

# PERFIL DEL EMPRENDEDOR

AUTORA: JORGE MURILLO ORTIZ



San Marcos

Perfil del emprendedor .....	4
Perfil del emprendedor en Iberoamérica Kantis .....	6
Perfil de un emprendedor según Poncio .....	8
Perfil de un emprendedor según Puchol .....	10
¿Cuáles son las características y perfil de un emprendedor? .....	11
Actitudes para desarrollar por el emprendedor .....	12
Cuadrante de flujo de dinero .....	13
¿Sabes cuál es tu perfil para emprender en el mundo de los negocios? .....	14
Fases del emprendimiento .....	16
Mitos y realidades según Timmons .....	16
Modelo empenSER. Las 7 etapas de un emprendimiento .....	18
Tipos de emprendimiento .....	20
Emprendedor social-humanista .....	21
Emprendedor de oportunidad o necesidad .....	21
Emprendedor inversionista .....	22
Emprendedor soñador, visionario e innovador .....	22
Emprendedores por accidente o error .....	22
Emprendedor especialista .....	23

El precio del éxito en un emprendedor es trabajar duro, consistente con la determinación de que, sin importar si perdiste o ganaste, diste lo mejor de ti mismo en el proyecto.

Vince Lombardi,  
entrenador de  
los Empacadores  
de Green Bay.

En el presente referente de pensamiento, los maestrantes se enfrentarán a la necesidad de responder a la pregunta: ¿Cómo identificar perfiles y tipos de emprendimientos exitosos? Para ello, se requiere que el participante aprenda a identificar el perfil de un emprendedor y como este puede llevarse a cabo, identificar las diferentes fases del emprendimiento que permiten la implementación de la idea planteada en el eje 1. A lo anterior recuerden que en cada uno de los aspectos que se realizan en este eje deben concebirse como creativos e innovadores a partir de tener presente el análisis del entorno y de los diferentes escenarios que dan pie a la generación en el emprendedor de un pensamiento crítico y social que responde a las necesidades del entorno en donde se llevará a cabo el emprendimiento con miras a plantear soluciones que potencialicen a la comunidad del área de impacto.

# Perfil del emprendedor



Murillo (2020) plantea que el emprendedor es una persona que nace con unos dones y a través del temperamento (cuyo carácter es aprendido en la vida), define un perfil y personalidad de emprendeSER, por lo tanto, posee un perfil de soñador, visionario, influenciador, inspirador, persistente y resiliente. Con dos elementos que los caracterizan, el primer elemento es que cree en sí mismo más de lo que los otros creen en él, es decir posee alta autoestima para tomar decisiones y afrontar el fracaso y el otro elemento es que posee fe, sumado en la autoestima pone fe a sus nuevos proyectos, pero sabe que de la fe no solo se vive, sino que hay que dar acción.

Por ello el perfil del emprendedor busca nuevos horizontes, ejemplo de ello Cristóbal Colón, Alejandro Magno, Napoleón Bonaparte entre otros, siempre en la búsqueda encontrar caminos diferentes a los ya existentes, que los lleven al éxito con las oportunidades que surgen en el mercado.

El austríaco Peter Drucker, conocido como padre de la administración moderna, decía: "Si quieres hacer algo nuevo, necesitas dejar de hacer algo viejo". Y es precisamente esta la base de un perfil emprendedor.

El espíritu emprendedor existe en todos nosotros, pero no todos nosotros por alguna razón descubrimos ese espíritu y si existe alguien que decide haSER de manera diferente de lo que se ha hecho hasta ahora. Un emprendedor puede percibir cuando existe un problema, un fallo y entiende que se necesita encontrar una solución para esto, sea ella cual sea.

"Tu tiempo es limitado, así que no lo desperdicias viviendo la vida de alguien más. No te dejes atrapar por el dogma, que es vivir con los resultados de los pensamientos de otras personas. No dejes que el ruido de las opiniones de otros ahogue tu voz interior. Y lo más importante: ten el coraje de seguir a tu corazón e intuición. De algún modo ellos ya saben lo que realmente quieres SER. Todo lo demás es secundario".

Steve Jobs. Cofundador  
de Apple

## Perfil del emprendedor en Iberoamérica Kantis

Respecto del origen sociocultural y de género del emprendedor en América Latina, el autor Kantis expresa que la gran mayoría de los emprendedores que surgen son de la clase media (más del 80 %), debido a la disponibilidad y disposición para adquirir los recursos que son necesarios para llevar adelante el emprendimiento.

Igualmente, el autor esboza en otras investigaciones que los emprendedores en América Latina se encuentran en un porcentaje inferior a 25 %, y que dentro de ese porcentaje se puede evidenciar que la participación de las mujeres es muy baja ya que una de diez es emprendedora.

En la misma línea, el autor resalta que para tener claridad sobre el perfil del emprendedor se debe contemplar la importancia de la motivación y la dimensión sociocultural. Puesto que para este tipo de caracterización de surgimiento del perfil emprendedor la familia se constituye en la fuente de inspiración fundamental (Park, S. 2015).

Por otro lado, Rodríguez, describe las particularidades de los emprendedores de la siguiente manera:

“ En primer lugar, el emprendedor debe SER creativo y para ello es necesario contar con un perfil de sensibilidad específica para hacer frente a las diferentes problemáticas ya sean estas propias o ajenas, tener pensamiento crítico orientado a la generación de ideas innovadoras y potenciales, así como la capacidad para su operabilidad en el contexto de su formulación, aunado a lo anterior, poseer la habilidad para esbozar un sin número de ideas que permitan la puesta en marcha o gestión del emprendimiento (2011).

”

Acorde a ello, el autor esgrime que los emprendedores con perfil creativo presenta las siguientes características:



Figura 1. Características del emprendedor  
Fuente. Alcaraz (2011, pág. 8)

## Perfil de un emprendedor según Poncio

Si se analiza la postura teórica del autor, Poncio expresa que existen características, cualidades y perfiles para ser emprendedor que se esbozan de la siguiente manera:



Figura 2. Características del Emprendedor según Poncio  
Fuente: Poncio (2010)





Figura 3  
Fuente: Poncio (2010)

## Perfil de un emprendedor según Puchol

Puchol, particulariza sobre las cualidades y perfiles a desarrollar en el emprendedor de la siguiente manera:

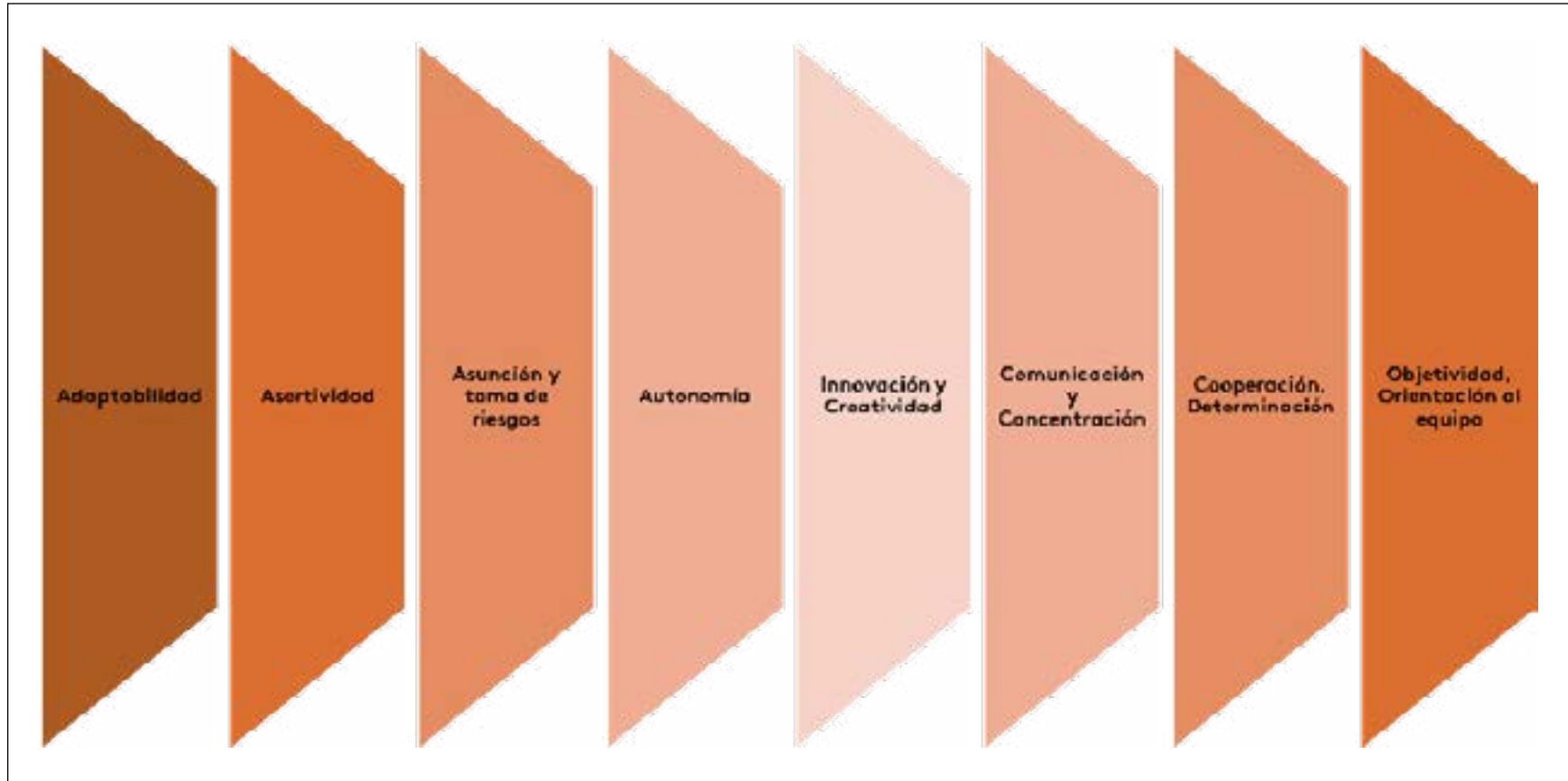


Figura 4. Características, perfiles y cualidades del emprendedor  
Fuente: Puchol (2012, pág. 26).



## Lectura recomendada

Considerando lo escrito y leído anteriormente los invito a leer y reflexionar sobre el perfil del emprendedor a través de la siguiente lectura:

El perfil del emprendedor y los estudios relacionados a los emprendedores Iberoamericanos

Sebastián Il Sung Park y Sergio Duarte Masi



## Instrucción

Para complementar lo invito a realizar el caso modelo que se encuentra en la parte principal del eje.

## ¿Cuáles son las características y perfil de un emprendedor?

Analizadas las posturas teóricas de los diferentes autores, se puede concluir que las características que identifican el perfil del emprendedor se fundamentan en tres elementos claves:

- El primero es la actitud. Actitud para SER y haSER realidad el emprendimiento, la aplicación de la actitud además requiere creatividad, innovación, poder tener la claridad de objetivos, metas e ideas, para desarrollar la capacidad de afrontar y asumir riesgos, requiere además capacidad para adaptarse a situaciones nuevas, sabiendo priorizar.
- El segundo es el conocimiento. Como herramienta fundamental para fortalecer habilidades para llevar a cabo los objetivos, metas y el direccionamiento estratégico de la organización.
- El tercero las habilidades y destrezas para desarrollar el emprendimiento. Que permiten afrontar y asumir los riesgos inherentes a la toma de decisiones de hacer empresa y la capacidad de priorizar las alternativas.

Todos tus sueños pueden hacerse realidad si tienes el coraje de perseguirlos

Walt Disney. Co-fundador de Disney Productions.

Las características, cualidades y los perfiles vistos anteriormente conllevan una pregunta implícita que amerita SER analizada ¿La actitud conlleva a un emprendedor a desarrollar emprendimiento?

### Actitudes para desarrollar por el emprendedor

Para dar respuesta al planteamiento es necesario que el emprendedor tenga la actitud para emprender sumado a:

- **Visión:** Para alcanzar el éxito. Cada emprendedor necesita ver + allá de un sueño, poder visualizarlo y haSER un plan para dar respuesta a los objetivos de lo que se pretende visualizar sobre las prioridades inmediatas y necesidades en el presente.
- **Pasión.** Los emprendedores deben consagrarse a la actividad propuesta para lograr los objetivos y metas
- **Capacidad de aprendizaje continuo.** En el tiempo del emprendimiento, los emprendedores de éxito esgrimen la necesidad del aprendizaje constante para mejorar todos los días y que el no escuchar, aprender y aplicar es negarse a la posibilidad de nuevas oportunidades.
- **Búsqueda de logros y resultados.** Recuerden que las personas emprendedoras buscan la practicidad para tomar decisiones que los conduzcan al logro de los objetivos en un plazo determinado
- **Habilidad comercial: Vender.** Más que una palabra importante, vender es una cualidad o característica determinante que hace a un empen-

dedor creSER + la organización y expansión del emprendimiento. Todo emprendedor debe desarrollar la habilidad de vender, pueden existen múltiples cualidades, características y perfiles, pero en este punto se debe aprender a VENDER, significa que se aprende a tomar oportunas y firmes decisiones para solucionar con eficacia y eficiencia los problemas de los clientes.

En la misma línea se debe entender que aprender a vender es anticiparse a las dificultades y estar en la capacidad de identificar cuando son los momentos de ir en busca del éxito, a la vez que desarrolla el sentido de oportunidad que permite al emprendedor visualizar los requerimientos, desafíos y tendencias del entorno y sus comunidades en post de alternativas que satisfagan la exigencia planteada.

Un emprendedor con perfil comercial, sabe que el trabajo en equipo es fundamental para el logro de resultados, y son más rápidos para creSER + en GRANDEZA fortaleciendo la autoestima, mejorando el optimismo y la seguridad, llevando a generar alto grado de confianza en uno mismo.

Combatir el miedo a emprender y vender, requiere de fortaleSER lo mental en el negocio y confiar en las propias habilidades y capacidades, teniendo claro que muchos emprendimientos fracasan por la sencilla razón de que el emprendedor no sabe vender o no le gusta vender, obligando a este a estructurar un equipo comercial para lograr haSER las ventas.

Resuelta la primera inquietud es necesario responder a un nuevo cuestionamiento relacionado con ¿Qué es el cuadrante del flujo del dinero?



## Instrucción

Ahora los invito a revisar y realizar la actividad de aprendizaje práctica cuadrante de flujo de dinero que se encuentra en la parte principal del eje.

### Cuadrante de flujo de dinero

El cuadrante del flujo del dinero, explicado por Robert Kiyosaki, describe que existen cuatro formas de generar ingresos o ganar dinero en la sociedad.

- Empleado.
- Autoempleado.
- Empresario.
- Inversionista.



Figura 5. Cuadrante del flujo del dinero  
Fuente: Kiyosaki (2015)



## Instrucción

---

Para la determinación del cuadrante se requiere de diligenciar una serie de preguntas que buscan identificar el perfil al cual pertenece el emprendedor. Congruente con esto se invita al estudiante a realizar la actividad práctica test perfil del emprendedor que se encuentra en la parte principal del eje.

¿Sabes cuál es tu perfil para emprender en el mundo de los negocios?



## Instrucción

---

Los perfiles y las características de los emprendedores determinan el éxito y el fracaso en el mundo de los negocios. Por lo tanto, se ha elaborado un test basado en los autores anteriores para identificar el perfil de emprendimiento este se encuentra en la actividad práctica adjunto a la actividad práctica que se encuentra en la parte principal del eje.

Acorde a las respuestas dadas en el test de la actividad práctica se pueden interpretar las respuestas de la siguiente manera:



## Ejemplo

Respuestas referenciales sobre el perfil de emprendimiento.

Si contestas "A" en la mayoría.

Tienes un alto perfil y cualidades para emprendeSER, tomar decisiones de haSER equipo en emprendimiento, correr riesgos, buscar alternativas de nuevos modelos de negocio.

La actitud, conocimientos y las habilidades que posees para venderte a ti y a tu idea de emprendimiento, hace una diferencia positiva y constructiva al emprendeSER. Estás en el camino del emprendimiento y tienes pasión por persistir.

Si contestas "B" en la mayoría.

Tienes un perfil básico para emprender: posees pasión, estarías dispuesto a tomar riesgos, pero la persistencia no es un elemento clave que si debe SER en un emprendedor.

Para mejorar el perfil y perfeccionar estas cualidades hay que prepararse en lo Mental, Emocional, Espiritual y Físico (MEEF), sumado a desarrollar una actitud de emprendedor, adquiriendo nuevos conocimientos y desarrollando nuevas habilidades y destrezas en emprender, como también es importante ampliar las relaciones, investigar más sobre emprendimiento, buscar un mentor que apoye tus decisiones.

Si contestas "C" en la mayoría.

Sigue practicando para mejorar, prefieres la "seguridad" de emprendeSER que la aventura. Trabajas mejor en ambientes estructurados y prefieres tener un ingreso fijo. La visión frente al emprendimiento y la toma de riesgo es conservadora, preferencia por estar "seguro" antes de haSER cambios.

No se puede saber si los emprendedores nacen o se hacen, pero una vez que lo decides, todo es posible de desarrollar y mejorar.

“Si no te gusta tomar riesgos, debes salir corriendo del negocio”

Ray Kroc, fundador de McDonald’s.



#### Lectura recomendada

Los invito a realizar la siguiente lectura:

The study of venture capital finance and investment behaviour in small and medium-sized enterprises

Thokozani Patmond Mbhele

### Fases del emprendimiento

Antes de hablar sobre las fases del emprendimiento es importante analizar algunos mitos y realidades sobre las fases

de emprendimiento en los emprendedores expuesta por Timmons, entre otros, autores que dan cuenta de que no existe una receta para el emprendimiento.

#### Mitos y realidades según Timmons

- a. Mito: los emprendedores son innatos, pero se requiere de esfuerzo y trabajo para potencializar sus capacidades y habilidades para generar un conocimiento práctico, un pensamiento crítico.
- b. Mito: cualquiera puede comenzar un negocio; realidad: todo tipo de emprendimiento requiere de dedicación, actitud y altos niveles de perseverancia que se definen desde el concepto mismo del ser humano.
- c. Mito: los emprendedores apuestan; realidad: los emprendedores de éxito asumen riesgos después de realizar análisis de impacto.
- d. Mito: los emprendedores pagan caro con estrés y salud; realidad: en la actualidad no hay estudios que soporten el concepto de que ser emprendedor requiere más que otra profesión.
- e. Mito: los emprendedores deben ser jóvenes y enérgicos; realidad: la edad no es un obstáculo para hacer empresa.

Por lo tanto, como tal no hay una receta única que dé resultados, debido a factores como la actitud, conocimientos, habilidades, destrezas, recursos entre otros que poseen los emprendedores para dar el inicio. No obstante, se toma como marco de referencia a los siguientes autores para entender sus puntos de vista y así al final poder concluir las fases del emprendimiento.



## Mitos y Realidades según Sánchez

**Checa:** el autor concibe las siguientes fases:

Fase temprana. Inicia con la decisión de emprender, fijación de la idea hasta la primera venta. Esta fase se caracteriza por las siguientes etapas:

- Etapa 1. Está comprendida por la idea del emprendimiento y visualización como una oportunidad de negocio.
- Etapa 2. Comprende la formalización de la empresa para dar inicio a las actividades u operaciones de mercado.
- Etapa 3. Caracterizado por el inicio del proceso de facturación de las ventas realizadas por la empresa y a partir de allí se genera la expectativa de crecimiento a través de posibles opciones de inversión para aprovechar oportunidades del mercado con la finalidad de aumentar el margen de beneficios.
- Etapa 4. Búsqueda del capital para expansión y la profesionalización del recurso humano.
- Etapa 5. La búsqueda del posicionamiento en el mercado, al mejorar la forma de operar la empresa

respondiendo a planes estratégicos y modelos de negocio previamente diseñados.

- Etapa 6. Generación de retornos económicos a los socios fundadores del modelo de negocio.

**Presto. 2013,** propone seis fases del proceso emprendedor:

- Fase 1: observación: identificación de una problemática común que afecta un grupo en particular.
- Fase 2: definición conceptualización de un problema evidenciado
- Fase 3: aproximación al problema, planteamientos de alternativas de solución y la especificación de los elementos necesarios para llevarlo a cabo.
- Fase 4: planificación: diseño de un plan básico para la puesta en marcha de la solución al problema fijado.
- Fase 5: ejecución-medición: fijación de planes que permiten la métrica de los parámetros anteriores
- Fase 6: revisión: generación de flexibilidad en los planes que permita la adaptación al cambio.

## Modelo emprenSER. Las 7 etapas de un emprendimiento

Cada una de estas etapas formuladas por el autor tiene sus propios retos y desafíos. Sin embargo, lo importante es comprender en qué punto del camino se encuentra el emprendedor para fijar cuáles son las acciones adelantar en cada etapa:

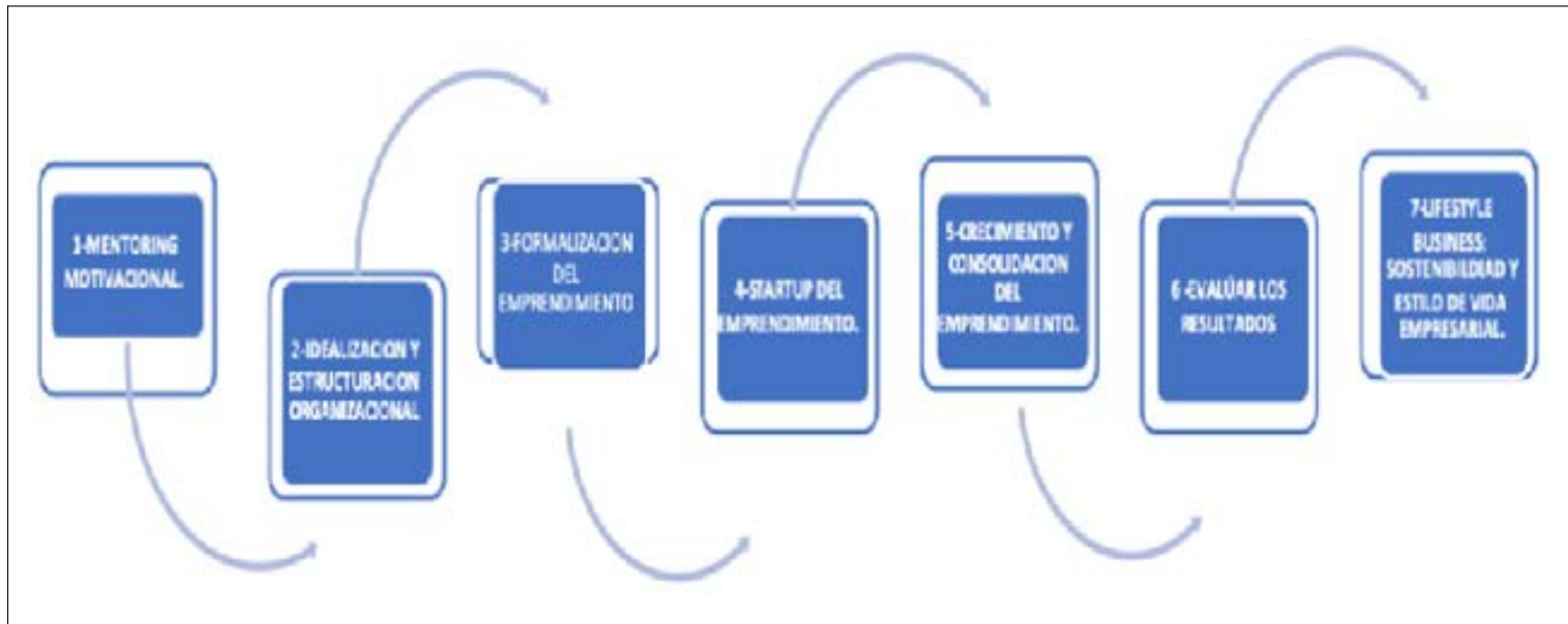


Figura 6. 7 etapas de un emprendimiento del modelo EmpredeSER  
Fuente: Murillo (2020)

Etapa 1. Mentoring motivacional. Iniciar eligiendo un mentor empresario, con la finalidad de lograr el enfoque la pasión y sentido al emprendimiento en el ámbito personal, profesional, familiar y empresarial. Significa invertir en capacitación y formación en cada uno de esos ámbitos para cambiar el viejo modelo mental de empleado "seguridad" a empresario o de emprendimiento, requiere estar en modo aprendiz con una mentalidad abierta al cambio para emprender e iniciar el emprendimiento, es clave rodearse de personas que estén o hayan elegido el modo emprendeSER, aporten a la idea de negocio o proyecto.

En esta etapa, se describe los sueños de emprendeSER. Iniciar describiendo y haciendo un mapa de sueños empresariales (cartelera), la idea de emprendimiento. Visualizando el o los sueños de emprendeSER y diseñar una ruta con fecha y pasos a realizar

Un factor clave es esta etapa, es la definición, y estructuración de la propuesta de valor, el cual debe SER el resultado de haSER el negocio viable.



#### Propuesta de valor

Máxima expresión de SERvir de manera concreta, concisa, precisa consolidando conjunto de beneficios que recibirán los clientes a los que se dirige o el foco de atención del emprendimiento.

en el mercado, resolviendo una problemática existente o en el caso también de dar mejora a una situación que no ha sido satisfecha plenamente por los competidores. En otras palabras, ¿por qué elegir tu emprendimiento y no a otros?

Etapa 2. Idealización y estructuración organizacional: etapa de inicio a la en puesta marcha, realizando el direccionamiento estratégico del emprendimiento. Es decir, empieza por describir, los objetivos y metas del emprendimiento la visión, misión, que orienta la ruta del emprendimiento. Sumado, debe haSER una matriz DOFA del proyecto a emprender.

En esta etapa claramente hay una idea. Sin embargo, no existe ningún modelo de negocio definido. No existe un equipo de trabajo. Y por supuesto no hay suficientes recursos para dar el empujón inicial. Existe una alta motivación por ver la realización del emprendimiento.

Dar acción a la planeación, asignar recursos humanos, de capital, financieros, tecnológicos, logísticos y operativos al emprendimiento para permitir su implementación.

#### HaSER el análisis y estudio de viabilidad del proyecto emprendeSER

Etapa 3. Formalización del emprendimiento. Se inicia con el registro de la empresa, de la marca, los permisos y demás. Como también realizar los procesos y procedimientos de la constitución de la empresa ante la cámara de comercio, sumado a los pasos del modelo de negocios, es cuando se crea formalmente el emprendimiento para realizar operaciones ya sea de producción, distribución, comercialización, operaciones y logística para llegar al mercado donde están los clientes.

Etapa No 4. Startup del emprendimiento. En esta se visualiza las primeras facturaciones derivadas de lo que antes era una idea de negocio y da sus primeros pasos en haSER efectiva su presencia en el mercado.

Etapa 5. Crecimiento y consolidación del emprendimiento. En esta etapa se determinan las políticas para haSER la expansión de la empresa, su crecimiento y consolidación. Se requiere realizar el plan de acción estratégico, es decir plasmar las estrategias y propósitos del emprendimiento para lograr la expansión y el creSER + la organización visualizando su crecimiento a 5 y 10 años.

En el proceso de crecimiento y consolidación, es probable que se requiera inyección de capital propio o externo, por lo cual se dará inicio a la búsqueda de inversionistas de forma tal que se pueda aprovechar al máximo las posibles oportunidades del mercado para multiplicar los márgenes de ganancia.

En esta etapa, el fundador debe invertir la mayor parte del tiempo y sus recursos al interior de la empresa. El modelo de negocio y su equipo de trabajo cuenta con no más de 10 empleados.

Es una etapa en donde es frecuente la falta de visión, la incapacidad de estructurar el equipo de trabajo y la falta de comunicación asertiva, efectiva y constructiva por el volumen de trabajo.

Etapa 6. Evaluar los resultados. Diseñar un sistema de evaluación que permita la retroalimentación y análisis de la evolución. Además, estableSER una métrica e indicadores para determinar indicadores

para medir el crecimiento del emprendimiento y evaluar su viabilidad de negocio.

Etapa 7. Lifestyle Business: sostenibilidad y estilo de vida empresarial. En esta etapa se busca SERvir para SERutil y para SER una empresa eficaz y eficiente, por lo tanto, emprendeSER debe impactar la vida de clientes internos y externos, generar felicidad, bienestar, riqueza, prosperidad, por lo anterior se puede identificar una serie de conflictos derivados de la posibilidad de distribución de utilidades, por la marca, por el mercado, insatisfacción de familiares, clientes, inversionistas y proveedores.

## Tipos de emprendimiento

Continuando con el análisis de los factores que hacen parte del emprendimiento es necesario que también se tenga claridad respecto de ¿Qué tipos de emprendedores existen? Puesto que cada emprendimiento es único, especial y posee sus detalles y particularidades, por ello no todos los emprendimientos resultan SER lo mismo, ni menos responden a intereses comunes.

Hay soñadores emprendedores con sentido de querer SER empresarios, emprendedores motivados por la innovación, emprendedores con énfasis en inversiones, comercial o financiero, emprendedores con sentido de SERvir, humanista y social, otros les llama la atención emprender por la relación que poseen con la tecnología, haSER trading, otros emprendimientos son derivados por el olfato a detectar oportunidades en cualquier sector como de alimentos, distribución, comercialización, como también por la "profesión" título que se obtiene en la universidad, otros por su especialización en lo que se han enfocado, terminan

siendo especialistas o simplemente por un accidente o error, suele ser curioso, pero muchos han emprendido tanto por las oportunidades como también por accidente o error.

Lo primero es que la categorización se realiza sobre los emprendimientos o actividades a saber:

### Emprendedor social-humanista

La visión y objetivo de este tipo de emprendedor se enfoca en poder resolver los problemas que se presentan en la sociedad o comunidad, motivados por SERVIR en lo social, buscando en el emprendimiento generación e impacto social, apalancado en redes de mercadeo o multinivel como es el caso de Mary Kay, Amway entre otros.

### Emprendedor de oportunidad o necesidad

Es el emprendedor que cuenta con capacidad y habilidades para detectar oportunidades en tiempos de crisis, logrando identificar las diferentes opciones de hacer negocios de manera rápida e innovadora a partir de desarrollar una solución a un problema en específico.

El objetivo de este tipo de emprendedores está en investigar para determinar los factores que podrían incidir en la eficiencia y eficacia de un emprendimiento y emprendedores por necesidad, capaces de transmitir hacia los emprendimientos un estilo de vida. Ejemplo de ello es Bill Gate y su compañía Microsoft Corp.



#### Lectura recomendada

En este punto los invito a realizar la siguiente lectura

Cumpliendo 100 años de una historia en Rosa

Mary Kay

Para pensamiento crítico

El éxito es un mal maestro. Seduce a la gente inteligente a creer que nunca puede perder.

## Emprendedor inversionista

Tienen la mente puesta en la identificación de oportunidades para invertir, como: compra de empresas en quiebra, nuevas ideas de negocios o proyectos de franquicias, Joint venture, entre otras, con la finalidad de colocar dinero a rentar o multiplicar, Ejemplo de ello es **Warren Buffett**.



### Warren Buffett

Un inversor y empresario estadounidense que ha logra rentabilidades del 20% durante más de 50 años.

## Emprendedor soñador, visionario e innovador

Es aquel que busca nuevas maneras de solucionar un problema que sean más accesibles y económicas para un sector de la población. Piensa en proyectos de largo alcance y desarrolla planes para hacerlos rentables por décadas.

### Para reflexionar

Quizá no lo notes cuando ocurra, pero una patada en los dientes puede ser lo mejor en el mundo para ti.

## Emprendedores por accidente o error

En nuestra cultura cometer error cuando se emprende, es sinónimo de fracaso, en otras culturas, es todo lo contrario, la mayor tasa de error aumenta la probabilidad de éxito en el emprendimiento, por eso suele llamar la atención, que exista una categoría de emprendedores por error o accidente, puesto que productos o servicios han surgido de errores para posteriormente convertirse en grandes empresas. Algunos ejemplos son:

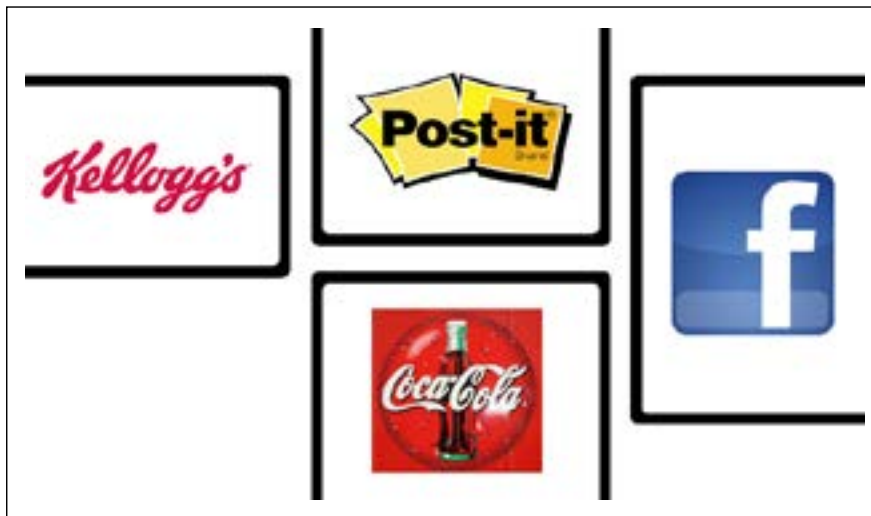



Figura 7. Errores que son Empresa  
Fuente: propia

## Emprendedor especialista


Es una persona metódica, con metodología y técnica para haSER, su enfoque es en áreas específicas, que busca generar impacto a nivel corporativo. Ejemplo de ello es: Steve Jobs, Apple Computer.

 Video

Los invito a ver el siguiente video:

Cómo Emprender con Éxito | Conversatorio con Arturo Calle

<https://youtu.be/4kzXYvgyUMw>

 Instrucción

Para finalizar los invito a ver la animación y el videorresumen que se encuentran en la parte principal del eje.

Todos tenemos la capacidad de soñar, pero no todos poseen la actitud para llevar dicho sueño a la realidad empresarial con sentido de querer SER empresarios. el no saber los pasos, etapas y poseer el perfil no es un limitante para llevar a cabo el emprendimiento.

Con determinación y acción por aprender los pasos y etapas que sean necesarios para emprender, es posible llevar a cabo un emprendimiento. La motivación durante las etapas del emprendimiento son claves y fundamentales.

Despertar el espíritu emprendedor debe SER una tarea en cada uno de nosotros. HaSER disruptiva, es decir, pensar y actuar de manera diferente como ha venido pensando como empleado, para dar el paso al cuadrante de empresario de manera diferente de lo que se ha hecho hasta ahora. Un espíritu emprendedor puede percibir cuando existe un problema y/o una oportunidad y entiende que se necesita encontrar una solución para esto, sea cual sea.

Podemos entender que los emprendedores no nacen, se hacen en realidad. Un emprendedor puede tener cierta inteligencia innata para convertirse en un emprendedor, no obstante, requiere motivación, esfuerzo y trabajo de manera consistente hasta lograr resultados de manera exitosa.

Kantis, H. (2004). *Desarrollo emprendedor: América Latina y la experiencia internacional*, Washington D.C., Estados Unidos: Banco Interamericano de Desarrollo.

Kirzner, I. M. (1979). *Perception, opportunity and profit: Studies in the theory of entrepreneurship*. The university of Chicago Press.

Kiyosaki, R. (2015). *Cuadrante del flujo del dinero*

Poncio, D. (2010). *Animarse a emprender*. Villa María, Argentina: Eduvim Editorial Universitaria.

Puchol, L. (2012). *El libro del emprendedor: Cómo crear tu empresa y convertirte en tu propio jefe*. Madrid, España: Ediciones Díaz de Santos.

Schumpeter, J. (1961). *Entrepreneurial profit: The theory of economic development*. Harvard University Press, 4, pp. 128–156.

## Video

EfectoNaim. (2018, enero 15). *Cómo Emprender con Éxito | Conversatorio con Arturo Calle* [Archivo de video]. Recuperado de <https://youtu.be/4kzXYvgyUMw>





[www.usanmarcos.ac.cr](http://www.usanmarcos.ac.cr)

San José, Costa Rica