



DECISIÓN INICIAL DE EMPRENDIMIENTO

El emprendimiento puede estar impulsado por diversas razones o motivos, estos dependen de cada persona:

- Alternativa al desempleo
- Buena idea para desarrollar
- Ganar dinero
- Independencia económica
- Experiencia en rubro o actividad
- Interés por nuevas posibilidades
- Ser su propio jefe
- Tener mayor tiempo libre
- Se quiere invertir
- Por desarrollo o satisfacción personal



Además de los motivos, el contexto social, familiar o individual influye para formar tipos de emprendedores, algunos son:

Tipo de emprendedor	Descripción	Sus ventajas	Sus desventajas	Si eres este tipo de emprendedor
Especialista	Emprende únicamente en sectores que conoce	Detectan situaciones desfavorables a tiempo al igual que soluciones	Generalmente tienen empresas con poca coordinación debido a que descuidan los sectores que no conocen	Busca colaborar con personas que sean expertos en las áreas que no son tu fuerte
Bajo presupuesto	Busca opciones para reducir al máximo la cantidad de recursos necesarios para emprender	Es arriesgado y sigue su pasión, sabe aprovechar sus recursos al máximo para iniciar un proyecto	A menudo descuida la gestión de su empresa pues, generalmente, busca hacer todo él mismo para ahorrar dinero	Presta mucha atención a todos los sectores para no dejar desatendido alguno
Oportunista	Emprende cuando ve oportunidad en el mercado, analiza situaciones y toma riesgos	Saben vender, generalmente tienen poca competencia pues se enfocan en clientes que tienen una necesidad específica	La mayoría de las veces se limitan a un sector reducido de clientes	Céntrate en buscar ideas y opciones para expandir tu negocio



DECISIÓN INICIAL DE EMPRENDIMIENTO

Por necesidad	Emprenden debido a situaciones económicas difíciles, como pérdida de empleo o dificultad para encontrarlo	Ponen empeño debido a la necesidad que tienen de generar ingresos	Su emprendimiento es arriesgado, pueden descubrir que es su verdadera vocación o desesperarse y desistir	Invierte tiempo en buscar la mejor opción o consigue socios para disminuir la inestabilidad de tu negocio
Multiemprendedor	Inicia varios proyectos a la vez, para tener opciones en caso de que alguno vaya mal	Sabe diversificar y tomar oportunidades	No se especializa en algo, sabe sobre diversos sectores, pero no es experto en ninguno	Sé paciente, antes de emprender un nuevo negocio espera a consolidar el primero
Tecnológico	Emprende sus negocios en línea, a partir de redes sociales, chats, videollamada, etc.	Este tipo de negocios requieren menor inversión	No se tiene contacto directo con los clientes	Esfuézate en crear estrategias enfocadas a medios digitales
Internacional	Es el que inicia proyectos fuera de su país	La forma fácil de hacerlo es por medio de tiendas virtuales y la inversión es baja	Las aduanas pueden llegar a ser un obstáculo durante los envíos	Investiga las restricciones de las aduanas de los países en los que quieres comercializar
Visionario	Comienza proyectos siguiendo su intuición	Suelen ser personas que se esfuerzan por mejorar e innovar	Muchas veces no siguen opiniones ni buscan apoyo de expertos lo que les dificulta el crecimiento	Trata de enfocarte en una idea, analiza, busca una opinión extra de algún experto y concreta ideas
Vocacional	Es el que tiene facilidad para generar y llevar a cabo ideas de emprendimiento	Son personas optimistas y con facilidad para negociar	Muchos abandonan su proyecto al posicionarlo pues lo que de verdad es gusta es construirlo	Busca un equilibrio que te permita establecer un negocio y emprender nuevos
Social	Son personas que se involucran en algún proyecto para ayudar a otras a través de los ingresos que genera su negocio	suelen ser extrovertidos, entusiastas y con pasión por las causas sociales	Muchas veces los proyectos se vuelven insostenibles debido a la gran cantidad de recursos que demandan las causas apoyadas	No permitas que tu pasión por las causas sociales absorba tu negocio al grado de que no pueda mantenerse



DECISIÓN INICIAL DE EMPRENDIMIENTO

Inversionista	Es el que emprende con el uso de ahorros o capital disponible con la intención de hacerlo crecer	Busca rentabilidad por lo que medita sus decisiones antes de tomarlas, busca la colaboración en beneficio de sus ingresos	Muchas personas de este perfil, no se involucran mucho con el proyecto y abandonan si se encuentran con algún obstáculo o se aburren	Genera compromiso con el proyecto que te has involucrado, no te limites únicamente al financiamiento
Por azar	Emprenden por casualidad, por invitación de familiares o amigos	Son personas decididas que asumen riesgos	Muchas personas no se involucran lo suficiente en el negocio debido a falta de interés o deseo	Involúcrate en el proyecto con trabajo para que se mantenga, no sólo busques golpes de suerte
Persuasivo	Saben vender ideas y contagian su entusiasmo a los demás	Se trata de personas perseverantes	No dejan que los demás influyan en sus negocios	Intenta ser más flexible y escuchar opiniones externas que enriquezcan tu perspectiva de negocio

Emprender va más allá de generar ideas y crear una empresa, se trata de un proceso que requiere:

- Compromiso a largo plazo
- Asumir responsabilidades
- Enfrentar retos
- Aprovechar circunstancias favorables
- Generar oportunidades
- Evaluar situaciones



DECISIÓN INICIAL DE EMPRENDIMIENTO

Existen dos formas de emprendimiento; individual, cuando emprendes una idea por tu cuenta y la desarrollas; colectivo, cuando te juntas con una o más personas para conformar una sociedad y trabajar en conjunto.

En ambos casos se requiere que los involucrados tengan, además de habilidades sociales, habilidades como:

- Buena organización
- Planificación
- Compromiso
- Decisión
- Confianza
- Inquietud
- Curiosidad



- Liderazgo
- Iniciativa
- Perseverancia
- Ingenio
- Creatividad
- Responsabilidad
- Innovación
- Facilidad para adaptarse

No es necesario que cumplas con todas las características, pero sí que conozcas cuáles tienes y en cuáles te hace falta trabajar para tener mayor posibilidad de éxito al emprender un proyecto.