

El emprendimiento no tiene edad

Recopilado por Amalia Beltrán

Se cree que iniciar un negocio requiere de los grandes sueños y la energía de los jóvenes. Pero ¿quién dijo que las personas mayores no comparten esas características? El emprendimiento no tiene edad, pues más que una buena idea se requiere pasión y planeación. Se ven muchos casos de jóvenes que emprendieron y triunfaron, sobre todo en temas tecnológicos. También hay emprendedores que decidieron abrir un negocio cuando ya se sintieron profesionalmente maduros o al concluir su ciclo laboral formal y tuvieron éxito. Ejemplos de veinteañeros emprendedores están Mark Zuckerberg con Facebook y Bill Gates con Microsoft. Entre los que empezaron más tarde contamos a Amancio Ortega, quien hasta los 30 trabajó en una tienda de ropa antes de fundar la cadena Zara; Mary Kay Ash, que vendía libros de puerta en puerta hasta que fundó la empresa de cosméticos Mary Kay a los 45; la periodista Arianna Huffington quien a los 54 años inició la plataforma noticiosa digital The Huffington Post, o el coronel Sanders, quien abrió su primer local de Kentucky Fried Chicken a los 62 años de edad. Seas adulto joven o mayor, lo que necesitas para emprender y tener éxito requiere de diversos factores: motivación, inversión, tiempo y, sobre todo, un mercado fértil al cual venderle.

¿Cuándo es mejor emprender?

El mejor momento para emprender no es cuando eres joven y tienes toda la vida por delante, ni cuando eres mayor y tienes toda la experiencia, ni siquiera es cuando la economía del país se encuentra en una situación favorable. El momento perfecto no existe, debes crearlo. Es decir, es necesario que te prepares en todos sentidos para la que puede ser la experiencia más

gratificante de tu vida. Entre los factores que determinan el éxito de una empresa están: Dedicarle el 100 por ciento de tu tiempo. Puedes iniciar la investigación y planeación de tu nuevo negocio mientras aún conserves tu empleo actual, pero llegará el momento en el que deberás dedicar tu tiempo completo y dar el salto definitivo. Tener una base financiera. Los primeros meses de una empresa son difíciles, no habrá clientes aún, pero sí muchos gastos. Tener ahorros, un financiamiento manejable o un inversionista paciente será clave. La idea es que puedas enfocarte en desarrollar tu idea de negocio y buscar clientes, sin preocuparte de cómo pagar las cuentas. Elaborar un plan de negocios. Ninguna decisión la debes dejar a la improvisación. Este plan será tu mapa de ruta, desde la investigación de la viabilidad de tu idea y del mercado hasta la planeación del flujo de efectivo y de la promoción. Identificar a tu mercado. Tener una buena idea de negocios no lo es todo. Debes identificar qué necesidades estás cubriendo para saber a quién les vas a vender y cómo darás a conocer entre esa audiencia tu producto o servicio. Las ventas son las que harán que tu negocio sobreviva y, a futuro, crezca. Capacitarte en las habilidades que requiere el emprendimiento. Administración, contabilidad, ventas, marketing, distribución, son muchas las áreas que se deben abarcar y que debes conocer. Formar un equipo de trabajo. No estás obligado a saberlo solo ni a hacerlo todo. Atraer talento y rodearte de personas que tengan los conocimientos y experiencia que a ti te faltan será indispensable. Adoptar una mentalidad ganadora. Es decir, que debes confiar en el valor

que tu producto o servicio aporta y no malbaratarlo.

Administrar adecuadamente los recursos. Con mayor razón si son escasos, debes ser cuidadoso con tu presupuesto y gastar en lo indispensable y lo que te pueda generar más ingresos.

¿Cómo emprender si ya estoy retirado?

Como dijimos, a cualquier edad se puede emprender, y quizá sea más fácil cuando realmente tienes el tiempo para hacerlo, es decir tras la jubilación. Puede ser que tengas un pasatiempo que te apasione lo suficiente para convertirlo en negocio, o que durante tu vida laboral hayas acumulado experiencia que puedas poner al servicio de otros. La realidad es que las personas retiradas en la actualidad no ven la jubilación como antes. No es el fin del camino, sino el principio de otro nuevo y quizá más enriquecedor. A las personas que preguntan “¿se puede emprender, aunque sea mayor?”, les respondemos con un rotundo

“sí”. Sólo hay que planear bien, como en cualquier otra etapa de la vida.

La base de cualquier negocio es contar con el dinero para iniciarlo; los siguientes son buenos consejos que te ayudarán a administrarte mejor y a no frenar tus sueños por falta de financiamiento:

Establece una meta de inversión para tu negocio. ¿Cuánto? Eso lo sabrás una vez que elabores tu plan de negocios.

Planea tu ahorro. Haz un presupuesto con base en tu pensión y tus gastos como jubilado y aparta cada mes una cantidad para completar lo que necesitas para abrir tu negocio o para financiarlo los primeros meses.

Infórmate de los requisitos legales y contables para abrir una empresa. Trámites como darte de alta en el Servicio de Administración Tributaria (SAT) o ante las dependencias de salud o de uso de suelo de tu ciudad son ineludibles y algunas licencias pueden tener un costo. Investígalo y presupuéstalo.

Que la edad no sea un impedimento para desarrollar una idea de negocios a partir de lo que te apasiona. Este elemento es el más importante, pues teniendo pasión y entrega lograrás alcanzar la motivación que te llevará al éxito en tus metas.

