

ROLES CLAVE EN UN EQUIPO EMPRENDEDOR EFECTIVO

Cuando alguien quiere iniciar un emprendimiento, su energía se enfoca primero en encontrar esa idea de negocio que tenga muy buena aceptación en un segmento de mercado determinado. Ese es el gran reto en el cual focaliza toda su energía, imaginación, recursos y esfuerzos. Muchas veces llega por inspiración, otras por haber detectado en otro lugar una oportunidad de negocio que ya está funcionando y que puede tener potencial en nuestro mercado local, con algunas modificaciones.

Un emprendedor debe poner especial atención en conseguir a unos buenos co-equiperos que lo apoyen en llevar a cabo la fase de puesta en marcha de la idea de negocio para que sea ya una micro empresa que vende su producto o servicio.

Si el emprendedor pretende hacer todas las labores que corresponden a su proyecto solo, muy probablemente no lo logrará en el tiempo que se propuso. Para ello necesita conformar un equipo. Su prioridad es entonces buscar compañeros/socios que puedan desempeñar uno o varios de los siguientes roles clave en un equipo emprendedor:

Visionario/Estratega: casi siempre es el rol del que tiene la idea original o es aquella persona que tiene una gran facilidad para ver hacia adelante o anticiparse a posibles necesidades que surjan en un futuro cercano para un segmento de población específico. Una de sus cualidades es la observación atenta de situaciones o procesos que se dan en una comunidad o mercado. Casi siempre detecta ineficiencias o falta de satisfacción de una necesidad en esos consumidores. Su respuesta o solución a esa ineficiencia es idear un producto o servicio diferente, que puede ser muy bien aceptado.

Defensor del cliente: este es el rol de la persona que capta muy claramente las necesidades de los clientes, se puede "poner en sus zapatos" y se imagina lo que va a requerir o los elementos que deben ser tenidos en cuenta al momento de diseñar un buen producto o servicio. Esta persona también puede tener gran facilidad en el

tema comercial, pero se enfoca más en diseñar una buena experiencia para el cliente y no solo en vender. Este rol se sintoniza con el lenguaje que habla el cliente objetivo.

Técnico/Innovador/Diseñador: Es el rol que se encarga de traer a la realidad la idea que concibió su compañero visionario. Es una persona que puede orientarse al tema de la ingeniería de un producto o al diseño del producto/servicio o a la innovación en el uso de un producto/servicio. Son personas a las que les gusta entrar en contacto con la materia prima o los ingredientes o los insumos para fabricar los primeros prototipos o las primeras unidades a la venta.

Vigilante del dinero y recursos: Es el rol que se encarga de administrar tanto el flujo de caja del emprendimiento, como la consecución de préstamos o nuevas inversiones y que sean bien empleados en las labores que se han planeado entre todos los integrantes del equipo. Igualmente es el que a futuro va a poder hacerle seguimiento a las cifras de ventas, costos, gastos, inversiones, pagos, compras, etcétera.

Estos no son cargos funcionales, son roles que cada uno de los emprendedores dentro del equipo puede desempeñar. La mayoría de las veces esos cuatro roles los desempeñan menos de cuatro personas. Quiere decir que alguno va a tener que desempeñar dos o tres roles al mismo tiempo. Una muy buena práctica cuando el socio fundador decide compartir su sueño emprendedor con otras personas, es la de reunirse con todos sus socios emprendedores y preguntarse:

- ¿Qué habilidades creo que tengo para desarrollar cada uno de esos cuatro roles?
- ¿Cuál o cuáles de esos roles me gustaría llevar a cabo porque me encanta hacerlo?

- ¿Qué roles creo que faltan por asumir de manera adecuada en este equipo emprendedor?

El responderlas francamente y compartir las respuestas entre todos los socios, va a permitirle al socio fundador asignar mejor los roles en el equipo o mejorar desbalances en actividades que todos desarrollan y finalmente, ver a quiénes tienen que conseguir para que se encarguen de labores no apoyadas o incómodas.

En la siguiente etapa del equipo emprendedor, la idea es contratar a los primeros colaboradores de la empresa, en quienes van a delegar algunas de las funciones que los emprendedores han venido realizando para sacar a flote su idea de negocio.

Referencia:

Azuero Isaza, Marco Antonio. (2020) Roles clave en un equipo emprendedor efectivo. LinkedIn. Recuperado de: <https://es.linkedin.com/pulse/roles-clave-en-un-equipo-emprendedor-efectivo-azuero-isaza>