

20
25



CONSEJOS A EMPRENDEDORES

Algunos consejos aportados por empresarios.

Desarrollo de
Emprendedores

Equipo 4
Danna, Jared, Jovanni, Héctor



Si volvieras a empezar a poner en marcha un negocio ¿Qué error no cometerías respecto a la primera vez?

No confiar en mí por encima de todo.

Mejor, apoyarse en estos pilares:

UN BUEN PLAN DE NEGOCIO

Reflexionar acerca de mi proyecto, con una visión a largo plazo, y con la premisa de considerar siempre el peor escenario

UN BUEN EQUIPO

Contar con apoyos externos, ya sea como socios o como profesionales externos, para tener otras perspectivas





UN BUEN APOYO FINANCIERO

Que permita no solo **arrancar** el proyecto, sino **desarrollarlo y consolidarlo** a pesar de las dificultades iniciales.

RED DE APOYO

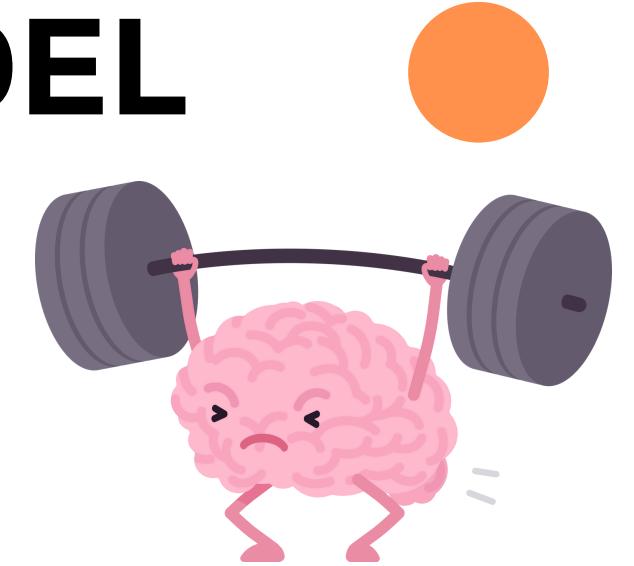
Que aporta no solo **apoyo** al inicio, sino que otorga la **autorización** necesaria en todo proyecto que empieza y especialmente en un escenario tan cambiante.



LA SOLEDAD NO ES BUENA COMPAÑERA



LA MENTALIDAD DEL EMPRENDEDOR



✓ LA FÓRMULA DE ACTITUD

A la ilusión inicial hay que añadirle grandes dosis de paciencia.

✓ GESTIÓN DE EXPECTATIVAS

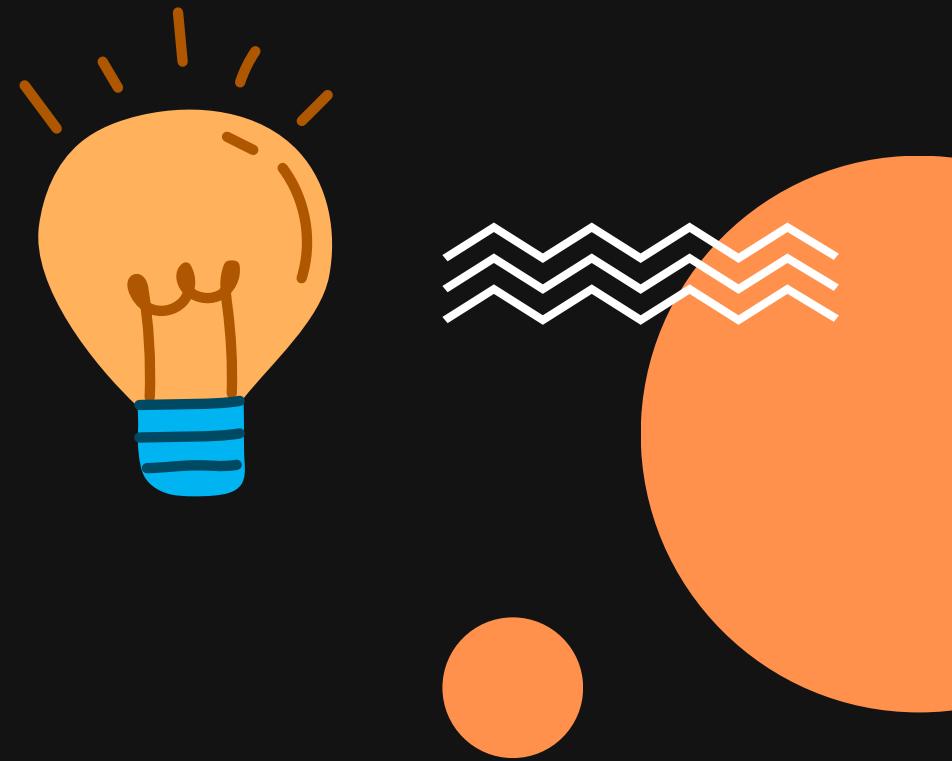
Entender que todos los inicios son difíciles y que surgirán dudas comunes a todos los empresarios

✓ EL OBJETIVO

No dejarlo de intentar, actuando con constancia y sin precipitarse.



LA ANALOGÍA DE “APRENDER A ANDAR”



→ CAER Y LEVANTARSE

Al principio todo parece posible, pero la realidad nos hace caer; la clave es volver a intentarlo y abrir puertas que parecen muros.

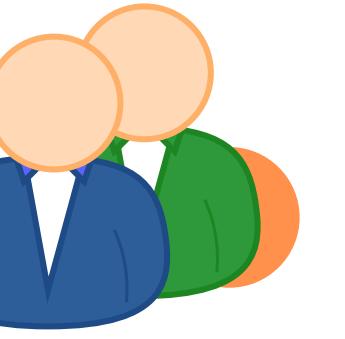
→ CENTRAR ESFUERZOS

Para no perderse hay que tener claro:

- Qué queremos vender
- Cuál es nuestro público objetivo
- Qué canales de venta elegimos

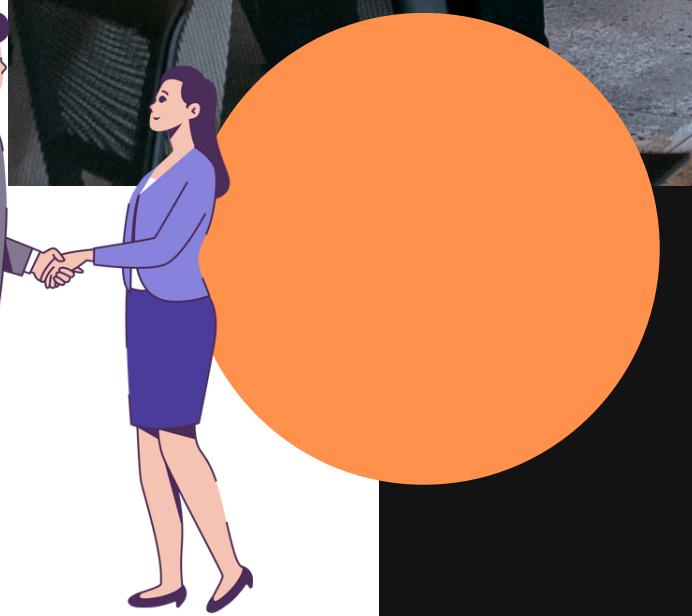


EL PODER DEL ASOCIACIONISMO



¿Por qué unirse a una organización empresarial?

- **Romper el aislamiento:** El empresario suele vivir encerrado en su negocio; **asociarse es la única forma de asomarse al exterior y no sentirse solo.**
- **Encuentro entre pares:** Permite compartir experiencias similares, encontrar amigos y cerrar posibles acuerdos comerciales con otros socios.



VENTAJAS DE ESTAR ASOCIADO

FORMACIÓN Y RECICLAJE

Acceso a herramientas de dirección, optimización de recursos y conocimientos sobre mercados exteriores.



ASOCIACIÓN

La asociación es una herramienta poderosa que ayuda a todos los emprendedores a poder encontrar mayores oportunidades.

FUERZA DE NEGOCIACION

Una asociación tiene más poder para lograr acuerdos con bancos o administraciones públicas que un empresario individual por su cuenta.

EMPRENDER EN TIEMPO DE CRISIS

¿Amenaza u Oportunidad?



EL CONTEXTO



LA OPORTUNIDAD



LA ADAPTACIÓN

- La crisis frena la actividad y reduce la creación de empresas.
- La oportunidad: Son buenos momentos porque se **eliminan** competidores, pero exige ser mas prudente y exigente con el proyecto (socios, financiacion, forma jurídica).
- La adaptación: Las necesidades del cliente cambian con la incertidumbre; el negocio debe reenfocarse para ofrecer un plus de calidad



PLANIFICACIÓN ESTRATÉGICA

¿Hacerlo solo o contratar ayuda?

- **Documento vivo:** El plan no se guarda en un cajón; se actualiza anualmente según las nuevas estrategias (crecer en clientes vs. facturación).
- **Visión Externa:** Aunque el emprendedor tenga formación, siempre se recomienda una visión externa para evitar sesgos.
- **Recursos accesibles:** Para evitar el alto coste de consultoras privadas, se recomienda acudir a asociaciones o Centros de Empresa que ofrecen estos servicios a menor coste o gratis





CONCLUSIONES FINALES

🌐 **No emprender en soledad**

Apoyarse en **equipos, socios y organizaciones** empresariales.

🌐 **Preparación y prudencia**

Especialmente en tiempos de crisis, el **proyecto** debe ser **sólido** y financiado adecuadamente.

🌐 **Persistencia**

La clave no es no fallar, sino **tener la paciencia** para levantarse y la humildad para dejarse asesorar.

TAREA 27:

¿Hacerlo solo o contratar ayuda?

Investiga sobre un empresario mexicano y extrae 5 consejos aplicables



Rodrigo Herrera Aspra
empresario mexicano, fundador de la
farmacéutica Genomma Lab