

MONTSE

Mureddu
PROSPERIDAD FINANCIERA



Montse Mureddu es Psicóloga Organizacional con especialidad en Dirección de Finanzas Personales por el Tecnológico de Monterrey y Asesora de Seguros certificada por la Comisión Nacional de Seguros y Fianzas.

Desde hace 12 años se desempeña como consultor en Personae Consultores, su especialidad es apoyar a familias empresarias a planear sus finanzas y su patrimonio sin perder de vista los valores familiares y el negocio además de tener una vida próspera alineada a sus sueños y talentos. El día de hoy nos dará sus mejores consejos sobre el tema del emprendimiento.

¿Qué significa emprender?

Emprender es poner tus ideas, sueños y talentos en acción. El emprendimiento es la forma más clara de darle vida a los sueños y materializarlos en dinero.

¿Hay una edad propicia para comenzar un emprendimiento?

No hay límites: un niño puede emprender, un adolescente, un adulto joven y un adulto de edad madura. Los sueños no tienen fecha de caducidad, han existido grandes emprendedores de más de 60 años, así como niños con ideas geniales, lo importante es la pasión, el orden, la constancia y la determinación para alcanzar metas.

¿Qué factores económicos hay que considerar para emprender un negocio?

Al iniciar un emprendimiento es esencial hacer un presupuesto para saber cuánto cuesta el iniciar operaciones, así mismo establecer cuál es la expectativa de ganancia y los tiempos en los que se planea alcanzar esos resultados. La forma más económica de emprender es a través de servicios, identificando los talentos que tienes y ofreciéndolos.

Los emprendimientos que requieren una inversión de arranque deben buscar la forma de obtener los recursos a una tasa preferente, acercarse a los fondos especiales para emprendimiento.

¿Cuáles son los principales retos de un emprendedor al inicio de su proyecto?

Al inicio de un proyecto el emprendedor se enfrenta con varios retos:

1. Diseñar el modelo de negocio que sea rentable y que tenga un diferenciado de mercado.
2. Ser un todólogo, el emprendedor debe contar con la habilidad de cumplir con todos o casi todos los roles que el negocio necesita de origen: administrar, operar y vender.
3. Adquirir habilidades de vendedor: un buen emprendedor tiene que vender ya sea su producto, su servicio o su persona, los clientes normalmente compran primero al emprendedor que a su empresa o producto.

4. Nunca dejar de invertir en sí mismo: el emprendedor necesita capacitarse y desarrollarse personalmente pues su negocio crecerá tanto como él crezca en sus habilidades personales y profesionales.

¿Qué instituciones existen para apoyar a los emprendedores?

Los bancos, en especial la banca de desarrollo tiene créditos especiales con tarifas preferentes para proyectos de emprendimiento.

La secretaría de economía, también puedes acercarte a NAFIN (Nacional Financiera). Como instituciones privadas encontramos Endeavor, New Ventures México, Jóvenes empresarios de Coparmex y las incubadoras de empresas de algunas universidades como la de la Red Anáhuac y la del Tecnológico de Monterrey.

¿Cuál es el peor error al momento de emprender?

Algunos de los errores más comunes que los emprendedores suelen cometer son:

1. No hacer un plan de negocio y un presupuesto de operación.
2. No asignarse un sueldo dentro del flujo del negocio, eso hace que muchos declinen después de unos meses.
3. Mezclar sus gastos personales con los del negocio.
4. No elegir a los socios o a los primeros colaboradores de manera adecuada y estratégica.

¿Cuál sería una buena forma de financiar un proyecto de emprendimiento?

Un fondo de capital semilla puede ser una buena forma de iniciar ya que las tasas suelen ser de las más bajas del mercado.

Otra forma de iniciar es vender algún activo propio no indispensable para el negocio como podría ser un auto, pedir un préstamo personal o familiar o incluir un socio capitalista en el negocio.