



Marvin López Roblero

Yáñez Pinto Sissi Alejandra

Taller del emprendedor

Infografías

7º

“B”

Comitán de Domínguez, Chiapas a 11 de septiembre del 2025.

Emprendedor social

Definicion

Soluciones innovadoras para preocupaciones sociales, emprender para la sociedad, respuestas que vayan a la raíz de los problemas de las personas... Cualquiera de estos conceptos es adecuado para definir el emprendimiento social.



caracteristicas principales

- Tener conciencia de una problemática social y voluntad y motivación de querer cambiar la realidad.
- Tener habilidades para ser un empresario: liderar un equipo, buscar financiación, vender el producto y llegar al éxito.
- El emprendedor social intenta compatibilizar unos beneficios económicos con unos beneficios sociales.

Ventajas

1. Impacto Social

desventajas

1. Conseguir Financiación



Ejemplo real

Toma Mi Mano

Ofrece apoyo integral a mujeres víctimas de explotación y violencia sexual en Colombia como resultado del conflicto armado. Liderada por Susan Andrea Avella, la organización ha implementado un modelo de negocio con un propósito claro, enfocado en priorizar los derechos humanos y la protección de las mujeres.





Definicion

El emprendimiento por necesidad no responde a la pasión o vocación del individuo, sino a la necesidad de cambio. Este tipo de emprendimiento suele florecer en los momentos de crisis y recesión economica, mientras que el emprendimiento vocacional suele aparecer en periodos de bienestar económico.



características principales

- Estos emprendedores se mueven por circunstancias personales y suelen buscar resultados rápidos, por lo que están abiertos a cambiar tanto de idea como de sector.
- No tienen un compromiso a largo plazo.
- Estos emprendedores pueden escatimar tiempo y recursos en la elaboración del plan de negocio y estudio de mercado, ya que se mueven con prisa.

Ventajas

1. La presión que genera la necesidad puede llevarte a desarrollar habilidades, talentos... que tal vez no hubieras desarrollado si no se te ha presentado esa situación (necesidad)

desventajas

1. La rapidez con la que se quiere ver resultados aumenta la probabilidad de fracaso, ya que se puede hacer un movimiento en falso por falta de análisis de riesgos.

EMPRENDEDOR POR NECESIDAD



Ejemplo real

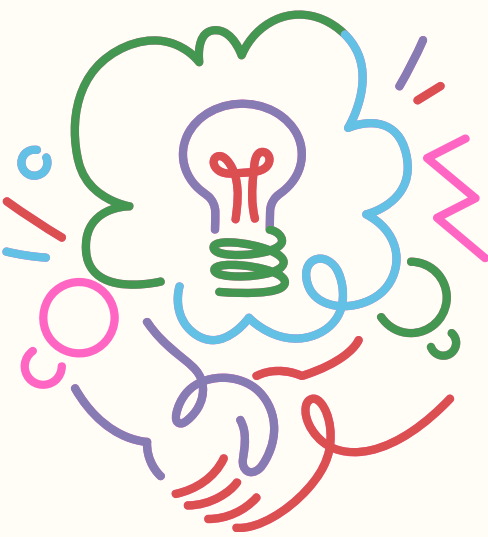
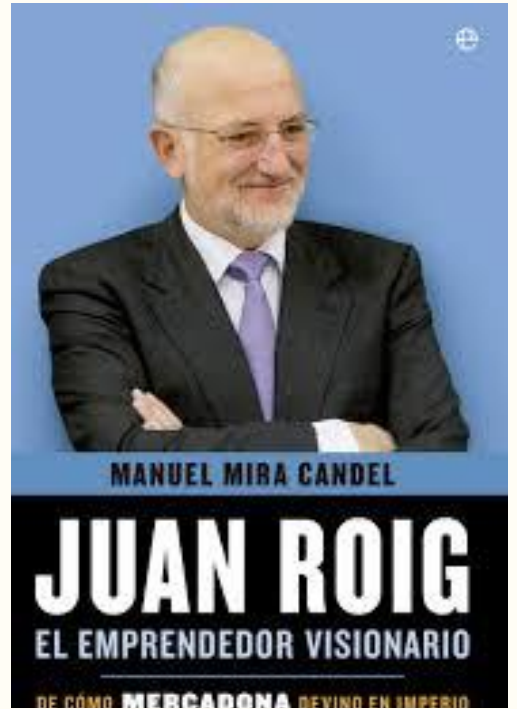
Alibaba. La historia de éxito de Alibaba, la página de 'e-commerce' más importante de China, también está relacionada con el emprendimiento por necesidad. Tras ser rechazado en una treintena de puestos de trabajo, su fundador, Jack Ma, decidió fundar la compañía en 1999, con ayuda de un grupo de 17 amigos y mientras trabajaba como profesor de inglés.



EMPRENDEDOR VISIONARIO

EL EMPRENDEDOR VISIONARIO ES AQUEL QUE ES CAPAZ DE VER EL POTENCIAL DE UNA OPORTUNIDAD, ADELANTARSE A SU COMPETENCIA Y LOGRAR DESARROLLARLA GRACIAS A EXPLOTAR SU CAPACIDAD AL MÁXIMO.

SUELEN TENER UNA VISIÓN DE NEGOCIO QUE, EN MUCHOS CASOS, VE MÁS ALLÁ Y ENCUENTRA SOLUCIONES CAPACES DE MEJORAR LA SOCIEDAD Y EL MERCADO.



Se anticipación al futuro.

Más que un negocio: Su objetivo es ofrecer un producto o servicio que tenga un impacto en la sociedad y solucione un problema

Foco en el largo plazo: No trata de buscar la rapidez y la eficiencia inmediata, sino de estudiar todas las posibilidades para desarrollar un producto o servicio que cubra las necesidades de los consumidores y aporte algo positivo.

Jeff bezos: Este emprendedor visionario cambió para siempre la forma en la que los usuarios hacían compras en Internet a través de su compañía Amazon, creada en 1994.



Ventajas:

- Metas Realistas a Largo Plazo
- Anticipación Proactiva de Problemas
- Riesgos Calculados

Desventajas:

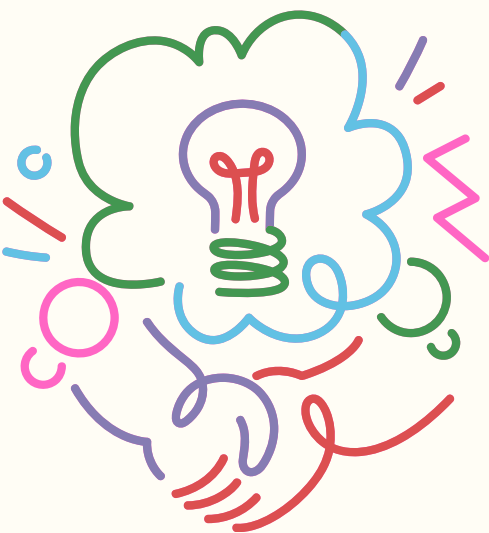
Falta de Enfoque en Procesos Detallados



EMPRENDEDOR ESPECIALISTA

DEFINICION:

EL EMPRENDEDOR ESPECIALISTA ES UNA PERSONA CON CONOCIMIENTOS TÉCNICOS Y ESPECÍFICOS SOBRE EL SECTOR CONCRETO EN EL QUE DECIDE EMPRENDER: UN ABOGADO QUE LANZA UN SERVICIO LEGAL DE TRAMITACIÓN ‘ONLINE’, UN BIÓLOGO QUE EMPRENDE Y CREA UN ‘SOFTWARE’ PARA DETECTAR UN VIRUS O UN BANQUERO QUE DESARROLLA UNA PLATAFORMA DE PAGOS PRECISAMENTE LA EXPERIENCIA LE PERMITE IDENTIFICAR DÓNDE ESTÁ EL FALLO DE OTROS Y CONVERTIRLO EN ÉXITO PARA ÉL.



Características principales

- Pasión por su campo:** Un emprendedor especialista debe tener una pasión ardiente por el área en la que se especializa.
- Mentalidad enfocada:** Esto implica resistir la tentación de dispersarse en diferentes direcciones y mantenerse actualizado sobre las últimas tendencias y avances en su industria.
- Conexiones sólidas:** Los emprendedores especialistas exitosos comprenden la importancia de establecer relaciones sólidas en su campo.

VENTAJA:

- Expertos y perfeccionistas

DESVENTAJA:

- Individualistas. Conocen tan bien su área de actividad que pueden resultar individualistas y tener dificultades para trabajar en equipo



EJEMPLO REAL:

Gerard Piqué. El exfutbolista del Fútbol Club Barcelona ha centrado sus negocios en su especialidad: el deporte.



EMPRENDEDOR CORPORATIVO

DEFINICION

El *intraemprendimiento* o emprendimiento corporativo, es la práctica de algunas empresas de invertir directamente fondos corporativos en negocios que apenas inician. Es común que este tipo de inversiones o emprendimientos sean realizados por grandes compañías que desean colocar dinero en ideas innovadoras para desarrollarlas bajo su tutela.



características principales

- Es responsable de generar iniciativas, propuestas e ideas que contribuyan al crecimiento de la empresa.
- Suele formar parte de un equipo especializado que incentive la generación de ideas.
- Es un trabajador con la posibilidad de promover, liderar e implementar proyectos innovadores que beneficien a la empresa que pertenece.

Ejemplo real

Ken Kutaragi: PlayStation

PlayStation es el nombre de una serie de consolas de videojuegos producidas y desarrolladas por Sony Interactive Entertainment.



ventajas:

- Mantiene un flujo constante de nuevas ideas y soluciones que contribuyen significativamente en el desarrollo de la empresa.

Desventajas:

Riesgo de pérdida de tiempo y dinero, ya que no todas las iniciativas tendrán éxito



EMPRENDEDOR INVERSIONISTA

El emprendedor inversionista es una persona que cuenta con los recursos necesarios para invertir o crear su propia startup. Tras haber reunido cierto capital, los emprendedores inversionistas lo invierten en proyectos que les pueden garantizar más rentabilidad en el largo plazo. Este es su principal objetivo: lograr que su patrimonio crezca.

Existen dos tipos de emprendedores inversio-nistas:

- Emprendedores que invierten en sus propios proyectos.
- Emprendedores que invierten en ideas ajenas.

Características principales:

- 1.- Miedo al riesgo. El emprendedor inversionista sabe identificar oportunidades de éxito, tienen más miedo al riesgo que otro tipo de emprendedores.
- 2.-Tienen capital. Se trata de profesionales con recursos económicos y con interés por el mundo empresarial y la innovación.
- 3.-La rentabilidad es su principal objetivo. Más allá de encontrar una novedosa solución a un problema, realizan inversiones para obtener beneficios económicos a largo plazo.



ELON MUSK

Musk fundó su primera empresa, Zip2, en 1995. Tras la venta de la compañía, dedicada a proporcionar ‘software’ a medios de comunicación, y con el dinero que recibió, fundó X.com.



Ventajas:

- 1.-Diversificación de la cartera: Al invertir en una variedad de instrumentos financieros, el emprendedor inversionista puede minimizar el riesgo y proteger su cartera contra fluctuaciones en el mercado.

Desventajas:

- 1.-Requiere conocimiento financiero: Para tener éxito como emprendedor inversionista, es importante tener un conocimiento sólido de las finanzas y la inversión.



EMPRENDEDOR OPORTUNISTA

Un emprendedor oportunista es aquel que tiene la capacidad de detectar oportunidades en el mercado y actuar rápidamente para aprovecharlas. Este tipo de emprendedor está siempre en busca de nuevas oportunidades y no teme tomar riesgos.

Características principales:

- 1.- Toma de decisiones: El emprendedor oportunista es capaz de tomar decisiones rápidas y efectivas, basadas en información sólida y en su intuición, para aprovechar las oportunidades del mercado.
- 2.- Tolerancia al riesgo: El emprendedor oportunista es capaz de tomar riesgos calculados y está dispuesto a asumir ciertos niveles de riesgo.
- 3.- Creatividad e innovación: El emprendedor oportunista es capaz de pensar de manera creativa e innovadora para encontrar nuevas soluciones a los problemas y oportunidades que se presentan en el mercado.



STEVE JOBS

En la década de 1970, cuando los ordenadores personales eran un producto de nicho utilizado principalmente por aficionados a la informática, Jobs vio una oportunidad en el mercado y fundó Apple junto a su amigo Steve Wozniak. En 1984, Apple lanzó la Macintosh, una computadora personal revolucionaria que cambió para siempre la industria de la informática.



Ventajas:

- 1.- Detectar oportunidades: Los emprendedores oportunistas tienen una gran habilidad para detectar oportunidades en el mercado y aprovecharlas antes que otros.

Desventajas:

- 1.- Riesgos: Al tomar decisiones rápidas y arriesgadas, los emprendedores oportunistas pueden enfrentar mayores riesgos y fracasos.

