



# Perfil Emprendedor y Oportunidades Reales

Descubre tu perfil y conecta con sectores económicos reales, forjando emprendimientos con propósito y viabilidad.

# Perfil emprendedor y análisis sectorial

¿Quién eres como emprendedor? ¿Dónde están tus oportunidades?



**¿Con qué palabra asocias "emprender"?**

# ¿Qué es el perfil emprendedor?

- Características comunes:
  - Autonomía: Capacidad de tomar decisiones y actuar por cuenta propia.
  - Proactividad: Anticiparse a los problemas y actuar en lugar de solo reaccionar.
  - Tolerancia al riesgo: Disposición a asumir riesgos calculados.
  - Creatividad: Generar ideas nuevas y originales.
  - Resiliencia: Superar obstáculos y aprender de los fracasos.
  - Liderazgo: Inspirar y guiar a otros hacia un objetivo común.
  - Empatía: Comprender y compartir los sentimientos de los demás.

**El perfil emprendedor** es el conjunto de rasgos personales, motivaciones, capacidades y estilos de liderazgo que influyen en cómo enfrentamos desafíos al emprender. No hay un solo tipo de emprendedor; cada uno posee una combinación única de estas características.



📄 Interacción rápida:

## ¿Qué te motiva más al emprender?

- A) Crear impacto social
- B) Ser independiente
- C) Resolver problemas
- D) Generar ingresos

# Test de perfil emprendedor

Es fundamental conocerte a ti mismo para potenciar tus fortalezas y trabajar en tus áreas de mejora. Este test te ayudará a identificar tu estilo predominante.

- |                           |  |
|---------------------------|--|
| 1. Visionario estratégico | Persona con gran capacidad para ver el panorama general y planificar a largo plazo. Piensa en el futuro y desarrolla planes complejos. |
| 2. Emprendedor social     | Motivado por generar impacto positivo en la comunidad y resolver problemas sociales o ambientales.                                     |
| 3. Ejecutor práctico      | Orientado a la acción, eficiente y resolutivo. Prefiere hacer las cosas y ver resultados concretos.                                    |
| 4. Creativo disruptivo    | Genera ideas innovadoras y busca romper con lo establecido. Le gusta desafiar el status quo.   |
| 5. Colaborador de redes   | Habilidoso para construir relaciones, conectar personas y generar sinergias. Valora el trabajo en equipo.                              |



# ¿Y qué significa tu perfil?

Tu perfil emprendedor no es una etiqueta, sino una brújula que te orienta hacia los proyectos y entornos donde puedes brillar más. Al entenderlo, puedes buscar complementos y alianzas estratégicas.

Reflexión grupal breve:

Conversen sobre:

- ¿Qué **fortalezas** tienen como equipo?
- ¿Qué **debilidades** podrían trabajar y convertir en oportunidades?
- ¿En qué **sector** se sentirían más cómodos emprendiendo? ¿Por qué?

Esta interacción les permitirá comprender cómo la diversidad de perfiles fortalece un equipo emprendedor.

# ¿Por qué importa el sector económico?

El éxito de un emprendimiento no solo depende de la idea o del equipo, sino también del entorno en el que se desarrolla.

El sector económico es un factor clave que define las reglas del juego.

Cada sector tiene características propias:

- **Madurez:** Si es un sector nuevo o establecido.
- **Barreras de entrada:** Facilidad o dificultad para iniciar un negocio.
- **Regulación:** Normas y leyes específicas.
- **Actores:** Competidores, proveedores, clientes y aliados.

# ¿Por qué importa el sector económico?

El **conocimiento sectorial** permite tomar decisiones informadas, identificar nichos de mercado y anticipar desafíos. Además, algunos perfiles se adaptan mejor a ciertos sectores: por ejemplo, un "Ejecutor práctico" podría prosperar en logística, mientras que un "Emprendedor social" podría inclinarse por la economía circular.

## Ejemplos de sectores clave:

- Agroindustria
- Tecnología
- Salud y bienestar
- Turismo y hospitalidad
- Logística y transporte
- Cultura y economía naranja
- Economía circular y sostenibilidad



# Mapa de sectores en el Maule y Chile

Chile, y la Región del Maule en particular, ofrecen un ecosistema diverso con sectores tradicionales consolidados y nuevas oportunidades emergentes. Comprender el panorama local es crucial para emprender con impacto regional.

## Sectores predominantes en el Maule:

- Agroindustria: Frutas, vinos, productos procesados.
- Forestal: Productos madereros y derivados.
- Turismo rural y ecoturismo: Experiencias en contacto con la naturaleza.
- Servicios logísticos: Posición estratégica para distribución.
- Salud: Centros de atención y servicios de bienestar.

## Sectores emergentes:

- Tecnología y startups de base tecnológica.
- Economía creativa: Diseño, arte, contenidos digitales.
- Servicios digitales y software.

# Análisis sectorial básico

Para identificar oportunidades reales, es vital ir más allá de la superficie y analizar las dinámicas internas de cada sector. Esta actividad les permitirá profundizar en un área de su interés.

<b>Tendencias actuales</b>	Digitalización, sustentabilidad, personalización, globalización, etc. (Ej: auge del e-commerce en comercio minorista).
<b>Problemas no resueltos</b>	Baja eficiencia, informalidad, acceso limitado, falta de innovación, etc. (Ej: brecha digital en educación rural).
<b>Competencia</b>	¿Es un sector <b>saturado</b> (muchos actores, poca diferenciación) o <b>incipiente</b> (pocas empresas, alto potencial)? Identifiquen a los principales competidores y su propuesta de valor.
<b>Regulación clave</b>	Licencias, permisos, marco legal, normativas ambientales o laborales. (Ej: regulaciones sanitarias en alimentos, leyes de protección de datos en tecnología).

Esta matriz les proporcionará una visión integral del ecosistema donde buscarán emprender.



Nota de prensa



Industrias creativas

## Conecta tu perfil con el sector elegido

Considerando la nota de prensa y el contexto de las industrias creativas, es momento de que conecten su perfil emprendedor con las necesidades y oportunidades de ese ámbito. Identifique la oportunidad de desarrollo y las ventajas que tienen como grupo, ¿qué opción plantearía?



¿Qué fortalezas de su perfil son útiles para este sector?

Cómo sus habilidades innatas pueden ser un diferenciador.



¿Qué debilidades deberían reforzar?

Áreas a desarrollar o delegar para el éxito en este contexto.



¿Qué alianzas necesitarían?

Socios técnicos, legales, mentores, redes de contacto esenciales.

Esta reflexión les ayudará a construir una propuesta de valor robusta y un plan de acción coherente.

# Elevator pitch del sector

Es hora de sintetizar todo lo aprendido. Un buen pitch es una herramienta poderosa para comunicar ideas de manera clara y persuasiva, capturando el interés de su audiencia.

## Instrucciones por grupo:

- Preparen un pitch de **60 segundos**.
- Incluyan:
  - La **oportunidad** identificada.
  - Una **idea preliminar de solución**.
  - ¿Por qué su equipo tiene el perfil adecuado para ello?

## Dinámica:

- Presenten su pitch frente al curso.

