

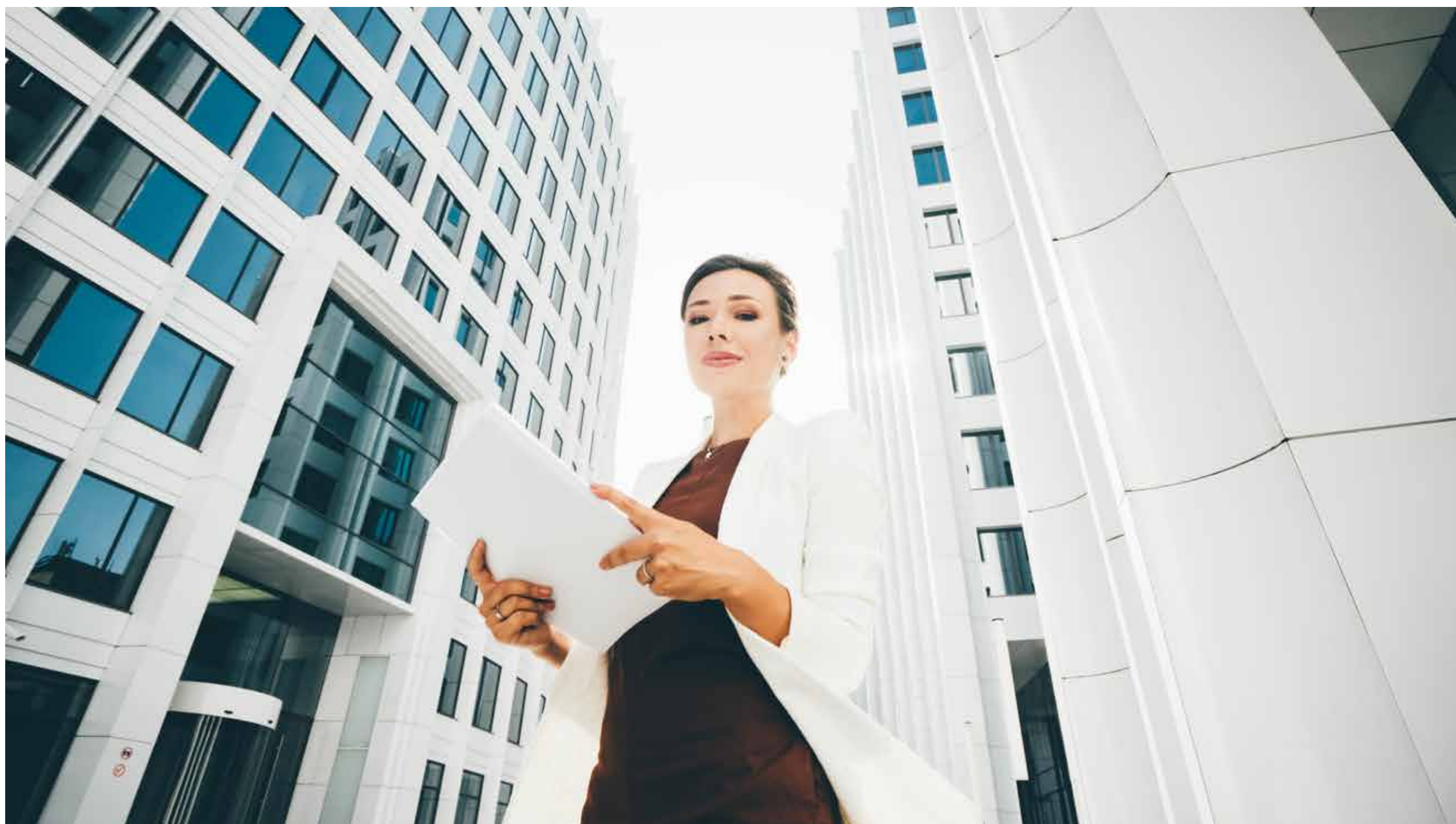
**¿Cómo emprender
un negocio
y hacerlo rentable?**



CONTENIDO

1. Introducción
2. Perfil del Emprendedor
3. Los mejores sectores para emprender en México
4. ¿Qué herramientas y conocimientos se necesitan para emprender?
5. Emprendimientos exitosos
6. Conclusiones

1. Introducción



Emprender un negocio es el sueño de muchas personas, ya que esto brinda la oportunidad de construir un patrimonio con la libertad de dirigir su profesión y su vida hacia sus objetivos individuales, y así contribuir con el éxito y la satisfacción personal.

Los proyectos de emprendimiento en México, a través de las micro, pequeñas y medianas empresas (mipymes), aportan cerca del 52% del Producto Interno Bruto (PIB) y el 72% de los empleos formales, de acuerdo con la información recabada por la revista **Forbes México**.

Sin embargo, a pesar de que nuestro país suele ser un buen campo para el emprendimiento, existen datos demográficos de los negocios otorgados por el **Instituto Nacional de**

Estadística y Geografía (INEGI), que nos indican que para 2019, de cada 100 establecimientos que nacen, 31 mueren antes del primer año y 21 entre el primero y antes de cumplir el segundo año, y solo el 28% logra llegar a los 10 años.

Entre los principales obstáculos que se presentan e impiden el crecimiento de las mipymes, según la **Encuesta Nacional sobre Productividad y Competitividad de las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas (ENAPROCE)**, se encuentran el temor a la inseguridad, las complicaciones administrativas y el no sentirse satisfechos con sus empresas.

Estos problemas pueden ser fácilmente enfrentados si se cuenta con la preparación académica adecuada, que otorguen los conocimientos y las competencias necesarias para lograr manejar un negocio y conducirlo hacia el éxito.

2. Perfil del Emprendedor

El emprendimiento es una tarea solo para personas con compromiso y determinación, ya que no es una labor nada sencilla, debido a que requiere de mucho esfuerzo que no siempre da resultados rápidos, por lo que la paciencia también es una virtud necesaria en el emprendedor.

En general, un buen emprendedor debe cumplir con el siguiente perfil:

- **Tenacidad y persistencia**
- **Creatividad y capacidad de innovación**
- **Buenas habilidades sociales y de comunicación**
- **Adaptabilidad**
- **Capacidad de priorización**
- **Flexibilidad**
- **Capacidad de afrontar y asumir riesgos**
- **Tolerancia a la frustración**
- **Optimismo**

Por otro lado, un buen emprendedor debe trabajar arduamente en sus habilidades y competencias directivas que le permitirán dirigir su negocio hacia el éxito. Entre estas competencias que ayudarán al crecimiento del negocio y con las que un emprendedor debe contar se encuentran:

- **Visión estratégica**
- **Liderazgo**
- **Persuasión**
- **Organización y administración de recursos (materiales, económicos y humanos)**
- **Capacidad para delegar**
- **Trabajo en equipo**
- **Responsabilidad**

Con base en estas habilidades y competencias es más probable que una persona ha decidido emprender logre dirigir su proyecto hacia la prosperidad y, de esta manera, rebase la media de vida de un negocio de esta naturaleza, para poder proteger el capital económico invertido y así construir un patrimonio estable.

3. Los mejores sectores para emprender en México

La pandemia por Covid-19 causó la quiebra de una gran cantidad de negocios que, si bien no detuvo el nacimiento de nuevos proyectos, este no fue proporcional, por lo que la economía recibió un gran impacto, que obligó a replantear la manera de hacer negocios en gran parte de las industrias.

Con la reactivación económica se modificó el ecosistema de los negocios, que hizo indispensable la innovación y la incorporación de nuevas tecnologías en sectores que se creían incompatibles con la transformación digital. De esta manera, se revelaron algunos sectores con mejores posibilidades de prosperar como emprendedor.

De acuerdo con el sitio de emprendimiento **Mortev Capital**, los sectores que lograron adaptarse, reinventaron su manera de operar y se han convertido en los mejores para emprender, son los siguientes:

Sector Tecnológico

Las nuevas tecnologías se popularizaron exponencialmente, gracias a que fueron la respuesta para resolver las necesidades de comunicación y simplificación de procesos que exigió la operación dentro de la nueva normalidad, que no solo incluye el suministro de herramientas tecnológicas, sino también el desarrollo de inteligencia artificial, machine learning o el aprendizaje automatizado para el manejo y procesamiento de datos, realidad virtual y big data, que es el manejo de grandes bases de datos.

De acuerdo con un artículo publicado por **El Economista**, la consultora Select indicó que los negocios de tecnología aportan un 5.1% del PIB, cifra que se alcanzó al tercer trimestre del 2021, con casi 25 billones de pesos, lo que deja ver la gran oportunidad económica que existe dentro de este sector.

Sector de la Salud

A raíz de la pandemia por Covid-19, los sistemas de salud tuvieron que reinventarse para poder atender el gran volumen de demanda que existió, lo que sacó a flote las nuevas necesidades de atención médica, como la atención remota y nuevas herramientas y recursos tecnológicos para el diagnóstico de enfermedades.

De acuerdo con el **INEGI**, la participación porcentual respecto del PIB de las actividades económicas del sector salud es del 4.6%, ponderado al cuarto trimestre del 2021, que asciende a \$1,081,433 millones de pesos (mdp).

Las actividades que tuvieron crecimiento son las actividades auxiliares, entre las que se encuentran los laboratorios clínicos, que crecieron 16.1%; y los servicios hospitalarios, con un aumento de 2.9%.

Sector de Comercio Electrónico

Debido al confinamiento y al cierre de establecimientos comerciales a causa de la pandemia, las marcas y empresas dedicadas a la venta de productos y servicios optaron por adoptar nuevas estrategias de venta a través de canales por internet, como el llamado eCommerce o comercio electrónico.

La familiarización de los mexicanos con los canales de compras por internet favoreció el crecimiento y desarrollo del comercio a través de este en un 300%, respecto al periodo previo a la pandemia.

Estas fueron **categorías favoritas por los mexicanos**, seguidas por los montos totales de compras registrados:



Viajes, acomodación y movilidad:
\$7.68 mil millones



Belleza y moda:
\$4.52 mil millones



Dispositivos electrónicos:
\$5.89 mil millones



Comida y cuidado personal:
\$1.93 mil millones



Mobiliario e ítems del hogar:
\$3.02 mil millones



Juguetes y hobbies:
\$3.45 mil millones



Música a través de streaming:
\$344.5 millones



Juegos de video:
\$344.5 millones

Dentro de este sector, además, podemos encontrar diferentes ramas como la de marketing digital, que de acuerdo con un artículo publicado por Expansión, estudios de Interactive Advertising Bureau (IAB) México revelaron que, durante la pandemia del coronavirus, 46% de las empresas en México aumentó su inversión publicitaria en canales digitales, lo que nos deja un campo muy amplio para el emprendimiento en la prestación de este tipo de servicios.

De acuerdo con el INEGI, tan solo en el 2020, la **aportación del ecommerce al PIB fue de 5.8%**, lo que nos deja ver la oportunidad económica que representa.

4. ¿Qué herramientas y conocimientos se necesitan para emprender?

A la hora de emprender, es muy importante contar con una serie de conocimientos y herramientas que sirvan de ayuda para la gestión y administración de los recursos financieros y humanos que rodean al negocio, con la finalidad de hacerlo rentable y que este logre trascender dentro del mercado.

Todo emprendedor debe contar con estos conocimientos básicos que le ayudarán a supervisar la correcta operación del negocio en sus diferentes niveles, que son:

Ventas y mercadotecnia

Es importante que un emprendedor sepa cómo vender su idea a potenciales inversores o vender un producto o servicio a los potenciales clientes, con base en técnicas que le ayuden a alcanzar sus objetivos de forma exitosa.

Por otro lado, es primordial saber cómo comercializar, publicitar y promover un producto o servicio, que hacen posible el desarrollo de una estrategia de mercadotecnia exitosa.

Además, el marketing digital se ha vuelto indispensable para cualquier tipo de negocio que busque expandirse y tener presencia dentro del mercado electrónico y atraer a su público objetivo.

Economía

Conocer acerca de las leyes, reglamentos y políticas gubernamentales que afectan al negocio es muy importante para poder dominar el proceso de producción, distribución y consumo de un producto o servicio.

También, es indispensable para poder mantener un negocio blindado contra las crisis económicas locales y mundiales que puedan afectar al proyecto, así como para la futura expansión al mercado internacional.



Contabilidad y finanzas

Conocer los básicos de la contabilidad es muy importante para un emprendedor, ya que le ayudará a mantener el orden y comprender la información existente acerca de las cuentas del negocio, así como los pagos de impuestos y nóminas.

Saber manejar el capital financiero es uno de los aspectos que se deben dominar, ya que será de ayuda para hacer inversiones rentables en los básicos para el establecimiento, valorar financiamientos y en general para mantener la rentabilidad del negocio.

Además, obtener un financiamiento para reunir el capital para iniciar un negocio suele ser uno de los aspectos que más preocupa a los emprendedores, por eso tener conocimientos de contabilidad y finanzas es importante para saber cómo conseguirlo e invertirlo de forma correcta.

Administración y liderazgo

Dominar la administración de un negocio en el factor humano, material y financiero es uno de los aspectos fundamentales que debe poseer un emprendedor, ya que saber controlar el flujo y utilización de todos estos recursos del negocio es clave para la supervivencia dentro del mercado.

Llevar una administración de forma asertiva por medio de buenas técnicas de liderazgo, ayudará a que el negocio prospere, ya que mantendrá al personal motivado y remando hacia el mismo sentido de los objetivos del negocio.

Comunicación

Saber comunicar ideas y pensamientos de forma oral, escrita, verbal y no verbal ayudará al emprendedor a expresarse de forma correcta frente a sus colaboradores, clientes, inversores y demás actores que intervienen en el desarrollo de la vida de un negocio.

Comunicarse de forma asertiva, clara y concisa es vital para lograr vínculos sanos entre personas, por eso un buen emprendedor debe dominar sus técnicas de comunicación.

Tecnología

En la actualidad, existen conceptos, dispositivos, aplicaciones y herramientas que facilitan el trabajo, ahorran procesos y mejoran la productividad, por lo que, si bien un emprendedor no debe ser un experto en el tema, si debe conocer los recursos existentes que ayuden a mejorar la operación del negocio.

Los avances en tecnología nos han brindado muchas herramientas que facilitan el desarrollo de tareas y actividades, y aumentan la productividad del personal y la eficiencia del negocio, que se traduce en mayor cantidad de ganancias.

Entre las herramientas que todo proyecto de emprendimiento puede utilizar se encuentran:



Dispositivos electrónicos

En la actualidad, contar con un dispositivo electrónico inteligente es básico para el día a día, y en el mundo de los negocios no es la excepción, por eso no basta con tener un dispositivo, ya sea smartphone, tableta electrónica u ordenador, sino también, es importante saber explotar su potencial al máximo, entre aplicaciones y softwares, que facilitarán las tareas del emprendedor, para mantener contacto con clientes, proveedores y colaboradores, así como conectarse con los canales electrónicos del negocio.

Hojas de cálculo

Dominar el uso de un software de hojas de cálculo, como Microsoft Excel, ayudará a que el manejo de datos sea más sencillo, ya sea para el manejo financiero y contable, base de datos de clientes, proveedores y colaboradores o cualquier aspecto que requiera la concentración y procesamiento de datos con fines estadísticos o de análisis.

Creador de contenidos visuales

Manejar un programa para crear contenidos visuales como presentaciones o carteles, como Power Point o Canva, es de gran ayuda para aquel que inicia un negocio, ya que le ayudará a presentar sus ideas y propuestas de una forma más profesional, lo que ayudará a la construcción de una buena imagen y reputación de la marca.

En general, esta son las 3 herramientas básicas para iniciar un negocio, ya que cubren las necesidades principales de un proyecto de emprendimiento. Más adelante, es posible que se requieran de herramientas especializadas en la gestión de datos, comunidades y contenido, dependiendo de la naturaleza del negocio.

Para lograr adquirir estos conocimientos y dominar estas herramientas, la preparación académica es la mejor opción. Los programas de licenciatura en Administración de Empresas generalmente otorgan a sus estudiantes todos estos conocimientos, además de dotarlos de instrumentos que favorezcan el desarrollo de proyectos de emprendimiento exitosos.

5. Emprendimientos exitosos

Para emprender, basta con tener creatividad, espíritu innovador y mucho coraje para alcanzar metas y objetivos. En México, existen ejemplos claros de tenacidad e ingenio, que inspiran a más personas a dar el siguiente paso para crear su propio negocio.

Higia Technologies

Julián Ríos, a los 16 años, motivado por la enfermedad de su madre, con un par de socios crearon EVA, un sostén con biosensores que ayudaba a las mujeres a hacer detecciones tempranas de cáncer de mama.

Este proyecto evolucionó a EVA Center, una red de cabinas ubicadas en centros comerciales del país y logró recabar 14 millones de dólares de capital en los últimos cinco años, ahora se prepara para dar el salto a Brasil e incluso ha incursionado en un esquema de membresías, con el cual tienen acceso a un plan de salud más robusto.

Su éxito se debió a que su invento brinda un diagnóstico muy acertado, siendo menos costoso que los análisis convencionales para la detección del cáncer de mama, lo que le brindó un diferenciador importante.

Salsas Don Emilio

Es una empresa mexicana fundada en 2011, especializada en la fabricación y desarrollo de salsas picantes gourmet. Hoy en día, distribuyen sus salsas a través de cadenas de autoservicio, restaurantes, hoteles, comedores industriales y tiendas gourmet, que ha sido clave en su modelo de negocio, lo que les ha otorgado el éxito que poseen actualmente.

Uno de sus productos más representativos es su salsa macha, misma que ha sido exportada a Estados Unidos y parte de Europa, logrando una expansión importante.

3D Robotics/Mayan Robotics

El mexicano Jordi Muñoz diseñó un dron casero a partir de piezas de su Nintendo Wii y una plataforma de código abierto. Esto llamó la atención de Chris Anderson, editor de la publicación especializada en tecnología Wired, con quien eventualmente se asociaría para crear 3D Robotics en 2009.

El proyecto llegó a tener ingresos por 20 millones de dólares anuales, por lo que Jordi fue conocido como El Rey de los Drones.

Para 2016, la empresa dejó de fabricar drones y se giró por completo hacia la creación de software para drones. Posteriormente Jordi fundó Mayan Robotics, otra firma de creación de softwares para drones.

Su éxito fue gracias a que se convirtió en el pionero en la comercialización de drones para uso recreativo, acercando un artículo tecnológico a cualquier persona, así como su facilidad para reinventarse a través de los obstáculos que se presentaron en el negocio.

6. Conclusiones

Emprender un proyecto de negocio en el contexto actual no es una tarea sencilla; sin embargo, el contar con los conocimientos necesarios y dominar las herramientas correctas, facilita el desarrollo de un proyecto exitoso.

Iniciar un negocio es solo el principio de una labor muy ardua, ya que lograr que este sea rentable requiere el desarrollo de estrategias que permitan su supervivencia en el mercado y le permita trascender en el tiempo con frutos económicos positivos.

Emprender un negocio es una excelente decisión personal y profesional, que permite que, todo aquel que lo decida, pueda lograr sus objetivos y tener el éxito personal y profesional que siempre ha deseado.



Comparte este whitepaper:



¡Escríbenos por WhatsApp!

Y recibe toda la información que necesitas.

Universidad de Estudios Avanzados (UNEA) ofrece programas académicos de Bachillerato, Licenciatura y Posgrado, y cuenta con 7 campus: Querétaro, Aguascalientes, Chihuahua, Saltillo, Coahuila; y Alamar, Florida y Mexicali, Baja California.

UNEA es una institución que cuenta con casi 20 años de experiencia y es parte de la red educativa de Aliat Universidades, que tiene presencia en 13 estados de la república mexicana y 50 años formando profesionales.

