



SI QUIERES EMPRENDER ¡DEBES APRENDER!

¿Estás pensando en iniciar tu propio negocio?

EUNICE **RUIZ DÍAZ**
Colaboradora.

Según la **Encuesta Nacional de Financiamiento de las Empresas (ENAFIN)**, las principales barreras para un financiamiento son: el alto costo (51.4%), muchos requisitos y trámites difíciles (34.5%), comprobación de ingresos y condiciones de pago (7.8%)*.

Si decidiste abrir tu propio negocio recuerda que además de un financiamiento, el conocimiento, la organización y la perseverancia te ayudarán a alcanzar tus metas.

Toma en cuenta las siguientes recomendaciones, pueden ser clave para que tu proyecto no se quede a medio camino.

Motivación

La mayoría de las y los emprendedores tienen la idea de que van a cambiar al mundo con sus productos; quizá también sea la tuya. Hombres y mujeres de éxito recomiendan que para iniciar una empresa necesitas de mucha motivación y paciencia, ya que podrías lidiar con errores y derrotas constantes.

Para alcanzar tus metas necesitas confiar en ti mismo y lograr potenciar tus capacidades. Recuerda que emprender es realizar una inversión y que poner un negocio no te volverá rico de la noche a la mañana.

Ideas

Ahora bien, si crees que ya cuentas con toda la motivación posible, es momento de revisar todas tus posibilidades. Es probable que tu producto o servicio no sea nuevo (razón por la que muchos emprendedores no salen adelante) pero eso no debe ser un impedimento para que logres tu objetivo.

Te aconsejamos que antes de decidir el giro de tu empresa o negocio revises las tendencias y cheques varias opciones; tal vez puedas vender alguna otra novedad y logres incorporarla en el mercado.

Plan de negocios

Si ya tienes una idea clara, entonces necesitas crear un plan de negocios, el cual es una ruta a seguir para lograr tus metas. Conoce también el mercado, precios del producto o servicio que ofrecerás y la calidad del mismo. Es importante que establezcas un presupuesto.

Analiza las posibilidades de éxito; aclara tus objetivos y estrategias. Ello te ayudará a saber si estás cumpliendo o no con las metas que te propusiste. También te servirá como carta de presentación para posibles inversionistas o proveedores.

Financiamiento

Según la ENAFIN 2015*, la Banca comercial es la principal fuente de crédito y recursos monetarios de las empresas (40%) que han solicitado o tenido financiamiento desde su inicio.

Checa el costo y condiciones de pago del financiamiento dependiendo de las necesidades de tu negocio. Compara tus posibilidades y elije la opción que más te convenga.

La segunda fuente de financiamiento para nuevos negocios en 2014 fueron proveedores (32%) y la tercera, familiares y amigos (9%)*.



Existen distintos tipos de financiamiento. Te damos a conocer algunos para que los evalúes y optes por el que más se ajuste a tus necesidades:

1. Autofinanciamiento. Es un sistema integrado por grupos de personas que aportan cada mes una cuota, la que es administrada por un fideicomiso y con el cual podemos adquirir algún bien, como un terreno, un local comercial, etc.

2. Crowdfunding. También llamada cooperación colectiva, la cual es apoyada por personas que crean una red para conseguir dinero y recursos materiales para apoyar un proyecto. Puede estar integrado por familiares o amigos.

3. Socios. Son personas que tienen los mismos intereses y objetivos que tú; trabajan juntos para lograr sacar adelante una empresa. La gran ventaja de contar con un socio es que existe menor riesgo para ti, ya que estos se comparten.

4. Fondos de inversión de capital privado o inversionistas. A ellos les vendes tu idea para que aporten capital y salga adelante.

Por lo regular, y a diferencia de los socios, los inversionistas no tienen manejo ni opinión en tu empresa, pero eso ya depende de las condiciones que se establezcan.

5. Intermediarios financieros. Son los bancos, empresas de factoraje financiero, instituciones de banca de desarrollo, Sociedades Financieras de Objeto Múltiple y demás intermediarios financieros.

Recuerda que antes de solicitar un crédito debes revisar todos los documentos que te solicitan, las condiciones, intereses, formas de pago y que la institución se encuentre debidamente autorizada.

CONDUSEF cuenta con el Sistema de Registro de Prestadores de Servicios Financieros (SIPRES) el cual contiene toda la información de las instituciones financieras. Te invitamos a visitar nuestra página web:

<http://webapps.condusef.gob.mx/SIPRES/jsp/pub/index.jsp>

6. Apoyos gubernamentales. Existen apoyos por parte del gobierno para que puedas emprender tu negocio, tales como:

a. El Fondo de Apoyo para la Micro, Pequeña y Mediana Empresa (Fondo PYME). Es un instrumento que busca apoyar a las empresas, en particular, a las de menor tamaño y a los emprendedores. Ello con el propósito de promover el desarrollo económico nacional a través de apoyos temporales a programas y proyectos que fomenten la creación, desarrollo, viabilidad, productividad, competitividad y sustentabilidad de las micro, pequeñas y medianas empresas. Puedes revisar toda la información en la página de internet

<http://www.fondopyme.gob.mx/>

b. Crédito Joven. Apoya a jóvenes de entre 18 a 35 años, respaldándolos sin contar con historial crediticio para que tengan acceso a financiamiento a tasas preferenciales. Los montos van desde 50 mil hasta 2.5 millones de pesos. Checa toda la información en la página de internet <http://www.creditojoven.gob.mx>

¡Actúa!

Ahora que ya cuentas con la información necesaria para iniciar tu negocio, comienza a darle vida a tus ideas.

¿Necesitas iniciativa para buscar posibles socios e inversores y clientes?

Actualmente, con los avances tecnológicos, anunciar tu negocio es más fácil. Las redes sociales, por ejemplo, te dan ciertos beneficios, además de hacerte publicidad.

Checa lo que puedes obtener si haces un buen uso de ellas:

1. Son una vía personalizada de atención al cliente.
2. Es más barato que la publicidad tradicional.
3. No hay límites geográficos, tu publicidad puede llegar más allá de tu ciudad.
4. Puedes usarlas como una vía de venta.
5. Son de fácil acceso y manejo.
6. Puedes monitorear a la competencia sin acudir al lugar.
7. Puedes construir una imagen innovadora de tu negocio.

Recuerda...

- Nunca mezcles las finanzas personales ni familiares con el negocio.
- Lleva un control de gastos, registra todas tus operaciones contables y fiscales.
- Evita el uso de la tarjeta de crédito personal para financiar tu empresa.
- Asígnate un salario dentro de la empresa o negocio y no tomes dinero de las utilidades.
- Asesórate, el conocimiento es la clave del éxito.

Checa el costo y condiciones de pago del financiamiento dependiendo de las necesidades de tu negocio.

*Fuente: Encuesta Nacional de Financiamiento de las Empresas (ENAFIN) 2015, INEGI y CNBV.