



**Mi Universidad**



## Mapa Conceptual

**Nombre de alumnos:**

**Jaime Enrique Prats Gómez**  
Email: jimmyprats25@gmail.com

**Nombre del Tema:**

◆ Tipos y Características de un Emprendedor

**Parcial:**

Primer 1°

**Nombre de la materia:**

**LEN904-9- Taller del Emprendedor**

**Nombre del Profesor:**

LCP. Andrés Morales Martínez  
Email: andresmoramar09@gmail.com

**Licenciatura:**

**Licenciado en Enfermería**

**Cuatrimestre:**

9° Cuatrimestre “U” LEN10SSC0919-I

**Fecha:**

**Extensión Pichucalco; Chiapas, Lunes 11 de Julio 2022**

El **emprendedor** es una persona que tiene una idea de negocio y que la percibe como una oportunidad que le ofrece el mercado y que ha tenido la motivación, el impulso y la habilidad de movilizar recursos a fin de ir al encuentro de nuevas ideas.

Es capaz de acometer un proyecto que es rechazado por la mayoría. Sabe interpretar las características reales del entorno a pesar de que no son aparentes a su competencia.

Es capaz de luchar ante cualquier inconveniente que se le atraviese en su estrategia y no le teme al fracaso, además, es capaz de crear un grupo con motivación que le de la estructura requerida.

## Tipos



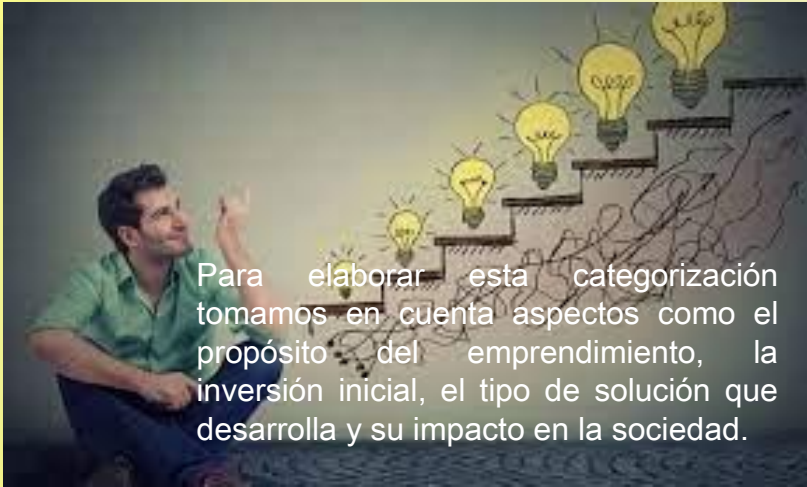
## Características

Se debe tener iniciativa y reconocer la iniciativa de los demás, un emprendedor debe estar dispuesto a arriesgar más y recibir menos hoy, con la esperanza de arriesgar menos y recibir más mañana, el emprendedor es capaz de enfrentar eficazmente los desafíos que presenta el cambio constante, así como satisfacer a los clientes por sobre lo que la competencia ofrece, y promover un enriquecimiento del que todos ganan.

Un emprendedor tiene un sentido de compromiso y responsabilidad social y el cambio es parte de su naturaleza; busca adelantarse al tiempo y tiene interés en agregarle valor a lo ya existente, mejorar e innovar continuamente, no sólo tiene ideas brillantes, sino que requiere ponerlas en práctica; no sólo las señala, sino que se compromete con ellas.

# Tipos de Emprendimientos

Un emprendimiento es el proceso de crear un negocio a partir de una idea innovadora, que resuelva uno o varios problemas de un grupo de personas. Esta breve definición da cuenta del concepto general pero, en la práctica, existen diferentes tipos de emprendimiento.



Para elaborar esta categorización tomamos en cuenta aspectos como el propósito del emprendimiento, la inversión inicial, el tipo de solución que desarrolla y su impacto en la sociedad.

## 5. Emprendimiento oportunista;

Tal como su nombre lo indica, este tipo aparece en el momento oportuno para resolver una necesidad puntual y urgente, lo que caracteriza a estos negocios es la visión del emprendedor, su creatividad y su capacidad para ejecutar con rapidez.

## 6. Emprendimiento incubador;

A diferencia del oportunista, el emprendimiento incubador se concentra en investigar cuáles son las necesidades permanentes del mercado para ofrecer una solución innovadora.

## 4. Emprendimiento espejo o de imitación;

Son aquellos que replican una idea que fue o está siendo exitosa en el mercado. Se puede imitar un producto, servicio o un modelo de negocio. Las franquicias son un ejemplo de los emprendimientos espejo, para adquirir este tipo de negocio es necesario contar con una inversión significativa, debido al alto costo que representa pagar por una marca reconocida.

## 1. Emprendimiento pequeño;

Se trata de negocios unipersonales, salvo ciertas excepciones donde puede haber uno o dos socios más, también son conocidos como microemprendimientos y se caracterizan por tener una inversión inicial baja, asimismo, se consideran emprendimientos locales, que buscan distribuir sus productos o servicios dentro de los límites de su ciudad.

## 2. Emprendimiento escalable;

Los emprendimientos escalables buscan tener un crecimiento exponencial en el corto y mediano plazo, nacen con el objetivo de expandirse rápidamente y convertirse en empresas multinacionales.

## 3. Emprendimiento social;

El principal objetivo de este tipo de emprendimiento es generar un impacto positivo en su comunidad y el mundo, quienes llevan emprendimientos sociales suelen desarrollar sus iniciativas en sectores vinculados a la educación, la salud y el ambiente.



# Tipos de emprendedores



Podemos categorizar a los emprendedores basándonos en el estilo de negocio que emprenden, el tiempo que llevan desarrollando su idea y en los pasos que siguen para hacerla realidad.

**Emprendedor Apasionado;** Es de los que no pueden quedarse solo con la idea en la mente, sino que deben hacerla realidad., cuando algo lo motiva se llena de energía, tanto que puede pasar horas y horas trabajando sin quejarse, realmente disfruta lo que hace.

**Emprendedor Innovador;** Pueden suponer el punto de partida de nuevas ideas o proyectos, a lo que conlleva la implementación de novedades para diferenciarlos de lo que ya existe en el sector, en otras palabras, supone diferenciar el producto de otros negocios que pueden ser competencia.

**Emprendedor Visionario;** Puedes considerarte si constantemente se piensa en cómo llegarían a ser las cosas en un futuro, la visión que tienen este tipo de personas va más allá de solo crear un negocio, son aquellas que trabajan en un proyecto a largo plazo para que a futuro continúe desarrollándose por generaciones.

**Emprendedor Inversionista;** Es una persona o entidad que invierte su dinero disponible para obtener ganancias a futuro, los inversionistas son capaces de prosperar, aún cuando el mercado entra en crisis.

# Emprendedores

**Emprendedor Multiemprendedor;** Sea como sea es un perfil de **emprendedor** que cada vez se ve más, porque en una situación de crisis a veces es difícil vivir de un sólo negocio. Y además compaginar varios negocios puede diversificar tus ingresos y aprovechar mejor tus recursos sin que suponga aumentar tus gastos.

**Emprendedor Académico;** Es un determinante clave, pues la creación de la académica es un reflejo de las acciones individuales, resultado en gran medida de los factores personales de los académicos, tales como personalidad, habilidades, trayectoria profesional y disposición a implicarse en actividades empresariales.

**Emprendedor Social;** Es una técnica de negocios que utilizan las empresas, status, organizaciones sin fines de lucro e incluso gobiernos para financiar el desarrollo de soluciones a problemas sociales, culturales y ambientales.

**Emprendedor por Necesidad;** Consiste en poner en marcha una idea de negocio rápidamente, con poca rigurosidad y orientada a la generación de ingresos de manera inmediata.

**Emprendedor Especialista;** Está muy especializado en una rama de conocimiento en la que se hace experto y suele dejar de lado el resto. Gracias a ser muy lógico, racional y técnico, es perfecto para llevar a cabo proyectos operacionales.

**Emprendedor Empresario;** »Un **empresario** es una persona que dirige una compañía de la que puede o no ser el dueño, y agrega capital y trabajo para producir un bien con fines de lucro”. Mientras que, un **emprendedor**, es aquel que crea un nuevo negocio y asume totalmente los riesgos .

**Emprendedor por Accidente;** También es conocido como **emprendedor por azar**, porque dicen que la suerte lo rodea todo el tiempo, es aquel que sin planificarlo, **por accidente**, ocurre «algo» que marca el comienzo de un gran proyecto. Este es un sencillo ejemplo para que entiendas mejor.

# Como Identificar a un Emprendedor


¿Por qué iniciaste tu emprendimiento?




¿Qué te impulsa a seguir en tu negocio?

¿Dónde vendes tus productos y cómo es tu modelo de negocio?


¿Qué planes tienes con tu emprendimiento? ¿Es momentáneo?  
¿Para tener recursos extra?



Seguir tu pasión y motivación permite que otras personas creen un curso de liderazgo.




Sé metódico, plantéate objetivos ambiciosos y medir constantemente los resultados de tus acciones, para ajustar lo que sea necesario y replicar aquello que está trayendo buen a tu emprendimiento.




Si un emprendedor inversionista, diversifica y actuó con cautela, Asesorarnos con varios especialistas, conoce los diferentes instrumentos de inversión y no apuestes por uno solo.


## Consejos para potenciar tus habilidades emprendedoras



No trates de desarrollar todas las ideas que estás emprendiendo de la misma forma. Delega responsabilidades y rodéate de personas que compartan tu visión.



Evita diseñar y aplicar procesos demasiado rígidos, dado que en el ecosistema de emprendimiento la iteración es tan necesaria como la flexibilidad.



Nunca se sabe demasiado de algo. Si ya dominas un tema, explora nuevos desafíos para hacer más poderoso tu emprendimiento.



# Características de un Emprendedor

La figura del emprendedor está cada vez más en boga, la caída de la empleabilidad durante la crisis, el avance tecnológico que abole las barreras espacios-temporales y, a su vez, la elevada formación de los jóvenes profesionales, está empujando a la creación de nuevos proyectos emprendedores



## **VISIÓN**

Un emprendedor ha de tener una visión de negocio especial. Un olfato que le permita anticiparse al mercado para poner en marcha un negocio que realmente satisfaga las necesidades de su público objetivo.

## **PASIÓN**

Un emprendedor sin pasión por lo que hace no tiene ningún sentido. Al emprendedor tienen que entusiasmarle lo que está llevando a cabo y creer en su proyecto ya que de ello también dependerá su éxito o fracaso, debe tener una firme apuesta y defender con pasión su idea.

## **AMBICIÓN**

Cualquier proyecto que se emprenda ha de ser ambicioso. Y quien lo lidere también, tener claro qué queremos conseguir y, después, plantearnos cómo lo vamos a lograr, ayudará al emprendedor a ver el camino con mayor claridad.

## **INICIATIVA**

De la misma manera, un emprendedor debe llevar la iniciativa por bandera. Una persona que se plantee continuamente nuevas propuestas, mejoras y oportunidades, esto es determinante para que el producto o servicio que desarrolle sea totalmente innovador.

## **LIDERAZGO**

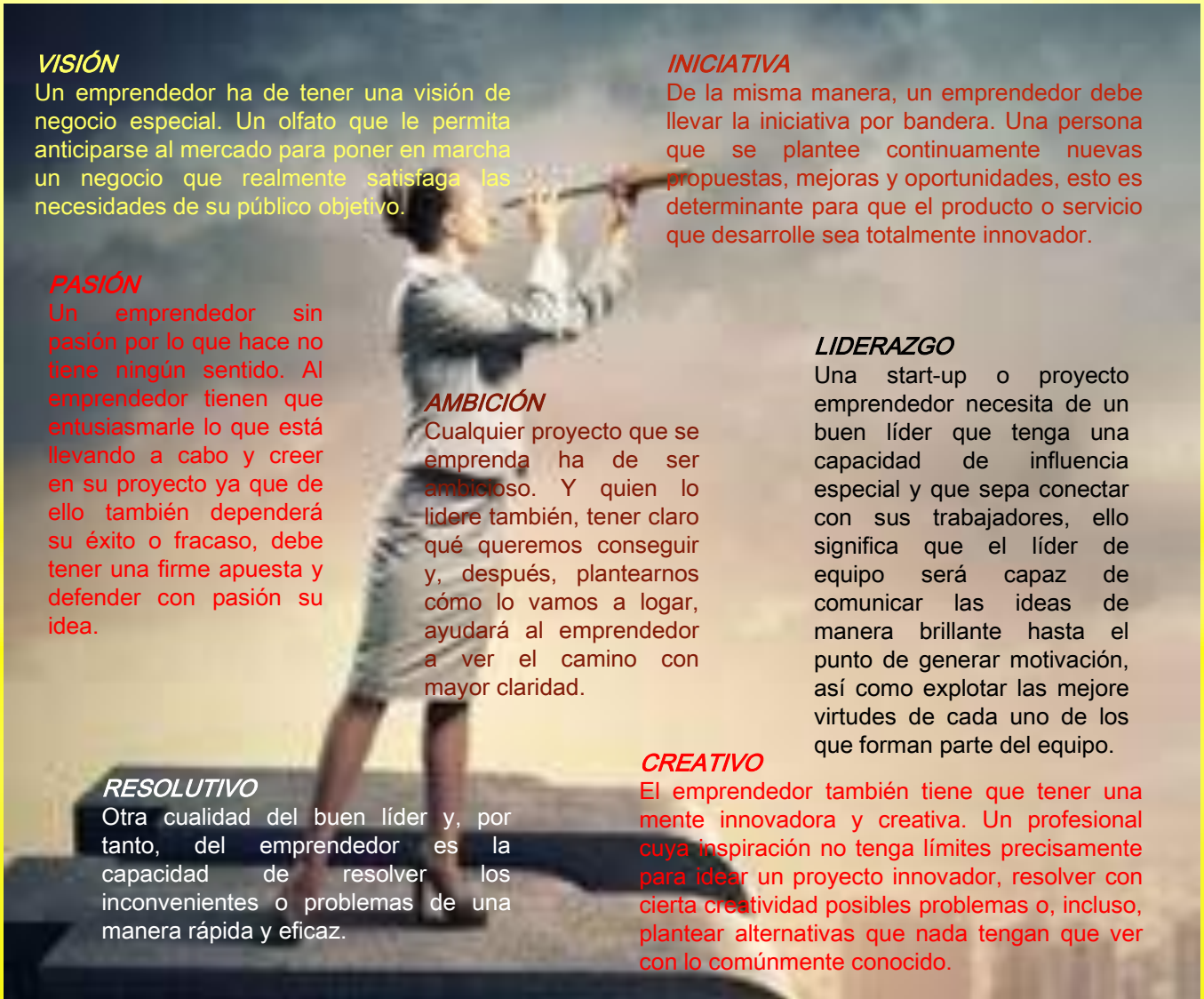
Una start-up o proyecto emprendedor necesita de un buen líder que tenga una capacidad de influencia especial y que sepa conectar con sus trabajadores, ello significa que el líder de equipo será capaz de comunicar las ideas de manera brillante hasta el punto de generar motivación, así como explotar las mejores virtudes de cada uno de los que forman parte del equipo.

## **RESOLUTIVO**

Otra cualidad del buen líder y, por tanto, del emprendedor es la capacidad de resolver los inconvenientes o problemas de una manera rápida y eficaz.

## **CREATIVO**

El emprendedor también tiene que tener una mente innovadora y creativa. Un profesional cuya inspiración no tenga límites precisamente para idear un proyecto innovador, resolver con cierta creatividad posibles problemas o, incluso, plantear alternativas que nada tengan que ver con lo comúnmente conocido.





### **ASERTIVO**

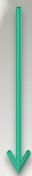
Mostrarse seguro de sí mismo y hacérselo ver al resto. Esta faceta es muy importante ya que el emprendedor dejará ver su seguridad en confianza en sí mismo, al mismo tiempo que le permitirá no dar rodeos y orientarse a los objetivos ya planteados.

### **CAPACIDAD DE APRENDIZAJE**

Es necesario tener una buena actitud, tanto para lo bueno que vendrá, como para lo malo. Aprender día a día de los aciertos y de los errores es otra de las grandes cualidades que ha de tener un buen emprendedor.

### **OPTIMISTA**

Ser positivo ayudará al emprendedor a convertir las amenazas en oportunidades. Asimismo, favorecerá a cumplir con el resto de cualidades, ya que permitirá afrontar con una mejor actitud ante cualquier adversidad, además de desarrollar una mentalidad constructiva.



Hay que ser conscientes de que el convertirse en empresario trae consigo el nacimiento de una serie de obligaciones, y el hecho de asumir determinados riesgos.

No todas las personas poseen las cualidades y los conocimientos suficientes para crear una empresa y dirigirla posteriormente (aunque los conocimientos pueden llegar a adquirirse).

Los emprendedores que aplican sus capacidades a la creación de empresas y negocios no son siempre personas perfectas, sus defectos y virtudes son muchos.

Comenzar un negocio es difícil y es muy importante determinar si tiene lo que se requiere para el éxito.

Es mejor descubrir ahora qué cualidades necesita antes de que sea demasiado tarde.

## ☐ **Habilidades de un emprendedor:** **guía para alcanzar tu meta**



Si estás pensando en seguir el camino de la emprendeduría estas son las habilidades necesarias para convertirte conseguir tu meta, ¡aplicálas y convierte tu sueño en realidad!

### **1. Tener conocimientos sobre gestión de negocios.**

Sin importar en qué rumbo quieres incursionar, debes contar con conocimientos básicos sobre cómo se maneja el mundo de los negocios.

### **6. Motivar a los que te rodean.**

Algunas personas tienen la especial habilidad de contagiar su entusiasmo y ganas de progresar a todo el equipo que tienen a su cargo.

### **2. Tener ganas de lograr grandes cosas.**

Para forjarte un espíritu emprendedor debes tener la determinación de querer llegar lo más lejos posible.

### **7. Saber tomar decisiones.**

Aunque muchas veces las decisiones deben ser tomadas de forma rápida, también debes pensar muy bien lo que haces antes de ejecutarlas.

### **3. Tener coraje.**

Para que la gente que te rodea crea en ti y en tus proyectos debes demostrar ser una persona valiente.

### **8. Tener capacidad de adaptación.**

El mundo de los negocios se mueve de forma cada vez más rápida, por lo que es imprescindible poder adaptarse a estos cambios.

### **4. Ser competente.**

Los profesionales que están a la cabeza de las empresas nunca dejan de formarse en pos de convertirse en cada vez más competentes para desempeñar su rol.

### **9. Tener iniciativa.**

Si quieres ser un emprendedor exitoso, no puedes dejar que los demás tomen el mando y dirijan el rumbo de tus proyectos.

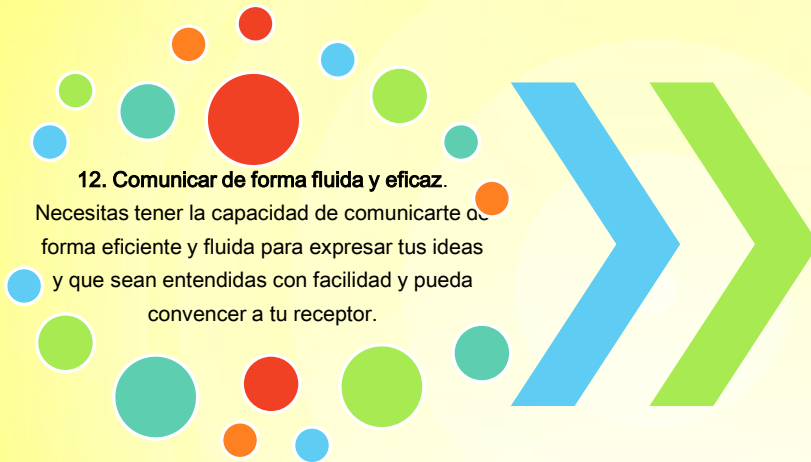
### **5. Saber relativizar y negociar.**

En el mundo real, las cosas no son blancas o negras por lo que hay que saber relativizar los problemas y negociar para encontrar posibles soluciones.

### **10. Ser humilde.**

Los jefes arrogantes y amenazador es ya pasaron de moda. Motiva a quienes te rodean a ser cada día mejores y verás cómo tu emprendimiento crece a pasos agigantados.

**11. Tener capacidad para vender.** Esto implica ser capaz de conectar con el resto, de visualizar los aspectos fundamentales de tu producto o servicio y ofrecerlo de tal forma en que el otro quiera comprarlo.



**12. Comunicar de forma fluida y eficaz.**

Necesitas tener la capacidad de comunicarte de forma eficiente y fluida para expresar tus ideas y que sean entendidas con facilidad y pueda convencer a tu receptor.

**13. Relacionarse con otras personas.**

**Networking.** Cuando te decides a emprender sabes que deberás relacionarte con una amplia variedad de personas, y por lo tanto que deberás saber relacionarte con ellas.

**14. Gestión del tiempo.** Si emprendes solo o contratas a un grupo de trabajadores, será de vital importancia que puedas manejar tu tiempo, y el de ellos, correctamente.

**15. Paciencia y disciplina.** No verás resultados desde el primer día, y puede que en meses. Tendrás altibajos y momentos de incertidumbre, por lo que en esos momentos lo único que te salvará es la disciplina y la paciencia.

**16. Confianza.** En tus capacidades, en tu idea o en tu personal: confía y deja de dudar si quieres que todo salga bien. La confianza que tengas se verá reflejada en tu trabajo.



## ➤ Claves para ser un buen emprendedor.

### 1. Conocer los mercados con mayor potencial.

Antes de convertirte en emprendedor, debes saber que los mercados cambian continuamente, a la par que la población que vive inmersa en ellos.

### 3. Desarrolla una idea diferente del resto.

No sigas la moda o vayas a lo fácil. Busca algo que realmente necesite nuestra sociedad: estúdialo y explótalo. Haz saber a tus potenciales clientes que eres diferente al resto y dale un valor añadido a tus productos o servicios.

### 5. Saca partido de las nuevas tecnologías.

Hoy en día tienes a tu alcance muchas facilidades para comunicarte y llegar a tu público objetivo. Haz uso de todas las herramientas gratuitas que te brinda la tecnología y llegarás a miles de personas.

**8. Estudia a la competencia.** No solo debes estudiar lo que tu competencia está haciendo bien y le está facilitando el crecimiento, sino también todo aquello que está haciendo mal y le genera problemas.

**9. Sé feliz con tu negocio.** Debes abrir tu negocio sobre algo que verdaderamente te apasione. Si vas a dedicar gran parte de tu vida a algo, por lo menos tiene que motivarte realizarlo.

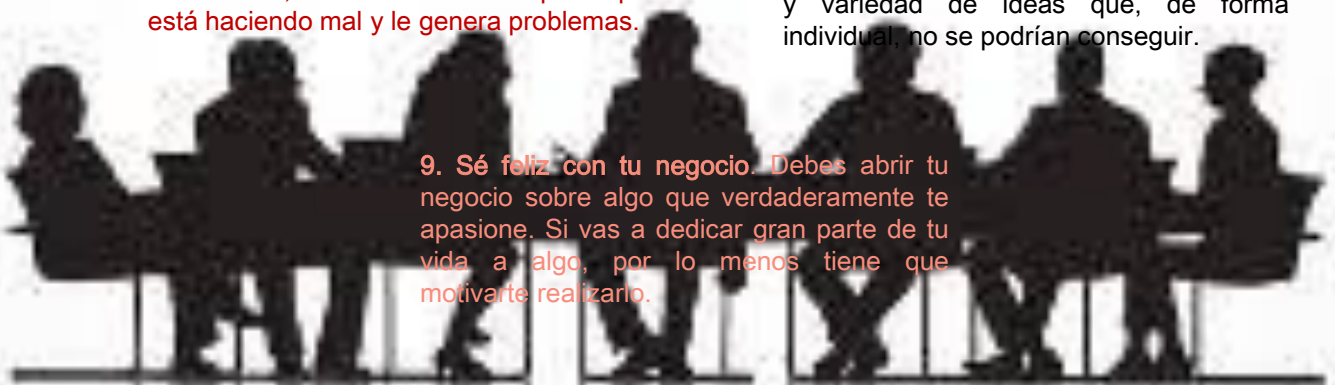
**10. Aprovecha los contactos.** Haz contactos, habla de tu negocio a todo el mundo: nunca sabes de dónde puede salir esa persona que tiene un contacto clave para ti.

**2. Ser ambicioso.** No temas fijar tus objetivos y captar clientes. Esto te exigirá un ritmo alto de trabajo y esfuerzo, que se verá recompensado.

**4. Benefíciate del know-how.** Aprende y benefíciate del know-how de empresas consolidadas en el sector en el que quieras emprender. No rechaces recomendaciones o consejos que te puedan ofrecer profesionales o entidades que trabajen en tu misma área.

**6. Forma a tu equipo constantemente.** En un mundo en constante evolución como el actual, es importante estar a la última en el sector en el que desees emprender, tanto de forma teórica como práctica y comercial.

**7. Trabaja en equipo.** El trabajo en equipo es un factor determinante en muchas ocasiones, ya que éste aporta una riqueza y variedad de ideas que, de forma individual, no se podrían conseguir.



## ❖ Técnicas de negociación fundamentales para triunfar como emprendedor.

Para lograr tus metas, es necesario aprender a negociar y buscar así obtener recursos y herramientas que favorezcan al emprendimiento propio. Para los emprendedores es necesario negociar con proveedores, clientes, inversores e incluso trabajadores, por lo que es muy importante saber negociar con otras personas ya que de ello puede depender el futuro de tu empresa.

- **Negociación de buena fe.** Aunque debas buscar lo mejor para tu negocio, no es recomendable que escondas o camufles información, para hacer negocios con éxito, lo primero es la honestidad.



- **Anticípate.** Busca conocer de antemano los movimientos de tu interlocutor, así podrás guiarlo hacia lo que quiere tu empresa.



- **Negocia con sentido.** Negociar ofreciendo solo lo que te interesa no es negociar, negocia ofreciendo algo que interese a las dos partes.



- **Aprende a retirarte.** Entiende cuándo no será posible conseguir lo que necesitas y aprende a retirarte a tiempo.



- **Conoce tus debilidades.** Conoce tus aspectos más débiles, pues serán el objetivo de la otra parte de la negociación.



- **Negocia sin emociones.** No te dejes llevar por las ganas de crecer, la ansiedad o el miedo, deja tus emociones a un lado a la hora de negociar.



# R eferencias Bibliográficas

Millonario Emprendedor  
Armando Tavera  
Editorial: Sofos

<https://www.eude.es/blog/10-caracteristicas-del-buen-emprendedor/>

<https://concepto.de/emprendedor-2/>

Emprendedor Exponencial  
Mynor Schult  
Edición: Singularity  
University  
2022

