

Análisis

"tipos de emprendedores"

Taller del emprendedor

LIC. CESAR ALFREDO ESCOBAR

PRESENTA EL ALUMNO:

Yoari Anahí de León Morales

GRUPO, SEMESTRE y MODALIDAD:

9 Cuatrimestre grupo " D" Semi Escolarizado

Frontera Comalapa, Chiapas

21 de mayo del 2020

Tipos de emprendedores

Por parte de Schollhammer (1980) divide a los emprendedores en cinco tipos de personalidades que son: “el emprendedor administrativo” esta hace hace uso de la investigación y del desarrollo para generar nuevas y mejores formas de hacer las cosas. “el emprendedor oportunista” Busca constantemente las oportunidades y se mantiene alerta ante las posibilidades que le rodean. Por necesidad o porque el emprendedor se encuentra en una situación desfavorable, es el caso si está desempleado, ya sea porque acaba de ser despedido o porque ha decidido independizarse y requiere procurarse algún ingreso económico.

“el emprendedor adquisitivo” se mantiene en continua innovación, la cual le permite crecer y mejorar lo que hace, busca a través de su creatividad, entusiasmo y trabajo, producir un cambio social en beneficio de un sector de la población, en general lo hace sin tener fines de lucro.

“el emprendedor incubador” en su afán por crecer y buscar oportunidades y por preferir la autonomía, crea unidades independientes que al final se convierten en negocios nuevos, incluso a partir de alguno ya existente, busca destacar en cierta área y ser modelo para otros; por ejemplo en las artes, el deporte o la política.

“el emprendedor imitador” Genera sus procesos de innovación a partir de elementos básicos ya existentes, mediante la mejora de ellos.

Los emprendedores son capaces de enfrentar el miedo a lo desconocido y se arriesgan en su mayoría las personas encuentran un ambiente propicio para desarrollar sus ideas, una mente abierta y el culto tiene mucho que ver con el éxito de los mismos. Según McClelland (1971) citado por Kuriloff y Hemphill (1983), así como por Desarrollo Empresarial de Monterrey, (DEMAC, 1991) señala que el emprendedor es una persona que posee necesidades psicológicas básicas, las cuales, como en todo ser humano, son tres: necesidad de logro, necesidad de afiliación y necesidad de poder, pero en él la primera es la más importante, la que determina sus actitudes y actuaciones