

## **Taller del emprendedor**

### **Tipos de emprendedores**

**Lic. Cesar Alfredo Escobar**

**Presenta el alumno:**

**Elmer Diaz Ventura**

**Licenciatura: Enfermería**

**Cuatrimestre: Noveno. Grupo “D”**

**Frontera Comalapa, Chiapas; a 22 de mayo de 2020.**

El texto de “Schollhammer” trata de la importancia que tiene cada una de las personalidades de los emprendedores, que lo clasifica en cinco, como se muestra en la pág. 15 “El emprendedor administrativo, emprendedor oportunista, emprendedor adquisitivo, emprendedor incubador y el emprendedor imitador” (Schollhammer, 1980). Dicho esto se observa que cada emprendedor nace de acuerdo a las capacidades que se proponga para poder crear su propio negocio y llegar al éxito. Estos pueden dividirse en distintos tipos según sus cualidades y maneras de pensar, ya que algunos tienen reflejos de llegar más lejos que otros.

En la teoría de “McClelland” habla y sostuvo que todos los individuos poseen tres necesidades lo cual se observa en la pág. 15 y 16 “Necesidad de logro, necesidad de afiliación y necesidad de poder” (McClelland, 1971). Otra teoría similar a la teoría de McClelland, es la teoría de los tres factores de Sirota. Sirota también propone tres factores motivadores que son cercanos, que son equidad/imparcialidad, logros y camaradería. Una diferencia importante entre la teoría de Sirota y la teoría de las necesidades de McClelland es que, según Sirota, todos comienzan un nuevo trabajo con entusiasmo y motivación para hacer el bien.

Por su parte, la teoría de McClelland afirma que un motivador transversal constituye un estímulo de incalculable valor para los trabajadores.

