



**INSTITUTO NACIONAL  
DE ESTUDIOS FISCALES**

**Licenciatura en Negocios con enfoque en emprendimiento**

**Fernando Daniel Aquino Hernández**

**Taller de emprendimiento III**

**Platica con el empresario Juan Manuel Garfias**

**Innova Garfias**

**Mentor. Francisco Alvarado Názar**

**29 de octubre del 2023**

**Tuxtla Gutiérrez, Chiapas**

## Introducción a las lecciones aprendidas en Juan Manuel Garfias - Innova Garfias

¿Cuándo fue mi última primera vez?, a cada momento hacemos cosas y conforme pasa el tiempo la última primera vez que hicimos algo se hace más lejano, pero, no es la frase la que impacta sino el momento, ¿cuándo fue la última vez que hiciste algo que te gustó?, muchas preguntas así hacen reflexionar sobre nuestros logros, éxitos, errores y lo que hemos pasado, el pasado es aquello que nos ha marcado y la mejor manera de conocernos a nosotros mismos del ayer es pensando en la última vez que hicimos “algo por primera vez”.

## 10 Lecciones aprendidas de Juan Manuel Garfias - Innova Garfias

**1. El mercado es lo único que importa:** Mientras haya mercado lo demás es secundario, es importante emprender en una industria en donde las personas pidan y necesiten productos y servicios, para que así sea claro lo que quieren y se les debe dar, así será casi seguro el emprender y además con una muy buena rentabilidad del proyecto si existe un mercado considerable.

**2. Explorar en donde nunca hemos ido antes:** Como emprendedores debemos buscar, leer, aprender, conocer, investigar y conocer cosas con las que no estamos familiarizados o hayamos conocido antes, porque todo lo nuevo que nosotros veamos puede ser convertido en una oportunidad de negocio y por ende, un nuevo emprendimiento.

**3. Analizar a donde se han movido las oportunidades:** El mercado, las necesidades y las oportunidades van cambiando con el paso del tiempo por lo que debemos ver que cosas son tendencias o les gusta al mercado, hay que seguir las oportunidades porque eso serán las brechas de un negocio o una apertura para una fuente de ingresos o rentabilidad grande.

**4. Elegir el emprendimiento con el que nos casaremos:** Ser emprendedor implica casarse con una empresa o negocio, por eso tenemos que saber bien si nos gusta un negocio y si nos hace feliz, para poder dar lo mejor de nosotros y para enfocarnos 100% en ello porque será parte de nuestras vidas, “hasta que el mercado nos separe”.

**5. Escuchar el mercado y no dejar ir las oportunidades:** El mercado siempre nos dice lo que quiere o no quiere, por eso debemos estar alertas, escucharlos y satisfacerlos con lo que desean y necesitan por muy locas o raras que sean sus

gustos debemos aprovechar las oportunidades y aperturas que da el mercado, porque “el mercado da para todos”.

**6. Cambiar hacia donde nunca he ido antes:** Cuando no sepamos algo o no estemos involucrados en algo que es tendencia, que la gente necesita o le gusta tenemos que cambiar nuestra mentalidad y aprender sobre ello, porque no siempre nos van a gustar todas las cosas pero como emprendedores debemos saber lo básico de lo que le gusta a la gente y encontrar una forma de darles lo que quieren.

**7. Ser clientes de nuestros negocios:** Antes de que podamos venderle algo a un cliente primero debemos ser nosotros clientes de nuestro producto o servicio, debemos hacer saber que es bueno y útil sin necesidad de que lo compren, tan solo con verlo se encanten con lo que ofrecemos porque nosotros seremos “la publicidad” de nuestro propio emprendimiento.

**8. Enamorarse de algo fácil o complicado conlleva el mismo esfuerzo:** Sin importar si nuestro emprendimiento es fácil o complicado llevará el mismo esfuerzo enamorarse y apasionarse por él, por eso, debemos comparar y elegir el que nos convenga más, nos guste más y sea más rentable para que así el mismo esfuerzo de poner un negocio sea mucho más beneficioso que el otro.

**9. Siempre hablamos sobre algo, pero nunca sobre cómo crearlo o mejorarlo:** En muchas ocasiones criticamos, hablamos y opinamos sobre algo, sobre si esta bien o esta mal, si funciona o no, pero casi nunca propones soluciones nuevas o de mejora que puedan ayudar a resolver los problemas y las necesidades de mejor manera que las opciones actuales.

**10. El presente está marcando lo que pasará en el futuro:** Tenemos que estar pendientes de lo que pasa en el presente porque puede que se están haciendo cosas o generando tendencias que marcarán el futuro, si sabemos identificar lo que le está gustando la gente o lo que está necesitando, uno puede anticipar una necesidad para ganar gran parte del mercado antes que nadie.