

OPORTUNIDADES DE EMPRENDIMIENTO

El emprendimiento es una decisión que se toma de forma individual al considerar la percepción que tiene un individuo de su entorno y de sí mismo. La actividad emprendedora se desarrolla en un contexto específico en el que existen algunos factores que pueden fomentar o inhibir a los emprendedores para tomar dicha decisión, e incluso una vez iniciado el proyecto pueden incidir en la permanencia, desarrollo o terminación de las empresas, dicho contexto se denomina ecosistema emprendedor.

Entre los dominios que debe tener en cuenta un emprendedor antes de empezar están el financiamiento, la cultura, el capital humano, la mercadotecnia, la política y los servicios de apoyo al emprendimiento, estos dominios pueden ser diferentes en cada país por lo que cada ecosistema emprendedor es único y dependerá de aspectos individuales, sociales, políticos y económicos.

- **Financiamiento.** Se refiere a la posibilidad que tienen los emprendedores para acceder a capital económico, pues la ausencia de acceso a financiamiento puede impedir que muchos emprendedores que tienen los conocimientos y las habilidades vean obstaculizado su espíritu emprendedor. La inversión del propio capital suele ser la primera idea de los emprendedores, pero puede no ser suficiente, por lo que se puede optar por fuentes externas como créditos bancarios. No debemos dejar de lado la educación financiera para poder crecer en nuestros emprendimientos.
- **Cultura.** La cultura emprendedora es el grupo de características y valores personales y sociales que se perciben con relación al desarrollo emprendedor. En el caso de los individuos, se refiere a su deseo de emprender y su sensibilidad al riesgo; y respecto a la sociedad, al impulso y el apoyo que se brinda para promover las características necesarias para iniciar una empresa y motivar a las personas a ser emprendedoras. El elemento que tiene mayor impacto en el emprendimiento es la familia del emprendedor, seguido por la

visibilidad de otros casos de éxito o experiencias vicarias, lo atractivo que resulta el emprendimiento, la tolerancia al fracaso por parte de los individuos y los concursos que permiten fomentar e impulsar el emprendimiento.

- **Capital humano.** La calidad y desarrollo de los proyectos de emprendimiento y su probabilidad de éxito son consecuencia de las características del capital humano. Dentro de este factor se consideran las competencias de los emprendedores, es decir, sus conocimientos, habilidades, destrezas y actitudes, además de la preparación de los colaboradores (la fuerza laboral) a los que tienen acceso los emprendedores para trabajar en equipo, crear valor y desarrollar sus empresas.
- **Mercadotecnia para el emprendimiento.** La mercadotecnia es la administración de relaciones perdurables con los clientes. La doble meta del marketing es atraer nuevos clientes al prometer un valor superior y conservar y aumentar a los clientes actuales mediante la entrega de satisfacción. El emprendedor tiene la obligación de identificar los canales de distribución adecuados para sus productos o servicios.
- **Marco legal y políticas para iniciar una empresa.** Un emprendedor debe conocer el marco legal relacionado con su emprendimiento, además de los trámites, permisos, licencias o contratos que pueda necesitar, para no emprender en la ilegalidad.
- **Servicios de apoyo al emprendimiento.** Actualmente existen organizaciones y programas que ayudan a los emprendedores a fortalecer sus empresas a través de la asesoría, planeación, acceso a financiamiento, etcétera. Normalmente este tipo de apoyos son otorgados por incubadoras, aceleradoras y programas de mentores. Las **incubadoras** apoyan a los negocios durante su creación y desarrollo; las **aceleradoras** atienden a las empresas o negocios que ya se encuentran en operación y con un éxito relativo en sus operaciones, pero que su objetivo es crecer e ingresar a los mercados internacionales; el **mentoring** es un proceso dinámico a través del

cual una persona con mayor experiencia brinda asesoramiento o apoyo a aquellos que tienen menor experiencia o habilidades, y se caracteriza por generar una relación que mejora el crecimiento y avance de ambas partes.

Impulsar el emprendimiento resulta una tarea apremiante, pues el orientar los esfuerzos al impulso de la actividad empresarial permite desarrollar la economía, crear nuevas fuentes de empleo, bienestar y riqueza.

Actualmente, con la adopción de nuevas tecnologías, un creciente enfoque en la sostenibilidad y el impacto social, los negocios en México se están diversificando y adaptando a las necesidades del mercado actual. Podemos tener en cuenta las áreas de emprendimiento y optar por el que más se relacione con nosotros, lo que queremos ofrecer o lo que esperamos obtener de nuestro emprendimiento. Los tipos de emprendimiento más comunes son:

- Tecnológico (aprovechar la tecnología para crear soluciones innovadoras a problemas existentes o necesidades del mercado).
- De franquicia (replicar un modelo de negocio ya probado y exitoso).
- De oportunidad (los que parten de una tendencia emergente en el mercado).
- Intraemprendimiento (innovar o crear productos de una empresa existente).
- Digital (relacionado con el uso de internet y tecnologías digitales).
- Social (resolver problemas sociales y ambientales).
- Tradicional (modelos de negocio ya establecidos y conocidos).

La siguiente es una lista de áreas de negocio con mayor futuro en México:

Tecnologías de información

Esta industria está creciendo en un 8.8% al año y es una de las industrias con mayor demanda para los próximos años. En este rubro entran todo tipo de empresas que utilizan el Internet como sitios web, programas de administración, logística, inventarios o redes, etcétera.

💡 **Diabetes y corazón**

Las dos enfermedades más comunes en México son la diabetes y las enfermedades del corazón. A pesar de ser un problema para la mayor parte de la población, es una gran oportunidad de negocio tanto para médicos como empresarios. Aquí se incluyen farmacias, tratamientos preventivos, herbolaria, etcétera.

💡 ***Outsourcing***

Es decir, ofrecer un servicio específico externo a una empresa a fin de que esta pueda reducir sus costos internos (pago de salarios o sueldos, prestaciones o seguros). El *outsourcing* puede ser aplicado a cualquier actividad de un negocio: servicios de limpieza, contabilidad, etcétera.

💡 **Exportación de productos 100% mexicanos**

Los nichos de mexicanos en el extranjero han crecido exponencialmente. Es fácil entender que estando fuera del país añoren la comida o los productos que solo se pueden encontrar aquí, por lo que exportar productos 100% mexicanos a países donde vemos una alta concentración de mexicanos puede ser una idea atractiva de negocio. Algunos productos característicos que podremos exportar son chiles, salsas, tortillas, masa o frutas a países específicos como Finlandia, Noruega o Suecia, donde prácticamente no existe el mercado de productos mexicanos.

💡 **Turismo alternativo en México**

A pesar de que el turismo en México ha caído bastante debido a la inseguridad en el país, hay algunos nichos de mercado especializados donde se puede encontrar buenas oportunidades de negocio. Uno de ellos es el ecoturismo en selvas, bosques, ríos o lagos.

💡 **Educación**

El rezago educativo en las escuelas públicas ha generado el surgimiento de escuelas o universidades privadas, que buscan satisfacer la necesidad educativa de los jóvenes del país. Aquí entran las escuelas de idiomas y la oferta de cursos y tutorías para reforzar conocimientos.

💡 Máquinas vending

Las máquinas expendedoras tienen una alta rentabilidad debido a que no es necesario contratar personal o pagar renta. La clave de estas oportunidades de negocio de poca inversión es determinar una ubicación privilegiada con un producto necesario.

💡 Seguridad privada

Debido a la inseguridad en México los servicios de seguridad privada han tenido un gran crecimiento, desde guardias de seguridad no armados para establecimientos pequeños, instalación de cámaras de seguridad o protecciones, hasta manejo de efectivo con camionetas blindadas.

Referencias:

Briseño Aguirre, Nadia de la Luz; Saavedra García, María Luisa; Velázquez Rojas, Karen Gisel. (2024)

El ecosistema emprendedor y la intención de emprendimiento en estudiantes universitarios.

Academia de Ciencias Administrativas. Recuperado de: <https://doi.org/10.46443/catyp.v20i2.385>

Redacción. (2021) Top 15 oportunidades de negocio en México. 100Negocios. Recuperado de:

<https://www.100negocios.com/oportunidades-de-negocio-en-mexico>

Redacción (2024) 7 tipos de emprendimiento que están marcando tendencia en México. ASEM

Emprendedores de México. Recuperado de: [https://asem.mx/blog_asem/7-tipos-de-](https://asem.mx/blog_asem/7-tipos-de-emprendimiento-que-estan-marcando-tendencia-en-mexico/)

[emprendimiento-que-estan-marcando-tendencia-en-mexico/](https://asem.mx/blog_asem/7-tipos-de-emprendimiento-que-estan-marcando-tendencia-en-mexico/)