

Los 8 tipos de emprendedores

EMPRENDEDOR INTUITIVO

Su gran dosis de intuición les hace ir más allá de los que aparece ante nuestra visión. Poseen una gran personalidad y su impulsividad les hace seguir su primer arrebato contra viento y marea. Son apasionados y tienen una gran capacidad para asumir riesgos. Por el contrario, el exceso de pasión les hace recorrer caminos erróneos y tomar decisiones precipitadas.

EMPRENDEDOR POR NECESIDAD

Hay emprendedores que se ven obligados por las circunstancias a identificar oportunidades en el entorno. 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. La cautela sería la principal característica de estos. La necesidad les obliga a agudizar los sentidos y el ingenio por lo que acaban desarrollando un gran olfato para detectar oportunidades. Son constantes y tenaces. Tiene muy en cuenta el valor del esfuerzo individual y el papel del trabajo en el desarrollo humano y económico. No les falta creatividad puesto que son capaces de aprovechar las oportunidades. El punto débil viene de la circunstancia de que “la actividad emprendedora les elige a ellos y no al revés”, por lo que necesitan desarrollar la personalidad empresarial. Suelen desalentarse fácilmente ante el primer bache.

EMPRENDEDOR VISIONARIO

Estaríamos ante el emprendedor inventor. Siempre está buscando donde hacer negocio. Son muy versátiles y se atreven con cualquier campo. Son vocacionales y pasionales, lo que les vuelve más comunicativos y persuasivos. Se caracterizan por su poca aversión al riesgo. Por el contrario padecen el síndrome de “la puerta abierta”, es decir, no acaban de cerrar una estructura manteniendo continuamente “puertas abiertas”, lo que les hace inconstantes.

EMPRENDEDOR INVERSOR

Sería el que tiene un capital y decide crear una compañía. Busca la rentabilidad por encima de todo. Busca las oportunidades ante cualquier circunstancia, lo que le agudiza su aversión al riesgo. Siempre metidos en grandes proyectos. Su punto débil está en que el hacer dinero sin más hace que su estimulación y su implicación en el día a día decaigan.

EMPRENDEDOR ESPECIALISTA

Tiene un perfil marcadamente técnico y un punto de agudeza para detectar donde se están cometiendo errores a mejorar (desde el punto de vista técnico, claro). Buscan la forma de hacer algo diferente. Normalmente son individualistas y rara vez se ocupan de coordinar: si son especialistas en un área (producción, ventas, etc.) dejan de lado el resto.

EL AZAR EMPRENDEDOR POR AZAR

Las circunstancias y/o las experiencias hacen que se les “ilumine la bombilla”. Normalmente surgen en mercados en crecimiento y con altas deficiencias donde se atreven y se lanzan a emprender. Suelen tener una visión clara de lo que necesita el mercado. Tienen una gran capacidad de adaptación y saben aprovechar los contratiempos. A menudo son el resultado del emprendedor por necesidad. Por el contrario, al tener una baja decisión en el proceso, le puede faltar implicación en el proyecto.

EMPRENDEDOR RASTREADOR

Excelente analista del entorno y del mercado, busca las necesidades en estos. Tiene una mente muy racional y analítica que le permite detectar errores o situaciones donde se hacen las cosas de manera poco práctica, para transformarlas en oportunidades de negocio. Percibe los detalles más mínimos y sacan conclusiones insospechadas. Suelen ser muy versátiles lo que les permite entrar en diversos sectores. El principal punto débil es que, por lo general, el exceso de análisis puede conducir a la parálisis.

EMPRENDEDOR PERSUASIVO

Su gran baza es la capacidad de influencia ya que es capaz de convencer a sus colaboradores (socios, inversores, financieras, etc.) y empujarles hacia su objetivo. Se han ganado el prestigio, esto les avala. Tiene una fe inquebrantable en ellos mismos y en sus proyectos. Son inquebrantables en su propósito. A veces sus actos se interpretan como una “negación de la realidad” y pueden derivar en abuso de poder y la manipulación del grupo.

Fuente: <http://mmzhuzhingo.blogspot.cl/p/clasesde-emprendedores.html>