

## **Emprendimiento: cómo fomentar este buen hábito**

**Autor:** Dr. Juan Manuel San Martín Reyna, Director de UDLAP Consultores.

El tema del desempleo, como sabemos, es el que más nos preocupa a todos y cada uno de nosotros, y aunque las autoridades insisten en presentar cifras alegres sabemos que la situación que vivimos día a día es muy diferente.

Pero la verdad es que también creo que debemos pasar a plantearnos la solución de otra manera, y por otra manera me refiero al Emprendimiento, es decir, crear nuevos negocios, nuevas empresas. Yo sé que muchos me dirán que crear negocios es muy complicado, pero la verdad es que el Emprendimiento se está presentando como una alternativa a estas elevadas tasas de desempleo a nivel mundial, creo que es tiempo de pensar en generar y no solo incorporar.

Lógicamente que no todos tienen materia de emprendedor, y no es que sea malo ni mucho menos, simplemente que a algunos les gusta comenzar con su negocio y otros prefieren ser trabajadores y evitarse las complicaciones de abrir una nueva empresa.

Muchos me dirán, ojalá iniciar el negocio fuera tan fácil como se escucha y la verdad es que es algo complicadísimo y las cifras son escalofriantes en este sentido, por ejemplo, de acuerdo con la Secretaría de Economía el 82.5% de las pequeñas y medianas empresas (PyMES) desaparecen antes de dos años, esto es brutal pero hay una cifra que también me llama mucho la atención en este sentido y es que de acuerdo a Global Entrepreneurship Monitor, el 60% de los mexicanos cree tener capacidades para iniciar un nuevo negocio.

Que quiero decir con todo ello, que queremos ser emprendedores, sabemos que podemos, pero todavía nos hace falta ese último pero no menos importante paso que es mantener a flote el barco. Hay muchas maneras de comenzar un negocio como se debe, de forma profesional, y lo más importante en este sentido es contar con un plan de negocios fuerte, sólido y bien estructurado que nos abra las puertas.

Lo primero es conseguir el financiamiento, esto es muy complicado con instituciones de crédito, pero por qué correr nosotros con todo el riesgo si podemos vender una parte de la nueva empresa a algún inversor potencial que corra el riesgo con nosotros, es decir, en lugar de pedir cien mil pesos al banco pídele a algún conocido que invierta contigo y le vendas una parte de las acciones de la empresa.

El que divides tu empresa en acciones no quiere decir que tienes que ser una empresa grande, lo que significa es que la tienes valuada y puedes vender una parte de la misma, si el inversor ve potencial en el negocio invertirá contigo. Claro, esto no puedes hacerlo platicando tu idea solamente, el día que le comentes tu proyecto es porque estará respaldado con cifras reales y lo que trataras de hacer es responder todas y cada uno de sus dudas de forma puntual con tu plan de negocios. Es importante señalar que todo negocio conlleva riesgos, la clave aquí es que seas una persona que tenga algo que se llama “osadía controlada”, es decir, vas a correr riesgos pero tratando siempre que sea el menor riesgo posible.

Con un plan de negocios el primer paso está dado, lo siguiente es buscar el financiamiento, tratar de poner en marcha el negocio. Una vez desarrollado el proyecto, se deben buscar alternativas como la incubación de la empresa. Al estar listos para incubarse, el siguiente paso es acercarse a los recursos económicos para concretar la empresa.

**Tags:** emprendimiento, empresas, Juan Manuel San Martín Reyna, PYMES, VAC

**Acerca del autor:** Juan Manuel San Martín es Licenciado en Economía por la Universidad Autónoma de Tamaulipas, cuenta con una Maestría en Economía por parte de la Universidad de las Américas Puebla y es Doctor en Nuevas Tendencias en Dirección de Empresas por parte de la Universidad de Burgos en España. Desde agosto de 2010, es Profesor de Tiempo Completo de la Universidad de las Américas Puebla, desempeñándose como coordinador de posgrado y jefe de departamento. Actualmente es el Director de la división de Consultoría de la UDLAP, así como también del Centro de Investigaciones de Empresas Familiares (CIEF) desarrollado por la UDLAP en colaboración con Pricewaterhousecoopers. En su experiencia académica, Juan Manuel San Martín ha sido profesor-investigador en el Tecnológico de Monterrey y la Universidad Autónoma de Tamaulipas. Ha sido editorialista de la sección Economía y Finanzas de Televisa del Golfo y actualmente escribe diferentes editoriales para periódicos y revistas de negocios. Es consultor externo certificado por la Secretaría de Trabajo y Previsión Social y se ha desempeñado como presidente del Colegio de Economistas de Tamaulipas. El Dr. San Martín es miembro del Sistema Nacional de Investigadores y forma parte del consejo editorial de diferentes revistas científicas tanto a nivel nacional como internacional. Sus líneas de investigación se centran en Empresas Familiares, Gobierno Corporativo y Planeación Estratégica. Ha escrito diferentes artículos, libros, capítulos de libros, y dictado conferencias tanto a nivel nacional como internacional. Ha sido profesor invitado en la Universidad Jean Moulin de Lyon en Francia. Ha recibido diferentes distinciones como el premio “Adalberto Viesca Sada” a la Investigación en Empresas Familiares tanto en 2013 como en 2016, el premio al mejor paper del International Journal of Business and Social Research, el Outstanding Research Award otorgado en Costa Rica, el Best Regional Forum Paper in Spanish otorgado por el International Family Enterprise Reserach Academy, así como los premios “Bernardo López García” y “Natividad Garza Leal” a Investigación de Excelencia y Tesis de Calidad.

