

Destinan 450 mdp a PyMEs en Sonora

Por Xóchitl Rodríguez

De enero a julio de este año se ha apoyado a mil 120 empresas en la entidad, dijo el delegado federal de la Secretaría de Economía en el marco de la Semana Nacional del Emprendedor 2017



El Secretario de Economía, Ildefonso Guajardo durante la apertura de la Semana Nacional del Emprendedor celebrada en la Ciudad de México.

Con un monto de 450 millones de pesos para financiamientos, de enero a julio de este año se ha apoyado a mil 120 pequeñas y medianas empresas (PyMEs) en Sonora, informó el delegado federal de Economía, Dr. Luis Núñez Noriega.

En el marco de la Semana Nacional del Emprendedor 2017, que se realizó del 11 al 15 de septiembre en la Ciudad de México, con el objetivo de ofrecer a los asistentes soluciones, herramientas, asesoría y opciones de financiamiento para iniciar su negocio o consolidar su empresa, el funcionario dijo que este año se registraron 161 sonorenses para participar directamente en las actividades de este evento, el más grande del país, realizado para

estimular el emprendimiento. Sonora cuenta con casos de éxito con proyectos sobre carros eléctricos y cajeros automáticos, entre otros, y ha sido muy activa la participación de jóvenes estudiantes, como los del Instituto Tecnológico de Hermosillo (ITH), por ejemplo, con ideas innovadoras como la de Thermo Driver, un control programable, agregó. Además, comentó, existen varios proyectos interesantes de energía renovable y de la industria aeroespacial que se están evaluando, los cuales también son considerados casos de éxito en la entidad.

Sin embargo, aunque no se tienen datos de proyectos que no hayan tenido éxito, advirtió que existen



El delegado federal de Economía en Sonora, Luis Núñez Noriega en la semana Nacional del Emprendedor, acompañado por parte de la delegación sonorenses: Pedro Mar Hernández, rector de la Universidad Tecnológica de Guaymas y Adolfo Rivera, director del Instituto Tecnológico de Hermosillo.

factores que podrían propiciar que las ideas de negocio no concreten, entre ellos mencionó los siguientes: Mala ubicación: dónde ubicar convenientemente el negocio suele ser un factor clave que muchos emprendedores no toman en cuenta a la hora de iniciar determinadas actividades.

Mal manejo de inventarios: la acumulación de insumos y productos finales sin hacer las cuentas ordenadamente, es prácticamente una fuga de capital en las narices del emprendedor.

Falta de dinero o capital: hay que tener un férreo control de los gastos a través de presupuestos y asegurarse que se está haciendo una inversión rentable. Tener un punto débil en la estructura

financiera es fatal.

Marketing deficiente: no basta con ser el mejor en lo que hace. Es necesario invertir en un marketing eficiente, porque si no, no se producirá venta alguna.

Desaliento: los primeros tiempos siempre son muy duros, desanimarse y tirar la toalla al inicio es un craso error.

Ignorar al cliente: el cliente es lo fundamental, si ignoramos quién es y lo que quiere, nunca nos elegirá. Un estudio de mercado y un buen enfoque son la vacuna contra este factor de fracaso.

Ignorar a la competencia: los negocios son como un juego de estrategia, si obviamos a los competidores perderemos tarde o temprano el terreno. Para ser emprendedor hay