



¿Vas a emprender?

Toma en cuenta estos errores

Seguramente alguna vez has escuchado la palabra **emprender**, que significa: enfrentar desafíos y riesgos para hacer una cosa determinada.

Sin duda se trata de un tema de gran interés para los jóvenes, pues se refiere a una decisión importante en su vida, misma que tiene que ver con echar a andar un proyecto empresarial, rentable y con la idea de que será su principal fuente de ingresos.

Emprender es todo un sueño que como a miles, te interesaría experimentar, no obstante, antes de hacerlo pregúntate si esto es para ti y si estás listo para hacerlo, además de contar con la información y herramientas necesarias que te faciliten el proceso, de lo contrario, este sueño se podría convertir en una pesadilla.

Para que eso no te suceda te damos a conocer los errores más frecuentes al intentar ser un emprendedor:

No tener definido un plan de negocios

Aunque parezca un paso obligado, nuevos emprendedores hacen caso omiso y no se dan tiempo para realizar el plan de su empresa. Debe estar definido desde el principio y por escrito, ya que te permitirá seguir el rumbo establecido y no salirte de él. Un factor que hay que tomar en cuenta es que un plan de negocios bien presentado, representa oportunidades de inversores y financiamientos.

No buscar asesoría y capacitación

Toma en cuenta que mientras más preparado estés, mejores oportunidades de crecimiento tendrás. Busca asesoría, existen varias organizaciones que te apoyan para desarrollar tu proyecto, ser un buen líder, ganar clientes y obtener financiamiento.

De acuerdo con el Instituto del Emprendimiento "Eugenio Garza Lagüera", algunos factores que llevaron al fracaso a emprendedores son:

- La falta de indicadores u objetivos del negocio.
- Planeación deficiente.
- Problemas en la ejecución o fallas en la hipótesis de negocio y oportunidades de mercado.

Vender lo que quieres

Sin duda un error frecuente en el que caemos, es guiarnos por gustos propios, pensando que es lo más rentable. No es así, la cuestión es averiguar qué realmente le gusta a la gente; las necesidades de los clientes más potenciales. Esto se logra a través de estrategias: técnicas de observación y encuestas que nos permitan conocer el comportamiento y gusto de las personas.

Ignorar tu entorno

No basta con que sólo tú pienses que tu negocio es único e innovador, debes tener bien definido por qué marcas la diferencia. Por eso debes aplicar un plan de *marketing* en el que incluyas toda la información acerca de la competencia, el consumidor y sobre todo del mercado.

Querer hacer todo

Al ser joven es normal quererse comer el mundo de un bocado, pero querer hacer absolutamente todo, desde manejar redes sociales hasta llevar la administración de la empresa, sin duda te llevará al fracaso. Debes aprender a delegar las diferentes funciones y confiar en gente capaz, esto te permitirá afrontar los desafíos que se presenten.

Tener un equipo de trabajo inexperto

Una empresa crece gracias a sus colaboradores. Asegúrate de seleccionar personas que tengan experiencia, que sean eficaces y sobre todo comprometidas. Rodéate de aquellas que incluso tengan más conocimientos que tú, recuerda que avanzar con un equipo es mucho más sencillo.

No adaptarte

Dirigir una empresa no es tarea fácil y requiere de toda tu atención. Tendrás que dejar de hacer cosas habituales y hasta hacer malabares para trabajar con presión desde muchos ángulos.

¿Sabías que la generación de jóvenes nacidos entre 1984 y 1993 es el sector que está impulsando la economía y el crecimiento del país a través de la cultura del emprendimiento? Así lo indicó la Secretaría de Gobernación, quien señaló que el 33% de los emprendedores en México tienen entre 25 y 34 años.



Otra tarea compleja tiene que ver con el financiamiento, ya que a pesar de tener todo listo para iniciarte como emprendedor, si no cuentas con el capital necesario, no podrás llevarlo a la práctica. El reto de conseguir financiamiento suele ser complicado, razón por la cual muchos emprendedores terminan por desertar.

Si quieres emprender y no tienes idea de cómo conseguir financiamiento toma en cuenta esto:

- **Lo primero es planificar tu presupuesto:** Es importante que definas la cantidad que quieres financiar, para qué ocuparás ese capital, así evitarás pedir más de lo que realmente necesitas.
- **Valora opciones:** Revisa lo que te ofrece cada institución de acuerdo a tus intereses y posibilidades económicas. Analiza las fuentes de financiamiento, no te aferres a una sola idea, conoce diferentes perspectivas y si es posible busca asesoría. Existen instancias de gobierno que la brindan gratuitamente, así podrás optar por la mejor decisión.
- **Crea una buena imagen:** Sin duda la primera impresión cuenta en gran medida cuando solicitas un financiamiento. Prepara una buena presentación que incluya datos como: logo de la empresa, contacto y nombre; agrega el plus de tu empresa y por qué tiene que ser financiada, recuerda que debes contar con una buena impresión financiera, es decir, un buen historial crediticio.
- **Conoce qué tipo de financiamiento necesitas:** Existen diferentes formas de financiamiento, las instituciones privadas, por ejemplo los Bancos y sociedades financieras. Por otra parte, se encuentran las instituciones públicas las cuales ofrecen apoyo de créditos a través de sus diferentes programas, elige el que se adapte a tus necesidades.

Como puedes apreciar, emprender es toda una aventura que tiene riesgos e implica un gran esfuerzo, pero sobre todo, paciencia. Aprender de los errores que cometen los demás te permitirá no caer en ellos.