

**NOMBRE DEL ALUMNO:**

YESICA DARIANA SÁNCHEZ SÁNCHEZ

**MATERIA:**

TALLER DEL EMPRENDEDOR

**9° CUATRIMESTRE**

**TRABAJO:**

RESUMEN

**CARRERA:**

LICENCIATURA EN PSICOLOGÍA

**PROFESOR.**

HUGO ADALBERTO SANTIESTEBAN  
PANIAGUA

## INTRODUCCIÓN

Un emprendedor es una persona que siempre busca aportar y desarrollar nuevas ideas para que puedan ser productivas ante una empresa o negocio. No siempre se va encontrar con buenos emprendedores, cada uno posee con diferentes ideas, características, diferente manera de pensar y actuar, pero todos van en un mismo camino que su negocio triunfe.

Hay que tomar riesgos, en ser creativos, hábiles para la comunicación, ser flexibles, dinámicos y sobre todo tener una buena relación con las demás personas. Tener la mente en claro, saber qué camino tomar, establecer objetivos, metas y tratar de llegar a ellas siendo independientes.

Todas las personas pueden ser emprendedores y así se desea, simplemente se necesita de motivación y saber creer en nosotros mismos, capacitación e informarse de cómo crear un nuevo negocio y posteriormente ser parte de una empresa, esto serviría para tener conocimientos prácticos de administración, de temas de negocio, teorías de motivación que permitan manifestar los valores organizacionales a los empleados, clientes y proveedores para alcanzar mayor conocimiento de la empresa o negocio.

Es por eso que Schollhammer en 1980 divide a los diferentes emprendedores para que cada persona al momento de emprender algo, supiera en que clasificación se encontraba dependiendo del tipo de personalidad que tiene. Esto lo hizo para generar mejores formas de hacer las cosas y que cada emprendedor aprendiera de los demás porque los conocimientos nunca son suficientes.

## TIPOS DE EMPRENDEDORES

El individuo que emprende dentro de una empresa que no es la suya se le llama emprendedor interno y si lo hace en su propio negocio con fines de lucro es un emprendedor externo.

Por eso Schollhammer en 1980, divide a los emprendedores en cinco tipos de personalidades que son:

1.El emprendedor administrativo: Aquel que logra usar todas las técnicas, herramientas, procedimientos o funciones administrativos para manejar y resolver problemas de manera eficiente.

2.El emprendedor oportunista: Busca constantemente las oportunidades y se mantiene alerta ante las posibilidades que le rodean.

3.El emprendedor adquisitivo: Se mantiene en continua innovación, la cual le permite crecer y mejorar lo que hacen, crea nuevas expectativas de realizar y ver las cosas.

4.El emprendedor incubador: Son aquellos que generan nuevas ideas, que buscan crecer y buscar oportunidades. Por preferir la autonomía, crea unidades independientes que al final se convierten en negocios nuevos.

5.El emprendedor imitador: Genera sus procesos de innovación a partir de elementos básicos ya existentes, mediante la mejora de ellos. Puede ser aquel que adopta una tecnología ya existente y que le hace pequeñas modificaciones.

McClelland citado por Kuriloff y Hemphill señala que el emprendedor es una persona que posee necesidades psicológicas básicas como en todo ser humano las cuales son: necesidad de logro, necesidad de afiliación y necesidad de poder. Pero para él el más importante es la primera porque es la que determina sus actitudes y actuaciones.

Además, estos mismos autores mencionan algunas más que podrían estar consideradas en las anteriores como: necesidad de independencia y autonomía, necesidad de dominio de su medio y necesidad de crear.

Según la razón por la que emprenden es porque aprovechan una oportunidad, es decir, que encontraron una necesidad insatisfecha o porque tienen una buena idea y desean desarrollarla por el gusto de verla hecha realidad otra razón sería por necesidad o porque el emprendedor se encuentra en una situación desfavorable por ejemplo si la persona está desempleada, ya sea porque acaba de ser despedido o porque ha decidido independizarse y requiere de algún ingreso económico.

Por otro lado, según el tipo de empresa que desarrollan es el emprendedor social que se busca por su creatividad, entusiasmo y trabajo, también el emprendedor que busca destacar en cierta área y ser modelo para otro.

## CONCLUSIÓN

Para ser un buen emprendedor se requiere de constancia, pasión, compromiso, profesionalismo y motivación, transmitiendo estos valores a las personas que también forma parte de la empresa o negocio, también a los clientes que, gracias a ellos, el objetivo se podrá alcanzar porque para eso se trabaja para que las demás personas puedan disfrutar de los productos que la empresa ofrece.

No hay ninguna técnica que seguir para tener éxito, a veces se tendrá que tomar el riesgo y simplemente buscar la excelencia de uno mismo, porque para poder tener una buena relación con todas las personas que nos rodea; ya sea trabajadores, líderes o clientes se necesita tener una buena comunicación, inspirar a que los demás se propongan metas y objetivos, que para alcanzarlos tendrán que trabajar constantemente, ser disciplinados, organizados, comprometidos con su trabajo para lograr el éxito y la satisfacción de los clientes.

Además, como se decía anteriormente, hay diferentes personas emprendedoras y por lo tal se divide de diferentes formas, cada uno con su respectiva característica, uno que siempre está buscando nuevas ideas, tratando de innovar, buscando oportunidades, pero todos teniendo un objetivo.

## BIBLIOGRAFÍA

Antología taller del emprendedor 2020