**David Alejandro López Torres 17300155 8D1 – Investigación 1**

Se llama emprendedor a aquella persona que identifica una posibilidad y organiza los recursos necesarios para cogerla. Por cierto, en la etimología de la palabra está la voz latina “prendĕre” que significa al pie de la letra coger o tomar. Es usual usar este término para destinar a una «persona que crea una empresa» o que descubre una posibilidad de comercio, o a alguien quien comienza un plan por su propia idea. Empero, yendo más allá, emprendimiento es aquella reacción y capacidad del individuo que le posibilita emprender nuevos desafíos, nuevos proyectos; es lo cual le posibilita seguir un paso más, ir más allá de donde ya ha llegado. Es lo cual provoca que una persona se encuentre insatisfecha con lo cual es y lo que ha logrado, y como resultado de eso, desee conseguir más grandes logros.

Por esto, el término de ser emprendedor está irremediablemente atado a la iniciativa de innovación y peligro a causa de alguien que considera en sus ideas y que es capaz de llevarlas a cabo, de hallar la forma de materializar sus sueños. De acuerdo con la forma de ser que tenga todos los individuos que emprenden un plan o comercio, y las funcionalidades que desarrolle en la organización, tenemos la posibilidad de hallar diversos tipos de emprendedores. Todas ellos tienen una perspectiva empresarial y aportan diversas cosas a su organización para que funcionalidades perfectamente. Por esto, a la hora de producir una compañía física o producir un comercio en línea, los emprendedores aplican sus capacidades e inventan ideas y modelos de comercio innovadores que sorprenden a las otras personas que no son capaces de hacer algo distinto, además ser emprendedor de triunfo tiene sus secretos y no todo el planeta está preparado para serlo.

Varias de las propiedades que debería tener el emprendedor es: Es apasionado (los emprendedores viven por y para su comercio para conseguir sus metas y sueños. La pasión es la que provoca que se saquen fuerzas algunas veces dónde no las hay), creativos (los emprendedores permanecen continuamente barajando modalidades de comercio y sienten la necesidad de generar. Poseen enorme capacidad de tener ideas y poder llevarlas a cabo), perseverantes (no se rinden si fallan, de cualquier fallo o fracaso ven modalidades, ven aprendizajes de los cuales sirven para colocar en práctica en otros negocios u otras ideas), oportunistas (los emprendedores tiene olfato para crear oportunidades y ofrecer resoluciones a los inconvenientes de los clientes, aportando costo con resoluciones y servicios nuevos), poseen confianza en sí mismos (sabe que con trabajo y esfuerzo conseguirá llegar a sus fines y no renuncia a ello aun cuando no sea fácil), sabe tomar elecciones y sabe correr peligros y afrontarlos, aprenden una y otra vez (el emprendedor tiene que estar formándose una y otra vez, no solo en preguntas de su sector, sino además para aprontar situaciones en ocasiones complejas, y que deber saber gestionar, como en qué momento falta motivación, cómo ser beneficioso, cómo tener dotes de liderazgo, saber dialogar en público, preguntas tan correctas para la administración de tu comercio día a día. Lees otros blogs, ejecuta cursos en línea, presenciales, acude eventos y reuniones de Networking, dónde aprender y conocer a otros), poseen dotes comerciales (debe saber describir de manera correcta su comercio, debería saber vender y venderlo a los consumidores, proveedores o inversores), son valientes (son capaces de admitir los desafíos, asumen responsabilidades e inconvenientes, aprovechan cualquier posibilidad para conseguir los objetivos) y trabajan en grupo (deber ser dirigentes y tienen que saber gestionar a sus equipos). Las virtudes que se requieren en un emprendedor son distintas, varias claves tienen la posibilidad de ser las próximas: **1. Pasión**: El enardecimiento ayuda a que el sacrificio que conlleva toda actividad profesional no implique padecimiento, sino quiero de superación. El amor a nuestra ocupación resulta importante en el emprendimiento. **2. Creatividad:** Montar una organización necesita inventiva. La imaginación nos da alas para mostrarnos ambiciosos y captar oportunidades en sitios inhóspitos. **3. Responsabilidad:** Sensatez y seriedad. Llegar el primero al puesto de trabajo y marcharse el último. La dedicación funciona como un arma primordial en todo emprendedor/a que consigue el reconocimiento. **4. Capacidad para ajustarse a los cambios:** El planeta evoluciona a pasos agigantados y, aun cuando tenemos la posibilidad de sospechar ciertas alteraciones en el devenir de los acontecimientos, no poseemos la certeza de qué puntos cambiarán y en qué medida. **5. Perspectiva:** Descubrir las resoluciones anteriores a que irrumpa el problema parece el caso deseable. Esta destreza frecuenta germinar con los años de vivencia, aun cuando todo principiante en este apasionante mundo del emprendimiento ha de estar dotado de la función de contemplar diferentes enfoques. **6. Coraje:** La osadía, el ímpetu, el arrojo, la persistencia y la audacia son propiedades de la sociedad emprendedora que no tienen que faltar si nuestro objetivo es montar un comercio. **7. Organización:** Para enfocar los esfuerzos hacia esos puntos que sustentarán los logros de nuestra compañía tendremos que continuar una idealización. Este bosquejo de ocupaciones va a estar con base en metas estratégicas. **8. Liderazgo:** Soportar errores, implantar metas, ofrecer ejemplo, impulsar el potencial de todos los miembros de la organización, propiciar la meditación. Las cualidades de un jefe son además las virtudes de un emprendedor/a. que pisa con fuerza en su recorrido gremial. **9. Networking:** Producir un tejido de contactos nos dejará vender más y vender mejor. Esta filosofía, en especial positiva en el cosmos emprendedor, nos va a hacer lograr además superiores costos con los proveedores, así como fidelizar nuevos consumidores o triunfar buenas sugerencias sobre nuestros propios servicios. **10. Cumpliendo los compromisos:** Toda compañía respetable ha de proyectar una imagen seria. La formalidad involucra sensatez y solvencia, 2 virtudes que aportan a la compañía la credibilidad que necesita para su éxito en el mercado.

Uno de los realizados que todo emprendedor de futuro debería consumar es la ejecución de todas sus promesas. Paralelamente, tenemos la posibilidad de clasificar a los emprendedores por tipos, los cuales tienen la posibilidad de ser: **Inversionista:** De la misma forma que lo dice la característica, a este emprendedor le fascina invertir y tiene el financiamiento para realizarlo. Su primordial objetivo es hacer crecer su dinero para producir más oportunidades. Es bastante bueno consiguiendo la productividad de algo, detecta buenas y malas oportunidades, por lo que sabe en qué momento no debería arriesgarse. **Visionario:** Convierte su perspectiva en comercio, empero conserva los pies en la tierra. Este tipo de emprendedor tiene la agilidad de ver el futuro de manera realista. Pese a vivir bien sembrado en su realidad, le fascina soñar despierto y si ve una posibilidad, no duda en tomarla. **Apasionado:** Le gusta laborar. Es de los que no tienen la posibilidad de quedarse solo con la iniciativa en la mente, sino que tienen que hacerla realidad. Una vez que algo lo motiva se llena de energía, tanto que puede pasar horas y horas haciendo un trabajo sin quejarse. **Por necesidad:** Su falta de posibilidades lo motiva a crear ingresos velozmente. Ser emprendedor por necesidad no supone que se encuentre obligando a serlo, sino más bien que es bastante veloz intentando encontrar oportunidades. **Oportunista:** Aprovecha las oportunidades que se le muestran para obtener cualquier resultado y es un experimentador nato. Observa y examina constantemente previo a emprender una acción. **Persuasivo:** Sabe influir de manera positiva en las ocupaciones de los individuos, en tanto que es un jefe nato. Quizás no sea un emprendedor que dé ideas, sin embargo sí es la persona que lidera y da el fomento primordial para llevarlas a cabo. **Especialista:** Frecuenta ser confundido con el emprendedor visionario, aun cuando la diferencia es que su perspectiva la concentra en un solo plan o un asunto en concreto. Es bastante bueno razonando y al concentrarse en un solo asunto se hace experto. **Por azar:** Esta clase de emprendedor quizás heredó un comercio popular. Frecuentemente ha sido invitado por amigos o parientes a conformar parte de un plan y admitió. Entre sus propiedades está que le fascina tomar peligros. **Intuitivo:** Sigue sus corazonadas y se deja llevar por sus impulsos. Un emprendedor de esta forma parece que presiente las buenas oportunidades y se arriesga. No solicitar el consejo de alguien más es una de sus probables desventajas, lo cual puede llevarlo a tomar malas elecciones. **Social:** No se debe confundirse: el emprendedor social no es el que sabe tener relación con todos o el que tiene varios amigos. Su tarea va destinada más allá, puesto que este tipo de emprendedores quiere modificar el planeta.

Varias de sus funcionalidades primordiales (que poseen predominación en la empresa) son las próximas: guiar a su equipo a un espacio específico (el emprendedor es jefe. De esta forma que una de sus funcionalidades es guiar su equipo de trabajo y organización hacia un sitio en concreto. Este sitio tiene la posibilidad de ser fines específicos, metas, logros, etcétera.), convencer a su equipo (en muchas organizaciones u otro tipo de organización los empleados haciendo un trabajo en obediencia a su preeminente, y está bien. Sin embargo no es lo mismo que trabajen en obediencia confiando en que lo cual está realizando es lo adecuado, que laborar obedeciendo sin estar convencido), ver y aprovechar oportunidades (Un emprendedor que no busca oportunidades y las aprovecha dejará pasar de extenso gigantes tesoros. Es por esa razón que un emprendedor no solo da ordenes, sino que habita en constante indagación, estudio; para ofrecer con algo que le sume más costo a su organización), identificar talentos y aprovecharlos, planificar (establecer metas y tácticas para alcanzarlas), acomodar (colocar todo en su sitio), guiar (tomar las riendas del plan y coordinar las actividades) y mantener el control de (monitorear todo lo cual se hace en nuestra organización), persistencia, generar e innovar (lo más lejos que puede llegar un emprendedor incapaz de innovar, es ser uno más del montón).

Gracias a la investigación realizada, ahora sabemos que un emprendedor es aquella persona que identifica una posibilidad y organiza los recursos necesarios para cogerla, y que poseen enorme capacidad de tener ideas y poder llevarlas a cabo, son perseverantes (no se rinden si fallan, de cualquier fallo o fracaso ven modalidades, ven aprendizajes de los cuales sirven para colocar en práctica en otros negocios u otras ideas ), oportunistas ( los emprendedores tiene olfato para crear oportunidades y ofrecer resoluciones a los inconvenientes de los clientes, aportando costo con resoluciones y servicios nuevos ), poseen confianza en sí mismos ( sabe que con trabajo y esfuerzo conseguirá llegar a sus fines y no renuncia a ello aun cuando no sea fácil ), sabe tomar elecciones y sabe correr peligros y afrontarlos, aprenden una y otra vez ( el emprendedor tiene que estar formándose una y otra vez, no solo en preguntas de su sector, sino además para aprontar situaciones en ocasiones complejas, y que deber saber gestionar, como en qué momento falta motivación, cómo ser beneficioso, cómo tener dotes de liderazgo, saber dialogar en público, preguntas tan correctas para la administración de tu comercio día a día. Algunos de las características de emprendedores que me parecieron más importantes fueron: Pasión : El enardecimiento ayuda a que el sacrificio que conlleva toda actividad profesional no implique padecimiento, sino quiero de superación. Creatividad : Montar una organización necesita inventiva. Responsabilidad : Sensatez y seriedad. Esta destreza frecuenta germinar con los años de vivencia, aun cuando todo principiante en este apasionante mundo del emprendimiento ha de estar dotado de la función de contemplar diferentes enfoques. Este bosquejo de ocupaciones va a estar con base en metas estratégicas. La formalidad involucra sensatez y solvencia, 2 virtudes que aportan a la compañía la credibilidad que necesita para su éxito en el mercado. De modo que podemos concluir que los emprendedores son un grupo de persona extremadamente útiles en la sociedad en la que vivimos, siendo ellos los principales motores que impulsan el desarrollo de actividades de carácter industrial y el desarrollo intelectual y de implementación técnica de la comunidad a nivel local hasta una escala que trasciende las fronteras nacionales.