



**SÉ TU PROPIO JEFE
NEGOCIO DE MÁQUINAS VENDING**

ÍNDICE

Ventajas y desventajas de emprender un negocio.....	3
Los 5 grandes mitos sobre el emprendimiento	9
Emprende SOLO si cumples con estos requisitos	14
Quiero ser emprendedor, pero no sé cómo	18
Más del 50% de las personas son infelices en su vida laboral	22
Errores comunes al iniciar un negocio	26
4 consejos para superar la frustración en el trabajo.....	31
¿Por qué el mejor día para emprender es hoy?	35
Máquinas Vending: La mejor opción para emprender.....	39
Grupo Biz te apoya para que logres emprender	43

Ventajas y desventajas de emprender un negocio

[Volver al índice](#)

Ventajas y desventajas de emprender un negocio

¿Has soñado con dejar de depender de las condiciones de un empleo en el que no ves aumento de sueldo ni mejora de prestaciones? Como muchas personas, seguramente deseas gozar de mayor disponibilidad de tiempo para estar con tu familia, cuidar tu salud y llevar a cabo proyectos personales sin que eso signifique perder la estabilidad económica.

Con ese pensamiento en la mente, cada vez son más las personas que se deciden a emprender, soñando con realizarse de manera personal, profesional y familiar.

Aunque las ganas son fundamentales para lograr el objetivo, no todas las personas que las tienen poseen los conocimientos, la preparación financiera, física y mental para dar el paso, y principalmente, no todos saben cómo avanzar y cuáles serán las ventajas y desventajas que enfrentarán en el trayecto.

Para que no te pase, a continuación, te presentamos las ventajas y desventajas de emprender un negocio propio, que sin duda te dejarán con las ganas de iniciar por tu cuenta.

Ventajas:

- Trabaja a tu ritmo: Este punto es quizá el más atractivo para los emprendedores, por eso es muy importante no confundirlo con trabajar menos, o hacer desidia. Si bien, empezar desde cero con algo propio requerirá redoblar esfuerzos más de una vez, podrás ir a tu paso, olvidándote de los horarios de oficina, y de seguir las instrucciones de un jefe o el plan de trabajo de una empresa que no es tuya. De esta manera, tendrás la libertad y la responsabilidad de organizar tu agenda diaria, de acuerdo con tu ritmo y preferencias de trabajo, para hacer más eficientes y aprovechar al máximo cada una de tus actividades.
- Establece tus propias reglas y horarios: Esta una de las más valoradas ventajas de no tener que rendirle cuentas a nadie. Hay ocasiones en las que estar bajo la exigencia de un empleo formal nos impide aprovechar la creatividad que llega en plena madrugada, o asistir a compromisos familiares que ocurren en el transcurso del día. Emprender y tener algo propio te permitirá romper la convencionalidad de horarios y trabajar a tu ritmo, con tus propias reglas, desde donde tú quieras y como mejor te convenga.

- Deja huella sin límite de ingresos: Cuando estás bajo la tutela de un jefe, económicamente no importa cuánto te esfuerces, qué tanto propongas nuevas ideas ni qué tan comprometido estés con la empresa, ganarás siempre tu sueldo establecido, y quizá algunas veces accedas al pago de horas extras, pero nada más. Cuando te decides a crear desde cero algo propio, además de dejar huella en el mercado, poniéndole a tu negocio toda la pasión, creatividad y originalidad de tu estilo, no habrá tope de ingresos. Si bien, iniciar tu propia empresa será demandante, sobre todo los primeros meses, después verás que cuanto más trabajos o cierres más contratos con clientes, mayores serán las recompensas para tu bolsillo, sin límite.

Hablar de **desventajas** de tener un negocio propio es un tanto complicado, ya que son mínimas y van de la mano con el riesgo que acompaña al inicio de todo proyecto, y sin duda, son muchas más las cosas buenas que derivan de emprender.

Sin embargo, debes tomar en cuenta que tomar tu propio camino requerirá una dosis mayor de responsabilidad, preparación y energía.

- **Responsabilidad:** El hecho de que no existan reglas establecidas por alguien más, o un reloj monitoreando tu tiempo de inicio y término de trabajo cada día, puede hacer que las tareas se vayan postergando o tomen más tiempo del debido, haciéndote perder además de los días, dinero. Por eso, a la hora de tomar las riendas de un negocio propio, debes cuidar, con inteligencia y buena gestión, el tiempo activo y establecer prioridades y objetivos de entrega de cada cosa.
- **Preparación:** Tu mente, cuerpo y cuenta bancaria deben estar preparados para enfrentar y respaldarte en la nueva aventura. Recuerda que, para disfrutar de todos los beneficios que conlleva emprender, establecer buenos cimientos de tu propia empresa requerirá fortaleza y perseverancia de espíritu, horas y horas de trabajo, y riesgos económicos. Prepáralos bien.
- **Energía:** Cuando colaboras en una empresa, normalmente tienes bien delimitados tus deberes y tareas. Al inicio del emprendimiento, probablemente deberás jugar todos los roles: serás mensajero, negociador, redactor, publicista e incluso personal de aseo.

Aunque seguramente disfrutarás cada uno de ellos, sabiendo que lo que haces es para tu propio crecimiento y futuro, así como de tu familia, todas estas tareas son muy demandantes de energía y generar algo de estrés y preocupaciones sobre la marcha. Prepárate.



Los 5 grandes mitos sobre el emprendimiento

[Volver al índice](#)

Los 5 grandes mitos sobre el emprendimiento

Como sucede con algunas otras cosas que no son ordinarias, las personas suelen generar ideas, que se convierten en mitos alrededor de lo que desconocen, y de temas que probablemente les generan miedo, ansiedad o desconfianza.

Algunas de esas ideas pueden llegar a frenar el deseo de quienes buscan su independencia laboral, y quieren convertirse en emprendedores. Para que esto no te pase, a continuación, exponemos los cinco grandes mitos sobre el emprendimiento, y en qué consisten:

1. Emprender requiere una millonaria inversión: Empecemos por decir que quien emprende, ya está invirtiendo su energía, pasión, conocimientos y dedicación a su nuevo proyecto. Para llevar todas sus ganas al siguiente nivel, sin duda, el factor económico es clave. Sin embargo, es mentira que para lograrlo se requiera tener una cuenta bancaria con cifras de muchos ceros.

Con un poco de ahorros, y con el apoyo de los diversos financiamientos que tanto el sector privado como el público ofrecen de manera confiable y seria, es posible, sencillo y la mayoría de las veces rápido hacerse de los recursos necesarios para iniciar un proyecto.

2. Para emprender necesitas una idea innovadora, que sea 100% original: Muchas personas confunden el concepto de innovación, con crear algo desde cero y que además sea original, novedoso y gustado por los consumidores, desanimando a futuros emprendedores que pueden llegar a sentir que sus ideas no son lo suficientemente atractivas. Sin embargo, esto está fuera de la realidad, ya que la innovación no necesariamente debe verse reflejada en el producto o servicio que se venderá; también se puede innovar en el proceso de elaboración, o en el modelo de negocio, por ejemplo. A veces es más valioso afinar ideas ya existentes, pues al final de cuentas, la mejor innovación será siempre la de quienes logren posicionarse en el gusto de los clientes de su mercado.

3. Todo emprendedor debe tener socios: La falta de experiencia o de dinero puede hacer sentir a quienes tienen la intención de emprender, que no son capaces para hacerlo.

Sin embargo, nunca se es demasiado joven, viejo, adinerado, pobre o solitario para atreverse a iniciar un negocio propio. Con socios o sin ellos, una persona organizada, trabajadora y con visión puede llevar al éxito su proyecto.

4. Los emprendedores viven sin estrés: Las personas pueden confundir las libertades de decisión, de horarios y de tiempos para vacacionar o llevar a cabo otras actividades que gozan los emprendedores, con la poca complejidad de su trabajo. Aunque todas esas bondades ciertamente forman parte del estilo de vida de un emprendedor, el estrés y la carga laboral de alguien que trabaja por su cuenta puede ser igual o incluso mayor que la de un asalariado. Como en todas las personas, el manejo del cansancio físico y mental que el nuevo negocio le acarrea dependerá de la preparación y la salud emocional de cada emprendedor.



5. Todos pueden ser emprendedores: Aunque este mito tiene algo de cierto, ya que emprender no es exclusivo de ningún género, rango de edad o posición social, el ámbito del emprendimiento es un tanto exigente. En otras palabras, emprender no es para todos; es para quienes tienen decisión, empuje, valentía, organización y objetivos claros de cómo y hacia dónde quieren encaminarse. Tú puedes emprender si en verdad tienes las ganas de hacerlo, pero más que nada, si cuentas con la voluntad necesaria.



Emprende SOLO si cumples con estos requisitos

[Volver al índice](#)

Emprende SOLO si cumples con estos requisitos

Aunque ya hemos escuchado que, para emprender y tener éxito en un nuevo negocio, lo primordial es tener las ganas y la decisión de hacerlo, existen acciones básicas que te ayudarán a cimentar, fortalecer y desarrollar tu nuevo negocio.

- **Ahorra:** Contar con buenos ahorros para vivir mientras el negocio florece te dará tranquilidad y respaldo ante situaciones imprevistas. A diferencia de quienes trabajan para un patrón y cuentan con prestaciones sociales, el nuevo empresario debe solventar sus necesidades de salud, educación, viáticos y todos los gastos que resulten de sus actividades personales y profesionales. Principalmente por esas razones, y previendo gastos emergentes y nuevas oportunidades de negocio cuando tu empresa apenas está tomando impulso, ahorrar es fundamental.



- **Conserva tu empleo durante un tiempo:** Contar con una fuente segura de ingresos durante los primeros pasos del nuevo negocio te permitirá apreciar la forma en la que se desenvuelve, para estimar bien tus necesidades económicas y principalmente, para que con las ganancias de tu empleo fijo puedas ahorrar para tener margen de maniobra en los negocios, y una bolsa de dinero para emergencias. Sabemos que hacerlo conlleva esfuerzo y quizá algunos sacrificios de tiempo y dinero, pero sin duda es una gran idea para emprender.
- **Planea y organiza:** Aunque las ganas y el capital para hacerlo son indispensables, ningún proyecto es capaz de sostenerse sin organización y una buena planeación. Para evitar problemas y pérdidas, te sugerimos tomar consejos, cursos y capacitaciones que te permitan aprender a estructurar tu negocio, o bien, a explotar al máximo tus capacidades para hacerlo, si es que ya cuentas con ellas. No subestimes este paso, pues se trata del respaldo y principal potenciador de todo tu esfuerzo, inversión y ganas de salir adelante.
- **Define y delimita:** La idea de tu negocio, o bien, qué necesidad va a satisfacer el producto o servicio que ofreces, puede surgir de experiencias personales, de la observación del medio que rodea a los emprendedores, de sugerencias de amigos, familiares, y de un sinfín de orígenes.

Es frecuente que el momento más laborioso del nuevo empresario antes de lanzarse, es el que ocurre cuando enfrenta la idea con el plan de su negocio, pues en el imaginario, nuestra oferta será revolucionaria y mejorará la vida de quienes la consumen. Es importante concientizarse, y caer en cuenta de que, si bien, en el futuro podemos lograr cambios importantes, nos encontramos en la fase de inicio, en la que debemos establecer objetivos realistas y alcanzables. Por eso, define muy bien el alcance que tendrás en esta primera etapa, y delimita las áreas de influencia que tendrás. Con esto evitarás malgasto, y desilusiones cuando lleguen los primeros resultados.



The background of the slide is a photograph of a person in a meeting room, seen from behind, writing on a whiteboard. The room is filled with several whiteboards on stands, and the person is wearing a dark jacket. The entire image is overlaid with a semi-transparent purple filter.

Quiero ser emprendedor,
pero no sé cómo

[Volver al índice](#)

Quiero ser emprendedor, pero no sé cómo

Algunos lo consideran como una moda, otros como una salida a su rutina y algunos más como la oportunidad de sus vidas. Lo cierto es que ser emprendedor es un poco más complejo y delicado de lo que muchos se imaginan, pues requiere mucho más que la voluntad de aventurarse a lo desconocido esperando obtener un mejor futuro.

Tan así, que mucha gente aún no tiene claro cómo ser emprendedor. Por eso, te presentamos algunos tips que te demostrarán que ponerte la camiseta del emprendimiento puede ser tan sencillo o complejo como tú decidas.

- **¿Qué es un emprendedor?** Wikipedia y la mayoría de los sitios de definiciones en Internet, identifican como emprendedor a una persona que diseña, lanza, administra y pone en funcionamiento un nuevo negocio. La mayoría de los diccionarios los definen como personas que tienen decisión e iniciativa para realizar acciones que son difíciles o entrañan algún riesgo. Así que, para empezar, para ser emprendedor debemos poseer o estar dispuestos a desarrollar esas características.

- **¿Cómo debe ser un emprendedor?** Sabemos que cada cabeza es un mundo, y entre nuevos empresarios no es la excepción. Sin embargo, los emprendedores se distinguen por ser apasionados, perseverantes e ingeniosos. Este conjunto de características les permite sobrellevar las circunstancias, positivas y negativas, a las que se enfrentarán sin abandonar sus objetivos. ¡No se rinden! y siempre están pensando en nuevas maneras de hacer todo más sencillo o más eficiente, así como para corregir sus errores y no repetirlos.
- **Pasa de la teoría a la acción:** Una vez que sabes cómo es y qué hace un emprendedor, ¡actívalte! Aunque el viejo refrán dice que “querer es poder”, definitivamente logra más quien hace, y no quien simplemente quiere. Pasa de la teoría a la práctica, aplicando en tus hábitos y actitudes las características de un emprendedor. También asesórate profesionalmente para trazar un proyecto de negocio, aterriza tus ideas en papel y pon en marcha tu nueva empresa.
- **¡Sin miedo! Toma riesgos:** En el emprendimiento hay riesgos, claro que sí. Pero eso no significa que debemos dejar de intentarlo; es más, ni siquiera significa que los riesgos sean malos o negativos. Ante ellos, lo mejor que puedes hacer es prepararte y contar con todas las herramientas y apoyos que te sean posibles, para superar las dificultades que a veces conllevan.

- **Rodéate de buena compañía:** Este consejo te servirá en tu faceta de emprendimiento y en el resto de los ámbitos de tu vida. Lo creas o no, relacionarte con personas que aportan buenos ánimos, conocimiento, consejos, experiencias y que simplemente te desean lo mejor, resulta sumamente positivo para tu desempeño como empresario. Evita las compañías “tóxicas” y omite comentarios negativos. Mentalizarte es esencial, así que mantén el pensamiento de que puedes con esto y podrás con todo en el camino hacia tu objetivo.





Más del 50% de las
personas son infelices en
su vida laboral

[Volver al índice](#)

Más del 50% de las personas son infelices en su vida laboral

Cuando un individuo no logra alcanzar un objetivo deseado, se origina en él un estado emocional conocido como frustración. Esto puede ocurrir en cualquier nivel profesional y ámbito de las condiciones humanas. El estado de frustración es motivado por el fallo del ego, el cual estimula a las personas a sobresalir en situaciones que se consideran valiosas o importantes, pero en las que no se ha alcanzado el éxito.

La frustración como estado emocional trae consigo más factores negativos, como el enfado de la actividad realizada, el entristecimiento por no lograr los objetivos y hasta puede provocar temor a seguir fracasando.

En el trabajo, la frustración es más común de lo que podría parecer. Tan así que se estima que actualmente, hasta el 50% de las personas son infelices en su vida laboral. La infelicidad, acompañada de insatisfacción y de frustración, ocurre cuando las personas no logran cumplir sus tareas de la manera deseada, por lo que los objetivos generales de la organización no podrán ser alcanzados.

En consecuencia, el trabajador podría sentir que su posición deja de ser valiosa, al no contribuir con el logro de los objetivos organizacionales.

Algunas veces, estos objetivos son para beneficio del mismo trabajador, como pueden ser: ascensos de puesto, incremento del sueldo, mejora de reputación con compañeros y superiores, entre otras. Estos aspectos representan para muchos de los empleados un “sueño” que aspiran alcanzar.

Los prejuicios dentro del ámbito laboral son una de las causas más comunes por las que se genera la frustración en los empleados. El prejuicio orilla a los individuos a tomar decisiones sin la información completa y necesaria. Es decir, se evalúan las situaciones a medias y se estima con base en “corazonadas”, por lo que muchas veces se toma la decisión equivocada.

Los prejuicios pueden derivar en conflictos y los conflictos y la frustración siempre van de la mano. Existe conflicto, interno o externo, cuando el individuo se encuentra frente a un obstáculo que no puede superar.

Pero en lo laboral, la frustración no está solamente relacionada con el trabajador, pues involucra varios aspectos que, combinados, frustran al empleado y pueden llevarlo a abandonar su puesto de trabajo.

Una mala relación con sus compañeros de trabajo o superiores puede hacer del día laboral una tarea muy pesada, las remuneraciones económicas o materiales injustas no son motivante para el empleado y este puede sentirse menospreciado y frustrado.

Los empleados pueden tener muy buenas observaciones por realizar, pero si no se les toma en cuenta para las decisiones, aun las que podrían ser las más pequeñas, podríamos generar un clima de trabajo frustrante.

Frente a un ambiente laboral que no nos permite desarrollarnos y crecer personal y profesionalmente, tenemos opciones que pueden ayudarnos a dejar de lado la frustración y salir adelante. Para lograrlo, deben realizarse cambios en la dinámica diaria, que además de eliminar la frustración, nos permitan conseguir diversos objetivos. Queremos decir que, en la mayoría de los casos, el emprendimiento es la respuesta a la infelicidad laboral.

Al emprender, el empleado será quien desarrolle y cree las condiciones laborales en las que se desempeñará. Estarán en sus manos y en sus actos las consecuencias de sus ingresos y crecimiento profesional.





Errores comunes al iniciar un negocio

[Volver al índice](#)

Errores comunes al iniciar un negocio

Los errores durante el inicio del emprendimiento pueden desencadenar muchos problemas: pérdidas de dinero, pérdidas de ventajas competitivas, reducción de ventas, problemas legales o, incluso, llevar a la ruina total del negocio.

Algunos estudios arrojan que el 75% de los nuevos negocios fracasan en los primeros tres años de su existencia, por diversos factores en común que no les permiten continuar creciendo. Para que no te pase, desglosamos los principales problemas que enfrentan los emprendedores, y algunos consejos sobre cómo contrarrestarlos:

- 1. Querer crecer demasiado rápido:** Cuando iniciamos la vida de emprendedor, estamos emocionados por la nueva aventura, llenos de tanta actitud y energía que queremos ver los resultados tan pronto iniciemos el negocio. Pero es justo en este punto donde debemos mantener la calma, y no hay que confundirnos, la calma no es lo mismo que la despreocupación. Debemos conservar la calma y mantener la cabeza siempre fría, sabiendo que el negocio tardará en repuntar.

Esto es normal, incluso debemos considerar herramientas de medición para el crecimiento del negocio, dichas herramientas se deben aplicar periódicamente para verificar si estamos creciendo, nos estamos manteniendo o vamos en picada. Nuestro negocio nunca dejara de crecer, por lo que debemos entender que necesitaremos más de una semana para llegar a conquistar nuestro mercado e, incluso ya siendo los líderes, siempre debemos estar en búsqueda de más crecimiento.

2. Empezar en algo que sea "moda", porque con el tiempo dejará de tener éxito. Cuando tenemos una idea de negocio, lo recomendable es desarrollarla por lo menos un par de meses, y después replantearnos si sigue siendo una buena idea. Los mercados cambian día con día y esto afecta desde las empresas más pequeñas hasta las corporaciones más grandes. Como emprendedores, debemos estar siempre atentos a lo que sucede a nuestro alrededor y saber detectar cuando una moda es pasajera y cuando se quedará con nosotros por mucho tiempo y vale la pena invertir en ella. Hacer negocios con las modas y tendencias no es mala idea, pero debemos tener siempre presente que lo que el día de hoy es un negocio redondo, el día de mañana puede estar en el olvido.

3. Confiarse y no dedicarle el tiempo suficiente: Cuando vemos a un emprendedor siempre le admiramos que es su propio jefe y que seguramente tiene todo el tiempo del mundo para hacer lo que le plazca. Y probablemente, así es, pero con unas ligeras diferencias. El emprendedor tiene todo el tiempo que quiera para hacer lo que más le guste, pero un buen emprendedor sabe que su tiempo es dinero y debe aprovecharlo de la mejor manera para continuar creciendo su negocio, porque en esta situación, la empresa crecerá en proporción al tiempo y dedicación que se le otorgue.



4. Gastar todo el dinero ganado en vez de reinvertir: Un error muy común, y considerado como de “novato” para los emprendedores es la mala administración de sus ingresos. Cuando obtenemos nuestras primeras ganancias seguramente nos sentiremos victoriosos y alegres, pero no debemos olvidar que ya no hay ingreso seguro mes con mes, como si fuésemos empleados. Ahora todo lo que ingrese a nuestros bolsillos será todo lo que tengamos, por lo que debemos hacer un uso muy responsable de estos ingresos. Para evitar este error, lo recomendable es asignar un porcentaje de las ganancias como “sueldo” y tomarlo como un gasto fijo, de esta forma el resto de los ingresos serán ganancias totales para reinvertir en nuestro negocio.



4 consejos para superar la frustración en el trabajo

[Volver al índice](#)

4 consejos para superar la frustración en el trabajo

Cuando nos enfrentamos a situaciones estresantes, desagradables o en general adversas, las personas podemos experimentar emociones de frustración, particularmente cuando no contamos con la experiencia o las herramientas para superarlas.

Justo eso es la frustración: El sentimiento que se genera cuando no somos capaces de obtener el resultado que deseamos cuando se nos presenta determinada circunstancia. En el ámbito laboral, la frustración está presente, por ejemplo, cuando no nos sentimos tomados en cuenta, o cuando el trabajador considera que por más esfuerzos que haga, no logra hacer su trabajo de la forma deseada o no satisface las expectativas que tienen de él.

En consecuencia, las personas dejan de rendir en su puesto, y si la situación se empalma con otras dificultades a nivel personal, puede provocar una percepción de fracaso e invalidez sobre sí mismos.

La frustración puede incluso desencadenar una actitud conformista, esperando que, si se aceptan las cosas tal y como están, aunque se deba soportar la frustración y la impotencia, las cosas terminarán calmándose y tomando un rumbo estable.

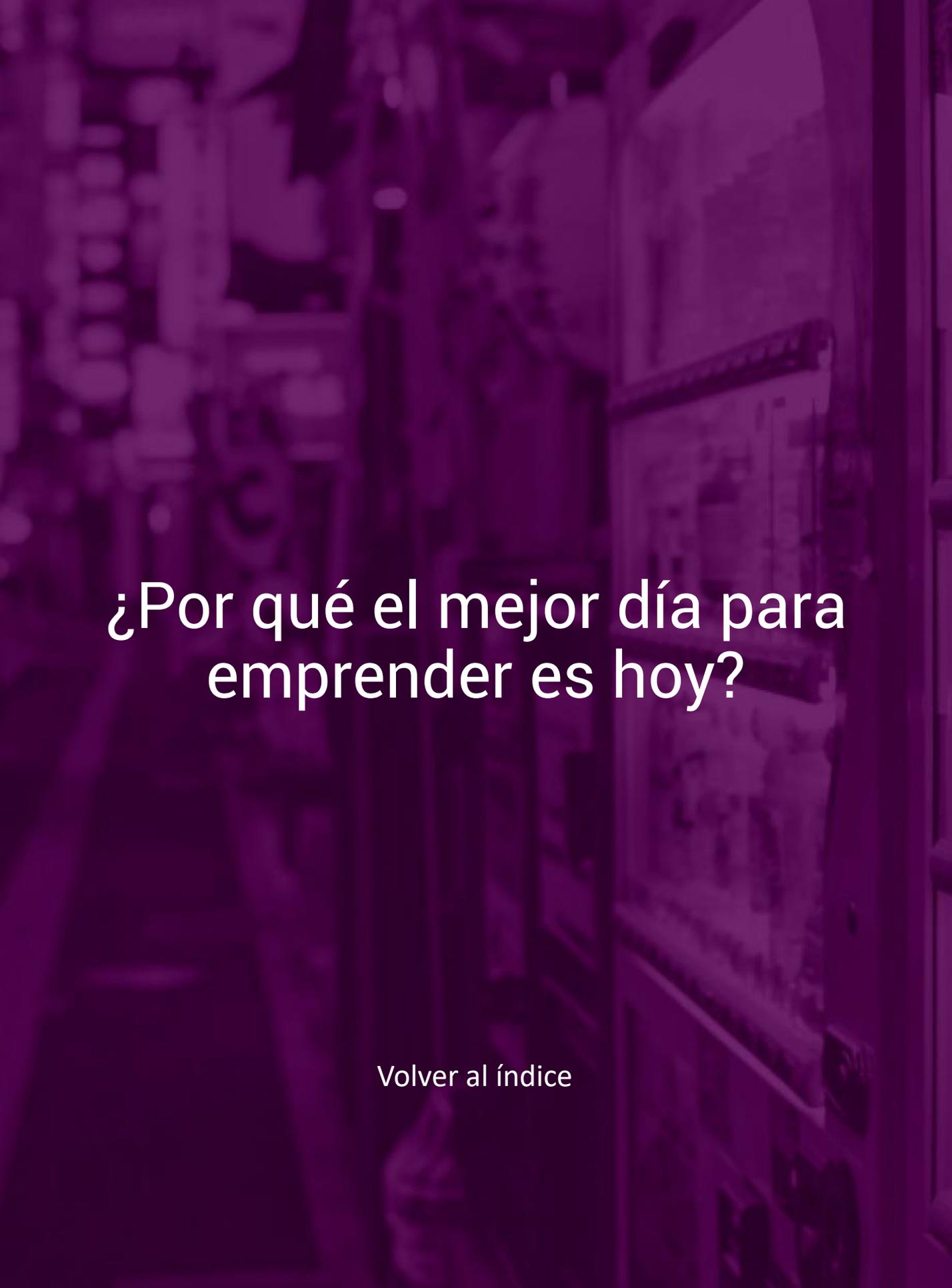
Ninguno de los dos casos es aceptable. Para que no te veas envuelto en un pesado ambiente de frustración laboral, te proponemos algunas estrategias sencillas que puedes llevar a cabo fácilmente:

- **Haz algo que te guste cada día:** Que las 24 horas de tu día no terminen sin que hayas hecho algo por puro gusto. Desde poner un playlist que te provoque cantar, cultivar tu jardín, visitar a tus amigos, salir a correr, ver una película... Bueno, cualquiera que sea tu hobby, asegúrate de practicarlo diariamente. Con esto, te desconectarás del trabajo y sus problemas, y podrás aclarar tu mente y ver las cosas desde otra perspectiva.
- **Haz pausas durante la jornada laboral:** Tómate breves descansos. Desde los ratos para ir al baño o beber agua, hasta preguntar a algún compañero cómo está, o convivir un poco. Esto te aligerará la carga de responsabilidades, y te hará entrar en sintonía con los demás. Incluso, puede servir para fomentar el compañerismo y trabajo en equipo en los casos en que las tareas así lo requieran.
- **Deja los problemas de trabajo en el trabajo:** Haz de este punto una regla. Jamás te desahogues con tus familiares y amigos por los problemas o dificultades que enfrentas en tu centro laboral.

En todo caso, tómate un tiempo para hallar la calma, y si así lo deseas, conversa con tus seres queridos sobre lo que te afecta y la manera en que te sientes, pero nunca permitas que “paguen justos por pecadores”. Encuentra en tus espacios sociales y familiares una oportunidad para distraerte y estar bien.

- **Exprésate:** Siempre que puedas, expresa con respeto y asertividad la forma en que te sientes a tus superiores. Procura que tu exposición esté acompañada de propuestas y comentarios positivos acerca de cómo podría mejorar el ambiente de trabajo.





¿Por qué el mejor día para
emprender es hoy?

[Volver al índice](#)

¿Por qué el mejor día para emprender es hoy?

“No dejes para mañana lo que puedes hacer hoy”. El viejo refrán de la abuela toma relevancia cuando de tomar la decisión y emprender un negocio propio se trata. El razonamiento para hacerlo es simple: Mientras más tardes en iniciar, más tardarás en disfrutar los resultados de tu esfuerzo.

¿Cuántas veces has escuchado a alguien decir que desea ahorrar para adquirir un coche nuevo? ¿O hacer ejercicio para recobrar salud y belleza? ¿Cuántas veces esas mismas personas se han puesto en acción? Seguramente, como indica el promedio, son pocas las veces en las que quienes tienen en mente un proyecto dan un paso hacia la acción.

Aunque tomar la decisión de emprender es al mismo tiempo, decidirse a tomar el compromiso de impulsar, establecer y mantener activa una empresa, no debemos verlo muy distinto a las actividades cotidianas, pues finalmente, se trata de propósitos que requieren voluntad, perseverancia y paciencia para ver resultados.

El ritmo de la vida actual es muy exigente, por lo que el tiempo se vuelve un elemento muy valioso y contar con un trabajo flexible que permita combinar adecuadamente la vida laboral y la personal puede hacer una gran diferencia en la calidad de vida de las personas.

Como ya vimos, decidirse a emprender es la parte mas sencilla, pero es apenas el inicio de una montaña enorme que el emprendedor debe escalar conlleva una alta inversión de tiempo y esfuerzo para comenzar a ver los frutos del trabajo, por lo que emprender hoy, se puede traducir en obtener la calidad de vida que buscas en 3 o 5 años. Lejos de ser un desaliento, esta realidad es el motivante más grande que tienen los emprendedores: alcanzar su independencia económica.

Así que cada vez que te preguntes ¿Cuándo emprender?, la respuesta será que el mejor momento de emprender es, y siempre será: ¡Ya!

Emprendedores con perfiles diferentes coinciden en que el emprendimiento es un proceso que requiere tiempo y esfuerzo, por lo que aprovechar cada momento y cada día es vital para alcanzar el objetivo. Cada día en el que piensas en emprender después, es un día perdido de emprendimiento y ganancias.

Puede ser que no creas que tienes la mejor idea justo ahorita, pero no esperes a que llegue “la idea perfecta”. Lo que debes hacer es perfeccionar tus ideas, tomar lo que te interesa y apasiona y trabajarlo hasta que sea tu proyecto de emprendimiento. No existen ideas malas, existen ideas buenas en mercados incorrectos, por lo que tu idea seguramente tiene un lugar dónde triunfar, solo debes analizar la situación en la que te encuentras y llevarte al campo indicado para hacer crecer tu negocio.

La recomendación de emprender hoy mismo no es en vano, tiene una razón de ser, y es que el proceso de emprender requiere mucho análisis y probablemente debas hacer prueba y error de tus ideas, hasta encontrar los procesos indicados.

Emprender no es cosa sencilla, ni es para todos, pero es una aventura muy satisfactoria cuando empiezas a cosechar los resultados de tu tiempo y esfuerzo.



Máquinas Vending: La mejor opción para emprender

[Volver al índice](#)

Máquinas Vending: La mejor opción para emprender

Las máquinas vending son tu mejor opción para emprender. ¿Por qué? Bueno, porque se trata de un negocio que fácilmente puede constituir un ingreso pasivo mientras mantienes otra fuente de ingresos, por ser además de rentable, muy versátil y de baja inversión inicial.

Elige un lugar para colocar la máquina, haz negociaciones para obtener los permisos correspondientes, haz tus cálculos, ofrece productos atractivos a precios competitivos y listo: Pon en marcha tu negocio.

Por sí solo, el vending es un negocio redondo, que cuenta con amplias ventajas, empezando por la de que te permite experimentar. Nos referimos a que, por ejemplo, si el punto de venta resulta no ser exitoso, simplemente trasladas la máquina a otro lugar, sin perder la mercancía o el mobiliario.

Una máquina vending que recibe el mantenimiento adecuado tiene en promedio una vida útil de 10 años, en los que obtienes ganancias que van hasta los 3 mil pesos mensuales por cada una, sin mayor esfuerzo, ya que los productos literalmente ¡se venden solos!

Haz cuentas: imagina generar ingresos por dos o más máquinas expendedoras sin tener que si quiera vigilarlas diariamente, y solo recibir el dinero al final del mes.

Su mantenimiento es igual de sencillo que su operación, ya que requiere una revisión y servicio cada medio año, con un bajísimo costo de \$1,500 pesos.

Lo más “complejo” del negocio del vending es ubicar lugares estratégicos y gestionar la concesión o permiso para que te permitan colocar la expendedora. ¿Cuáles son los mejores lugares para hacerlo? Por experiencia, te recomendamos todos los sitios concurridos, donde esté garantizado un alto flujo de personas. Lo mismo un hospital o escuela, que una plaza comercial, oficinas públicas, zoológicos... En serio, donde haya gente, es el lugar ideal para colocar tu vending machine.

Otro factor clave a considerar antes de entrar en este negocio es el de los productos. ¿Qué vas a vender? Aunque es fácil deducirlo, lo primero que debes hacer en este paso es tomar en cuenta qué tipo de gente comprará lo que ofreces.

The background of the page is a photograph of a person in a meeting room, seen from behind, writing on a large whiteboard. The room is filled with other whiteboards and papers, suggesting a collaborative work environment. The entire image is overlaid with a semi-transparent purple filter.

Grupo Biz te apoya para
que logres emprender

[Volver al índice](#)

Grupo Biz te apoya para que logres emprender

Mientras tú te relajas, llevas a cabo proyectos o mantienes tu empleo actual, las máquinas vending generan dinero de forma silenciosa pero segura, para que a la vuelta de cada mes tú puedas cobrarlo y reinvertirlo.

Así es como funciona el negocio de las expendedoras: Exigen poco y te dan mucho. Se trata de aparatos que venden prácticamente por sí solos, mientras tú haces cualquier cosa que desees, o bien, mientras planeas la forma de expandir este negocio, ya sea rentando o adquiriendo nuevas máquinas para colocarlas en diferentes lugares.

Por años, Grupo Biz ha confiado en la rentabilidad y eficacia del negocio de las máquinas vending, ayudando a un gran número de emprendedores a iniciarse en este mercado con asesorías y facilidades de renta y venta, para que puedan realizar su proyecto de trabajo que, además, les ofrece un importante respaldo económico.

Aunque este negocio es sencillo y requiere poca atención, es importante ser un buen estratega a la hora de determinar a quiénes les vas a vender, qué productos ofrecerás y dónde colocarás la expendedora.

En este proceso, Grupo Biz es tu mejor aliado, ya que además de ser el principal proveedor de máquinas, cuenta con expertos asesores que te impulsan a ser un emprendedor exitoso.

Cuando decimos que las máquinas vending venden solas, haciendo que su éxito sea prácticamente seguro, no nos equivocamos. Sin embargo, es importante que todo emprendedor tome en cuenta algunos aspectos que lo llevarán a invertir adecuadamente su dinero y a obtener ganancias en el menor tiempo posible, por ejemplo:

- **La ubicación:** Insistimos en este punto, porque es de gran relevancia. No mentimos al decir que la clave del negocio del vending es la ubicación de las máquinas. Por eso, antes de empezar a vender, elige minuciosamente la ubicación donde la instalarás. Esto requerirá tanto tiempo, esfuerzo y dinero como tú lo decidas, aunque por lo general, no hace falta recorrer grandes distancias para hallar un buen espacio.



- **Identifica a la competencia:** De preferencia, coloca las máquinas vending en lugares donde nadie ofrezca productos similares a los que la expendedora despachará. La competencia incluye otras máquinas vending, vendedores ambulantes o comercios establecidos que pueden estar ofreciendo lo mismo que tu piensas llevar.
- **Invierte en más de una máquina vending:** Aunque una máquina te ofrecerá interesantes ingresos a cambio de (verdaderamente) muy poco esfuerzo, es importante que sepas que con una sola expendedora no alcanzarás la libertad financiera. Por eso, te sugerimos colocar varias máquinas, con diversidad de productos y, por supuesto, distribuidas en diferentes lugares.

¿Aún tienes dudas? ¡Te ayudamos a resolverlas! Acércate a Grupo Biz y convéncete de que somos tu mejor aliado para incursionar en el negocio de las máquinas vending. Nos respaldan años de calidad y presencia en el mercado, mismos que nos permiten ofrecerte asesoría personalizada y máquinas diseñadas a la medida y necesidades particulares de cada cliente.

MAIL: teatendemos@grupobiz.com.mx

TEL: +52 33 80 00 60 35

Dr. Michel 2887 C.P. 44490
Col. Parque Industrial el Alamo.
Guadalajara, Jalisco, Mexico.

**Realiza tu cotización en línea
Dando clic aquí**

