que pavimentó los suyos propios con una visión diferente. Esto hizo de Apple una de las empresas tecnológicas más exitosas de todos los tiempos.

Los emprendedores inconformistas como Jobs tienden a sobresalir de la masa y a actuar de una forma única. No tienen problema en retar el status quo y de nadar contracorriente con tal de alcanzar sus objetivos.

4. Tomador de riesgos

A Mark Zuckerberg, CEO de Facebook, le gusta actuar rápido y sin mirar atrás cuando se trata de su popular red social. Hay dos ejemplos muy notables: cuando llevó a su empresa a la Bolsa de

Valores a pesar de registrar pocas ventas y cuando adquirió la aplicación (de escasos ingresos) Instagram por US\$1.000 millones.

Esta clase de emprendedores tiende a tomar riesgos para lograr que la startup despegue, especialmente si hay potencial (aunque sea mínimo) de obtener una gran recompensa. Aceptan el hecho de que el éxito sea poco, pero prefieren nunca irse a la segura.

5. Orientado a la acción

Richard Branson es conocido por incursionar en industrias que necesitan innovación. Por ejemplo, sin tener experiencia alguna en el sector de las aerolíneas, Branson decidió lanzar las aerolíneas Virgin después de observar el pésimo servicio al cliente existente en ese mercado. Después estuvo aquella vez en la que cruzó el Atlántico en un globo aerostático!

Este tipo de emprendedores simplemente hace, no piensa. Toman decisiones rápidamente, son impacientes y siempre muestran iniciativa.

Toman decisiones rápidamente, son impacientes y siempre muestran iniciativa

6. Apasionado

La pasión de la emprendedora Martha Stewart por el hogar y el estilo de vida le ha ayudado a construir un imperio en e-commerce, televisión, publicación y otros sectores que forman parte de Martha Stewart Living Omnimedia.

Los emprendedores apasionados están completamente obsesionados con la misión de su startup. Aunque la pasión es una palabra excesivamente usada en el mundo de los negocios, la realidad es que es necesaria para lanzar una startup y mantenerla en tiempos difíciles. Como dice el dicho: si amas lo que haces, no trabajarás ni un solo día de tu vida.



Fuente: Gerd Altmann

Aunque la pasión es una palabra excesivamente usada en el mundo de los negocios, la realidad es que es necesaria para lanzar una startup y mantenerla en tiempos difíciles

7. Triunfador

La mentalidad triunfadora de Oprah Winfrey le ayudó a ir de presentadora de un talk show en un canal de Chicago a convertirse en una de las mujeres más ricas del mundo.

Los emprendedores triunfadores como Oprah tienen un fuerte deseo de alcanzar grandes metas y quieren ser los mejores en todo lo que hacen. Lo más importante: para obtener esa meta están dispuestos a hacer sacrificios.

8. Enfoque en el futuro

Elon Musk, cofundador de la empresa de autos eléctricos Tesla y fundador del negocio de transporte espacial SpaceX, tiene el futuro en la mente. Gracias a su constante sed de innovación, ha

conseguido que sus empresas lideren importantes avances tecnológicos.

Los emprendedores que se enfocan en el futuro no se concentran tanto en los detalles presentes, sino que planean en el largo plazo.

Los emprendedores que se enfocan en el futuro no se concentran tanto en los detalles presentes, sino que planean en el largo plazo

9. Generador de ideas

Bill Gates, cofundador del gigante del software Microsoft, siempre ha tenido en mente revolucionar la industria de las computadoras. Ha sido este mismo deseo incansable el que lo ha impulsado a crear productos innovadores, como Windows y Xbox.

Los emprendedores generadores de proyectos y soluciones suelen ser fanáticos de las lluvias de ideas y pueden atender un problema en diversas formas. No solo sobresalen por originar grandes ideas, sino por crear las mejores.

10. Habilidad para ejecutar

La habilidad para ejecutar del fundador y CEO del mega retailer online Amazon, Jeff Bezos, le permitió convertir una tienda digital de libros en una compañía de mayor valuación del mundo. Bezos ha estado detrás de iniciativas como los envíos, las suscripciones, las rentas y sus servicios de computación en la nube.

Los emprendedores que ejecutan son auténticos maestros en convertir ideas en realidad. Son conocidos por 'hacer el trabajo' y son capaces de tomar una meta y crear un plan para alcanzarla.

11. Confianza en sí mismo

A Larry Ellison, cofundador y CEO de la compañía de software empresarial Oracle, no le falta confianza. En 2008, en una entrevista con Charlie Rose, Ellison dijo "¿Para quién estoy ganando? ¿Estoy ganando para los accionistas de Oracle o simplemente se trata de vanidad personal? Lo admito. Mea culpa. Tiene mucho de vanidad".

Los emprendedores seguros están satisfechos con quienes son y se creen capaces de alcanzar metas basándose en sus propios talentos y habilidades.

Los emprendedores seguros están satisfechos con quienes son y se creen capaces de alcanzar metas basándose en sus propios talentos y habilidades

12. Optimista

Cuando Marc Benioff, fundador y CEO de la empresa de computación en la nube Salesforce, compró el administrador de márketing en redes sociales Buddy Media estaba muy optimista. Se sentía seguro sobre el hecho de que esta tecnología añadiría valor a su compañía y le ayudaría a tener éxito.

Los emprendedores optimistas suelen ver el vaso medio lleno, no medio vacío. Generalmente, creen que todo saldrá bien y que se superarán los obstáculos.

13. Persistencia

La persistencia de Sara Blakely, fundadora de la empresa de medias Spandex, le ayudó a construir un negocio multimillonario. Su primera gran oportunidad surgió después de que sedujo a los compradores de Neiman Marcus en un vestidor, se puso su producto y los convenció de que necesitaban comprar Spandex. Y funcionó.

Los emprendedores persistentes se mantienen aunque enfrenten obstáculos. Cuando les cierran puertas o sus startups fracasan, se mantienen motivados.

14. Poca sensibilidad interpersonal

Mark Pincus, cofundador del sitio de juegos Zynga, tiene reputación de ser una persona difícil con la que trabajar. Pincus se enfoca en el producto y suele dejar al margen los sentimientos de la gente.

La mayoría de los emprendedores no son sensibles porque tienden a concentrarse demasiado en levantar su empresa y convertirla en un éxito, por lo que prestan poca atención a los sentimientos ajenos. ■■