

5 consejos de egresado Tec GDL para emprender en comercio electrónico



El empresario Diego Masayi visitó el [Tec Guadalajara](#) para compartir su experiencia y recomendar **estrategias** que permitan explorar la **industria del comercio electrónico** y el **emprendimiento de base tecnológica** enfocado en [Fintech](#).

Además de ser EXATEC de campus Guadalajara, Diego es analista de dirección en el desarrollo de proyectos estratégicos en [Alimentos Sello Rojo](#) y fundador de [iBasto](#), plataforma de **comercio electrónico** enfocada en vender abarrotes a tiendas de la esquina.

Su emprendimiento, [iBasto](#), ahorra tiempo y dinero a los dueños de las tienditas, pues les permite surtir de forma más rápida, fácil y cómoda los productos con precios de mayoreo y sin mínimo de compra.

[Fintech](#) es una nueva tendencia en la cual las empresas usan la tecnología para revolucionar la forma en que se prestan y entienden los servicios administrativos y financieros. Es la contracción de los términos *finance* y *technology*, en inglés.



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

El camino para emprender

Estos son los **5 consejos** que destacó el ponente ante estudiantes de la Escuela de Negocios del Tec para emprender en el rubro de **FinTech**:

1. No asociarse con amigos o familiares

De acuerdo con Diego se deben **establecer conexiones con individuos desconocidos**, pero que sí sean **especialistas en su área** y que además ésta contribuya al rubro del emprendimiento en cuestión.

Destacó que **evitar un lazo familiar o de amistad previa con un socio** aumenta la probabilidad de que los involucrados complementen sus conocimientos y experiencia.

Y así, dijo, su **participación en el emprendimiento es justificada por sus capacidades** y no por los antecedentes de la relación personal.

Añadió que, al asociarse con verdaderos especialistas, con el tiempo la relación puede **evolucionar** además en **compañeros de confianza**, lo que impulsa el éxito del negocio.

Por eso, “tener socios te ayuda psicológicamente a tener tranquilidad. Pero debes encontrar a una socia o socio que esté dispuesto a **entrar en el mismo nivel de responsabilidad que tú**”.



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

2. No subestimar lo que aparenta ser sencillo

Diego afirmó que **como emprendedor hay que esforzarse y enfrentarse a desafíos** muy complejos para lograr el objetivo del negocio y llegar a la parte más alta del esquema o destacar en un sector productivo.

“Puede parecer complicado cuando es un negocio de alto volumen, pero lo que nos ayuda a cumplir nuestros objetivos y a ganar dinero es apoyarse en el FinTech”, detalló.

“No hay negocio malo, sólo hay gente que no sabe operarlo”.- Diego Masayi.

3. Definir con socios las expectativas a mediano y largo plazo

Masayi relató que actualmente es muy complicado crear un emprendimiento por cuenta propia (sin socios), porque la competitividad que hay en el mercado es muy alta.

Agregó que lo ideal es *“definir bien lo que el socio espera de la empresa, clarificar las expectativas a mediano y largo plazo, ya que “es lo que te permite hacer la diferencia en un negocio y que salga adelante”.*



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

4. Conoce tus fortalezas y debilidades

El empresario resaltó la importancia de entender las propias fortalezas y debilidades a nivel personal, porque esto es crucial al elegir con quiénes se rodea el emprendedor.

Esto, aseguró, debido a que algunas personas pueden fortalecer, mientras que otras pueden no hacerlo.

“Sea que estés en una empresa familiar o que quieras empezar tu emprendimiento, lo más importante es saber y conocer con quién te rodeas y cuál es su posición en el tablero”, mencionó.



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

5. Atreverse: la edad no importa

El egresado de Negocios Internacionales aclaró que ***“la edad no importa para emprender un negocio y para animarse a tomar riesgos”***.

Describió que en Asia o en otras regiones no toman en serio a emprendedores jóvenes. Pero *“en México ustedes tienen la oportunidad de que hagan lo que hagan, si lo hacen bien, van a tener éxito.”*

Asimismo, señaló que si el emprendimiento o idea de negocio es igual a otra que ya está en el mercado, no significa que no sea una buena idea.

“No hay negocio malo, sólo hay gente que no sabe operarlo... Lo que más importa es cómo la llevas a cabo y esa ejecución depende completamente de las personas”, subrayó.

“Presentar casos exitosos de emprendimiento es una oportunidad para humanizar los retos”.- Verónica Salcedo.

Conocer experiencias de emprendimiento

Diego destacó que si se realiza el máximo esfuerzo y se mantiene una ética y moral en todas tus acciones comerciales, aumentan las probabilidades de que el negocio sea exitoso.

“Lo peor que puedes hacer en este proceso de emprendimiento es compararte. Si ustedes no están bien, el negocio no va a estar bien. Así que no se comparen”, finalizó.

Verónica Salcedo, profesora del campus Guadalajara y organizadora del encuentro, expresó que este diálogo conectó a **200 estudiantes** de la Escuela de Negocios del Tec con ejemplos de éxito, como el de Diego.

“En estos encuentros los estudiantes aprenden de manera directa las experiencias positivas”.-
Verónica Salcedo.

*“En estos encuentros los estudiantes **aprenden de manera directa las experiencias positivas y negativas de emprender** y conocer las **opciones que el FinTech les ofrece** para lograr sus proyectos.*

*“Presentar a los estudiantes casos exitosos de emprendimiento es una oportunidad para **humanizar los retos y oportunidades** que se presentan al querer poner en marcha una idea”*, concluyó.

El encuentro fue parte del ciclo de charlas **Fintechlab**, un proyecto del [FAIR Center](#) del Tec, que respalda el emprendimiento no sólo de estudiantes, sino de egresados y emprendedores de la comunidad en general.

LEE TAMBIÉN:

LEE TAMBIÉN: