



EMPRENDIMIENTO JOVEN

NÚMERO 34 FEBRERO 2025

JUVENTUD Y EMPRENDIMIENTO: EL MOTOR DEL CAMBIO

El emprendimiento joven es un puente que lleva a las nuevas generaciones de líderes empresarios hacia el camino de su libertad financiera, constituye un proceso en el cual se desarrollan ideas creativas que, al accionarse, impulsan a estos visionarios a concretar sueños profesionales y personales.

Para motivar la iniciativa de hacer este viaje, es necesario abordar los beneficios, entre los más importantes destacan la generación de ingresos propios a partir de una idea que brinde valor a sus respectivos clientes, el aprendizaje sobre la relación que se debe tener con los recursos financieros, tecnológicos y humanos dentro de su gestión, así como el desarrollo de la innovación y habilidades creativas que promueven su autonomía y el criterio necesario para una adecuada toma de decisiones.

Es contundente, nadie logra resultados solo pensando, los desafíos son superados cuando se activan nuevas y buenas ideas, implementando las estrategias que surgen de un modelo de negocio que establece los elementos clave para operar con miras a incrementar rentabilidad y permanencia en un mundo volátil, incierto cambiante y ambiguo.

Integrar la educación financiera en la formación de nuestros jóvenes, hará que ellos puedan tener una mayor consciencia sobre lo que es comenzar y mantener un negocio, ser disruptivo para su época, cimentar la economía de México y el Mundo, y de esta forma, crear las oportunidades que ayuden a alcanzar sus metas.

El emprendimiento comienza cuando te atreves a dar el primer paso.

Rolando Mexicano
Coach Organizacional



EMPRENDIMIENTO JOVEN

En la última década, el emprendimiento es considerado como uno de los factores más importantes para el desarrollo económico de un país, esto por los efectos que trae consigo como la mejora en la calidad de vida de quienes emprenden. Además de ser una de las alternativas más efectivas para combatir la pobreza.



En la generación de emprendimientos son los jóvenes quienes han incrementado año a año su porcentaje de participación, convirtiéndose en un segmento poblacional de gran influencia y alta incidencia en esta actividad. Los adolescentes y jóvenes actualmente buscan mejorar sus condiciones de vida con iniciativas innovadoras o simplemente diferentes a las existentes en el mercado.

Dichos cambios significativos requieren de la participación de diferentes actores con conocimientos, experiencias y recursos que permitan generar y apoyar proyectos de vida que aporten al desarrollo sostenible. Es por esto, que en el marco de la Agenda 2030, se posiciona la agenda global de juventud como una estrategia para la implementación de los Objetivos de Desarrollo Sostenible, donde los jóvenes han tenido un espacio de análisis y propuestas que se relacionan con el compromiso de trabajar en la creación de economías sostenibles, el fomento de acciones colectivas, inclusión tecnológica, promoción de una educación cooperativa y esfuerzos de movimientos medioambientales y sociales.

Factores como la globalización de mercados y el desarrollo tecnológico han influido en la dinámica del mercado con el incremento acelerado de la oferta de productos y consumidores informados con características particulares para la satisfacción de sus necesidades, disponiendo de una serie de motivadores como publicidad

masiva, manejo de marcas y posicionamiento de productos especialmente por parte de las grandes empresas nacionales y multinacionales.

Entre los negocios de mayor demanda al momento de emprender se encuentran la venta de víveres, micro mercados, tiendas, seguido de la preparación de alimentos y bebidas y la venta de ropa.

Por su parte, la población se ve abocada a buscar alternativas de emprendimiento por causas que pueden ser el ímpetu por aprovechar las oportunidades de su entorno para mejorar sus condiciones de vida, y como consecuencia de las limitadas ofertas de trabajo que son consecuencia de la situación económica general.

FUENTE: scielo.org.mx/Artículo. Mireya Silvana Cuarán Guerrero. Oswaldo Xavier Torres Merlo. Luis Pacífico Fichamba.

¿CONVIENE EMPRENDER EN NUESTRO PAÍS?



Nuestro país cuenta con una población joven y en crecimiento, lo que significa un mercado potencial amplio y en constante expansión. Además, México tiene una ubicación geográfica estratégica que facilita el comercio con América del Norte y América Latina.

A esto se suma una creciente cultura emprendedora respaldada por programas gubernamentales e incubadoras de negocios que promueven el desarrollo de nuevas empresas y emprendedores.

El entorno digital en México también está creciendo (como ocurre en el mundo).

El acceso a Internet y el uso de dispositivos móviles han aumentado considerablemente en los últimos años, lo que facilita la creación y gestión de negocios en línea con herramientas sencillas de uso propio. Esto permite a los emprendedores llegar a un público más amplio con una inversión inicial relativamente baja.

La Ciudad de México se ha consolidado como uno de los principales centros de emprendimiento en América Latina, ofreciendo una amplia gama de ventajas que la convierten en un lugar ideal para iniciar un negocio. La vibrante cultura empresarial de la ciudad, junto con sus recursos, facilita el camino para los emprendedores que buscan establecerse y crecer en un entorno dinámico.

Emprender en la Ciudad de México no solo es una opción viable, sino una excelente oportunidad para crecer y desarrollar proyectos innovadores. La ciudad fomenta el crecimiento, la colaboración y la expansión, brindando a los emprendedores un entorno lleno de posibilidades para el éxito.





CÓMO EMPRENDER UN NEGOCIO CON POCO DINERO

Es una preocupación común para muchos. Sin embargo, es posible iniciar un negocio exitoso con un presupuesto limitado si se planifica cuidadosamente.

Con creatividad, enfoque y los recursos adecuados, se pueden encontrar formas innovadoras de hacer crecer un emprendimiento sin necesidad de grandes inversiones iniciales.

El primer paso para emprender con éxito es entender que no es necesario tener un gran capital para empezar. Muchas ideas de negocio requieren más dedicación, esfuerzo y planificación que grandes sumas de dinero.

Desde servicios digitales hasta ventas de productos artesanales, existen múltiples opciones que se pueden poner en marcha con un presupuesto limitado. Además, el entorno emprendedor en ciudades como la Ciudad de México ofrece una amplia gama de herramientas y recursos que facilitan el camino hacia el éxito, como espacios de coworking, oficinas virtuales y redes de apoyo.

Emprender un negocio con poco dinero no solo es posible, sino que puede ser la clave para desarrollar habilidades creativas y aprovechar al máximo los recursos disponibles. La CDMX, con su vibrante ecosistema emprendedor, ofrece un entorno ideal para quienes buscan iniciar un proyecto desde cero.

La clave para triunfar radica en aprovechar las oportunidades que ofrece el entorno. Desde una infraestructura moderna hasta el acceso a redes de apoyo.

También es cierto que en las primeras etapas de tu emprendimiento no necesitas mucho capital; pero a medida que este va creciendo, va necesitando inversiones para apalancarse. Al principio, trata de reducir los gastos al máximo hasta lograr tu punto de equilibrio. Te recomendamos evitar endeudarte de forma excesiva. Ten en cuenta tu capacidad de pago.

Emprender es un reto, pero también una oportunidad de transformar una idea en una realidad.



VENTAJAS DEL BOOTSTRAPPING PARA EMPRENDEDORES CON PRESUPUESTO LIMITADO

El bootstrapping, o autofinanciación, es una estrategia que permite a los emprendedores iniciar y hacer crecer sus negocios utilizando sus propios recursos. Esta metodología presenta varias ventajas significativas, especialmente para aquellos que operan con un presupuesto limitado.

1. Control total sobre el negocio



Al no depender de inversores externos, no es necesario ceder parte de la propiedad ni responder ante ellos, lo que facilita la toma de decisiones alineadas con la visión y los objetivos del fundador

2. Menor deuda



El bootstrapping elimina la necesidad de contraer deudas significativas, lo que puede ser especialmente beneficioso en las etapas iniciales del negocio.

3. Flexibilidad y agilidad



Los emprendedores que utilizan el bootstrapping tienen la libertad de adaptarse rápidamente a los cambios del mercado sin la presión de cumplir con las expectativas de los inversores.

4. Fomento de la creatividad e innovación



Trabajar con recursos limitados a menudo impulsa a los emprendedores a ser más creativos e ingeniosos. La necesidad de maximizar cada peso invertido puede conducir a soluciones innovadoras y estrategias eficientes.

5. Enfoque en la rentabilidad



El bootstrapping obliga a los emprendedores a priorizar la rentabilidad desde el inicio y asegurarse de que su modelo de negocio sea sostenible a largo plazo.

6. Desarrollo profundo del negocio



Al involucrarse en todas las áreas del negocio debido a recursos limitados, los fundadores adquieren un conocimiento profundo sobre su operación. Esto les permite tomar decisiones informadas y gestionar mejor cada aspecto del negocio.

7. Cultura empresarial sólida



El enfoque en el bootstrapping fomenta una cultura empresarial que valora la eficacia y la eficiencia.

8. Prueba de concepto



Al depender de sus propios ingresos para financiar el negocio, los emprendedores están obligados a validar rápidamente su idea en el mercado real.



FUENTE: emprendeup.com



COMPETENCIAS PARA EMPRENDER

Emprender con éxito requiere una combinación de habilidades y competencias que permiten a los emprendedores enfrentar desafíos y aprovechar oportunidades. A continuación te presentamos algunas de ellas.

Proactividad:

Parece una obviedad, pero a veces no lo es tanto. Emprender es un proceso de ensayo y error y muchas veces es necesario poner en marcha iniciativas con las que no habíamos contado al inicio del proyecto. Lo importante es adelantarse.

Capacidad de análisis:

Es una competencia clave para emprender. Es necesario tener esta capacidad para dirigir el rumbo de cualquier emprendimiento: ver lo que va bien, lo que no tanto (y si fuera el caso, corregirlo).

Autoestima:

La importancia de la confianza, en un proceso de emprendimiento juvenil, es vital. No podemos embarcarnos en una aventura como esta si no estamos bien con nosotros mismos. Es necesario trabajar la autoconfianza, y no es fácil en edades jóvenes, cuando el proceso de madurez aún no ha finalizado y las inseguridades surgen.

Resiliencia:

Es raro que un emprendimiento vaya bien desde sus inicios. O que vaya bien todo el tiempo. Por eso, para emprender es necesario tener desarrollada nuestra capacidad de resiliencia, y eso no deja de ser también una competencia fundamental para el éxito.

Liderazgo:

No solo es importante de cara a la gestión de equipos, sino también para la venta de cualquier emprendimiento. Pero a la hora de trabajar en equipo, la juventud y la falta de experiencia pueden jugar a veces malas pasadas.

Comunicación:

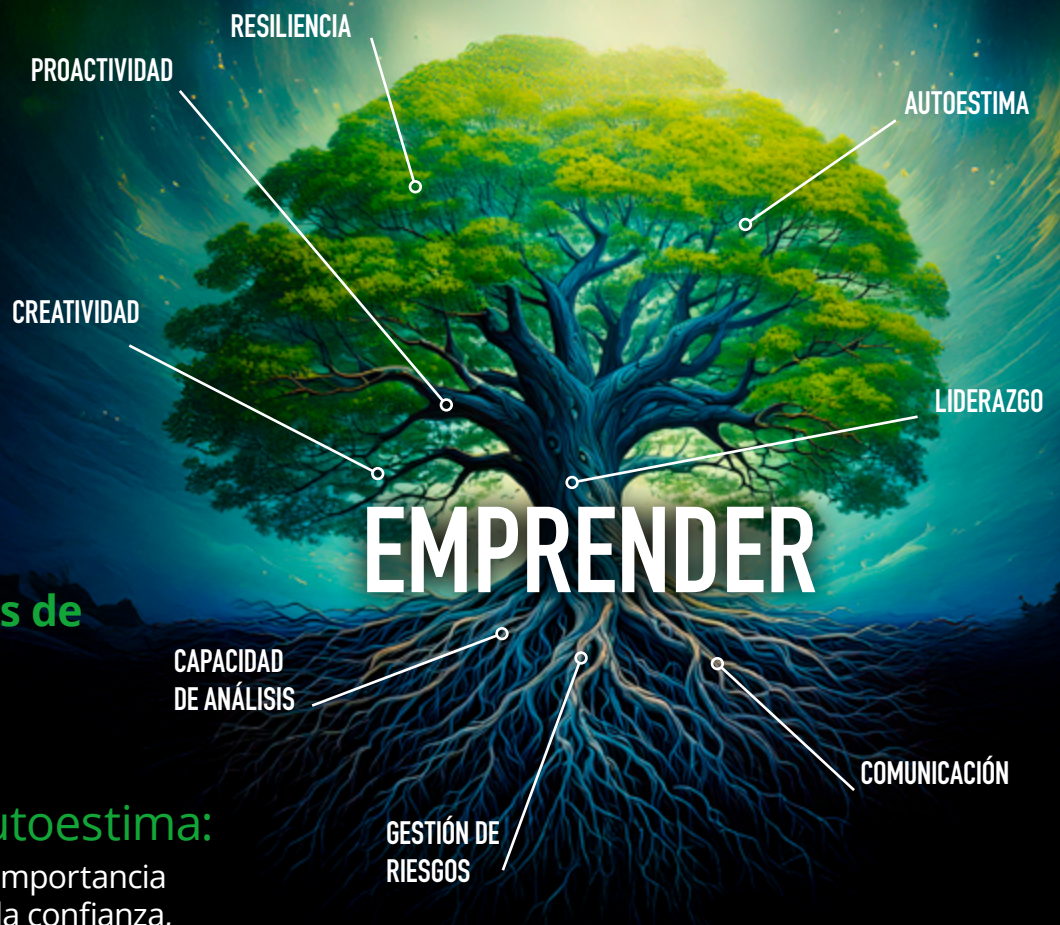
La comunicación es clave. Se debe desarrollar para saber presentarse, para vender ideas, para hablar ante el público, y también, para afrontar entrevistas de trabajo.

Creatividad:

Sí, puede parecer un don, pero la creatividad también se entrena. Conocer más y mejor el entorno en el que moverse generará nuevas ideas que pueden plasmarse en los proyectos que se empiecen a desarrollar.

Gestión de riesgos:

Quien no arriesga no gana, se dice siempre. Y si algo caracteriza a la juventud en general es esa asunción de riesgos a la hora de emprender. Pero no hay que confundir valentía con insensatez o imprudencia. Se debe trabajar en este punto para evitar dejar pasar oportunidades.



CLAVES PARA PROMOCIONAR TU NEGOCIO EN REDES SOCIALES

Promocionar un negocio en redes sociales es fundamental para aumentar la visibilidad y atraer clientes. Aquí hay algunas estrategias efectivas que puedes implementar:

1. Identifica tu público objetivo

Antes de crear contenido, realiza un estudio para entender quiénes son tus clientes potenciales, sus intereses y comportamientos. Esto te permitirá personalizar tus mensajes y elegir las plataformas más adecuadas para tu negocio.

2. Elige las redes sociales adecuadas

No todas las redes sociales son iguales. Selecciona aquellas donde tu público objetivo es más activo. En lugar de estar en todas, enfócate en unas pocas y ofrece contenido de alta calidad.

3. Interactúa con tu audiencia

Fomenta la comunidad respondiendo a comentarios y mensajes directos. La interacción constante con tus seguidores no solo construye relaciones, sino que también aumenta la lealtad hacia tu marca.

4. Publica regularmente

Mantén un calendario de publicaciones para asegurarte de que tu contenido sea consistente. Esto ayuda a mantener a tu audiencia comprometida y esperando tus actualizaciones.

5. Crea valor con tu contenido

Ofrece contenido que no solo promocióne tus productos o servicios, sino que también eduque o entretenga a tu audiencia. Cuanto más valor proporciones, más probable será que los usuarios compartan tu contenido.

6. Analiza resultados y ajusta estrategias

Utiliza herramientas analíticas para medir el rendimiento de tus publicaciones y campañas. Ajusta tus estrategias basándote en lo que funciona mejor para maximizar el impacto.

Implementando estas estrategias, puedes aumentar la visibilidad de tu negocio en redes sociales y construir una comunidad leal alrededor de tu marca.



PLANIFICA TU NEGOCIO CON EFICIENCIA

Identifica tu idea de negocio: Antes de emprender, es fundamental tener claridad sobre qué tipo de negocio deseas crear. Reflexiona sobre tus intereses, habilidades y lo que la gente necesita. Realiza una investigación de mercado para asegurarte de que hay demanda para tu producto o servicio.

Investiga proveedores que ofrezcan materiales o servicios accesibles: Una de las claves para emprender con poco dinero es encontrar proveedores que te ofrezcan materiales, servicios o productos a buen precio sin sacrificar calidad. Compara diferentes opciones, revisa reseñas y evalúa la relación calidad-precio.

Define estrategias de marketing digital para llegar a más clientes con menos inversión: El marketing digital es una excelente herramienta para promocionar tu negocio de manera económica. Define las plataformas que mejor se adapten a tu público objetivo, como redes sociales, email marketing o blogs.

La planificación empresarial permite establecer objetivos claros a corto y largo plazo, lo que ayuda a disminuir riesgos e incertidumbres. Además, fomenta el compromiso entre los miembros del equipo y mejora la gestión de recursos. Estas son algunas recomendaciones que te ayudarán a lograrlo.

Diseña un presupuesto detallado: Crear un presupuesto es crucial para entender los costos que tendrás al inicio y durante el crecimiento de tu negocio. Anota todos los gastos posibles, desde los costos fijos (como el alquiler o servicios) hasta los gastos variables (como publicidad o compra de inventarios).

Crea un plan de acción: Un plan de acción es tu hoja de ruta para llevar tu idea de negocio a la realidad. Establece metas claras a corto, mediano y largo plazo, y divídelas en tareas específicas que puedas cumplir paso a paso.

HERRAMIENTAS DIGITALES ÚTILES PARA JÓVENES EMPRENDEDORES



Canva: Herramienta intuitiva para crear diseños atractivos para redes sociales, presentaciones y más, con una amplia variedad de plantillas.



Zoom: Plataforma de videoconferencias que permite realizar reuniones virtuales con facilidad.



MailChimp: Herramienta de email marketing que ayuda a crear listas de suscriptores y enviar campañas personalizadas.



Zapier: Permite conectar diferentes aplicaciones y automatizar flujos de trabajo sin necesidad de programación, ahorrando tiempo en tareas repetitivas.



Google Analytics: Proporciona información detallada sobre el tráfico web y el comportamiento del usuario, ayudando a tomar decisiones informadas sobre estrategias de marketing.



Loom: Permite grabar videos de la pantalla fácilmente, útil para tutoriales o presentaciones rápidas.

ESTAS HERRAMIENTAS DIGITALES SON ESENCIALES PARA LOS JÓVENES EMPRENDEDORES QUE BUSCAN MAXIMIZAR SU EFICIENCIA, MEJORAR SU COMUNICACIÓN Y OPTIMIZAR SUS PROCESOS COMERCIALES. AL ADOPTAR ESTAS TECNOLOGÍAS, PUEDEN ENFOCARSE MÁS EN EL CRECIMIENTO Y DESARROLLO DE SUS NEGOCIOS.

Historias que inspiran



Hola mi nombre es Marco Antonio Bernal Carreón tengo 53 años de edad, vivo en la CDMX, soy licenciado en Informática de UPIICSA. He tomado diversos cursos y diplomados en administración, calidad, educación, robótica además hice un maestría en Administración en la Universidad Tec Milenio. Llevo 20 años casado y tengo una hija de 19 años y un hijo de 17.

A los 15 años empecé a dar cursos de matemáticas a vecinos y eso encendió mi gusto por la educación, lo que me permitió orientar mi labor empresarial en ese ámbito.

Mi actividad profesional inició a los 19 años que comencé a trabajar en el Colegio Francés Hidalgo (CFH) como analista programador hasta llegar a ser Subdirector de Cómputo Académico; entre otras labores impartí clases de computación y robótica en los diferentes niveles educativos desde preescolar hasta universidad, ahí estuve 17 años. También impartí durante 2 años, clases de Informática en el Centro Universitario Doctor Emilio Cárdenas (CUDEC). En 2008, al salir del CFH ingresé a trabajar como director comercial en Grupo Educare empresa que se dedica a desarrollar e implementar programas de tecnología educativa en colegios privados de México y Latinoamérica, al mismo también como director comercial en Laboratorios de Informática (LINE) donde nos dedicábamos al arrendamiento e instalación de laboratorios de cómputo y pizarrones interactivos en colegios privados de la CDMX.

Mi primer experiencia empresarial formal inicia durante mi estancia en el CFH donde tuve oportunidad de iniciar con mi primer emprendimiento, un negocio de venta de equipos de cómputo, pizarrones interactivos y licencias de software de Microsoft, instalación

de redes de cómputo y capacitación en herramientas tecnológicas aplicadas a la educación en colegios particulares, años más adelante junto con otros socios pusimos una escuela para la enseñanza del Inglés, Robótica y Certificaciones de aplicaciones Microsoft (Word, Excel Y PowerPoint), posteriormente en Educare en el 2012 tuve la posibilidad de adquirir una franquicia que llamé Integra-TE (Innovación e Integración de Tecnología en la Educación) el cual funciona como un centro de distribución que se especializa en la comercialización e implementación de soluciones educativas. Además de ofrecer servicios de capacitación de calidad y un excelente servicio al cliente, Integra-TE colabora con Educare Innovación, un centro de investigación educativa que desarrolla soluciones educativas innovadoras.

Algunos programas interactivos que comercializamos e implementamos son de Informática Educativa, Emprendimiento y Finanzas, Habilidades del Pensamiento, Robótica, Certificaciones de Microsoft, además de venta de equipo de cómputo, licenciamiento de Software de Microsoft y Adobe, Capacitación a docentes y recientemente tuve oportunidad de implementar un Centro Valuador en Competencias avaladas por la SEP - CONOCER.

Siempre por el gusto por la educación y la tecnología.

Escríbeme o llámame Será un placer atenderte
55 3731 7889

Dirección: Cobre 193, Popular Rastro, Venustiano Carranza,
15220 Ciudad de México, CDMX
https://grupoeducare.com/tarjetasdigitales/dn/marco_bernal/



Directorio Comercial



MARCO A. BERNAL INTEGRA-TE



Centro de distribución que se especializa en la comercialización de soluciones educativas.

 55 3731 7889   @educareinnovacion


<https://grupoeducare.com>

MARITERE HERNÁNDEZ | TERAPEUTA NARRATIVA



La terapia narrativa busca un acercamiento respetuoso, no culposo (nonblaming) de la terapia y el trabajo comunitario, la cual centra a la persona como expertos en su vida.


 56 36866376  55 5873 8808

 maritere2324@yahoo.com.mx

ANDREA ABOYO | CENTRO DE FORMACIÓN Y CAPACITACIÓN PARA MOTOCICLISTAS




La formación y capacitación de motociclistas vialmente responsables desarrollando y perfeccionando sus habilidades y técnica de manejo.

 55 4841 7827

GUSTAVO GONZALEZ TERAPEUTA




Terapias integrativas

 4425 733282

ELIZABETH LUQUE | VENTA DE PRENDAS DE VESTIR



Promuevo las riquezas naturales, culturales y arquitectónicas de México a través de prendas de vestir y accesorios

 56 36866376

 eluque66@gmail.com
eluque@encantosdemitierra.com

NYDIA ELIZALDE | RESPOSTERÍA “DULCE NYDO”



Cada postre es elaborado con amor y desde el corazón los ingredientes son de la mejor calidad e higiene. Los sabores y formas de los postres y pasteles de Dulce Nydo son fuera de lo común evocan sencillos pasajes hogareños


 55 3899 4422   @dulcenydo

<https://linktr.ee/dulcenydo>

MARÍA ANTONIETA CAMACHO DISEÑADORA GRÁFICA



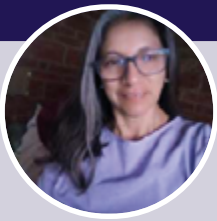
Diseño grafico y líder de estudio creativo con taller de impresión

 55 2321 2024


Directorio Comercial



LETICIA VENTURA LUNA PSICÓLOGA



Apoyo psicológico (individual y de grupo) e impartición de talleres. Terapia cognitivo conductual, terapias humanistas como PNL, Psicodrama, Gestalt, Narrativa, Terapia Breve, etc.


 55 1191 3569

 venluna.venluna@gmail.com

CARMEN CAMPOS PROFESORA DE INGLÉS



Implementación académica de estrategias de aprendizaje en lenguas extranjeras.


 55 2848 3943

 jcsabino@gmail.com

ALMA ONTIVEROS TERAPEUTA




Terapias de sanación con Ángeles y Biomagnetismo Cuántico.


 55 1353 4912

ANDREA VARELA | VENTA DE ARTE DE DECORACIÓN



Productos de alta calidad con edición limitada para lograr una exclusividad en los hogares y experiencias inolvidables a través de los sentidos.


 55 3731 6747

 55 5549 8188

LUCÍA TOSCANO | FINANCIAMIENTO EDUCATIVO



Me especializó en ofrecer soluciones financieras personalizadas para estudiantes que desean alcanzar sus metas académicas sin preocupaciones financieras


 55 2949 4875

 ltoscanomx@yahoo.com

ARTURO SORIANO VENTA DE SEGUROS PARA AUTO



Venta de seguros para autos particulares y de servicio público individual o grupal, de vida, accidentes enfermedades y ante daños. Sí estás interesado, por favor, mandar un WhatsApp y nosotros nos pondremos en contacto contigo.

 55 3121 0960

 arturosoriano.041169@gmail.com

ANÚNCIATE CON NOSOTROS ES MUY FÁCIL
INTEGRACION@SOCIEDADCOOPERATIVA.COM.MX

Para consultar algún servicio de un socio cooperativista
visita: sociedadcooperativa.mx/buscador-de-servicios/

Directorio Interno



Karla Sandoval

Administración

55 47 47 15 80

administracion@sociedadcooperativa.com.mx



Armando Serrano

Originación

55 35 66 98 95

originacion@sociedadcooperativa.com.mx



Karen Pérez

Cobranza

55 38 84 34 92

cobranza@sociedadcooperativa.com.mx



Sharon Leyva

Integración

56 36 13 98 76

integracion@sociedadcooperativa.com.mx

**CONTÁCTANOS SI TIENES ALGUNA
DUDA O COMENTARIO.**

Calendario

ACTIVIDADES DE FEBRERO



SESIÓN COOPERATIVISTA

NETWORKING. VÍCTOR GONZALEZ. "CÓMO DETECTAR TUS NECESIDADES Y HACER CRECER TU NEGOCIO"

12

DE FEBRERO

12:00



CONEXIÓN CON EXPERTO EN MATERIA

ESTRATEGIAS PRÁCTICAS PARA INNOVAR Y HACER CRECER TU NEGOCIO
JORGE CARRASCO

19

DE FEBRERO

12:00



SI TE PERDISTE DE ALGUNA SESIÓN O QUIERES VOLVER A VER UNA BÚSCANOS EN NUESTRO CANAL OFICIAL DE YOUTUBE





**SOCIEDAD
COOPERATIVA**

**El apoyo al trabajador
independiente**



@sociedadcooperativa5138



cooperativasociedad

sociedadcooperativa.mx