

03

¿CÓMO?

Todo lo que necesito
saber para emprender

1 Panorama del Emprendedor

Anímate a materializar tu idea, que no se quede en el aire. Pon a prueba tus habilidades, identifica oportunidades y aprovecha al máximo la información para poner en marcha tu plan de negocio.

¿Qué hace un emprendedor?

Un emprendedor es una persona que está dispuesta a tomar riesgos, iniciar un negocio, conseguir recursos y producir bienes y servicios, con el propósito de generar beneficios u otro tipo de recompensas.

Innovar

Innovar al ofrecer alternativas o mejoras a las opciones de bienes y servicios ya existentes.

Amplificar

Replicar/reproducir bienes y servicios similares a los ya existentes.

Investiga cómo te vas a constituir legalmente y los requisitos que te piden. ¿Vas a emprender de manera individual o con otras personas que serán tus socios? Es recomendable que lo tengas claro desde el principio y lo formalices para evitar riesgos a futuro.

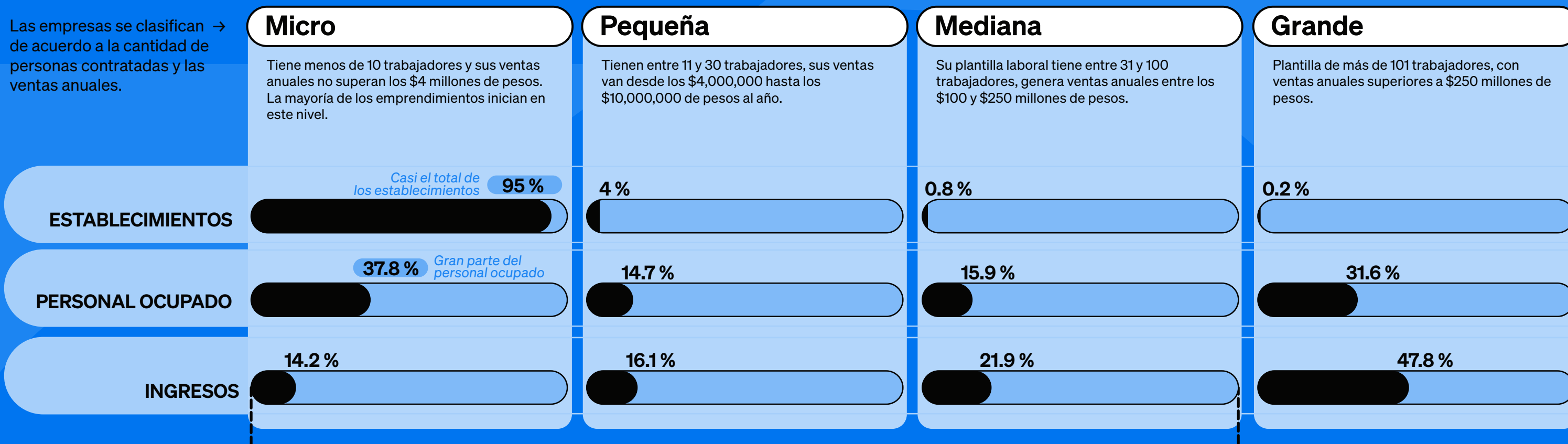
EMPRENDER INDIVIDUALMENTE

Tienes dos opciones: por el régimen de persona física, es ideal si el emprendimiento requiere solo de tus aptitudes ó del apoyo de un grupo reducido de colaboradores; cuentas con la mayor parte del recurso económico necesario para arrancar y el proyecto supone una administración simple. O bien, por Sociedad por Acciones Simplificada, es el único tipo de sociedad mercantil mexicana que puede ser constituida tan sólo por una persona física; la diferencia es que se protege lo que a ti te pertenece distinguiendo entre los bienes particulares y los de la sociedad.

EMPRENDER CON SOCIOS

Al emprender con socios, constituye una empresa o sociedad que, en términos jurídicos, se considera una persona moral. Las sociedades mercantiles mexicanas son siete y se diferencian entre sí por: el capital necesario para constituir las, las obligaciones que adquieren los socios, la forma de administración de la sociedad y la cantidad de ingresos anuales permitidos. *

Las empresas se clasifican → de acuerdo a la cantidad de personas contratadas y las ventas anuales.



52.2 %

Las MIPYMES representan más de la mitad de los ingresos

Fuente: INEGI. Resultados oportunos de los Censos Económicos 2019.

* Consulta las sociedades mercantiles en la Secretaría de Economía.

2 Aptitudes del emprendedor

De las diferentes aptitudes de un emprendedor selecciona con qué inciso te identificas más y anota en el recuadro blanco el número que le corresponde. Al final suma tus puntos y ubica en qué tipo de emprendedor estás.

Liderazgo

- a) Casi siempre soy el líder del grupo. [4]
- b) A veces soy el líder, pero estoy dispuesto a seguir a los demás. [3]
- c) Por lo general, soy un seguidor y dejo que otros tomen las decisiones importantes. [2]
- d) Me considero independiente y prefiero hacer las cosas por mi cuenta. [1]

Competencia

- a) Soy súper competitivo. [4]
- b) Soy competitivo cuando tengo muchas posibilidades de ganar. [3]
- c) Prefiero cooperar con los demás que competir contra ellos. [2]
- d) No me gustan las competencias. [1]

Dinero

Quando tengo dinero extra:

- a) Lo suelo ahorrar por mucho tiempo. [3]
- b) Lo gasto impulsivamente en cosas que probablemente no necesito. [1]
- c) Lo gasto sólo en cosas que me ayuden alcanzar mis metas. [4]
- d) Rara vez tengo dinero extra para ahorrar o gastar. [2]

Actitud

Quando cometo un error:

- a) Trato de ignorarlo y seguir adelante rápidamente. [2]
- b) Me enojo conmigo mismo y me siento muy mal durante un rato. [1]
- c) Pienso en cómo haría las cosas de manera diferente en el futuro. [3]
- d) Analizo lo que salió mal y tomo medidas para evitar situaciones similares en el futuro. [4]

Relaciones

- a) Prefiero hacer las cosas de manera independiente la mayoría de las veces. [2]
- b) Soy muy sociable y extrovertido. [4]
- c) Soy amigable, pero prefiero que otras personas inicien el contacto. [3]
- d) Soy simpático pero muy tímido. [1]

Salud física

Qué me describe mejor:

- a) Raramente me enfermo y soy capaz de mantener un horario intenso con muchas responsabilidades y compromisos. [4]
- b) Generalmente tengo buena salud y puedo manejar moderadamente mis responsabilidades y compromisos. [3]
- c) Me estreso fácilmente por lo que a veces me enfermo en cuanto tengo tiempo libre y me relajo. [2]
- d) Busco un horario flexible y mínimos compromisos para no estresarme ni enfermarme. [1]

Trabajo

Quando me imagino mi vida laboral, espero:

- a) Establecer mis propios horarios y elegir cuando quiero trabajar. [2]
- b) Trabajar de 12 a 16 horas al día para impulsar mi carrera y asegurar mi crecimiento profesional. [4]
- c) Trabajar 40 horas a la semana y eventualmente dedicar horas extras a proyectos o eventos especiales. [3]
- d) No trabajar, dedicarme a mis pasatiempos. [1]

Creatividad

Quando tengo una buena idea:

- a) No comparto la idea con nadie hasta que tenga una oportunidad para realizarla. [2]
- b) Normalmente actúo inmediatamente. [1]
- c) La comparto con mis amigos o familiares para conocer su punto de vista. [3]
- d) Usaré todo el tiempo, dinero y habilidades que tengo para convertirla en realidad. [4]

Problemas

Quando me enfrento a un problema:

- a) Lo ignoro y espero a que desaparezca. [2]
- b) Culpo a alguien más y no me preocupo. [1]
- c) Veo cada problema como un nuevo reto a superar. [4]
- d) Lo afronto y trabajo para resolverlo, pero no disfruto lidiar con problemas. [3]

Planeación

Al pensar en mi futuro:

- a) Normalmente tengo una buena idea de lo que necesito hacer para tener éxito, pero no me pongo objetivos concretos. [2]
- b) Me fijo regularmente objetivos a corto y largo plazo para identificar los pasos que debo seguir para alcanzarlos. [1]
- c) No tengo planes, vivo el presente y pienso que las cosas saldrán bien en el futuro. [3]
- d) Tengo planes para mi vida y espero hacerlos realidad en el futuro. [4]

TOTAL DE PUNTOS

Suma los puntos e identifica qué tipo de emprendedor eres.

Menos de 23 puntos

Emprendedor potencial / empleado

Si bien cuentas con las habilidades para desarrollar tu vida profesional en el mercado laboral, puedes desarrollar las habilidades necesarias para ser un emprendedor. Nunca se sabe, puedes convertirte en un experto en tu área y en algún momento independizarte para emprender tu propio negocio.

De 23 a 31 puntos

Emprendedor en desarrollo

Tienes algunas características de emprendedor, pero te falta trabajar en otras habilidades antes de empezar tu emprendimiento. Identifica tus áreas de oportunidad y trabaja en ellas.

De 32 a 40 puntos

Naciste para ser emprendedor

Tienes habilidades interpersonales fuertes para ser un líder. Tus hábitos con el dinero y la planeación indican que tendrás recursos y autodisciplina que se necesitan para poner tus ideas en acción. Los riesgos no son un obstáculo para iniciar tu propio negocio.

3 El camino para emprender

Un gran proyecto, comienza con el primer paso. Sigue el orden de las cápsulas, lee las preguntas y respóndelas en los espacios en blanco. Las preguntas son sólo una guía para definir tu emprendimiento, te recomendamos profundizar más en cada tema.

1 Desarrolla tu idea

- ¿Qué te gusta hacer en tu tiempo libre?
- ¿Qué habilidad o destreza tienes que puedas ofrecer?
- ¿Hay productos o servicios que puedas vender y que se relacionen con tu pasatiempo?
- ¿Qué necesidad del entorno buscas atender?
- ¿Qué puedo ofrecer? ¿en qué puedo hacerlo diferente?
- ¿Para quién? ¿a qué público quiero llegar?
- ¿Tu producto o servicio aporta algo nuevo o diferente?

2 Planifica

Profundiza tu idea, es bueno dejar las cosas, situaciones e ideas lo más claras posible. Esto te ayudará a resolver dudas o problemas que surjan en el camino. Analiza si es viable y cuando podrías hacerla realidad.

- ¿Qué necesito para iniciar mi negocio?
- ¿Cómo puedo crear el producto o servicio?
- ¿Dónde voy a vender el producto o servicio?
- ¿Cómo voy a dar a conocer?
- ¿Necesito algún permiso o trámite antes de iniciar?
- ¿Necesito alguna capacitación?
- ¿Conozco a alguien que me pueda asesorar?

3 Estudia tu mercado

Investiga y conoce tu mercado. Al conocer el entorno en el que desarrollarás tu emprendimiento, te ayudará a tener una estrategia clara y tomar mejores decisiones.

- ¿Quién es mi cliente potencial?
- ¿Cuáles son las características de mi producto o servicio?
- ¿Quién más ofrece lo que estoy planeando?
- Analiza la competencia desde la más pequeña hasta la más grande.
- ¿Cuánto cobran los otros negocios?
- ¿Dónde se ubica mi mercado potencial?
- ¿Hasta dónde puede llegar mi empresa en este momento?

Averigua estadísticas de tus clientes potenciales como datos demográficos, indicadores económicos, patrones de consumo.

El conocer lo mismo que sabe tu competencia, no te ayudará a crecer más que ellos. Para poder ofrecer un diferenciador o aprovechar oportunidades de mercado, especialízate en él. No te desanimes si un mercado funciona para muchas empresas, ya que, dependiendo de su tamaño, puede ser posible el ingreso de nuevos competidores.

4 Estructura

Define cómo vas a gestionar y organizar tu emprendimiento, puedes iniciar solo o acompañado y más adelante contar con personas que colaboren contigo. ¿Cómo te vas a constituir?

- ¿Cuántas personas necesitas? Administrativo, redes sociales, elaboración del producto.
- ¿Qué máquinas o insumos necesitas?
- ¿Qué infraestructura, mobiliario y tecnología necesitas?

En esta fase, elige la estructura y el nombre de tu empresa. Define los puestos y describe las funciones y responsabilidades del equipo de trabajo. Diseña el organigrama.
Forma tu equipo de trabajo considerando los distintos perfiles que puedas necesitar, como contadores, vendedores, diseñadores, operadores, etc.

5 Ubica tu emprendimiento

Es importante que tomes en cuenta el lugar donde vas a iniciar tu negocio (tu domicilio, local, etc.), no todos necesitan un espacio físico de inicio. Considera si el negocio puede comenzar en línea.
En caso de requerir un local, revisa los costos de renta, servicios, condiciones de contratación, etc., e inclúyelos en el presupuesto de tu emprendimiento.

6 Presupuesta y busca financiamiento

Te va a ayudar a definir las estrategias necesarias para alcanzar los objetivos económicos de tu emprendimiento, aprovechar de manera eficiente sus recursos y a generar resultados positivos. Por otro lado, también te ayuda a analizar si el negocio es un proyecto rentable, con suficiente liquidez y solvencia para continuar.

¿CON QUÉ?
EXPLORA TUS OPCIONES DE FINANCIAMIENTO

* El plan de negocio

Es una estrategia sobre los objetivos y planes de una empresa, te va a servir para conseguir financiamiento, asociarte o incluso dar seguimiento a tus resultados en el mediano y largo plazo.

Es un proceso importante que requiere de tiempo y dedicación, muchos de estos datos serán compilados a lo largo del tiempo y algunos hasta serán modificados en pro del futuro y crecimiento de la empresa.

1. Resumen ejecutivo

Es la información más importante de tu plan del negocio, piensa:
¿Cuáles son los aspectos más importantes de tu emprendimiento?
¿Cuáles son los objetivos a resaltar?

Prepara un discurso breve, impactante, ágil y rápido en el que expliques tu negocio, en menos de 3 minutos, a un posible inversionista.

2. Descripción de tu empresa

Haz una presentación breve con lenguaje sencillo y atractivo de tu emprendimiento. Puedes mencionar a los fundadores, cómo surgió la idea, qué la hace atractiva, diferente, innovadora, etc.
Ten claras dos o tres ideas.

Identifica que te hace único y porque tu proyecto se destaca del resto.

3. Productos o servicios que ofreces

Describe los productos o servicios que ofreces y sus características.
Menciona los productos/servicios actuales como los que piensas ofrecer en el futuro.
Ten claras dos o tres ideas.

Identifica las variaciones o diferencias que tendrás del resto, así como qué necesidad resuelven.

4. Análisis de mercado

Saca conclusiones sobre la visión general del sector en que te desenvuelves.
Analiza tu competencia, desde las empresas más consolidadas, hasta las más recientes.

¿Qué te hace ser innovador? Una forma más eficiente de producir o crear nuevas alternativas.

5. Plan de comercialización

¿Cómo piensas vender tu producto/servicio?
¿Cómo harás llegar tu producto/servicio?
¿Cuáles son los colores, estilo y diferenciación de tu marca?

¿Qué canales usarás? Redes sociales, boca a boca, publicidad, etc. Con base en esto, define los mensajes que darás al público.

6. Gestión y organización

Menciona los recursos humanos con los que cuentas en la actualidad.
Puedes mencionar el organigrama que utilizarás en el futuro con sus respectivos cargos.

Rodéate de un equipo diverso, cada uno debe explotar sus ventajas para desempeñar las distintas funciones de una empresa. ¿Quiénes cubrirán lo que para las grandes empresas llaman "big C's" (CEO, CFO, CIO, COO)?

7. Proyección financiera

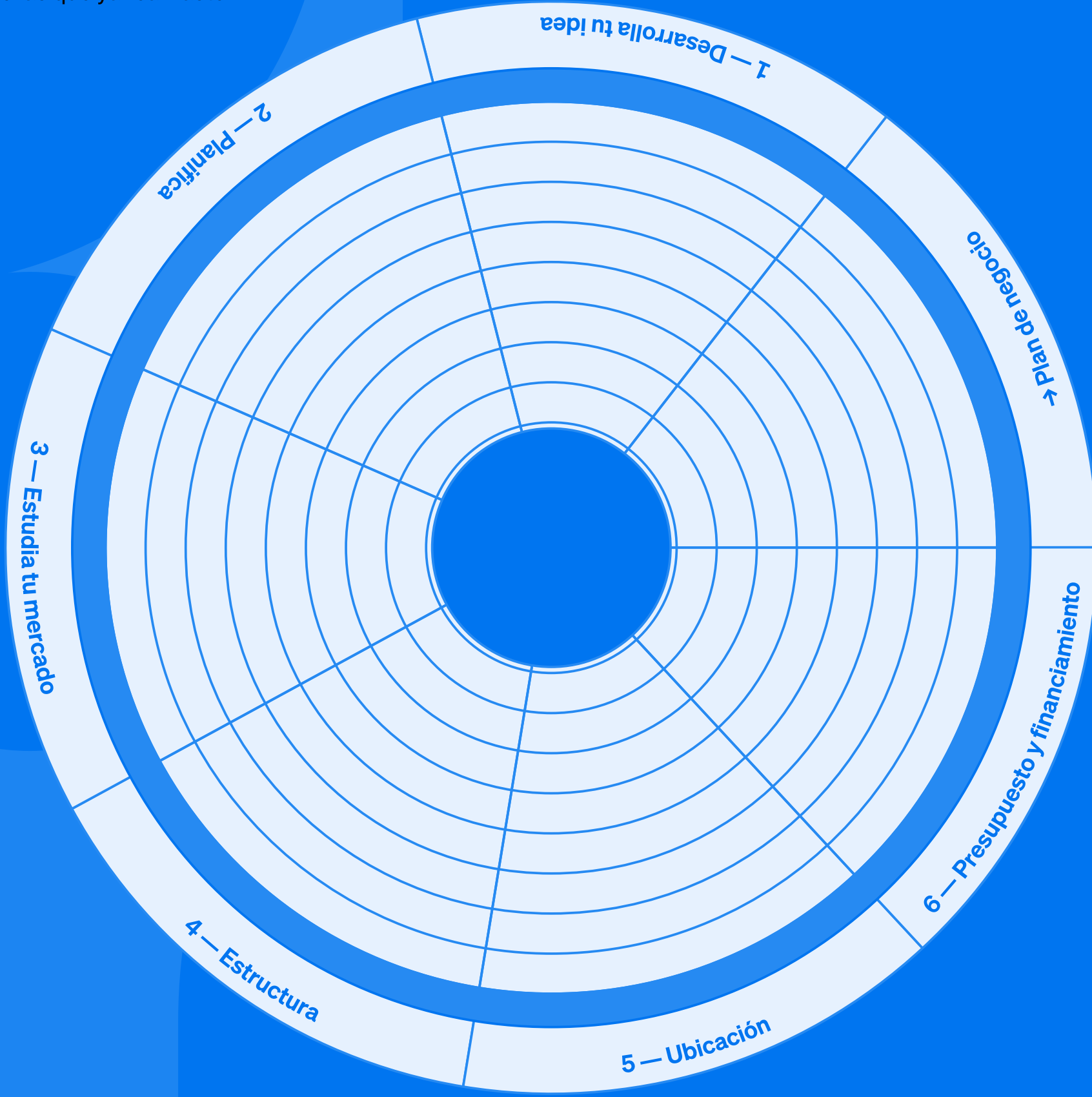
Analiza el desempeño actual y esperado del negocio para planificar el futuro que tendrá en términos de los gastos, ingresos e inversiones.

Utiliza distintas herramientas para diferentes análisis, no confundas el stock con el flujo. Stock se mide en un determinado momento del tiempo, mientras que el flujo se analiza por periodo determinado de tiempo.



Da seguimiento a tu progreso

Define los plazos para realizar las acciones y da seguimiento a tu progreso, establece fechas para su cumplimiento y registra aquellas que ya realizaste.



• • •

Todos tomamos decisiones de manera cotidiana durante las distintas etapas de nuestras vidas. Estas decisiones tienen que ver con nuestro contexto e influyen tanto en nuestro presente como futuro; si bien se ejercen de manera individual también impactan a nuestra familia, comunidad y sociedad.

