

Introducción

Este trabajo es el resultado del análisis y la experiencia que he adquirido como emprendedor que me ha llevado a darme cuenta que lo más importante es el compromiso, la disciplina, el reto, el aprendizaje continuo, tomar riesgos calculados, enfrentar los paradigmas de nuestro círculo social y principalmente, el enfrentarse a uno mismo.

El deseo de algunos es no tener jefe

Algunos profesionistas, recién egresados de las universidades tienen en mente tener un negocio propio desde antes de concluir sus estudios, sin embargo, su primer objetivo es adquirir experiencia y obtener ingresos inmediatos. Durante su etapa como estudiante, recibe una formación para ser un engrane del sistema, para así estar preparado y ser aceptado por el mundo laboral. Desafortunadamente el profesionista recién egresado no está preparado para una transición como tal, ya que no se le ha enseñado a autodirigirse, habilidad bastante complicada si no se sabe primero que se quiere.

Para lograrlo hay que enfrentarse a uno mismo

Fácilmente se podría decir que lo que la gente, los estudiantes y profesionistas buscan, es el éxito en la esfera económica, libertad financiera, laboral y la esfera social para lograr la autorrealización personal, pero esto es una vez más lo que la sociedad nos dice que debemos querer, no es realmente nuestra esencia. Cuando nuestras decisiones están basadas en esta búsqueda, en unos años descubriremos que nos podemos perder al estar nuestras metas ancladas en algo externo.

Todo aquel que desea comenzar un negocio, emprender y comercializar su idea, debe entender que antes de dirigir una compañía, primero debe dirigirse a uno mismo, antes de enfrentarse a los inversionistas y clientes, primero debe enfrentar los miedos internos. El proceso de un emprendedor hasta convertirse en empresario es una lucha interna que lo llevará a cambiarse a uno mismo para lograr el éxito, donde sus principales armas serán la disciplina, el compromiso, perseverancia, la paciencia y la inteligencia emocional.

Objetivo de la tesis

Diseñar un documento que sirva como una guía para orientar al emprendedor, estudiante y/o profesional, para que tenga una herramienta práctica que le muestre los elementos clave necesarios para diseñar un plan de negocio exitoso.

Metas de la tesis

Esta guía estará integrada por las 5 principales secciones que requiere un plan de negocios, y debe ser vista como una guía que a través de preguntas clave, oriente al lector para armar el plan de su negocio con su idea. Además el documento cuenta con diversos vínculos virtuales para complementar la información de las secciones.

La guía contiene 123 preguntas para el estudio de mercado, 71 para el estudio técnico, 45 para el estudio del diseño de la organización y gestión, una sección para orientarte en cuestiones legales de la empresa y 19 preguntas del medio ambiente, 36 para el estudio financiero y finalmente un último capítulo que he agregado y que será muy útil para el emprendedor **La idea y el modelo de negocio**, el cual cuenta con una plantilla con 9 puntos clave que el emprendedor debe tener muy claros antes de lanzarse a escribir el plan de negocios, además de un método con 3 puntos y 6 preguntas para identificar oportunidades de mercado con la visión personal del emprendedor y el resumen ejecutivo del proyecto Iluméxico que se desarrollo empleando esta guía práctica y obtuvo el primer lugar durante el Premio Santander a la Innovación Empresarial en el 2009.

Anhelos y aspiraciones

Uno de mis anhelos para este trabajo es que pueda ser un documento de referencia y guía para orientar a los emprendedores, estudiantes y profesionistas que tienen contemplado en su plan de vida comenzar un negocio de media y alta tecnología.

Es un trabajo que me sirvió como guía para mí mismo y como un catalizador para lograr reunir en un solo documento gran parte de la información que comencé a estudiar desde el tercer semestre de la carrera de ingeniería industrial.

Anhelo que este documento lo pueda editar y mejorar con el fin de publicarlo y comercializarlo en el mercado de habla hispana, ya que considero que estamos en la era de la innovación, donde hay gente inquieta con nuevas ideas dispuesta a invertir su tiempo para mejorar su situación económica y ellos requieren solo un poco de orientación que los guíe a través de la aventura de ser un emprendedor que aspira convertirse en un empresario.