

¡A nivel nacional! Emprenden estudiantes de PrepaTec en Sonora



Carlos Erquizio, estudiante de segundo semestre [PrepaTec](#) en [Sonora Norte](#), fundó un emprendimiento que consiste en la **venta de peluches de capibaras** y ha logrado expandir su **negocio a nivel nacional**

“El emprendimiento consiste en la venta de peluches de capibara, que se pueden vestir con diferentes accesorios”, compartió Carlos, fundador de [Mercadito Capibara](#).

Algunos de los vestuarios que manejan son: empleado de Oxxo, Doctor Simi, vampiro, Santa Claus, empresario, chef y temático de San Valentín.

Actualmente **distribuyen sus productos** a los estados de Baja California, Estado de México, Jalisco, Yucatán, Hidalgo, Sinaloa, Veracruz, Puebla, Colima, Zacatecas, San Luis Potosí, Nuevo León, Tamaulipas, Oaxaca y Sonora.

En **Mercadito Capibara** trabaja con dos alumnas de PrepaTec más: **Valeria Medina y Mariana López**.



/> width="900" loading="lazy">

El inicio de un emprendimiento

La venta de capibaras comenzó porque Carlos y Valeria planean **irse de intercambio a Alemania** en tercer o cuarto semestre de PrepaTec y ella requiere **ahorrar para costear el viaje**.

El estudiante de **PrepaTec** se propuso ayudarla a encontrar un emprendimiento con su apoyo, ya que él cuenta un historial de emprendimientos y podían **usar su experiencia**.

*“La idea surgió mientras me cortaban el cabello, me puse a pensar en un video de un capibara que había visto, quise regalarle un peluche de capibara a mi novia y **no encontré ninguno**.”*

Fue así que le dijo a Valeria que **vendieran peluches de capibara** con ropa, inspirados en Build-A-Bear.

*“Decidí que fueran capibaras porque quería tener un peluche del **animal más amistoso del mundo** y no encontré ninguno, solo stickers y pines. **Además de eso, tenía muchas ganas de ver a un capibara como trabajador del oxxo.**”*

Éxito gracias a las redes sociales

Los tres alumnos de **PrepaTec**, Carlos Erquizio, Valeria Medina y Mariana López manejan el emprendimiento **Mercadito Capibara**.

Valeria atiende a los **clientes** y ayuda a **enviar los paquetes** a sus respectivos **estados**.

Mariana maneja las **redes sociales** haciendo **Tiktoks** y posts en **Instagram**.

Carlos se encarga de **gestionar los gastos**, vender en un puesto físico, crear nuevos vestuarios y también enviar paquetes.

Mónica Apodaca, líder de **Comunicación y Storytellers** del Tec campus Sonora Norte y profesora de la materia **Medios Digitales y Redes Sociales** en **PrepaTec**, comparte el **impacto** que tienen las **redes sociales** para la **venta de productos**:

Apodaca asegura que las **redes sociales** se han convertido en una **gran opción** para la **publicidad de las empresas**, ya que cada vez es más el tiempo que los usuarios transitan por las redes sociales.

*“No importa si es un emprendimiento, una pyme o una gran empresa, las marcas a través de las **redes sociales** tienen **mayor visibilidad, presencia y alcance** con sus audiencias”.*

*“La **inspiración** que me causa la meta de conseguir algo es lo que me **impulsa a emprender**” .- Carlos Erquizio.*

Retos y logros de Mercadito Capibara

Carlos menciona que tuvo que **enfrentar varios retos** durante el desarrollo del emprendimiento, como críticas de personas hacia su producto y la **logística de hacer entregas** a domicilio.

*“Después de eso, **otro reto fue no tener la suficiente mercancía** en los momentos más importantes, esto causando desinterés en vendedores potenciales”.*

Antes de vender capibaras tuvo otros emprendimientos, así que ya estaba familiarizado con vender cosas, **desde juguetes hasta nacimientos navideños**.

*“El **mejor emprendimiento** que tuve y tengo en el momento es la venta de figuras de **Star Wars**”.*

Este negocio lo creó cuando tenía **11 años**, utilizando la plataforma de **eBay y Facebook**, distribuyendo productos a **Estados Unidos, Inglaterra, Japón, Canadá**, entre otros países.

Su **mayor logro en este negocio** fue vender una figura de Star Wars a más de **9000 dólares**, con esto mismo pagándose un intercambio de invierno 2022 a **San Francisco**.



/> width="900" loading="lazy">

Consejos para emprendedores jóvenes

Carlos comparte este **consejo para los jóvenes emprendedores**:

*“Leí que las ganancias de cualquier negocio se deben de utilizar de tres formas: la **creación** de un nuevo negocio, la **expansión** de uno que ya tengas y lo demás, lo **ahorras**.”*

Lo que más le ha funcionado a Carlos es **fijarse metas alcanzables** sólo para usarlas como **motivación**, por ejemplo, ahorra para comprarse audífonos, pero después no los compra.

*“Esto debido a que la **inspiración** que me causa la meta de “conseguir” ese dinero es lo que me **impulsa a emprender**”, finalizó el estudiante.*

TAMBIÉN QUERRÁS LEER...